КОМРАТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ФИНАНСЫ»
ИННОЦЕНТР КГУ

II Национальная научно - практическая конференция «Проблемы и вызовы экономики региона в условиях глобализации»

17 ноября 2016 г.

Под общей редакцией
Карабет М.А.

Комрат 2016

УДК 338 (478-29) : 339.9 (063)

Члены редколлегии:

Дмитрий Пармакли, д-х.э.н., проф. Кагульский государственный университет им. Б.П.Хаждеу
Мария Карабет д.э.н., конф. унив. Комратский государственный университет
Зиновья Арикова д.э.н., конф. унив. Комратский государственный университет
Людмила Тодорич д.э.н., преподаватель Комратский государственный университет
Левитская Алла д.э.н., конф. унив. Комратский государственный университет
Лидия Свириденко м.э.н. преподаватель Комратский государственный университет
Сергей Могылдя м.э.н., преподаватель Комратский государственный университет
Виталий Кюркчу, преподаватель Комратский государственный университет

Descrierea CIP a Camerei Naţionale a Cărţii

"Проблемы и вызовы экономики региона в условиях глобализации", (2 ; 2016 ; Комрат). 2 Национальная научно-практическая конференция "Проблемы и вызовы экономики региона в условиях глобализации", 17 ноября 2016 г. / под общ. ред.: Карабет М. А ; редкол.: Дмитрий Пармакли [и др.]. – Комрат : Комратский государственный университет, 2016. – 196 p.

Antetit.: Комрат. гос. ун-т , Каф. "Бух. учет и финансы", Инноцентр КГУ. – Texte : lb. rom., engl., rusă. – Rez.: lb. engl., rusă. – Bibliogr. la sfârşitul art.

ISBN 978-9975-83-018-8.

338(478-29):339.9(082)=135.1=111=161.1

П 78

Настоящий сборник составлен по материалам II Национальной научно - практической конференции «Проблемы и вызовы экономики региона в условиях глобализации» состоявшейся 17.11.2016 г. в мун. Комрат.

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а так же за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

© Коллектив авторов, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1. ФИНАНСОВЫЕ ИНТЕРЕСЫ РЕГИОНОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 7

UNELE ASPECTE A EFICIENŢEI STRATEGIILOR ŞI METODELOR IMPLEMENTATE ÎN POLITICA DE CREDITARE ÎN BĂNCILE DIN RM *L. Babii, dr. hab. în economie, Universitatea de Stat A. Russo din Bălţi* 7

О НЕОБХОДИМОСТИ УСИЛЕНИЯ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА *Карабет Мария д.э.н. конф. унив. кафедры Бухгалтерского учета и финансов Комратского госуниверситета Стоянова Татьяна Магистрант кафедры Бухгалтерского учета и финансов Комратского госуниверситета* 11

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ *Тодорич Людмила д.э.н. конф. унив. кафедры Бухгалтерского учета и финансов Комратского госуниверситета Димова Зинаида магистрант кафедры Бухгалтерского учета и финансов Комратского госуниверситета* 15

БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ: ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ *Тодорич Людмила д.э.н. конф. унив. кафедры Бухгалтерского учета и финансов Комратского госуниверситета Маринова Зинаида магистрант кафедры Бухгалтерского учета и финансов Комратского госуниверситета* 20

НОВЫЙ ПОРЯДОК ФИНАНСОВОГО УЧЕТА ДОЛГОСРОЧНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ *Щербатюк В.В., д.э.н. конф.унив, Европейский университет, г. Кишинев, Республика Молдова* 28

СУЩНОСТЬ, ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА *Кураксина Светлана. д.э.н., конф. унив. Комратский госуниверситет* 33

ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ *Кавердяга В.В. д.э.н. преподаватель Колца Ю.Г., магистрант Комратского госуниверситета* 38

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ РИСКА В УПРАВЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ *Акулова О.А., преподаватель кафедры экономики Комратского госуниверситета* 44

ПОДСИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ *Златова Светлана преподаватель кафедры Бухгалтерского учета и финансов Комратского госуниверситета Кирова Людмила магистрант кафедры Бухгалтерского учета и финансов Комратского госуниверситета* 49

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ПРАКТИКЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ *Златовчена И.Д., преподаватель кафедры Бухгалтерского учета и финансов Комратского госуниверситета Константинова Наталья магистрант кафедры Бухгалтерского учета и финансов Комратского госуниверситета* 52

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ *Метиль Т.К., преподаватель кафедры управления предпринимательской и туристической деятельностью Измаильского государственного гуманитарного университета* 56

О ВОПРОСЕ ОПТИМИЗАЦИИ ОЦЕНКИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ *Волкова Т. А. Магистрант Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь, Ставропольский край, Россия* 66
ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ *Раковчена Р. преподаватель кафедры Бухгалтерского учета и финансов Комратского госуниверситета Русева Стефанида магистрант кафедры Бухгалтерского учета и финансов Комратского госуниверситета* 69
ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ДОСТИЖЕНИЙ ФИНАНСОВЫХ ЦЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ *Шкиопу Ирина, преподаватель Кагульского государственного университета им. Б.П.Хашдеу* 74
МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ *Волкова Т. А. Магистрант Северо-Кавказский федеральный университет, Ставропольский край* 81
НЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ В ЭКОНОМИКЕ: НОВАЯ ПАРАДИГМА *Таушанжи К.П., доктор экономики декан экономического факультета Дели В.З., мастерантка экономического факультета* 84
НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ *Анастасов С.И., примар мун. Комрат Таушанжи К.П., доктор экономики декан экономического факультета* 87
СЕКЦИЯ 2 . СОЦИАЛЬНО ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ В РЕГИОНЕ 92
COLLABORATION – A NEW PARADIGM IN THE ECONOMY *Карабет Мария д.э.н., конф.унив. Комратский госуниверситет Тодорова Мария, магистрант Комратский госуниверситет Костова Елена, магистрант Комратский госуниверситет* 92
ЭКОНОМИКА ЗАВТРА: АДАПТИРОВАВШИЙСЯ КАПИТАЛИЗМ ИЛИ АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ЭКОНОМИКА *Портареску Сергей д.э.н., конф. унив. кафедры Менеджмента Молдавской экономической академии Стефу Степан Магистрант кафедры Бухгалтерского учета и финансов Комратского госуниверситета* 97
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ АЗАРТНЫХ ИГР И ПАРИ *Здоров Ю., докторант Европейского университета Молдовы, Кишинев Республика Молдова* 105
ПРЕОБЛАДАНИЕ НРАВСТВЕННОГО КРИТЕРИЯ ПРИ НАЗНАЧЕНИИ СПРАВЕДЛИВОГО НАКАЗАНИЯ *Мороз Р., прокурор района Хынчешть, Мунтяну Д., магистр права, судья по уголовному преследованию суда сек. Центру мун. Кишинэу* 108
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НАСЛЕДСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ *Сосна А., доктор права, преподаватель Молдавского государственного университета, ст. научный сотрудник ИЮПИ АНМ. Мунтяну И., магистрант Академии экономических знаний Молдовы* 116
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДОГОВОРА ПРОСТОГО ТОВАРИЩЕСТВА *Сосна Б., доктор права, и.о. профессора Европейского университета Молдовы, ведущий научный сотрудник ИЮПИ АНМ.Секриеру Я., докторантка Института юридических и политических исследований АНМ* 121
ПРИМЕНЕНИЕ АДМИНИСТРАТИВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ПРАВОНАРУШЕНИЯ В ОБЛАСТИ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ *Сосна А.Б., доктор*

права, преподаватель Молдавского Государственного университета, ст. научный сотрудник ИЮПИ АНМ Бачу И.К., студент юридического факультета Европейского университета Молдовы, капитан полиции.....126
ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ В АТО ГАГАУЗИЯ (ГАГАУЗ ЕРИ) *Виталий КЮРКЧУ, преподаватель Комратского Государственного Университета*……..132
TURISMUL RURAL – FORMĂ DE EXPLOATARE DURABILĂ A RESURSELOR *Olesea VULPE, lector universitar, Universitatea de Stat „B. P. Hasdeu" din Cahul,Rep. Moldova, Or. Chul,*……..138
СИСТЕМА МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В МОЛДОВЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ *Кюркчу В. И., преподаватель, комратский госуниверситет, Могылдя С., м.э.н. Комратский госуниверситет,Чубачук Р. Магистрант Комратского госуниверситета, Примар г. Кантемир* 144
К ВОПРОСУ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В АТО ГАГАУЗИЯ *Левитская А., д.э.н., конф. унив. кафедры Экономика Василиогло Е., студент магистратуры Комратского госуниверситета* 151
ПРОБЛЕМЫ БЕДНОСТИ И СОЗДАНИЯ СРЕДНЕГО КЛАССА В УКРАИНЕ *Сорока Л.Н. к.э.н., доцент кафедры управления предпринимательской и туристической деятельностью Бакалова Ю.П. студентка 6 курсу факультету управления, администрирования и информационной деятельности Измаильский государственный гуманитарный университет* 156
TRASEUL TURISTIC – FORMĂ DE PROMOVARE A RESURSELOR LOCALE *Ludmila NONI, lector universitar, Universitatea de Stat „B. P. Hasdeu" din Cahul Republica Moldova, or. Cahul* 161
ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ МОЛОДЕЖНОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ В МОЛДОВЕ *Свириденко Л.А. мастер экономики, преподаватель Комратского госуниверситета, Бродецкая Кристина, магистрант II курса Комратского госуниверситета* 166
СЕКЦИЯ 3. СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО, КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА 171
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВИНОДЕЛЬЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА *Кураксина С.С. д.э.н. конф. унив. Комратский госуниверситет Дели Виктория, магистрант Комратский госуниверситет*.....171
СОВРЕМЕННЫЙ МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД РАСЧЕТА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ *Пармакли Д.М., д.х.э.н., профессор кафедры «Экономики» Тодорич Л.П., д.э.н. кафедры «Бухгалтерский учет и финансы», Комратский госуниверситет* 174
ПОРОГ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КАК ИСХОДНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ РАСЧЕТА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ *Пармакли Д.М., д.х.э.н., профессор кафедры «Экономики» Дудогло Т.Д., преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и финансы» Комратский госуниверситет* 180
ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ *Пармакли Д.М., д.х.э.н., профессор кафедры «Экономика», Комратский госуниверситет* 184

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ РИСКАМИ В ВИНОДЕЛИИ *Акулова О.А., преподаватель, магистр, Комратский Госуниверситет Крэчун Марина, магистрант, Комратский Госуниверситет* 190
IMPACTUL ŞI ROLUL AGRICULTURII ASUPRA CREŞTERII ECONOMICE REGIONALE *Gîrneţ Slavic lector universitar Catedra Economie Şi Management în Afaceri şi Servicii USC„B.P.Hasdeu , or. Cahul* 195
AGRICULTURA – RAMURĂ DE BAZĂ A ECONOMIEI NAŢIONALE *Ivaşcişin Dina N. asist. univ. Universitatea de Stat „B.P.Hasdeu" or. Cahul* 199
СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ УПРАВЛЕНИЯ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН *Кара М.Ф. д.э.н. конф. унив. Комратский госуниверситет* 204
АНАЛИЗ РЫНКА МОЛОЧНЫХ ПРОДУКТОВ В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА *Раковчена Р. преподаватель кафедры Бухгалтерского учета и финансов Комратского госуниверситета Герасимова Ольга магистрант кафедры Бухгалтерского учета и финансов Комратского госуниверситета* 209
ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОБЪЕКТ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА *Свириденко Л.А. магистер экономики, преподаватель Комратского государственного университета Кэйнэряну Ольга, магистрант II курса Комратского государственного университета* 214
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ВИНОДЕЛЬЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА И АТО ГАГАУЗИЯ *Бабенко Елена преподаватель Комратского госуниверситета* 219

СЕКЦИЯ 1. ФИНАНСОВЫЕ ИНТЕРЕСЫ РЕГИОНОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

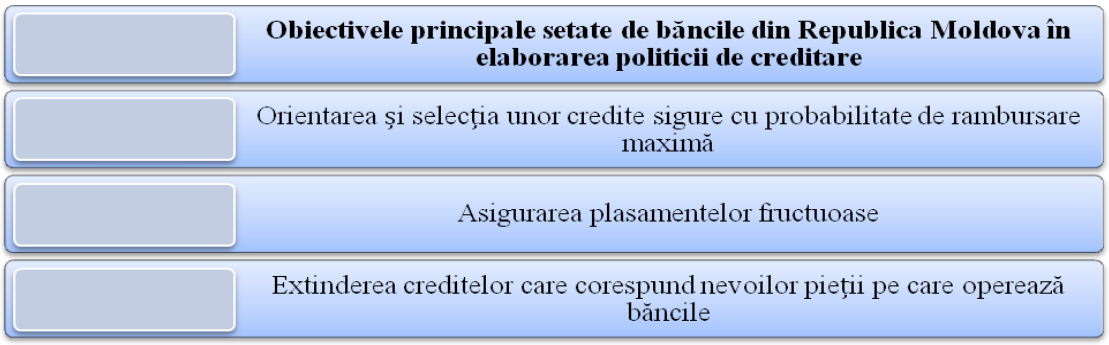
УДК 338 (478-29):339.9 (063)

UNELE ASPECTE A EFICIENŢEI STRATEGIILOR ŞI METODELOR IMPLEMENTATE ÎN POLITICA DE CREDITARE ÎN BĂNCILE DIN RM

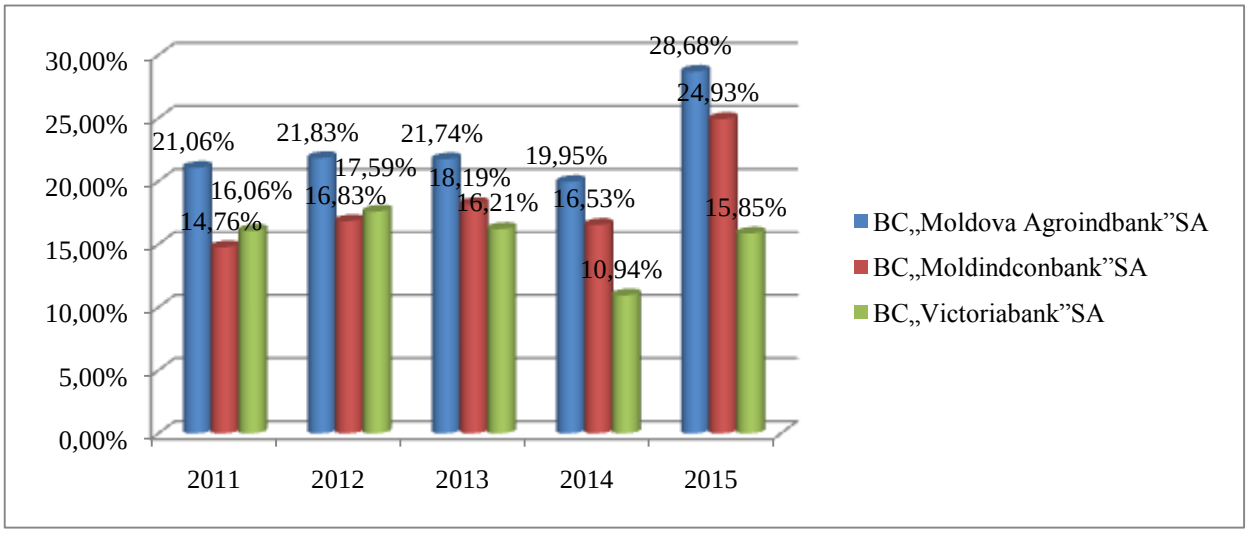
L. Babii, dr. hab. în economie,
Universitatea de Stat A. Russo din Bălţi

This article is focused on the analysis of some aspects of strategies and method efficiency implemented in the policies of the credit in the framework of the Republic of Moldova's banks.

Băncile din Republica Moldova, în elaborarea politicii creditare, acordă prioritate următoarelor obiective:



Elaborat de autor.



Elaborat de autor în baza bilantului contabil al sectorului bancar al Republicii Moldova pentru anii 2011-2015. Disponibil: http://www.bnm.md/bdi/pages/reports/drsb/DRSB5.xhtml;jsessionid=e8721d60efb91f8b5b731dc23a20. Vizualizat: 28.03.2016.

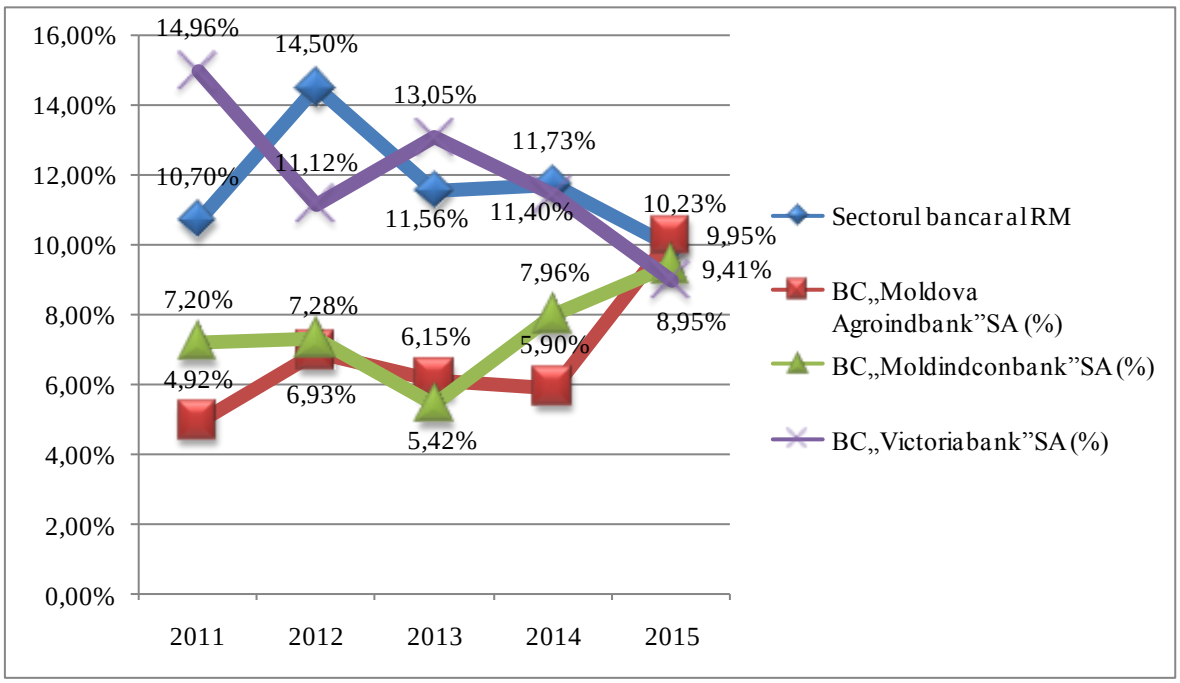
Pentru a demonstra că poltica creditară promovată de către BC„Moldova-Agroindbank”SA, BC„Moldindconbank”SA şi BC„Victoriabank”SA este una eficientă, care duce la creşterea permanentă a volumului creditar şi a cotei pe piaţă a fiecărei bănci în dinamică, prezentăm figura de mai jos.

După cum putem observa, dacă sumăm ponderea celor trei bănci analizate, obţinem următoarele rezultate: în 2011 – 51,89%, în 2012 – 56,25%, în 2013 - 56,13%, în 2014 – 47,42%, în 2015 – 69,46%, ceea ce demonstrează faptul că la moment mai mult de jumătate din portofoliul creditar din sectorul bancar al Republicii Moldova este deţinut de trei bănci: BC„Moldova Agroindbank”SA, BC„Moldindconbank”SA şi BC„Victoriabank”SA, celelate 9 bănci existente înregistrînd ponderi nesemnificative.

Astfel, observăm că cele trei bănci analizate ating cu succes obiectivele politicii de creditare setate, şi anume: creşterea permanentă şi în dinamică a portofoliului de credite, păstrarea imaginii şi reputaţiei pe piaţă, obţinerea încrederii publicului, agresivitatea şi majorarea permanentă a cotei pe piaţă. De asemenea, băncile diversifică mereu tipurile de credite oferite pentru a satisface nevoile schimbătoare ale populaţiei, structurează corect creditele după lichiditate şi maturitate.

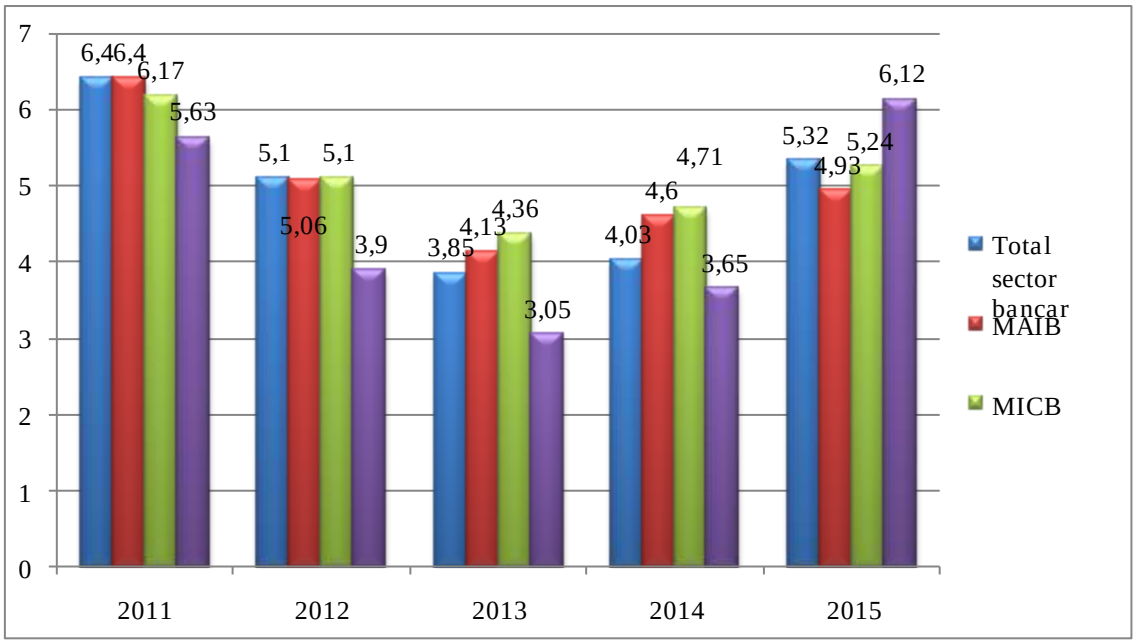
Un alt indicator al eficienţei politicii de creditare a băncilor analizate este calitatea şi profitabilitatea creditelor oferite. Pentru a putea determina eficienţa politicii de creditare implementate în cadrul celor trei bănci analizate, vom compara indicatorii obţinuţi de fiecare bancă în parte cu rezultatele obţinute pe sectorul bancar din Republica Moldova.

Figura de mai jos ilustrează dinamica calităţii portofoliului creditar al sectorului bancar din Republica Moldova, pe parcursul anilor 2011-2015, comparat cu rezultatele obţinute de cele trei bănci analizate(BC„Moldova Agroindbank”SA, BC„Moldindconbank”SA şi BC„Victoriabank”SA).



Elaborat de autor în baza bilantului contabil al sectorului bancar al Republicii Moldova pentru anii 2011-2015. Disponibil: http://www.bnm.md/bdi/pages/reports/drsb/DRSB5.xhtml;jsessionid=e8721d60efb91f8b5b731dc23a20. Vizualizat: 29.03.2016.

În continuare, vom examina profitabilitatea portofoliului de credite, un alt aspect important care se include în politica de creditare, atestată în sectorul bancar din Republica Moldova pe parcursul anilor 2011-2015, datele fiind comparate cu rezultatele obţinute de cele trei bănci analizate. Unul din indicatorii de bază, care arată diferenţa dintre veniturile şi cheltuielile cu dobînda raportată la activele profitabile (lucrative) este marja netă a dobînzii. Mărimea ratei ilustrează capacitatea managementului de a controla structura activelor generatoare de dobîndă şi de a urmări asigurarea finanţării cu resurse purtătoare de dobînzi mai mici.



Elaborat de autor în baza informaţiei privind activitatea financiară a BC„Moldova Agroindbank"SA, BC„Moldindconbank"SA şi BC„Victoriabank"SA pentru anii 2011-2015. Disponibil: http://www.victoriabank.md/index.php, http://maib.md, https://www.micb.md. Vizualizat: 30.03.2016.

Analizînd figura de mai sus, observăm că băncile analizate(BC„Moldova Agroindbank"SA, BC„Moldindconbank"SA, BC„Victoriabank"SA) au înregistrat o marjă netă a dobînzii asemănătoare celei atinse de întreg sectorul bancar. Astfel, evoluţia marjei nete a dobînzii se prezintă în felul următor: în 2011 marja netă a dobînzii din sectorul bancar a fost de 6,4%, BC„Moldova Agroindbank"SA a avut un rezultat similar, BC„Moldindconbank"SA a înregistrat un rezultat mai slab, cu 0,23% mai mic decit media pe ramura bancara – 6,17%. Cea mai mică marjă netă a dobănzii a fost în cadrul BC„Victoriabank"SA, şi anume – 5,63%.

Analizînd rezultatele obţinute de cele trei bănci, putem constata că la moment toate trei au o activitate prosperă, managementul efectuînd o corelare corectă dintre resursele proprii şi cele atrase, atît după termen cît şi după sume, veniturile din dobînzi fiind net superioare chletuielilor cu dobînzile, iar diferenţa acestora se află într-un raport efectiv faţă de activele profitabile.

Marja optimă a dobînzii se consideră cea situată între 3% şi 10%. De aici, putem constata că cele trei bănci analizate anterior(BC„Moldova Agroindbank"SA, BC„Moldindconbank"SA şi BC„Victoriabank"SA) au înregistrat o marjă a dobînzii optimă şi aflată în creştere în dinamică, ceea ce la fel se apreciază pozitiv.

Pentru a trage o concluzie din cele observate şi analizate anterior, putem constata că BC„Moldova Agroindbank”SA, BC„Victoriabank”SA şi BC„Moldindconbank”SA deţin o poziţie dominantă, în activitatea de creditare, pe piaţa bancară din Republica Moldova, ceea ce demonstrează ponderea majoritara a portofoliilor de credite deţinute de acestea în total portofoliu pe sectorul bancar. De asemenea, se poate observa o calitate relativ bună a portofoliilor ceditare şi o profitabilitate înaltă comparativ cu rezultatele obţinute pe sectorul bancar. Toate acestea se datorează conceperii şi elaborării unei politici de credit eficiente, care se caracterizează prin:

- concentrarea managementului băncii asupra necesităţilor obiective ale statului, băncilor, clienţilor, stimulînd acumularea resurselor băneşti temporar libere în bănci şi utilizarea raţională a lor;
- se efectuează un control detaliat şi minuţios al procesului de atragere şi folosire a resurselor creditare, ţinînd cont de priorităţile determinante în politica de creditare;
- se efectuează, în permanenţă, optimizarea procesului de creditare;
- este urmărită continuu prudenţa bancară, şi anume – minimizarea riscului de neachitare a creditelor, ca rezultat fiind obţinută o calitate relativ bună şi stabilă a portofoliilor de credite analizate;
- ca ţintă principală în politica de creditare este considerată obţinerea încrederii clienţilor în banci, ceea ce este ilustrat prin cota de piaţă majoritară deţinută de cele trei bănci analizate;
- se urmăreşte atent garantarea creditelor, acoperirea valorii acestora prin surse secundare de achitareş
- au fost determinate principalele direcţii de dezvoltare şi îmbunătăţire a activităţii bancare în procesul de colectare şi plasare a resurselor creditare, este perfecţionat, în permanenţă, procesul de creditare şi este crescută eficienţa acestuia, ceea ce ne demonstrează veniturile înalte ale băncilor analizate şi marja netă a dobînzii aflată la un nivel optimal;
- se caută mereu metode noi de dezvoltare şi îmbunătăţire a relaţiilor bancă-client.

Politica creditară a BC„Moldova Agroindbank”SA, BC„Moldindconank”SA şi BC„Victoriabank”SA este una eficentă şi orientată spre stabilirea priorităţilor referitoare la: protecţia activelor, rentabilităţii, lichidităţii, minimizării riscurilor, optimizării portofoliilor atît creditare cît şi depozitare, ceea ce în final a condus la obţinerea unor rezultate înalte în cadrul sectorului bancar din Republica Moldova, mai ales în domeniul creditării.

Bibliografie:

1. Regulamentul cu privire la activitatea de creditare a băncilor, care operează în RM. Hotărîrea nr. 153 din 25.12.1997, MO nr.8.
2. http://maib.md – pagina principală a BC «Moldova-Agroindbank» SA.
3. https://micb.md – pagina principală a BC «Moldindconbank» SA.

4. https://victoriabank.md/index.php – pagina principală a BC «Victoriabank» SA.

УДК 338. 24 (478)

О НЕОБХОДИМОСТИ УСИЛЕНИЯ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА

Карабет Мария д.э.н. конф. унив. кафедры Бухгалтерского учета и финансов Комратского госуниверситета
Стоянова Татьяна Магистрант кафедры Бухгалтерского учета и финансов Комратского госуниверситета

Кризис - это свидетельство того, что какие-то звенья экономики развиваются с резко различными скоростями и перестают между собой стыковаться. (Анатолий Вассерман)

Термин «антикризисное управление» в Молдавии стал актуальным с началом реформирования молдавской экономики, с вхождением Молдавии в состояние системного кризиса, начавшегося в 90-х годах XX века. Очевидно, что для управления кризисными ситуациями необходим новый тип управления, кардинально отличающийся от устоявшихся методов управления.

Антикризисное управление — процесс применения форм, методов и процедур, направленных на социально-экономическое оздоровление финансово-хозяйственной деятельности индивидуального предпринимателя, предприятия, отрасли, государства, создание и развитие условий для выхода из кризисного состояния.

Ситуация, в которой оказалась Республика Молдова, может быть расценена как общий кризис в стране, выражающийся в наложении друг на друга, по меньшей мере, пяти отдельных подпитывающих друг друга

кризисов. Это экономический кризис, институциональный кризис, кризис бюджетный, кризис банковского сектора и кризис социальный.

В такой стране, как Молдова, с высоким уровнем бедности и низким уровнем экономических возможностей, любой экономический кризис быстро превращается в социальный. Это проявляется в снижении уровня занятости и росте потребительских цен на фоне обесценивания национальной валюты, которые создают риск массового обнищания.

Согласно информации Национального бюро статистики (BNS), в декабре 2012 года в Молдове темпы роста потребительских цен (IPC) за последние 12 месяцев составили 4,1 процента. Данный показатель за 2013 год увеличился на 1,1 процентных пункта и составил 5,2%. Инфляция в Молдове в 2014 г. составила 4,7%, в том числе в последний месяц прошлого года цены в стране увеличились в среднем на 0,7%.

В декабре 2015 инфляция повысилась до отметки 13,6%, и далее разместившись выше предела интервала варьирования ± 1,5 процентных пункта от прогноза инфляции 5,0%. Возрастающая динамика инфляции была обусловлена обесценением национальной валюты в конце 2014 года и в течение 2015, которое имело акцентированное воздействие на цены на продовольственные товары и на базовую инфляцию, увеличившись до 14,3 и, соответственно, 14,6% в декабре 2015. Во II квартале 2016 годовой уровень инфляции составил 7,9%, на 3,1 процентных пункта ниже предыдущего квартала. И все-таки, она и далее разместившись выше предела интервала цели инфляции, обозначенной в среднесрочной Стратегии денежной политики. Снижающаяся динамика инфляции была обусловлена скромным внутренним спросом, пересмотром тарифа на электроэнергию, большому предложению фруктов и овощей в данном году, а также укреплением национальной валюты.

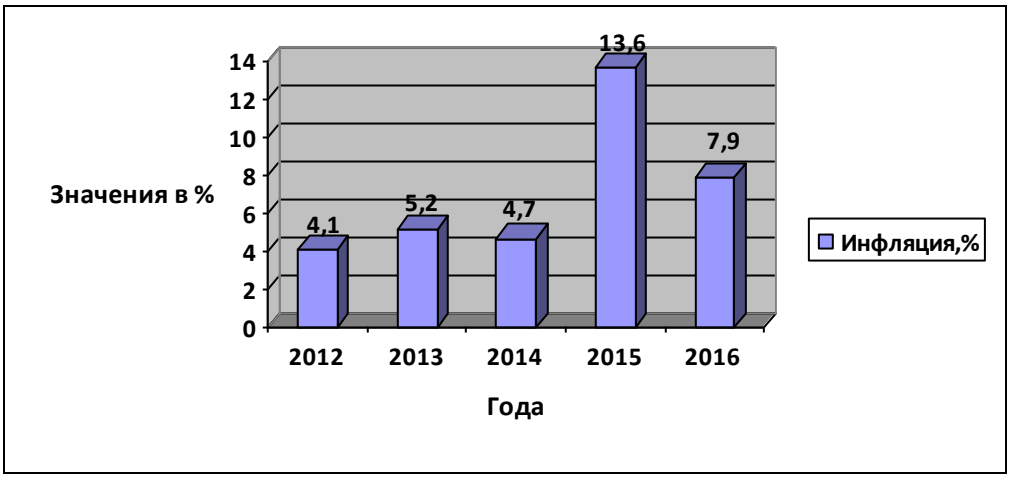


Рисунок 1. Динамика инфляции в Республике Молдова за 2012-2016 гг.

Источник: Национальное бюро статистики Республики Молдова.

Государственный внутренний и внешний долг Молдовы в 2012 году вырос на 1 млрд. 958,2 млн. леев, или на 10,2%, составив 21 млрд. 184,7 млн. леев на 31 декабря 2012 г. При этом, внутренний государственный долг в

2012 г. вырос на 317 млн. леев, или на 5,4% – до 6 млрд. 158,9 млн. леев. Данный показатель в январе-ноябре 2013 г. вырос на 2,12 млрд. леев или на 10%, составив 23 млрд. 307,4 млн. леев на 30 ноября 2013 г.

В 2014 году госдолг достиг цифры в 32,3 млрд. леев. Следует отметить, что внутренний госдолг Молдовы в целом за 2015 г. вырос на 150 млн. леев, или на 2,1%, сложившись в сумме 7 млрд. 225,4 млн. леев. Внешний госдолг Молдовы в 2015 г. увеличился на +2,4%, составив на 31 декабря около 25 млрд. 403,4 млн. леев. В общей сумме госдолг РМ на конец 2015 года составил 32 млрд. 628,8 млн. леев.

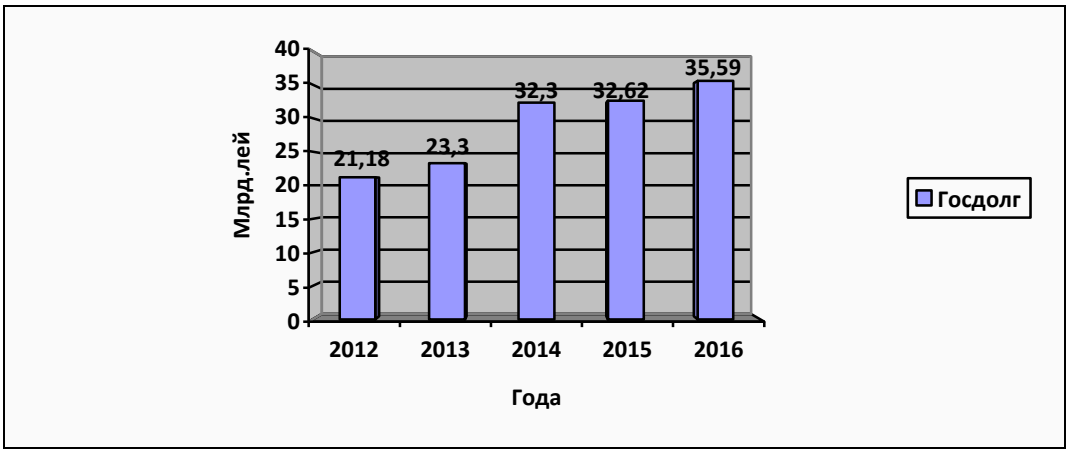


Рисунок 2. Динамика величины государственного долга РМ за 2012-2016 гг.

Источник: http://countrymeters.info/ru/Republic_of_Moldova/economy

Государственная задолженность республики продолжает расти. Общий госдолг на конец июня 2016 года составил 35,59 миллиарда леев, что на 14% превышает показатели аналогичного периода 2015 года. При этом внутренний госдолг за год увеличился на 20,3%, а внешняя государственная задолженность в пересчете на национальную валюту возросла — на 12,1%. Как полагают экономисты, рост госдолга связан со сложной бюджетной обстановкой в Молдове и с внутренней государственной задолженностью Министерства финансов по отношению к коммерческим банкам страны. В Министерстве экономики объясняют этот тренд девальвацией национальной валюты по отношению к доллару и евро.

По официальным данным, в 2012 году уровень официально зарегистрированных на бирже труда безработных составил 51,4 тысячу человек или 5,6 % , что на 16 тысяч человек меньше по сравнению с 2011 годом. По данным Международной организации по миграции (МОМ), от 25 % до 40 % активного населения нашей страны — гастарбайтеры.

Национальное бюро статистики сообщает, что в 2013 году экономически активное население (занятые и безработные) Республики Молдова составило 1121,0 тыс. человек, увеличившись на 1,6% (17,3 тыс.) по сравнению с 2012 годом. Доля безработных составила 5,1% или 43,5 тысяч человек. В 2014

году данный показатель так же сократился и составил 42,2 тысяч человек или 3,9%.

В 2015 году уровень безработицы в Молдове составил 4,9%, увеличившись на 1% по сравнению с 2014 годом (3,9%). Уровень безработицы среди мужчин составил 6,2%, среди женщин — 3,6%. В городах безработица составила 6,4%, в сельской местности — 3,5%. Среди молодежи в возрасте 15-24 лет уровень безработицы составил 12,8%, в возрасте 15-29 лет — 9,7%. Согласно методологии Международного бюро труда, число безработных достигло 62,1 тыс. человек, что на 14,5 тыс. (+30,5%) больше, по сравнению с 2014 годом. Около 63,4% безработных в Молдове — мужчины, 61,7% безработных проживают в городах страны.

В первом триместре 2016 года уровень безработицы в Молдове составил 6,2%, сократившись более, чем на 2%. Преимущественно следствием такого уровня безработицы стала массовая миграция населения РМ.

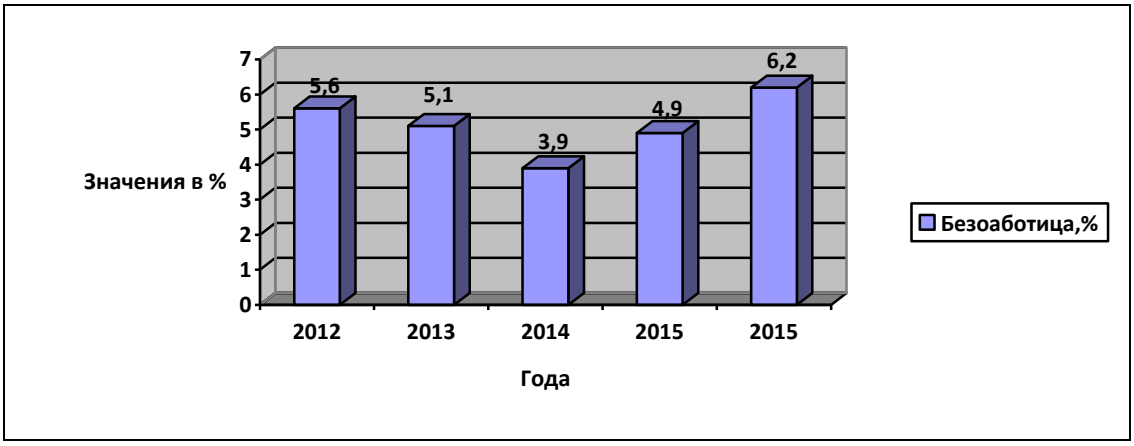


Рисунок 3. Динамика уровня безработицы в РМ за 2012-2016 гг.

Источник: Национальное бюро статистики Республики Молдова.

По данным бюро по миграции и предоставлению убежища Молдовы, около миллиона граждан Республики Молдова находятся за пределами страны. Доминирующая причина столь массовой миграции – поиск рабочих мест за рубежом как следствие отсутствия таковых внутри государства. Молдавские мигранты как правило состоят из экономически активной части населения. Характерной чертой молдавских мигрантов является их относительно молодой возраст.

В процессе миграции существенная доля высококвалифицированных молдавских мигрантов сталкивается с профессиональной “потерей квалификации” , поскольку они зачастую берутся за неквалифицированную или низкоквалифицированную работу. Утечка «мозгов» из Молдовы – это скорее растрата «умов» для мигрантов, нежели приток «мозгов» для принимающих стран. Тем не менее, высококвалифицированные молдавские мигранты за рубежом зарабатывают на низкостатусной работе больше, чем они смогли бы заработать, делая карьеру в своей стране.

Нашей стране необходимо бороться с процессами, усиливающими кризисное положение. Этому могут поспособствовать ряд мер:

1. Усиление регулирования центральным банком (ЦБ) ссудной ставки (ключевой), что позволяет коммерческим банкам брать кредит у ЦБ более «дешевые» и долгосрочные кредиты, тем самым увеличивать объем кредитования реального сектора экономики;
2. Разработка эффективных механизмов мониторинга и ограничения роста тарифов на услуги естественных монополий;
4. Усиление, государственного регулирование цен, стимулирования развития конкуренции во всех отраслях как основного двигателя развития государства;
5. Государственное регулирование внешней торговли, ввоза и вывоза капитала, стимулирование внутреннего финансового рынка в качестве аккумулятора денежных масс внутри страны.
6. Воссоздание инвестиционного поля народного хозяйства, без чего функционирование экономики нашей страны становится невозможным.
7. Устранение факторов, которые оказывают негативные факторы на мобильность рабочей силы. В этом может помочь создание более адекватного и соответствующего доходам населения рынка жилья.
8. Создание условий для повышения роста самозанятости, то есть программы, помогающие людям открыть собственное дело, например, программа поддержки малого бизнеса.

УДК 658. 15:338.242

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Тодорич Людмила д.э.н. конф. унив.
кафедры Бухгалтерского учета и
финансов Комратского
госуниверситета
Димова Зинаида магистрант кафедры
Бухгалтерского учета и финансов
Комратского госуниверситета

Аннотация: *В статье анализируется необходимость управления финансовыми результатами предприятия, обозначены основные факторы снижения себестоимости продукции и повышения дохода от продаж, предложен ряд рекомендаций по улучшению показателей эффективности деятельности предприятия.*

Ключевые слова: *финансовый результат, эффективность, маржинальный анализ.*

Abstract:*The article examines the need to manage financial results of the enterprises identified the main factors of reducing the cost of production and increase in revenue proposed a number of recommendations to improve the situation.*
Key words*: financial performance, efficiency, marginal analysis.*

Постановка проблемы. В условиях рыночной экономики управление финансовыми результатами занимает центральное место в деловой жизни хозяйствующих субъектов. Финансовое состояние характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования, целесообразным их размещением и эффективным использованием.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы управления финансовыми результатами предприятия отражены в научных трудах как отечественных, так и зарубежных ученных, в числе которых Д.М. Пармакли, В.В. Бочаров, Л.А. Купчина, Н.П. Любушкин, и др. При этом потенциал исследований в данной области не исчерпан, что оставляет процесс изучения открытым.

Цель статьи. Исследование эффективности управления финансовыми результатами предприятия.

Изложение основного материала исследования.

Суть управления финансовыми результатами заключается в своевременном выявлении и устранении недостатков в развитии организации, нахождении резервов для улучшения финансового состояния организации и обеспечения финансовой устойчивости ее деятельности [2.15,с 31].

Эффективная деятельность предприятий, стабильные темпы их работы и конкурентоспособность в современных экономических условиях в значительной степени определяются качеством управления финансовыми результатами. Управление финансовыми результатами включает в себя финансовое планирование и прогнозирование с такими обязательными элементами, как бюджетирование и бизнес планирование, разработка инвестиционных проектов, организация управленческого учета, регулярный комплексный финансовый анализ и на его основе решение проблем платежеспособности, финансовой устойчивости, преодоление возможного банкротства предприятия.[2.7,с 199]

Важнейшей формой управления финансовыми результатами предприятия должны стать решения, суть которых сводится к формированию достаточных для развития предприятия финансовых ресурсов, поиску новых источников финансирования на денежном и финансовых рынках, использованию новых финансовых инструментов, позволяющих решать ключевые проблемы финансов: платежеспособность, ликвидность, доходность и оптимальное соотношение собственных и заемных источников финансирования.[2.1,с 51]

Для повышения эффективности управления финансовыми ресурсами и как следствие его результативности на предприятии необходима постановка эффективного механизма финансового менеджмента.

Управление финансовыми результатами необходимо, поскольку достаточный объем финансовых ресурсов позволяет:
- осуществлять стратегические задачи, поддерживать оптимальную структуру и наращивать производственный потенциал предприятия;
- обеспечить текущую финансово-хозяйственную деятельность;
- участвовать хозяйствующему субъекту в осуществлении социальной политики, что улучшает психологический климат на предприятии.
- в рыночных условиях положительных финансовых результатов можно добиться только путем всеобщей реструктуризации управления предприятием, необходима интеграция всех служб и отделов. [3.6,с 67]

Каждое предприятие стремится к улучшению финансовых результатов своей деятельности, так как значительная часть прибыли расходуется на дальнейшее производство, совершенствование его технологий, и относительно небольшая часть выступает в качестве чистой прибыли предприятия. Именно поэтому вопрос об улучшении финансовых результатов деятельности имеет важную роль в производственной политике предприятия. [3.8,с 35]

Как известно, валовая прибыль представляет собой разницу между доходом от продаж и себестоимостью продукции, работ, услуг. Таким образом, существуют два основополагающих пути улучшения финансового результата предприятия:

1 путь – увеличение дохода от продаж, то есть объема продаж;

2 путь – снижение себестоимости продукции.

Одним из механизмов управления финансовыми результатами является маржинальный анализ, предполагающий расчет и интерпретацию эффекта операционного рычага.

Операционный рычаг (операционный левериж) показывает, на сколько процентов изменится прибыль при изменении дохода от продаж на 1%.

Формула расчета операционного рычага (О.р):

$$\text{О.р.} = \frac{\text{маржинальная прибыль}}{\text{прибыль}} = \frac{\text{доход от продаж} - \text{переменные затраты}}{\text{прибыль}} \quad (1)$$

За период исследования было выявлено, что операционный левериджна предприятии cholhozul «Pobeda» подвергся положительной динамике, с 3,1% в 2012 г до 8,2% в 2015г., что свидетельствует о потенциально возможном росте валовой прибыли в случае роста доходов от продаж. Однако, необходимо отметить и возрастание производственного риска предприятия, предполагающего потерю прибыли более чем на 8%, в случае сокращение доходов от продаж на 1%. Даная ситуация объясняется увеличением постоянных затрат на предприятии, а также тем фактом, что на предприятии cholhozul «Pobeda»используется высокомеханизированное производство.

Следует отметить, что снижение затрат для предприятия cholhozul «Pobeda» – является приоритетным.

Факторы снижения себестоимости – это те причины, движущие силы, приводящие к уменьшению затрат, и условия, в которых они действуют.

Проведем исследование на предприятии cholhozul «Pobeda» за 2012-2015 гг, результаты занесем в таблицу 1:

Таблица 1. Расчет операционного рычага cholhozul «Pobeda» за 2012-2015 гг.

Показатели	*2012 год*	*2013 год*	*2014 год*	*2015 год*
1. Доход от продаж, тыс. леев	35855,2	36874,9	36254,2	36934,1
2.Переменные затраты, тыс. леев	11149	12373,4	13358,7	14423,3
3.Прибыль, тыс. леев	7982,6	5941,4	2857,4	2749,3
4.Операционнй рычаг, %	3,1	4,1	8	8,2

Источник: Разработано автором на основе финансовой отчетности cholhozul «Pobeda»

Для наглядности покажем на рисунке 1 динамику операционного рычага за указанные годы.

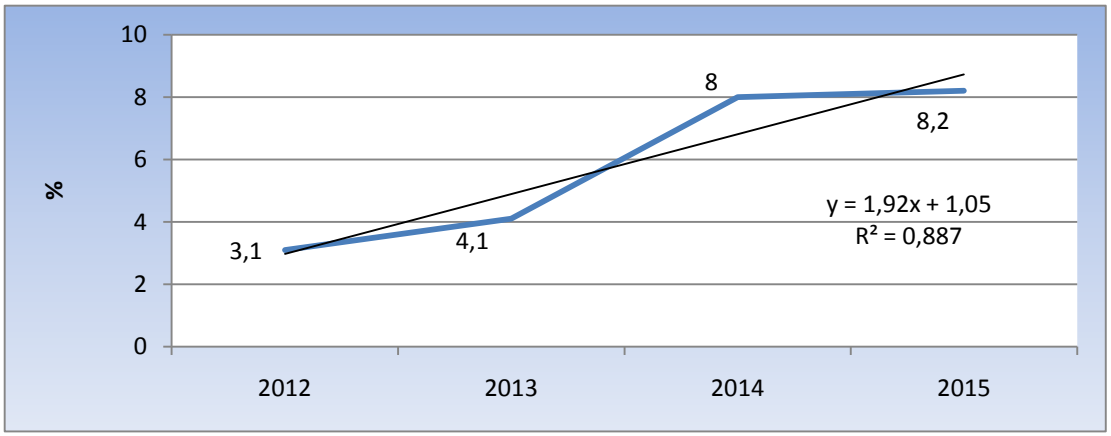


Рис.1. Динамика операционного рычага cholhozul «Pobeda» за 2012-2015 гг

Источник: Разработано авторами на основе финансовой отчетности cholhozul «Pobeda»

Существует следующая группировка факторов снижения себестоимости продукции:

- повышение технического уровня производства: внедрение новой прогрессивной технологии, механизации и автоматизации производственных процессов; совершенствование применяемой техники и технологии производства; улучшение использования и применения новых видов сырья и материалов; прочие факторы, повышающие технический уровень производства. Решающим условием снижения себестоимости является непрерывный технический прогресс. Внедрение новой техники, комплексная механизация и автоматизация производственных процессов, совершенствование технологии, внедрение прогрессивных видов материалов позволяют значительно снизить себестоимость продукции;

- совершенствование организации производства и труда: развитие специализации производства; улучшение организации и обслуживания; улучшение организации труда; совершенствование управления производством и сокращение затрат на производство; улучшение использования основных фондов; улучшение материально-технического снабжения и использования материальных ресурсов; сокращение транспортных расходов; ликвидация излишних затрат и потерь; прочие факторы, повышающие уровень организации производства.

- изменение объема и структуры продукции: относительное уменьшение условно-постоянных расходов; изменение структуры продукции; повышение качества продукции. [2.17,с 112]

Основные факторы увеличения дохода от продаж:

I. Факторы — требования менеджмента.

- Гибкое производство, позволяющее постоянное увеличение его объема, своевременное обновление выпускаемой продукции, расширение ассортимента.
- Соблюдение заключенных договоров.
- Оптимизация цен и ценообразования.
- Обеспечение высшего качества продукции.
- Периодический пересмотр политики коммерческого кредитования.
- Другие факторы.

II. Факторы, связанные с возможными резервами.

- Завоевание и освоение новых рынков.
- Расширение дилерской сети.
- Эффективная деятельность предприятия по реализации продукции.
- Другие факторы.[2.14,с 50]

Выводы

Исследования показали, что предприятиям следует проводить текущий анализ, контроль затрат и прибыли от продаж ежемесячно. Это позволит своевременно контролировать нежелательные отклонения от плана, следить за тенденциями изменения финансового результата в течение года и темпами этих изменений, выявлять неблагоприятные отчетные периоды, связанные с ростом затрат и снижением продаж, и более благополучные месяцы, в которых получена максимальная прибыль. Тщательный анализ причин, вызвавших колебание финансового результата по месяцам года, позволит вскрыть глубинные факторы, влияющие на прибыль от продаж в отдельные месяцы (сезоны) года, и выработать систему мер по устранению негативных явлений и закреплению положительных результатов.

Анализ необходимо проводить с максимально возможной детализацией показателей по отдельным видам продукции (работ, услуг), местам возникновения затрат и центрам ответственности за отклонения от норм переменных затрат и смет постоянных расходов. Только при таком детальном анализе предприятия смогут выявить не только конкретные факторы и причины отклонений от плана, но и виновников этих отклонений и принять

конкретные и действенные меры по снижению затрат и увеличению дохода от продаж, что значительно повысит эффективность деятельности предприятия.

Проблема обеспечения грамотного и эффективного управления финансовыми результатами является наиболее значимой в развитии предприятия.

Список использованной литературы:

1. Абсолютина, М.С. Анализ Финансово-экономической деятельности предприятия / М.С. Абсолютина, А.В.Грачев. – М.: Дело, 2005. – 745 с

2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. - 4-е изд., доп. и перераб. - Финансы и статистика, 2007. - 416 с.

3. Басовский Л.Е. Теория экономического анализа: Учебное пособие. - М.: ИНФРА - М.: Экономистъ, 2008 - 302 с.

4. Бочаров В.В Финансовый анализ.- С.Пб.: «ПИТЕР», 2005 г - с.393

5. Волкова О.И., Девяткина О.В. Экономика предприятия (фирмы): Учебник - М.: ИНФРА-М 2008. - 600 с.

6. Ионова И.Ф., Н.Н.Селезнева Финансовый анализ. Управление финансами - М.: ЮНИТИ 2009 - 534 с.

7. Кобзарь, Киося Финансы предприятия. - Кишинев: 2007. Финансы.А.М. «Финансы фирмы». -Москва: 2003 – 229 с.

8. Купчина, Л.А. Анализ финансовой деятельности /Л.А. Купчина . – М.: Бухгалтерский учет, - 2007.– С. 451.

9. Любушкин Н.П. и др. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.: «ЮНИТИ», 2000 г.- 163с.

УДК 336.279:658

БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ: ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ

Тодорич Людмила д.э.н. конф. унив.
кафедры Бухгалтерского учета и
финансов Комратского
госуниверситета
Маринова Зинаида магистрант
кафедры Бухгалтерского учета и
финансов Комратского
госуниверситета

Аннотация: *В статье раскрывается сущность банкротства предприятий, обозначены факторы, оказывающие воздействие и в конечном итоге, приводящие к банкротству. Раскрывается процедура банкротства и проведено исследование вероятности наступления банкротства на примере SA "Tomai-Vinex".*

Ключевые слова: *устойчивость, платёжеспособность, банкротство, несостоятельность, предприятие.*

Abstract: *the article reveals the essence of the bankruptcy, the factors that impact and ultimately leading to bankruptcy. Reveals the bankruptcy and the investigation of probability of bankruptcy on the example of JSC "Tomay-Vineks".*

Key words: *stability, solvency, bankruptcy, insolvency, company.*

Постановка проблемы. В условиях финансового кризиса многие предприятия оказываются на грани финансовой несостоятельности, поэтому важным моментом является определение причин вероятности наступления банкротства и её последствий для предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций.Проблеме банкротства предприятий посвящены труды многих зарубежных учёных -экономистов, к числу которых относятся модели: Э. Альтмана, Р. Таффлера, У.Бивера, Г.Тишоу, Р.Лиса, О.П.Зайцевой, Г.В.Савицкой, Р.С. Сайфуллина, О.Никитина и т.д.Среди отечественных, И.Г.Зуграв в своем диссертационном исследовании "Аспекты несостоятельности предприятий потребительской кооперации и пути усовершенствования механизма их управления", проведенном в рамках специальности "Финансы" особое внимание уделила определению несостоятельности, как составной части финансового управления предприятий.Д.В.Симов в своем диссертационном исследовании частично уделил понятию несостоятельности и путям борьбы с ним.

Цель статьи.Изложение основных причин наступления банкротства и возможных последствий для предприятия.

Изложение основного материала исследования.

В соответствии с основными положениями закона Республики Молдова " О несостоятельности" от 14.09.2012 № 193-197 статья №:663 (ред. от 17.06.16) банкротство определяется финансовым положением должника, характеризующимся его неспособностью исполнить платежные обязательства, констатированное судебным распорядительным актом.

В настоящее время в экономике Республики Молдова главной проблемой остаётся кризис неплатежей, что приводит в конечном итоге к банкротству предприятий.В условиях неплатёжеспособности, первостепенное значение приобретают меры по предотвращению кризисных ситуаций, а также восстановлению платёжеспособности предприятия и стабилизации его финансового состояния.

Предпосылки банкротства многообразны - это результат взаимодействия многочисленных факторов как внешнего, так и внутреннего характера. Их можно классифицировать следующим образом.

Внешние факторы.

1. Экономические: кризисное состояние экономики страны, общий спад производства, инфляция, нестабильность финансовой системы, рост цен на ресурсы, изменение конъюнктуры рынка, неплатежеспособность и банкротство партнеров. Одной из причин несостоятельности субъектов хозяйствования

может быть неправильная фискальная политика государства. Высокий уровень налогообложения может оказаться непосильным для предприятия.

2. Политические: политическая нестабильность общества, внешнеэкономическая политика государства, разрыв экономических связей, потеря рынков сбыта, изменение условий экспорта и импорта, несовершенство законодательства в области хозяйственного права, антимонопольной политики, предпринимательской деятельности и прочих проявлений регулирующей функции государства.

3. Усиление международной конкуренции в связи с развитием научно-технического прогресса.

4. Демографические: численность, состав народонаселения, уровень благосостояния народа, культурный уклад общества, определяющие размер и структуру потребностей, платежеспособный спрос населения на те или другие виды товаров и услуг.

Внутренние факторы.

1.Дефицит собственного оборотного капитала как следствие неэффективной производственно-коммерческой деятельности или неэффективной инвестиционной политики.

2. Низкий уровень техники, технологии и организации производства.

3.Снижение эффективности использования производственных ресурсов предприятия, его производственной мощности и как следствие высокий уровень себестоимости, убытки, "проедание" собственного капитала.

4. Плохая клиентура предприятия, которая платит с опозданием или не платит вовсе по причине банкротства, что вынуждает предприятие самому залезать в долги. Так зарождается цепное банкротство.

5. Отсутствие сбыта из-за низкого уровня организации маркетинговой деятельности по изучению рынков сбыта продукции, формированию портфеля заказов, повышению качества и конкурентоспособности продукции, выработке ценовой политики.

6. Привлечение заемных средств в оборот предприятия на невыгодных условиях, что ведет к увеличению финансовых расходов, снижению рентабельности хозяйственной деятельности и способности к самофинансированию.

Судебная инстанция, рассматривающая дело о несостоятельности, на основе оценки оснований для несостоятельности, а также фактов, установленных в результате рассмотрения искового заявления, выносит решение о возбуждении процедуры несостоятельности или об отклонении искового заявления.

Решение о возбуждении процедуры несостоятельности подлежит исполнению с момента его вынесения.

Решение о возбуждении процедуры несостоятельности должно содержать

a) наименование/фамилию и имя, местонахождение/адрес, фискальный код, сферу деятельности должника;

b) фамилию, имя и адрес управляющего процессом несостоятельности;

c) место, дату и время проведения заседания по утверждению размера требований (заседание по утверждению требований) и, по обстоятельствам, собрания кредиторов для заслушивания отчета управляющего процессом несостоятельности (отчетное собрание);

Резолютивная часть решения должна включать уведомление о возбуждении процедуры несостоятельности, которое должно содержать:

a) предельный срок для регистрации заявления о признании требований в целях составления окончательного реестра, который должен составлять не более 45 календарных дней со дня возбуждения процедуры, а также специальный призыв к обеспеченным кредиторам для незамедлительного уточнения имущества, в отношении которого они обладают преимущественным правом;

b) срок проверки требований, составления их окончательного реестра и представления реестра, который не должен превышать 15 рабочих дней со дня истечения срока, предусмотренного пунктом a);

c) дату проведения заседания по утверждению требований, которая не должна превышать 30 календарных дней со дня истечения срока, предусмотренного пунктом b).

Своим решением о возбуждении процедуры несостоятельности судебная инстанция, рассматривающая дело о несостоятельности, учреждает комитет кредиторов в порядке, предусмотренном статьей 60, и уполномочивает управляющего процессом несостоятельности принять во владение и управление, в том числе путем принудительного исполнения, все имущество, относящееся к дебиторской массе.

Решением о возбуждении процедуры несостоятельности право должника управлять и распоряжаться имуществом, входящим в состав дебиторской массы, передается управляющему процессом несостоятельности/ликвидатору. В случае передачи права управления и распоряжения управляющему/ликвидатору положения о недействительности сделки, нарушающей запрет распоряжения имуществом в пользу определенных лиц, не применяются[1].

Решением о возбуждении процедуры несостоятельности судебная инстанция, рассматривающая дело о несостоятельности, отдает распоряжение всем финансовым учреждениям, в которых у должника имеются средства на счетах, не распоряжаться ими без приказа управляющего процессом несостоятельности/ ликвидатора. Нарушение распоряжений судебной инстанции влечет за собой ответственность финансовых учреждений за причиненный ущерб, а также наложение судебного штрафа в размере 10 процентов от оперируемой суммы.

Другие последствия

С момента возбуждения процедуры несостоятельности:

a) деятельность руководящих органов должника приостанавливается;

b) расчеты с должником осуществляются только через накопительный банковский счет, которым распоряжается управляющий процессом несостоятельности/ ликвидатор;

c) любые гарантии исполнения обязательств могут представляться только управляющим процессом несостоятельности/ликвидатором с согласия собрания кредиторов или комитета кредиторов;

d) наложение ареста на имущество должника и другие меры по обеспечению или ограничению должника, управляющего процессом несостоятельности/ ликвидатора в правах по управлению дебиторской массой и ее использованию, установленные другими судебными инстанциями или уполномоченными в этих целях органами, аннулируются по праву и могут применяться исключительно судебной инстанцией, возбудившей процедуру несостоятельности;

e) участники (акционеры, члены) должника не имеют права на выделение им доли участия из состава дебиторской массы в связи с выходом или исключением из списка участников (акционеров, членов) должника или на раздел имущества должника;

f) запрещается выкуп или приобретение должником размещенных акций или внесение эквивалента доли участия;

Проведено исследование вероятности наступления банкротства на примере SA"Tomai-Vinex", основным видом деятельности которого является производство и торговля винодельческой продукции. Проанализируем динамику показателей реализации предприятия SA "Tomai-Vinex"за 2012-2015 гг.

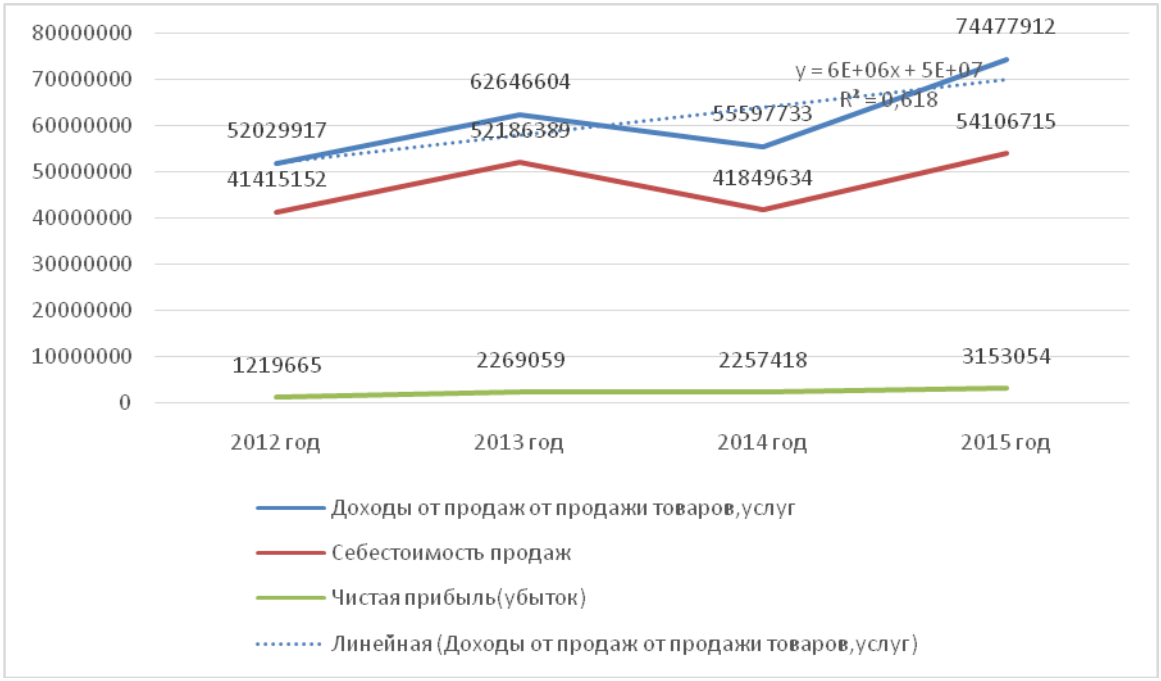
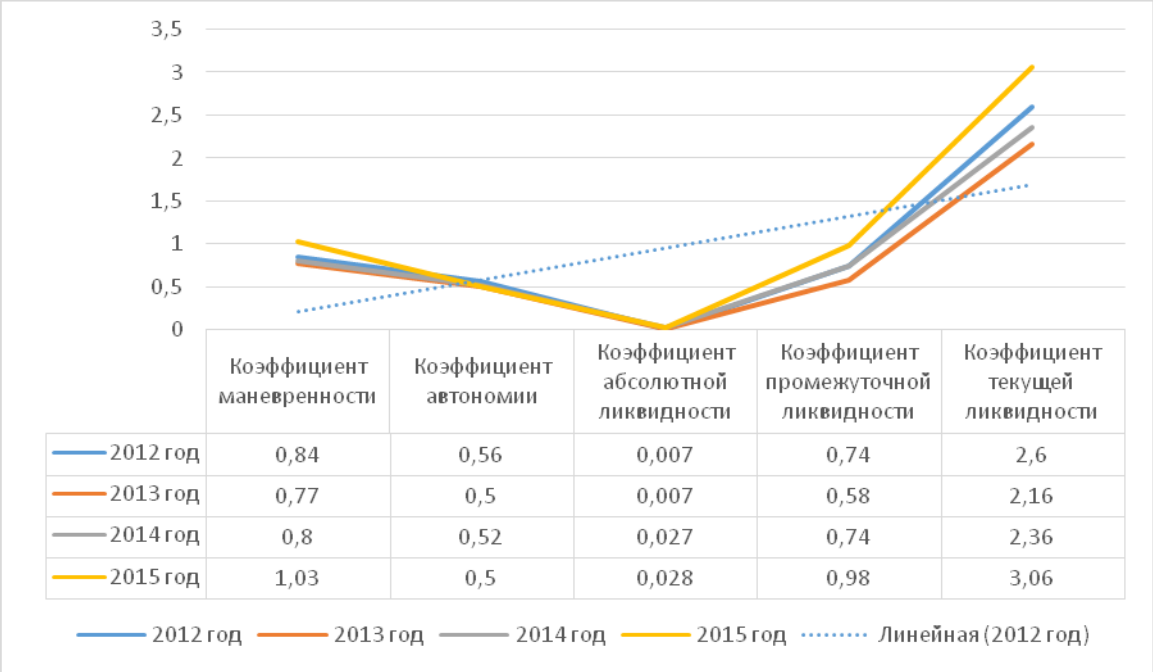


Рис.1Динамика дохода от продаж, себестоимости продаж и чистой прибыли SA "Tomai-Vinex" за 2012-2015 гг.

Источник: Разработано автором на основе финансовой отчетности SA "Tomai-Vinex" за 2012-2015 гг.

За период исследования 2012-2015 гг. доходы от продаж и чистая прибыль подверглись положительной динамике, проявившаяся в росте значения показателей, что оценивается положительно.

Особое значение в диагностике вероятности наступления банкротства предприятия приобретает оценка показателей финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия. Представим на графике для наглядности динамику показателей финансовой устойчивости на примере SA ”Tomai-Vinex” за 2012-2015 гг.



	Коэффициент маневренности	Коэффициент автономии	Коэффициент абсолютной ликвидности	Коэффициент промежуточной ликвидности	Коэффициент текущей ликвидности
2012 год	0,84	0,56	0,007	0,74	2,6
2013 год	0,77	0,5	0,007	0,58	2,16
2014 год	0,8	0,52	0,027	0,74	2,36
2015 год	1,03	0,5	0,028	0,98	3,06

Рис.2 Динамика показателей финансовой устойчивости и ликвидности SA “Tomai-Vinex” за 2012-2015 гг.

Источник: Разработано автором на основе финансовой отчётности SA “Tomai-Vinex” за 2012-2015 гг.

В результате исследования выявлено, что коэффициент маневренности с 2012 по 2015 гг. подвергся положительной динамике на 0,19 процентных пункта. Это способствует росту финансово-хозяйственных возможностей предприятия. Коэффициент автономии соответствует нормативному значению 0,5, что свидетельствует о финансовой устойчивости и достаточной независимости SA “ Tomai-Vinex” от внешних кредиторов. Наблюдается рост коэффициента промежуточной ликвидности за 2012-2015 год, что свидетельствует об улучшении финансового положения предприятия. Коэффициент абсолютной ликвидности с 2012 по 2015 гг. увеличился на 0,021 пункта, что оценивается положительно и является следствием того, что темп роста наиболее ликвидных активов превышает темп роста краткосрочных обязательств. Наблюдается динамика роста коэффициента текущей ликвидности, который увеличился в 2015 году в сравнении с 2012 годом на 0,46 пункта,что превышает нормативный уровень. Данная ситуация обусловлена превышением остатков запасов предприятия.

Рассмотрим особенности использования зарубежных моделей в деятельности предприятий Республики Молдова.

Модель Альтмана применяется на практике и имеет две основные разновидности: в форме двухфакторной и в будущем усовершенствованной пятифакторной модели. На основе двухфакторной модели можно определить финансовую устойчивость и платёжеспособность предприятия.

В результате исследования по определению наступления банкротства предприятия SATomai-Vinex на основе двухфакторной модели выявлено: с 2012-2015 гг. наблюдается отрицательная динамика и свидетельствует о снижении вероятности наступления банкротства, которая к концу периода исследования составляет менее 50%,что является положительным моментом для предприятия.

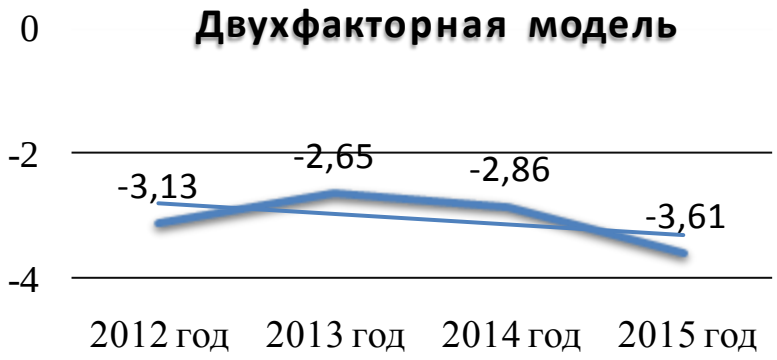


Рис.3 Двухфакторная модель выявления вероятности наступления банкротства SA "Tomai-Vinex"

Источник: Разработано автором на основе финансовой отчетности SA "Tomai-Vinex" за 2012-2015гг.

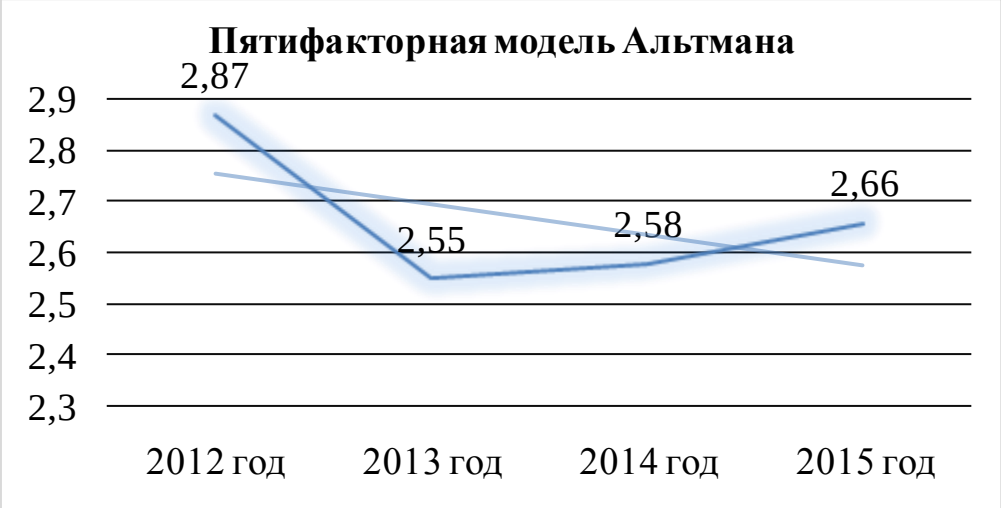


Рис.4. Пятифакторная модельвыявления вероятности наступления банкротства SA "Tomai-Vinex"

Источник: Разработано автором на основе финансовой отчётности SA "Tomai-Vinex" за 2012-2015 гг.

Пятифакторная модель Альтмана

В 1968 году профессор Эдвард Альтман предлагает свою, ставшую классической, пятифакторную модель прогнозирования вероятности банкротства предприятия.

Если $Z<1,81$ — вероятность банкротства составляет от 80 до 100%;

- Если $Z = 1,81\text{-}2,77$ — средняя вероятность краха компании от 35 до 50%;
- Если $Z = 2,77\text{-}2,99$ — вероятность банкротства не велика от 15 до 20%;
- Если $Z> 2,99$ — ситуация на предприятии стабильна, риск неплатежеспособности в течении ближайших двух лет крайне мал.

В результате исследования по определению наступления банкротства предприятия SATomai-Vinex на основе пятифакторной модели Альтмана было выявлена: положительная динамика, которая проявляется в ежегодном увеличении коэффициента,в конечном итоге вероятность наступления банкротства,составляетот 35-50%.

Заключение

Экономическая теория выработала стратегию и тактику предотвращения наступления банкротства-решение проблем ликвидности и платежеспособности путем профессионального управления оборотными средствами. С одной стороны, это предполагает оптимизацию источников оборотных средств на основе выработанной стратегии, а с другой - размещение этих средств между материальными активами, а также в сфере производства и сфере обращения. Большую роль здесь играет правильно выбранная кредитная политика, связанная с использованием кредита в качестве финансового рычага.

В первую очередь, необходимо использовать такие инструменты как:

-изучение состояния реализации и производства продукции;

-состава и структуры выпускаемой продукции;

-конкурентоспособности;

-наличия и эффективности использования производственных ресурсов;

-финансовой устойчивости предприятия;

-оценку экономической результативной деятельности;

-оценку эффективности использования материальных активов.

-стимулирование продаж;

-совершенствование работы с дебиторами и т.д.

Следующим моментом является проведение комплексной диагностики возможных причин наступления банкротства:

1.Анализ конкурентных преимуществ предприятия, её сильных и слабых сторон, а также возможностей и угроз со стороны внешней среды.

2.Анализ эффективности текущей стратегии и её функциональных направлений (стратегия в области управления финансами, продажами и производством). Для этого необходим постоянный мониторинг изменения ключевых показателей деятельности предприятия по функциональным направлениям.

В практике экономического анализа выход из кризиса возможен только при устранении причин его появления. Всё зависит от отрасли, в которой функционирует предприятие и его размера и насколько своевременно было обнаружена проблема.

Лучшим способом предупреждения банкротства является его прогнозирование, определение причин, последствий для предприятия, а также принятие соответствующих мер для защиты и улучшения состояния компании.

Список использованных источников

1. Гончаров А. Система правовых критериев диагностики банкротства и восстановления платежеспособности коммерческой организации// Предпринимательство. – 2005. - № 1. – С. 100-112.

2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб.пособие для вузов.- 7- е изд., испр.- Мн: ООО "Новое знание", 2002.- 704 с.

3. Шатохина К.А. Банкротство предприятий // Безопасность бизнеса. - М.: Юрист, 2006, № 1. - С. 46-47

4. Финансовая отчётность SA “Tomai-Vinex” за 2012-2015 гг.

5. Закон о несостоятельности в Республике Молдова №149 от 29.06.2012

Интернет-источники

1. http://lex.justice.md/ru/344788/

2. http://bibliotekar.ru/deyatelnost-predpriyatiya-2/208.htm

3. http://ipopen.ru/likvid/bankrotstvo/prichiny-bankrotstva.html

УДК 657.1.012

НОВЫЙ ПОРЯДОК ФИНАНСОВОГО УЧЕТА ДОЛГОСРОЧНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Щербатюк В.В., д.э.н. конф.унив,
Европейский университет, г. Кишинев,
Республика Молдова,

Важным объектом современного бухгалтерского учета в Республике Молдова являются обязательства. Они представляют собой задолженность субъекта, возникшую вследствие прошлых экономических фактов и погашение (списание) которой приведет к выбытию ресурсов, содержащих экономические выгоды.

В соответствии с новым Национальным стандартом бухгалтерского учета «Собственный капитал и обязательства» обязательства признаются на основе метода начислений при соблюдении двух условий:

1) существует обоснованная уверенность в том, что в результате погашения обязательства произойдет выбытие ресурсов, содержащих экономические выгоды;

2) величина обязательства может быть достоверно определена.

Обязательства оцениваются по их номинальной стоимости, которая подлежит оплате, включая налоги и сборы, предусмотренные законодательством (налог на добавленную стоимость, акцизы, другие налоги и сборы). Они отражаются вследствие прошлых сделок и событий, которые вытекают из заключенных договоров или из требований действующего законодательства (например, приобретение товаров и услуг с последующей оплатой, получение банковских кредитов, начисление налогов и др.).

В зависимости от срока погашения обязательства подразделяются на:

- текущие – они включают обязательства, которые подлежат погашению в течении 12 месяцев после отчетной даты;
- долгосрочные – к ним относятся все остальные обязательства, за исключением текущих обязательств.

Коммерческие обязательства и обязательства персоналу, учтенные как составная часть нормального цикла деятельности, представляют собой текущие обязательства, если даже они будут погашены в период, превышающий 12 месяцев после отчетной даты.

Для систематического учета долгосрочных обязательств в молдавской учетной теории и практике используются различные бухгалтерские счета и субсчета (табл. 1). Они являются пассивными, имеют кредитовые сальдо и предназначены для обобщения информации о наличии и изменении долгосрочных финансовых и прочих обязательств.

Таблица 1

Счета и субсчета класса 4 «Долгосрочные обязательства»

Номера и наименования			
счетов		**субсчетов**	
Группа 41. Долгосрочные финансовые обязательства			
411	Долгосрочные кредиты банков	*1*	Кредиты банков в национальной валюте
		2	Кредиты банков в иностранной валюте
		3	Конвертируемые обязательства по кредитам банков
		4	Прочие долгосрочные кредиты банков
412	Долгосрочные займы	*1*	Займы от неаффилированных сторон
		2	Займы от аффилированных сторон
		3	Займы путем эмиссии облигаций
		4	Займы от персонала субъекта
		5	Конвертируемые обязательства по займам
		6	Прочие долгосрочные займы
413	Долгосрочные обязательства по финансовому лизингу		
414	Обязательства по долгосрочным сберегательным вкладам членов ссудо-сберегательных ассоциаций	*1*	Долгосрочные сберегательные вклады членов ссудо-сберегательных ассоциаций
		2	Проценты, относящиеся к долгосрочным сберегательным вкладам членов ссудо-сберегательных ассоциаций
Группа 42. Прочие долгосрочные обязательства			
421	Долгосрочные коммерческие	*1*	Коммерческие обязательства внутри страны

	обязательства	*2*	Коммерческие обязательства за рубежом
		3	Прочие коммерческие обязательства
422	Долгосрочные обязательства аффилированным сторонам	*1*	Обязательства аффилированным сторонам внутри страны
		2	Обязательства аффилированным сторонам из-за рубежа
		3	Прочие обязательства аффилированным сторонам
423	Долгосрочные авансы полученные	*1*	Авансы, полученные в стране
		2	Авансы, полученные из-за рубежа
424	Долгосрочные доходы будущих периодов	*1*	Субсидии
		2	Прочие долгосрочные доходы будущих периодов
425	Долгосрочные целевые финансирование и поступления		
426	Долгосрочные оценочные резервы		
427	Долгосрочные обязательства по имуществу, полученному в хозяйственное ведение		
428	Прочие долгосрочные обязательства		

Из вышеуказанных счетов бухгалтерского учета шесть (413, 414, 421, 422, 426, 427) являются новыми. Подробная характеристика наиболее часто используемых из них в соответствии с действующими нормативными актами бухгалтерского учета следующая.

Счет **413** «Долгосрочные обязательства по финансовому лизингу» предназначен для обобщения информации о наличии и изменении долгосрочных обязательств по финансовому лизингу. По его кредиту отражается возникновение/увеличение долгосрочных обязательств по финансовому лизингу в корреспонденции с дебетом счетов: 112 «Нематериальные активы», 121 «Незавершенные долгосрочные материальные активы», 122 «Земельные участки», 123 «Основные средства», 125 «Минеральные ресурсы», 161 «Долгосрочная дебиторская задолженность», 261 «Текущие расходы будущих периодов», 331 «Поправки результатов прошлых лет», 722 «Финансовые расходы» и др. По дебету счета 413 отражается погашение/уменьшение долгосрочных обязательств по финансовому лизингу в корреспонденции с кредитом счетов: 112 «Нематериальные активы», 122 «Земельные участки», 123 «Основные средства», 125 «Минеральные ресурсы», 241 «Касса», 242 «Текущие счета в национальной валюте», 243 «Текущие счета в иностранной валюте», 331 «Поправки результатов прошлых лет», 541 «Предстоящие обязательства», 622 «Финансовые доходы» и др. Сальдо счета 413 представляет собой сумму долгосрочных обязательств по финансовому лизингу.

Счет **421** «Долгосрочные коммерческие обязательства» используется для обобщения информации о наличии и изменении долгосрочных коммерческих обязательств. По его кредиту отражается возникновение/увеличение

долгосрочных коммерческих обязательств в корреспонденции с дебетом счетов: 111 «Незавершенные нематериальные активы», 112 «Нематериальные активы», 121 «Незавершенные долгосрочные материальные активы», 122 «Земельные участки», 123 «Основные средства», 125 «Минеральные ресурсы», 151 «Инвестиционная недвижимость», 211 «Материалы», 213 «Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы», 217 «Товары», 331 «Поправки результатов прошлых лет», 712 «Расходы на реализацию», 713 «Административные расходы», 714 «Другие расходы операционной деятельности», 722 «Финансовые расходы», 811 «Основная деятельность», 821 «Косвенные производственные затраты» и др. По дебету счета 421 отражается погашение/уменьшение долгосрочных коммерческих обязательств в корреспонденции с кредитом счетов: 224 «Текущие авансы выданные», 241 «Касса», 242 «Текущие счета в национальной валюте», 243 «Текущие счета в иностранной валюте», 331 «Поправки результатов прошлых лет», 411 «Долгосрочные кредиты банков», 412 «Долгосрочные займы», 511 «Краткосрочные кредиты банков», 512 «Краткосрочные займы», 521 «Текущие коммерческие обязательства», 612 «Другие доходы от операционной деятельности», 622 «Финансовые доходы» и др. Сальдо счета 421 равняется сумме долгосрочных коммерческих обязательств.

Счет **426** «Долгосрочные оценочные резервы» применяется для обобщения информации о наличии и изменении долгосрочных оценочных резервов. По его кредиту отражается создание/увеличение долгосрочных оценочных резервов в корреспонденции с дебетом счетов: 121 «Незавершенные долгосрочные материальные активы», 331 «Поправки результатов прошлых лет», 712 «Расходы на реализацию», 713 «Административные расходы», 714 «Другие расходы операционной деятельности», 721 «Расходы, связанные с долгосрочными активами», 811 «Основная деятельность», 812 «Вспомогательная деятельность» и др. По дебету счета 426 отражается использование/аннулирование долгосрочных оценочных резервов в корреспонденции с кредитом счетов: 331 «Поправки результатов прошлых лет», 521 «Текущие коммерческие обязательства», 538 «Текущие оценочные резервы», 544 «Прочие текущие обязательства», 612 «Другие доходы от операционной деятельности» и др. Сальдо счета 426 представляет собой сумму долгосрочных оценочных резервов.

Кроме вышерассмотренных счетов бухгалтерского учета, в современной молдавской учетной теории и практике применяются и многие другие [2, 3]. Их систематизированный перечень регламентирован важнейшим нормативным документом – Общим планом счетов бухгалтерского учета. Он разработан на основе Национальных стандартов и других нормативных актов по бухгалтерскому учету, а также классификации счетов по экономическому содержанию, утвержден и введен в действие с 1 января 2014 г. приказом министра финансов Республики Молдова № 119 от 6 августа 2013 г. и является единым и обязательным к применению для всех субъектов, которые ведут

бухгалтерский учет методом двойной записи (кроме применяющих Международные стандарты финансовой отчетности и публичных учреждений).

Общий план счетов бухгалтерского учета включает 148 синтетических счетов и 309 субсчетов, которые объединены сначала в 32 группы, а затем – в 9 классов. Счета классов 1 «Долгосрочные активы», 2 «Оборотные активы», 3 «Собственный капитал», 8 «Управленческие счета» являются активными и пассивными, 4 «Долгосрочные обязательства», 5 «Текущие обязательства», 6 «Доходы» – пассивными и 7 «Расходы» – активными. Забалансовые счета класса 9 не являются активными или пассивными, так как учитываемые на них объекты и сальдо не отражаются в бухгалтерских балансах. Наше сравнение Общего плана счетов с Типовыми планами счетов бухгалтерского учета других стран [1] показывает, что он является одним из наиболее сложных как по форме, так и по содержанию.

В отличие от других стран Общий план счетов бухгалтерского учета Республики Молдова имеет расширительную трактовку, так как включает следующие три раздела: 1. Общие положения, 2. Перечень счетов бухгалтерского учета, 3. Характеристика и порядок применения счетов бухгалтерского учета. Однако изучение второго раздела этого нормативного документа показывает, что бухгалтерские счета расположены в нем в систематизированном, а не в произвольном порядке. А это есть ничто иное как типичный План счетов бухгалтерского учета, и, следовательно, правильное название данного раздела. Исходя из этого, вышеуказанные первый и третий разделы целесообразно объединить в другой (отдельный) нормативный документ под названием «Методические указания по применению Общего плана счетов бухгалтерского учета».

Важно также отметить, что Типовой (унифицированный) план счетов бухгалтерского учета издавна применяется в Республике Молдова и количество его счетов менялось в зависимости от методологических установок. С утверждением первого Плана счетов и последующих его изменений наблюдалась тенденция к уменьшению числа счетов и субсчетов, но с переходом отечественного бухгалтерского учета на Международные стандарты финансовой отчетности количество счетов и субсчетов в их Плане резко увеличилось. Так, в Плане счетов бухгалтерского учета 1940 г. было 124 счета и 80 субсчетов (их общее количество 204), в Плане 1954 г. – 79 счетов и 142 субсчета (221). В Плане счетов 1959 г. количество счетов уменьшилось до 62, а субсчетов – до 87 (всего 149). Введенные в действие с 1 января 1998 и 2014 годов и позднее дополненные Планы счетов бухгалтерского учета отражают общую тенденцию увеличения количества счетов и субсчетов, которое равняется соответственно 129 счетам, 281 субсчетам и 148 счетам, 309 субсчетам (их общее количество соответственно 310 и 457).

Рассмотренные выше вопросы и полученные выводы по результатам нашего исследования будут способствовать повышению качества и эффективности бухгалтерского учета, улучшению информационного

обеспечения управления и успешному развитию рыночной экономики Республики Молдова

Литература

1. Щербатюк В.В. Бухгалтерские счета и их Планы в зарубежных странах: учебно-практическое пособие. – Кишинев: Европейский университет Молдовы, 2016.
2. Щербатюк В.В. План счетов бухгалтерского учета: справочник. – Кишинев: Европейский университет Молдовы, 2016.
3. Щербатюк В.В. Планы счетов бухгалтерского учета Республики Молдова: учебно-практическое пособие. – Кишинев: Европейский университет Молдовы, 2016.

УДК 338.124.4

СУЩНОСТЬ, ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Кураксина Светлана. д.э.н., конф. унив.
Комратский госуниверситет

В современных публикациях до сих пор нет единого определения кризисов, понимания их механизмов и процессов их протекания. Существовало мнение, что кризис определяется как внезапная и резкая, как правило, смена тенденции от повышения к понижению, тогда как при обратном процессе такого резкого поворота не бывает.

Впоследствии понятие кризиса было расширено, оно применяется ко всякому резкому переходу, ко всем переменам, воспринимаемым как нарушение непрерывности существующей тенденции.

Введение. Выражение «кризис» происходит от греческого слова "crisis", которое означает «приговор, решение по какому-либо вопросу». Также может означать «выход, решение конфликта», к примеру военного. Значение слова - кризис наиболее частое применение находит у Гиппократа и врачей: и кризис означает решающую фазу развития болезни. В этом смысле речь заходит о "crisis" тогда, когда болезнь усиливает интенсивность или переходит в другую болезнь или вообще заканчивается смертью. К примеру, лаконичная формулировка дана Р. Козеллеком: кризис - это «едва измеримый переломный пункт, при котором решением является либо смерть, либо жизнь».[1 с.35]

Цель данной статьи – рассмотреть особенности возникновения и развития экономического кризиса в деятельности аграрного сектора.

Основные научные результаты. Кризис - это не обязательно плохая новость, это просто констатация факта. И если относиться к этому факту как к любому другому, если понимать, что в это сложное и непредсказуемое время, в которое мы живем и работаем, все возможно, в том числе и кризис, который

может означать крах для нас и нашего бизнеса, становится понятной основная идея книги С. Финка «Кризис-менеджмент», а именно: при соответствующем планировании кризис может обернуться благом для вашей компании. Китайцы уже много веков назад согласились с предложенной С. Финком концепцией о том, что кризис - необязательно зло. По-китайски «кризис» - «вэй-джи», что переводится на европейские языки как комбинация слов «опасность» и «возможность». [3 с.134]

О экономическом кризисе по определению Ф. Мачлупа, речь идет в том случае если «возникает не желаемое состояние экономических отношений, непереносимо критическое положение больших слоев населения и производящих отраслей экономики» [6 с.54]. В. Сомбарт определяет экономический кризис как «экономическое негативное явление, при котором массово возникает опасность для экономической жизни, действительности»[3 с.24].

Однако обратимся к более современным определениям кризиса. Словарь К. Вебстера определяет кризис как «поворотную точку к лучшему или к худшему», как «момент, требующий принятия решения» или «критический период». Также словарь К. Вебстера определяет кризис как «ситуацию, достигшую решающей фазы».[5 с.623]

Например Н. А. Горелов указывает, что «…возникновение кризисной ситуации сопровождается:

- наличием угроз для реализации наиболее важных целей организации
- дефицитом времени для принятия решения по урегулированию кризиса
- давлением окружающих лиц, принимающих решение.» [2 с. 54].

Сравнительный анализ стадий развития кризиса в различных моделях

№	Модель	Критерий разделения на стадии	Стадии кризиса
1	Модель В. Мюллера	Потенциал достижения успеха	Стратегический кризис Кризис результатов Кризис ликвидности Банкротство
2	Модель Кристека	Потенциал преодоления кризиса	Потенциальный кризис Скрытый кризис Острый преодолимый кризис Острый непреодолимый кризис
3	Модель А. Градова и Б. Кузина	Доверие акционеров	Потеря акционеров Потеря кредиторов Потеря ликвидности Банкротство акционеров
4	Модель З. Айвазяна и В. Кириченко	Внутренняя эффективность организации	Кризис рентабельности Кризис развития Кризис производства Кризис платежеспособности

Источник: разработано автором на основе [2, 3,6, 7]

В большинстве существующих моделей (таблица) при разделении кризисного процесса на отдельные стадии прослеживаются кризисные цепочки

от качественных изменений (конфликтов) к количественным потерям (убыткам). Все они отражают кривую развития кризиса от его зарождения, нарастания деструктивных воздействий до разрешения и призваны помочь руководству хозяйствующего субъекта максимально точно определить точку и время применения мероприятий по оказанию влияния на кризис, смягчению кризиса, его преодолению.

Обобщив все вышеперечисленные точки зрения различных авторов на разделение кризисного процесса на стадии, следует сделать следующие выводы.

1. Разделение кризиса на различные фазы необходимо, т.к. кризис — не статическое состояние, а процесс, меняющий свои основные характеристики в различные моменты времени, скорости протекания деструктивных процессов, и, соответственно, требующий применения различных мер для смягчения и преодоления кризиса.

2. Знание основных стадий кризисного процесса помогает распознавать кризис на более ранних стадиях, что в свою очередь снижает скорость и интенсивность протекания кризисных процессов, время их протекания и тяжесть кризисных явлений и последствий.

Причины кризисов признаны многообразными и взаимосвязаны, поэтому ученые рассматривают их в различной классификации.

Теория катастроф (природные и социальные катастрофы, Т. Постон, И. Стюарт, В. И. Арнольд). Основная причина возникновения кризиса - неожиданные и непредвиденные события во внешней среде системы (глобальные изменения в окружающей среде, политический кризис в государстве, скачкообразные изменения валютного курса, радикальные изменения в законодательстве и т. п.).

Теория циклов (К. Маркс, Т. Мальтус, Н. Д. Кондратьев, П. А. Сорокин, А. Л. Чижевский). С этой точки зрения кризис - это определенный, закономерный этап в циклическом развитии системы. По К. Марксу основная причина периодических кризисов капиталистического способа производства заключается в самой природе капитализма, а именно в противоречии между наемными работниками и собственниками средств производства.

Инновационная теория Й. Шумпетера считает причинами кризисов недостаточное количество нововведений или несвоевременность их внедрения. К кризису может привести также и избыточное количество нововведений при запаздывающем росте квалификации персонала.

Монетарная теория экономических циклов рассматривает их как следствие экспансии неподтвержденных банковских кредитов. [3 с. 453]

Интересна хронологическая концепция изменения взглядов на цикличность в развитии социально-экономических систем, которая определяет 3 основных этапа эволюции этих взглядов.

1- й этап (начало XVIII в. - середина 1930-х гг.). В соответствии с воззрениями Дж. С. Милля, Ж. Б. Сэя, Д. Рикардо кризисы вообще не свойственны рыночной экономике либо обусловлены случайными факторами и

преодолеваются благодаря изначальной устойчивости и самодостаточности рыночной системы (Ж. Ш. Сисмонди, Р. Робертус, К. Каусткий). 2- й этап (середина 1930-х - середина 1960-х гг.). Основная характеристика этого этапа - появление исследований Дж. М. Кейнси и его школы, приводящих к выводу о существовании различных видов монополий на капиталистическом рынке и различной степени влияния государства на рыночные процессы.

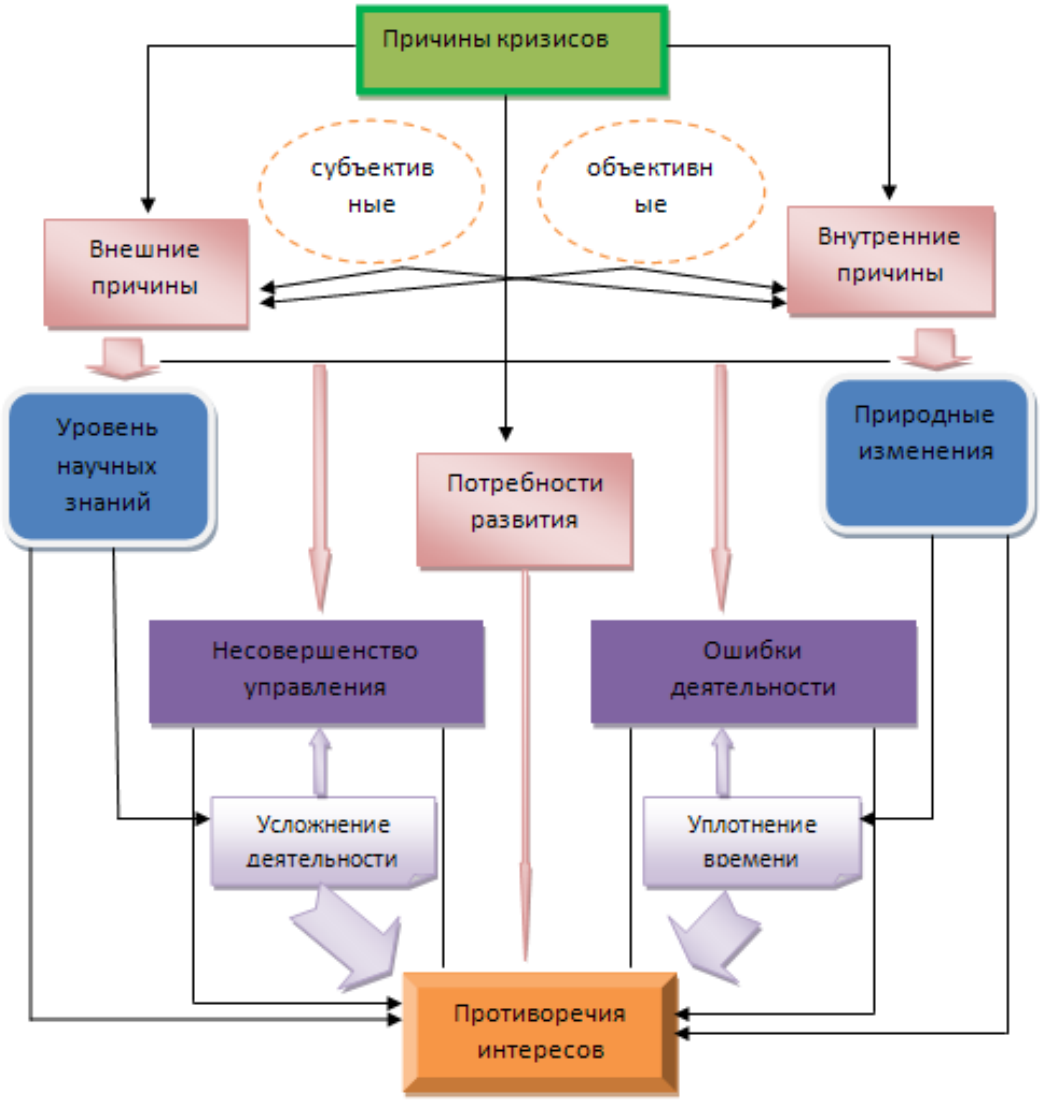


Рисунок Причины кризисов

Источник:[7, с.112]

3- й этап продолжается до настоящего времени. На этом этапе основное внимание уделяется степени предсказуемости кризисных явлений от внешних, не зависящих от субъекта факторов (например, сложная и слабо предсказуемая государственная политика при формировании экономической инфраструктуры), и внутренних, поддающихся контролю (наличие или отсутствие необходимых финансовых ресурсов, повышение квалификации персонала, качество и количество используемой информации).

Кризис – это крайнее обострение противоречий в социально-экономической системе (организации), угрожающее ее жизнестойкости в окружающей среде.

Причины кризиса могут быть объективными, связанными с циклическими потребностями модернизации и реструктуризации; субъективными, отражающими ошибки и волюнтаризм в управлении; природными, обусловленными особенностями климата, землетрясениями и др.

Причины кризиса могут быть внешними и внутренними. Например, для фирмы внешние причины кризиса могут быть связаны с тенденциями и стратегиями макроэкономического развития или даже развития мировой экономики, конкуренцией, политическими ситуациями в стране, а внутренние причины – с рискованными стратегиями маркетинга, внутренними конфликтами, недостатками организации производства, несовершенством управления, инновационной и инвестиционной политикой.

В понимании кризиса большое значение имеют не только его причины, но и последствия – возможно, обновление организации или ее разрушение, оздоровление или возникновение нового кризиса, может быть, даже еще более глубокого и продолжительного. Кризисы могут возникать как цепная реакция.

Выводы.

1. Определение кризиса можно сформулировать так**, кризис** это - момент разрешения противоречий (в частности, между функционированием и развитием предприятия), поэтому под кризисом можно понимать момент перехода системы от одного стабильного состояния к другому (лучшему или худшему).

Исследования свидетельствуют о том что, в любом случае кризис возникает тогда, когда достигнута некая критическая точка несоответствия скорости и направления изменений во внешней и внутренней среде предприятия.

2. В общем виде кризис есть нарушение равновесия системы и в то же время переход к новому ее равновесию. Каждый кризис несет в себе не только негативные последствия и неизбежные потери, но и вероятность нового развития и приобретений, которые невозможны при нормальном состоянии. Поэтому, кризисные проявления следует рассматривать с двух сторон: как причину потерь и как возможность приобретений.

3. Разделение кризисного процесса на стадии необходимо, т.к. различные фазы кризиса отличаются по характеру, глубине, интенсивности протекающих процессов и требуют различных мер по его преодолению.

4. Причина кризиса – события или явления, вследствие которых появляются факторы кризиса.

5. Факторы кризиса – события, или зафиксированное состояние, или установленная тенденция, свидетельствующие о наступлении кризиса.

6. Симптомы кризиса проявляются как в показателях, так и в тенденциях их изменения. Они позволяют установить причины кризиса.

Библиографические источники:

1. Krystek, U. Unterrnehmungskrisen: Beschreibung, Vermeidung und BewaltigunguberlebenskritischerProzesse in Unternehmungen, Wiesbaden, 1987.
2. Machlup F. A Note on Fixed Costs // Quarterly Journal of Economics (QJE). — Oxford, 1934. № 3 (48).
3. Sombart W. Die Bedeutung des EinschlagsjuedischerElementefürDeutschlands // WirtschaftslebenOst und West: IllustrierteMonatschriftfürmodernesJudentum 4: 1904. P. 23—26.
4. Буздалов И. Сельское хозяйство как приоритетное направление господдержки / И. Буздалов // АПК: экономика, управление. — 2009. — № 4. — С. 3-14.
5. Вебстер, Т. К. «Экономический словарь» Издательский дом УРГСХА, 1984 г., 721 с.
6. Винер Норберт. Творец и Будущее. М., АСТ, 2003, 732 стр. ISBN 5-17-019210-X

УДК 658.15:336

ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кавердяга В.В. д.э.н. преподаватель
Колца Ю.Г., магистрант Комратского госуниверситета

Ключевые слова: финансовый результат, прибыль (убыток), рентабельность.

В данной статье была рассмотрена экономическая сущность финансовых результатов деятельности предприятия. Обосновывается значимость проведения анализа финансовых результатов предприятия. Рассмотрена сущность финансовых результатов и их составляющие: прибыль (убыток) и рентабельность. По результатам исследования данного вопроса мы пришли к выводу, что прибыль (убыток) и рентабельность в полной мере не характеризуют финансовое состояние предприятия, они зависят от некоторых финансовых пропорций, которые анализируются по данным бухгалтерского баланса.

Следует отметить, что целью любого предприятия является прибыль,следовательно,она и является важнейшим объектом экономического анализа.Прибыль выступает как экономическая категория, оценочный результативный показатель, целевой ориентир, инструмент расчета чистого дохода, источник формирования различных средств.

Прибыль – это обобщающий показатель, наличие которого свидетельствует об эффективности производства, о благополучном финансовом состоянии предприятия.

В целом прибыль представляет собой конечный финансовый результат, характеризующий производственно-хозяйственную деятельность предприятия, и составляет основу экономического его развития. Прибыль - это разность между суммой доходов и расходов, полученных от разных хозяйственных операций. Именно поэтому она характеризует конечный финансовый результат деятельности предприятий. Прибыль как экономическая категория отражает доход общества созданная в сфере материального производства в процессе осуществления предпринимательской деятельности.Прибыль является показателем, который наиболее полно отражает объем и качество произведенной продукции, уровень себестоимости, эффективность производства, состояние производительности труда.

Поэтому одна из важнейших составных частей анализа финансового состояния предприятия является анализ финансовых результатов его деятельности. Финансовые результаты — это заслуга организации. Прибыль при этом является результатом хорошей работы или внешних объективных и субъективных факторов, а убыток — следствием плохой работы или внешних отрицательных факторов. При этом эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности также выражается в финансовых результатах. Конечный финансовый результат деятельности предприятий является предметом исследования.

Сущности понятия «прибыль» далеко неоднозначно. Так, например, в книге «Корпоративные финансы и учет» под финансовым результатом понимается разница между доходами и затратами предприятия [1]. Но данное определение недостаточно точно характеризует сущность финансового результата. Наиболее точное определение дает Фролова В. А.. Под финансовым результатом она понимает конечный экономический итог хозяйственной деятельности предприятия, который выражается в форме прибыли (дохода) или убытка[2].В свою очередь О. В. Ефимова считает, что финансовый результат — это прибыль. Но в то же время она отмечает, что «действительно конечный результат тот, правом распоряжаться которым, обладают собственники», и в мировой практике под ним подразумевается «прирост чистых активов» [3].Толкачева Н. А. понимает финансовый результат как прирост или уменьшение капитала организации в процессе финансово-хозяйственной деятельности за отчетный период, который выражается в форме общей прибыли или убытка [4]. Автор Г. В. Савицкая пишет, что финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности [5]. Таким образом, финансовый результат определяется как прирост или уменьшение стоимости имущества при постоянном капитале на начало и конец периода.

Прибыль – это обобщающий показатель для эффективной деятельности предприятия, в которой отражаются и рост объема производства, и повышение качества продукции и сокращение производственных затрат. Прибыль формируется путем сложения поступлений доходов поступивших на предприятие, и вычета из них соответствующих расходов и отчислений.

Прибыль, которая учитывает все результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия, называется балансовая прибыль. Она включает, - прибыль от продажи продукции (работ, услуг), прибыль от прочих операций деятельности предприятия.

Кроме того, различают прибыль, облагаемую налогом, и прибыль, не облагаемую налогом. После формирования прибыли предприятие производит уплату налогов, а часть прибыли остается в распоряжении предприятия, т.е. после уплаты налога на прибыль, называется чистой прибыльюпредприятия.

Чистая прибыль, представляет собой разность между балансовой прибылью и налоговыми платежами за счет нее. Этой прибылью предприятие может распоряжаться по собственному усмотрению, например, направлять на производственное развитие, социальное развитие, поощрение работников и дивиденды по акциям.

Итак, мнений много, а финансовый результат должен быть один. Поэтому,в связи с тем, что под понятием «финансовый результат» понимаются различные виды прибылей и убытков, необходимо систематизировать используемые при этом термины. Рассмотрим наиболее часто встречаемые классификационные признаки финансовых результатов предприятия.

1. По источникам формирования, используемые в учёте:

- Прибыль (убыток) от продаж;
- Прибыль (убыток) от прочих операций, в том числе реализации имущества;
- Балансовая прибыль (убыток).

2. По источникам формирования по основным видам деятельности организации:

- Прибыль (убыток) от операционной деятельности;
- Прибыль (убыток) от инвестиционной деятельности;
- Прибыль (убыток) от финансовой деятельности.

3. По составу элементов:

- Маржинальная прибыль;
- Валовая прибыль;
- Чистая (нераспределённая) прибыль (непокрытый убыток).

4. По характеру налогообложения:

- Налогооблагаемая прибыль;
- Прибыль, не подлежащая налогообложению.

5. По периоду формирования:

- Прибыль (убыток) предшествующего периода;
- Прибыль (убыток) отчётного периода;
- Предполагаемая прибыль (убыток).

6.По степени обобщения:

- Прибыль (убыток) организации;
- Консолидированная прибыль (убыток).

Анализ показателя прибыли рассчитывается по данным финансовой отчетности (форма 2 - «Отчет о финансовых результатах»). При этом изучается

динамика сумм прибыли (убытка) в целом и по отдельным ее видам за базисный и отчетный периоды, а также отклонения от базисного периода.

Для того чтобы понять какие показатели прибыли бывают, необходимо рассмотреть процесс формирования прибыли, который представлен на рис. 1.

Прибыль, как результат финансовой деятельности, выполняет определенные функции. В первую очередь, прибыль отражает экономический эффект, полученный в результате хозяйственной деятельности предприятия. Она составляет основу экономического развития предприятия. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социального и материального характера трудового коллектива. За счет прибыли осуществляются обязательства предприятий перед бюджетом, банками и другими организациями. Кроме того, следует отметить, что прибыль является не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов. Отсюда следует, что прибыль выполняет воспроизводственную, стимулирующую и распределительную функции. Она характеризует степень деловой активности и финансового благополучия предприятия. По прибыли определяют уровень отдачи авансированных средств — доходность от вложений в активы. Однако для оценки эффективности работы предприятия только показателя прибыли недостаточно. Например, два предприятия получают одинаковую прибыль, но имеют различную стоимость производственных фондов, то есть сумму основного капитала и оборотных средств, в данном случае. Более эффективно работает то предприятие, у которого стоимость производственных фондов меньше. Следовательно, для оценки эффективности работы предприятия необходимо сопоставить прибыль и производственные фонды, с помощью которых она создана. Это и есть рентабельность.

Термин рентабельность ведет свое происхождение от «рента», что в буквальном смысле означает доход. Таким образом, термин рентабельности в широком смысле слова означает прибыльность, доходность. В экономической литературе даётся несколько понятий рентабельности. Так, в широком смысле рентабельность отражает любой доход, получаемый в результате хозяйственной деятельности человека [7]. По мнению других авторов, рентабельность — это один из основных качественных показателей эффективности деятельности предприятия, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и продажи продукции (работ, услуг) [8, 9, 10]. Так или иначе, рентабельность представляет собой соотношение дохода и капитала, вложенного в создание этого дохода. Показатели рентабельности используют для сравнительной оценки эффективности работы отдельных предприятий и отраслей, выпускающих разные объемы и виды продукции. Эти показатели характеризуют полученную прибыль по отношению к затраченным производственным ресурсам.

Рис.1.Механизм формирования прибыли предприятия

Показатели рентабельности являются важными элементами, отражающие факторную среду формирования прибыли предприятия. Поэтому они неотъемлемы при проведении сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия. Выделяют следующие основные задачи анализа финансовых результатов деятельности предприятия:

- регулярный контроль выполнения планов реализации продукции и получения прибыли;
- определение воздействия объективных и субъективных факторов на финансовые результаты;
- выявление резервов увеличения размера прибыли и рентабельности;
- оценка работы предприятия по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности;
- разработка мероприятий по использованию выявленных резервов.

Основными видами рентабельности выступают следующие показатели, которые представлены ниже на рисунке 2.

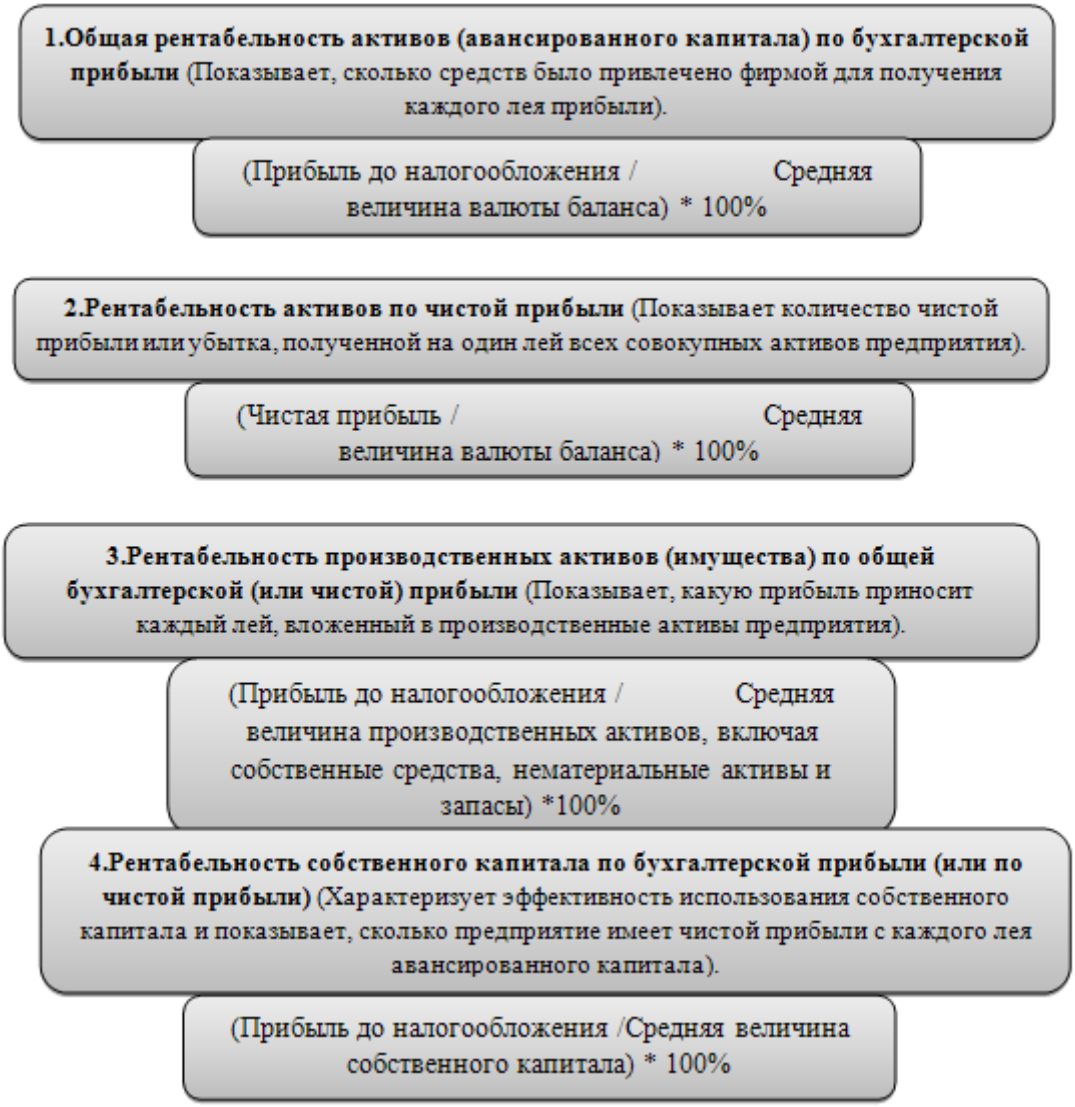


Рис.2. Показатели рентабельности предприятия

Необходимо отметить, что каждое предприятие заинтересовано в повышении рентабельности. Основными факторами этого является увеличение свойств продукции, снижение себестоимости и затрат трудовых и вещественных ресурсов, более эффективное использование оборудования и др. Следовательно, для увеличения рентабельности нужно улучшать хозрасчетные показатели деятельности предприятия, соблюдать режим разумной экономии. В особенности это принципиально важно при переходе на условия самофинансирования и самоокупаемости.

Для увеличения рентабельности предприятия прибегают к таким мерам как повышение объемов производства и сбыта продукции, улучшение свойства продукции, внедрения научных и технических разработок, совершенствования ценообразования и системы управления производственными процессами, увеличение рациональности использования ресурсов на базе совершенствования системы расчетно-платежных отношений и взаимных расчетов. Способности реализации этих направлений должны своевременно анализироваться специалистами предприятия.

Понятие рентабельности определяет высококачественный показатель эффективности работы производства, он показывает уровень отдачи осуществленных расходов и указывает степень использования вложенных средств в создание и в процессе реализации продукции.

Таким образом, показатели прибыли и рентабельности дают обобщающую оценку финансового состояния предприятия, насколько хорошо работает предприятие, насколько оно прибыльно.

Литература:

1. Ковалев В. В., Ковалев В. В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели / В. В. Ковалев, В. В. Ковалев. — М.: Проспект, 2014. — 880 с.
2. Фролова В.А. Социально-экономическая роль денег в обществе // материалы IX Международной научно-практической конференции / Санкт-Петербургский ун-т упр. и экономики, Ин-т экономики и упр. Санкт-Петербург, 2013.
3. Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О. В. Ефимова. — М.: Омега-Л, 2014. — 348 с.
4. Толкачева Н. А. Финансовый менеджмент: курс лекций / Н. А. Толкачева. — М.: Директ-Медиа, 2014. — 144 с.
5. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Савицкая Г. В. — М.: Инфра — М, 2013. — 384с.

УДК 330.322:330.131.7

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ РИСКА В УПРАВЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ

Акулова О.А., преподаватель кафедры экономики Комратского госуниверситета

Важным условием стабильного функционирования и развития экономики является эффективная инвестиционная политика, ведущая к увеличению объемов производства, росту национального дохода, развитию различных отраслей и предприятий.

Но, анализируя эффективность тех или иных инвестиционных проектов, часто приходится сталкиваться с тем, что рассматриваемые при их оценке потоки денежных средств (расходы и доходы) относятся к будущим периодам и носят прогнозный характер. Неопределенность будущих результатов обусловлена влиянием как множества экономических факторов (колебания рыночной конъюнктуры, цен, валютных курсов, уровня инфляции и т. п.), не зависящих от усилий инвесторов, так и достаточного числа неэкономических

факторов (климатические и природные условия, политические отношения и т. д.), которые не всегда поддаются точной оценке.[1]

Неопределенность прогнозируемых результатов приводит к возникновению риска того, что цели, поставленные в проекте, могут быть не достигнуты полностью или частично.

Особенно остро актуальность вопросов идентификации и оценки рисков в риск - менеджменте проектов стоит в странах со слабой экономикой, к числу которых можно отнести и республику Молдова.В республике Молдова общий объем инвестиционных вложений в экономику составил в 2015 году по данным Национального бюро статистики 21123 млн. леев, что несколько меньше чем в 2014 году. Кроме того, учитывая довольно сильное снижение объемов инвестиций в первом полугодии 2016 года и прогноз на весь 2016 год, можно сказать, что экономика республики претерпевает экономический кризис.

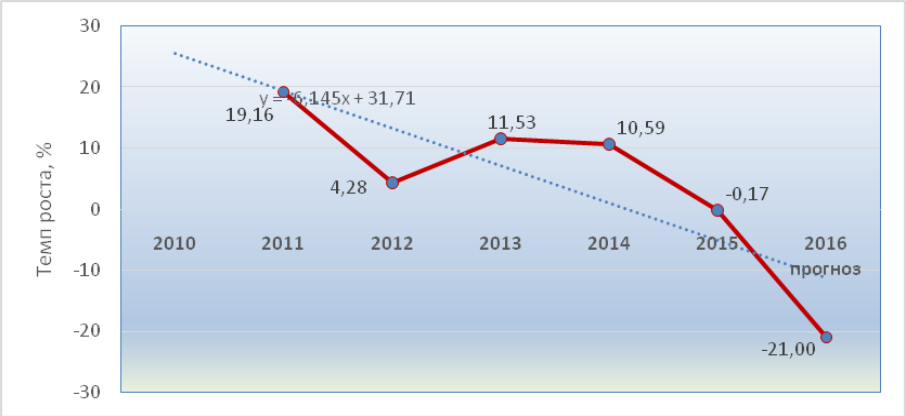


Рис.1. Динамика темпа роста общего объема инвестиций в экономику Республики Молдова в 2010-2016 г.г.

Источник: составлено автором на основе данных Национального бюро статистики РеспубликиМолдова.

На рисунке 1 видно снижение темпов роста на временном этапе 2014-2016 г.г., что может указывать на кризисность экономики. В условиях экономического кризиса большинство предприятий функционируют в зонекритическихвнешних рисков, что отражается на количестве и стоимости инвестиционных проектов.

Процессы принятия решений в управлении инвестиционными проектами происходят, как правило, в условиях наличия той или иной меры неопределенности, определяемой следующими факторами: неполным знанием всех параметров, обстоятельств, ситуации для выбора оптимального решения, а также невозможностью адекватного и точного учета всей даже доступной информации и наличием вероятностных характеристик поведения среды; наличием фактора случайности, т. е. реализации факторов, которые невозможно предусмотреть и спрогнозировать даже в вероятностной реализации; наличием субъективных факторов противодействия, когда принятие решений идет в ситуации игры партнеров с противоположными или не совпадающими интересами.[2]

Управление рискамипроектов - это особая область деятельности в рамках менеджмента фирмы. Данная деятельность требует определенного набора

компетенций в области экономики предприятия, страхования, анализа хозяйственной деятельности предприятия, эконометрических методов оптимизации задач и др. Работа менеджера в этой области направляется на нивелирование внешних и внутренних рисков, угрожающих деятельности фирмы, и должна способствовать решению основной задачи, которая ставится перед фирмой: выбор из возможных альтернативных проектов оптимального, который бы сочетал максимально возможную прибыль при приемлемом уровне риска.

Оценить при этом вероятную величину возможных рисков достаточно сложно, особенно в проектах с высокой степенью уникальности, где высока степень неопределенности. В таких условиях оценку рисков можно проводить при помощи метода экспертных оценок. В этом случае, каждый показатель, характеризующий некоторый вид риска, наделяется определенным количеством баллов. Каждому показателю система оценки присваивает вес, характеризующий его значимость.

Каждому показателю система оценки присваивает вес, характеризующий его значимость. В результате процесса экспертизы полученные баллы складываются в разрезе всех показателей. Весовые коэффициенты формируют обобщенную оценку этого вида риска в рамках отрасли, региона или страны по формуле [5]:

$$Ri = \sum_{i=1}^{n} b_{ij} r_{ij} \qquad (1),$$

где:

Ri – обобщенные оценки риска;

bi - Вес показателя I риска j;

ri – значения показателя i риска j;

Качественная и количественная оценка рисков, используемые вместе, представляют собой многостороннюю оценку риска, которая в современной мировой практике все более часто использует методологию Value-at-Risk [6].

ValueatRisk (VaR) — стоимостнаямерариска. Распространено общепринятое во всём мире обозначение «VaR». Это выраженная в денежных единицах оценка величины, которую не превысят ожидаемые в течение данного периода времени потери с заданной вероятностью.

VaR характеризуется тремя параметрами:

- Временной горизонт, который зависит от рассматриваемой ситуации. По базельским документам — 10 дней, по методике RiskMetrics — 1 день. Чаще распространен расчет с временным горизонтом 1 день. 10 дней используется для расчета величины капитала, покрывающего возможные убытки.
- Доверительный уровень (confidencelevel) — уровень допустимого риска. По базельским документам используется величина 99 %, в системе RiskMetrics — 95 %.
- Базовая валюта, в которой измеряется показатель.

VaR — это величина убытков, которая с вероятностью, равной уровню доверия (например, 99 %), не будет превышена. Следовательно, в 1 % случаев убыток составит величину, большую чем VaR.

Методологию VaR наделяют такими определенными преимуществами, связанными с оценкой риска в терминах всевозможных потерь и учетом вероятности их появления; измерением риска на любом рынке с применением универсального метода; агрегированием риска каждой позиции в одну величину.

Общий недостаток VAR заключается в том, что все модели VAR независимо от применяемых методов вычисления используют исторические данные. И если условия на рынке резко меняются, например, скачкообразно изменяется волатильность рынка или изменяется корреляция между активами, то VAR учтет эти изменения только через определенный промежуток времени. А до этого момента оценка VAR будет некорректна.

При оценке VAR не учитывается такая важная характеристика рынков, как ликвидность. Это может привести к тому, что в определенные моменты изменение структуры портфеля для уменьшения риска может оказаться затруднительным.

Для оценки VAR используется та или иная модель, а это означает наличие модельного риска в расчетах. Поэтому периодическая проверка адекватности применяемой модели необходима. VAR оценивает вероятность возникновения потерь больше определенного уровня, то есть оценивает <вес хвоста> распределения, но ничего не говорит о том, насколько велики могут быть эти потери.

Следует помнить, что VAR - всего лишь один из инструментов при управлении риском, а не универсальный способ его оценки.

При оценке рисков инвестиционных проектов, имеющих аналоги, целесообразно использовать вероятностные и статистические методы оценки рисков. [6]

Достоинствами вероятностно-статистических методов являются возможность анализировать и оценивать различные варианты развития событий и учитывать разные факторы рисков в рамках одного подхода. Основным недостатком этих методов считается необходимость использования в них вероятностных характеристик. К наиболее распространенным современным вероятностно-статистическим методам следует отнести:

- ✓ метод оценки вероятности исполнения;
- ✓ расчетно-аналитический метод измерениярисков;
- ✓ метод корректировки нормы дисконта;
- ✓ метод достоверных эквивалентов(коэффициентов достоверности);
- ✓ анализ чувствительности;
- ✓ метод сценариев;
- ✓ метод построения«дерева решений»;
- ✓ метод аналогов;
- ✓ анализ вероятностных распределений потоковплатежей;
- ✓ имитационное моделирование и др.[5]

В целом, можно сказать, что выбор конкретного метода оценки определяется следующими факторами:

- конкретными видами рисков, формирующими совокупный проектный риск;
- полнотой и достоверностью информационной базы, сформированной для оценки уровня вероятности различных рисков;
- уровнем квалификации менеджеров (риск-менеджеров), осуществляющих оценку; степенью их подготовленности к использованию современного математического и статистического аппарата проведения такой оценки;
- технической и программной оснащенностью менеджеров (риск-менеджеров), возможностью использования современных компьютерных технологий проведения такой оценки;
- возможностью привлечения к оценке сложных рисков квалифицированных экспертов и др.

В заключении можно отметить, что выживание в жестких условиях рыночной среды невозможно без адекватной и эффективной системы оценки и управления рисками. Фирме необходимо в рамках такой системы проводить мероприятия, имеющие целью снизить опасность ошибки уже в момент принятия решения и сократить возможные негативные последствия рискового решения на различных этапах реализации инвестиционного проекта.

Список использованной литературы:

1. Верзух Э. Управление проектами: ускоренный курс по программе MBA: Пер. с англ. – М.: ООО «И. Д. Вильямс», 2007

2. Костюченко, Н.С. Анализ кредитных рисков. - М.: Скифия, 2012. - 368 с. -ISBN: 978-5-903463-80-0.

3. Национальное бюро статистики Республики Молдова.http://statbank.statistica.md

4. Тернер Дж. Родни. Руководство по проектно-ориентированному управлению/– М.: Издательский дом Гребенникова, 2007.

5. Шиянов Б.А., Силютина О.В., Неженец В.С. Вероятностно–статистические методы количественной оценки рисков в системе регулирования неравновесными состояниями экономических систем, М. - 2012

6. Щукин Дм. Риски при финансовых инвестициях режим электронного доступа http://old.rcb.ru/archive/articles.asp?id=83

7. Эриашвили Н.Д., Тепман Л.Н., Управление инвестиционными рисками, СПб. – 2014

УДК 658.14.012.2

ПОДСИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Златова Светлана преподаватель кафедры Бухгалтерского учета и финансов Комратского госуниверситета
Кирова Людмила магистрант кафедры Бухгалтерского учета и финансов Комратского госуниверситета

Аннотация

Совершенствование системы финансового планирования может стать важнейшим фактором рационального использования ресурсов компании, что имеет особую значимость в современных условиях нестабильности рынков и быстрого роста конкуренции. В данной статье рассматривается существующие системы и виды финансового планирования, даётся их классификация и характеристика.

Ключевые слова: *финансовое планирование, перспективное планирование, текущее планирование, оперативное планирование, финансовый план.*

Основу механизма управления финансовой деятельностью предприятия составляет финансовое планирование, которое базируется на использовании трех основных его систем (рисунок 1):

1. Перспективного планирования финансовой деятельности предприятия.
2. Текущего планирования финансовой деятельности предприятия.
3. Оперативного планирования финансовой деятельности предприятия.

Система перспективного финансового планирования является наиболее сложной из рассматриваемых систем и требует для своей реализации высокой квалификации исполнителей. При данной системе планирования разрабатывается прогноз основных показателей финансовой деятельности и финансового состояния предприятия на долгосрочный период. [3, с. 120]

Долгосрочный финансовый план предприятия составляется, как правило, на предстоящие три-пять лет с разбивкой по отдельным годам прогнозируемого периода. Форма такого плана носит произвольный характер.

К числу основных параметров долгосрочного планирования относятся:

- прогнозируемая сумма активов предприятия (в целом, в т.ч. оборотных);
- прогнозируемая структура капитала (соотношение собственного и заемного его видов);
- прогнозируемый объем реального инвестирования предприятия;
- прогнозируемые сумма чистой прибыли предприятия и показатель рентабельности собственного капитала;

- прогнозируемая сумма амортизационного потока (в соответствии с избранной амортизационной политикой предприятия);
- прогнозируемое соотношение распределения чистой прибыли предприятия на потребление и накопление (в соответствии с избранной дивидендной политикой предприятия);
- прогнозируемая сумма чистого денежного потока предприятия. [1, с. 71]

Подсистемы финансового планирования

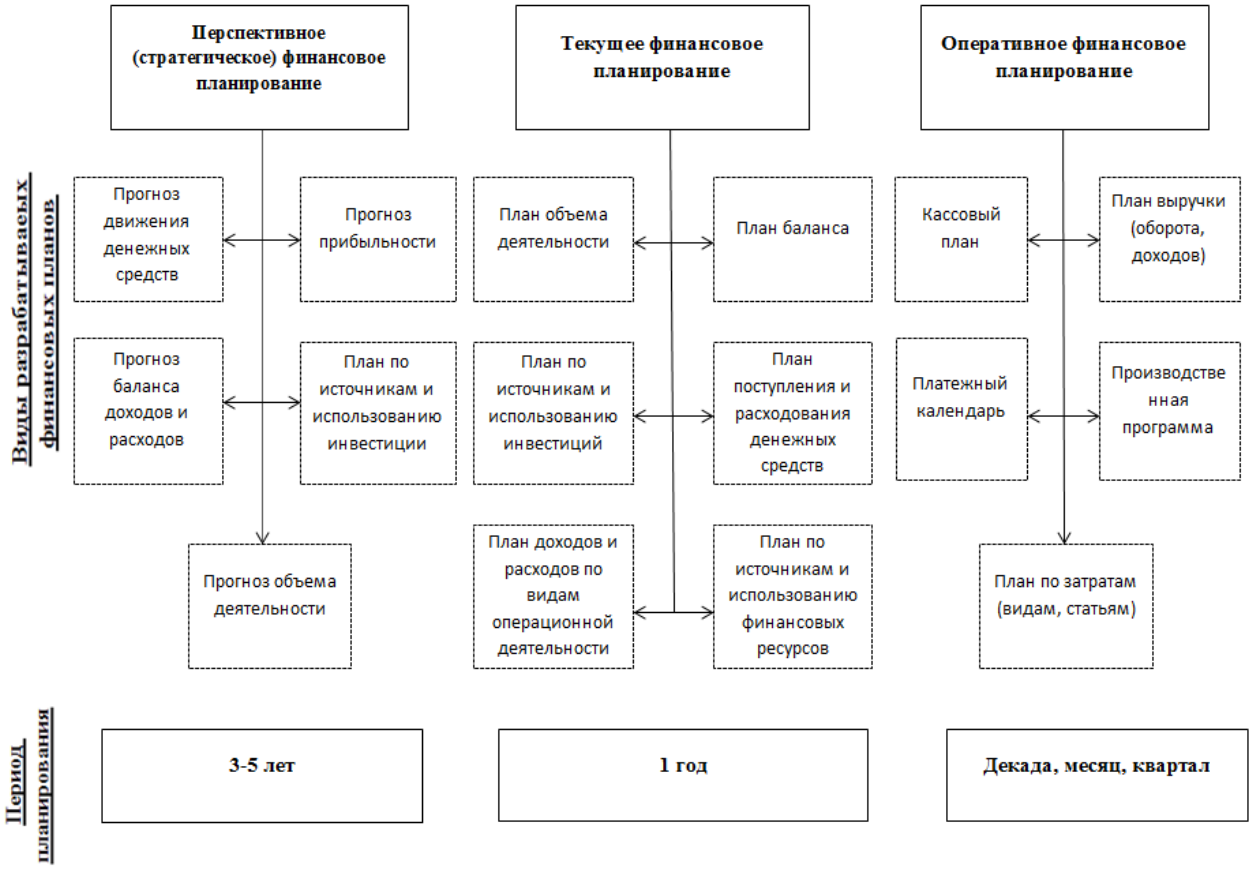


Рисунок 1 Подсистемы и виды планов в финансовом планировании

Значение финансового планирования для хозяйствующего субъекта состоит в том, что оно воплощает выработанные стратегические цели в форму конкретных финансовых показателей; обеспечивает финансовыми ресурсами заложенные в производственном плане экономические пропорции развития; предоставляет возможности определения жизнеспособности проекта предприятия в условиях конкуренции; служит инструментом получения финансовой поддержки от внешних инвесторов. [4, с. 69]

Финансовое планирование на предприятия взаимосвязано с планированием хозяйственной деятельности и строится на основе других показателей плана (объема производства и реализации, сметы затрат на производство, плана капитальных вложений и др.).

Основными видами текущих финансовых планов, разрабатываемых на предприятии, являются:

1. План доходов и расходов по операционной деятельности является одним из основных видов текущего финансового плана предприятия, составляемого на первоначальном этапе текущего планирования его финансовой деятельности (так как ряд его показателей служит исходной базой разработки других видов текущих финансовых планов)[2, с. 140].

Целью разработки этого плана является определение суммы чистой прибыли по операционной деятельности предприятия.

2. План поступления и расходования денежных средств призван отражать результаты прогнозирования денежных потоков предприятия. Этот план заменяет ранее составляемый на предприятии план формирования и использования его финансовых ресурсов.

В этом плане должна быть обеспечена четкая взаимосвязь показателей остатка денежных средств на начало периода, их поступления в плановом периоде, их расходования в плановом периоде и остатка денежных средств на конец периода.

3. Балансовый план отражает результаты прогнозирования состава активов и структуры используемого капитала предприятия на конец планового периода. [5, с. 461]

Целью разработки балансового плана является определение необходимого прироста отдельных видов активов с обеспечением их внутренней сбалансированности, а также формирование оптимальной структуры капитала, обеспечивающей достаточную финансовую устойчивость предприятия в предстоящем периоде. [6, с. 130]

Кроме перечисленных основных видов текущих финансовых планов на предприятии могут разрабатываться и другие их виды (например, программа реальных инвестиций в разрезе отдельных инвестиционных проектов, эмиссионный план и т.п.).

Разработка финансовых планов является также одним из основных средств контактов с внешней средой: поставщиками, потребителями, дистрибьюторами, кредиторами, инвесторами. От их доверия зависят стоимость активов предприятия; условия получения кредитов; поставки товаров, что создает возможность обеспечить эффективную управляемую деятельность предприятия. Поэтому финансовый план должен быть хорошо продуман и серьезно обоснован.

Под принципом планирования следует понимать объективную категорию науки планирования, выступающую в качестве отправного основополагающего понятия, выражающего совокупное действие ряда законов развития, как объекта планирования, так и самой практики планирования, и определяющего задачи, направления и характер составления, возможности выполнения плановых заданий, а также проверки их выполнения.

Библиография:

1. Бердников, а Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие / Т.Б. Бердникова. - М.: ИНФРА-М, 2010 г. - 215с.
2. Ионова И.Ф., Н.Н.Селезнева Финансовый анализ. Управление финансами - М.: ЮНИТИ 2009 - 534 с.
3. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент - М.: Финансы и статистика, 2007. - 768 с.
4. Любушкин Н.П. и др. «Анализ финансово-экономической деятельности предприятия"»- Москва: ЮНИТИ – Дана, 2000г.
5. Савицкая МТ. «Анализ хозяйственной деятельности» – Москва: Экоперспектива, 1998 г.
6. Тигинян А.М.,Кобзарь Л.В «Финансы предприятий» - Кишинев,1998 г.

УДК 658:005

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ПРАКТИКЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Златовчена И.Д., преподаватель кафедры Бухгалтерского учета и финансов Комратского госуниверситета
Константинова Наталья магистрант кафедры Бухгалтерского учета и финансов Комратского госуниверситета

Аннотация: *Ключевые показатели эффективности – это система оценки, которая помогает определить достижение стратегических и тактических целей. Многие руководители продолжают думать, что использование ключевых показателей эффективности – слишком сложно. Однако данная технология управления все больше проникает в современную практику. Индивидуальный подход к разработке и применению KPI позволяет обойти неприятные моменты сопротивления персонала, а также кажущиеся сверхвысокими временные и финансовые затраты. Зато эффект от внедрения KPI превосходит все ожидания руководителя в отношении результативность деятельности.*

Ключевые слова*: управление предприятием , система показателей, ключевые показатели эффективности.*

Abstract: *The key performance indicators - a system of evaluation that helps determine the achievement of strategic and tactical goals. Many managers continue to think that the use of key performance indicators - too hard. However, this control*

technology is increasingly penetrating into the modern practice. Individual approach to the development and use of KPI avoids the unpleasant moments of resistance of the personnel, as well as ultra-high apparent time and cost. But the effect of the introduction of KPI exceeds all expectations with regard to the effectiveness of the head of operations.

Keywords: *enterprise management, scorecard, Key Performance Indicators.*

На практике одной из наиболее показательных систем является система управления с помощью ключевых показателей эффективности. Эта система управления эффективностью, Performance Management, позволяет компании построить свою деятельность в соответствии с выбранной стратегией, привести цели и задачи отдельных сотрудников и подразделений в соответствие с глобальными целями и задачами предприятия в целом.

Ключевые показатели эффективности – это система оценки, которая помогает определить достижение стратегических и тактических (операционных) целей. Их использование дает возможность оценить финансовое состояние предприятия и помочь в оценке реализации стратегии. А также позволяет производить контроль деловой активности сотрудников и компании в целом в реальном времени.

Система KPI позволяет сделать акцент на направлениях и областях, критичных для реализации планов компании, выбрав из них наиболее важные и значимые. Важно понимать главное — в основе разработки KPI лежат стратегические цели компании и ключевые бизнес-процессы, происходящие в ней. Цель создания подобных систем — четко обозначить показатели, по которым менеджмент компании сможет определить, насколько эффективно была выполнена работа, и сделать критерии и инструменты оценки максимально прозрачными для себя и сотрудников.[1]

Несмотря на огромный интерес отечественных предприятий , большинство из них не готовы в настоящий момент работать с системой сбалансированных показателей. Во главе угла данной системы лежит необходимость формирования общего видения стратегических целей компании, а это является «камнем преткновения» собственников и менеджеров. Несмотря на то, что многие руководители продолжают думать, что использование ключевых показателей эффективности (KPI) – слишком сложно, что это удел консультантов и крупных компаний, данная технология управления все больше проникает в современную практику. Индивидуальный подход к разработке и применению KPI позволяет обойти неприятные моменты сопротивления персонала, а также кажущиеся сверхвысокими временные и финансовые затраты. Зато эффект от внедрения KPI превосходит все ожидания руководителя в отношении результативность деятельности.

Принято выделять учётные, нормативные, статистические, индикативные, директивные показатели. Чтобы понять, чем отличаются ключевые показатели от, например, учетных, необходимо определить их назначение. Сам термин «ключевой показатель» впервые появился в публикациях посвященных

целевому управлению или управлению по целям (Management by Objectives - MBO) и использовался он как синоним терминам «цель», «задача». Таким образом, первая отличительная черта ключевых показателей – это их связь с целями бизнеса. Вторая отличительная черта ключевых показателей – по ним сотруднику (службе, отделу) устанавливаются плановые задания или нормативы, а по окончании планового периода осуществляется оценка деятельности сотрудника (службы, отдела).

В рамках разработки концепции управления устанавливаются стратегические цели, производится их декомпозиция. Выяснить, как влияет выполнение тех или иных задач на достижение цели и как связаны между собой задачи, — не менее важно, чем понять общие цели деятельности предприятия. Контроль достижения целей осуществляется через ключевые показатели эффективности, с помощью которых измеряются достижимость целей, эффективность бизнес-процессов и деятельности отдельных подразделений и менеджеров.

На сегодняшний момент одной из наиболее проработанной концепцией управления на основе ключевых показателей эффективности (Key Performance Indicators - KPI) является сбалансированная система показателей (BSC). Применение BSC позволяет выявить возможности улучшения уже существующих бизнес-процессов, связать стратегические цели компании с ежедневной работой ее сотрудников, оценить деятельность компании в рамках выбранных показателей.

Как и любой проект, внедрение системы показателей сопровождается трудностями и проблемами, связанными с определением целей деятельности, ограниченными сроками, незаинтересованностью сотрудников, отсутствием документации и пр. С течением времени стратегия и цели могут претерпевать значительные изменения, но при этом они не должны терять своей актуальности и важности для компании.

Разработка показателей эффективности (KPI) открывает перед компанией следующие возможности:

-Оценка своего текущего состояния и помощь в формировании стратегии.

-Четкая постановка цели предприятия структурным подразделениям, а цели подразделений – каждому сотруднику.

-Контроль деловой активности в реальном времени.

-Создание эффективной системы материального стимулирования персонала и разработка системы премирования для достижения целей предприятия, оптимизирование бюджета заработной платы.

Разработка показателей эффективности каждого из подразделений происходит строго в соответствии со стратегическими целями компании. Расстановка приоритетов между показателями путем присвоения им большего или меньшего веса нацеливает систему в целом на достижение наиболее значимых целей.

Грамотная разработка и внедрение KPI позволяют упорядочить несколько важных процессов в организации:

- поставить планы для каждого сотрудника и отдела в соответствии с их стратегией и закрепить ответственность за выполнение определенного участка работ;

- повысить «прозрачность» достижения/не достижения нужного результата и сформировать соответствие ожиданий результатам деятельности;

- быстро находить звено/подразделение/рабочее место, где произошла ошибка;

- показать каждому его вклад в достижение цели;

- показать руководителю, кто из сотрудников и каким образом влияет на результат и что он должен для этого выполнить.

В технологии разработки KPI можно выделить следующие шаги:

- постановка стратегической цели;

- разбивка цели на все уровни иерархии, вплоть до каждого сотрудника, и определение KPI для каждой подцели;

- определение способа измерения KPI и желаемого значения KPI.

Внедрив систему KPI возможно:

-Повысить эффективность деятельности компании на 25-30%,

-Оптимизировать затраты на ФОТ на 15-20%,

-Построить эффективную систему мотивации в компании путем разработки системы премирования,

-Систематизировать все кадровые процессы.

Чтобы внедрить систему премирования на основе KPI в компании, необходимо пройти следующие этапы:

-Прояснение целей бизнеса.

-Формирование рабочей группы.

-Формирование плана разработки внедрения системы.

-Презентация плана топ-менеджерам, его утверждение.

-Разработка показателей эффективности компании.

-Разработка целей и задач подразделений.

-Разработка KPI подразделений.

-Описание бизнес-процесса сбора данных для расчета премиальных выплат.

-Согласование KPI подразделений и их весов.

-Разработка регламентирующих документов.

-Презентация системы руководителям и сотрудникам.

-Внедрение системы в тестовом режиме, внесение необходимых корректировок.

-Внедрение системы премирования .

-Мониторинг результатов, внесение изменений.[1]

Библиография:

1. Ольве Н. Г., Рой Ж., Веттер М. «Оценка эффективности деятельности компании». Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей / Пер. с англ. — М.: «Вильяме», 2013. — 304 с.: ил.

2. Каплан Р. С., Нортон Д. П. «Организация, ориентированная на стратегию» / Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2013. — 416 с.: ил.
3. www.cnews.ru
4. www.delfy.biz

УДК 005.95(477)

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Метиль Т.К., преподаватель кафедры управления предпринимательской и туристической деятельностью Измаильского государственного гуманитарного университета

В статье охарактеризованы этапы становления и перспективы развития управленческого консультирования в Украине, определены проблемы, которые сдерживают развитие консалтинга и его приоритеты, также выявлена его роль в обеспечении развития отечественных предприятий.

Ключевые слова: *управленческое консультирование, менеджмент-консалтинг, интеллектуальный ресурс.*

Постановка проблемы. Сегодня управленческое консультирование серьезно усилило свою роль в мировой бизнес - среде, расширило сферы своего присутствия на рынке. Сотрудничество консультантов и клиентских организаций происходит за разными направлениями и приобретает разнообразные формы. Консультационные услуги оказываются и являются востребованными в разных функциональных сферах деятельности предприятий, государственных, коммерческих и неприбыльных организаций. Но невзирая на признание консультирования как ведущей интеллектуальной составляющей бизнес инфраструктуры, в зоне дискуссий специалистов остаются вопросы выбора консалтингового партнера, оценки эффективности сотрудничества с ним, выбора форм и методов взаимодействия во время консультирования, распределения сферы полномочий и зон ответственности для достижения установленных целей.

Сегодня победу в конкурентной борьбе можно достичь не только при условиях роста материальных активов, а при условиях существенного повышения роли и значения нематериальных физически неощутимых результатов интеллектуальной деятельности. Поэтому управленческое консультирование (менеджмент-консалтинг) дает возможность привлечь специфический интеллектуальный ресурс, который выступает в качестве

объективной необходимости обеспечения экономической безопасности долгосрочного стратегического развития предприятий. Управленческое консультирование является достаточно распространенным во многих странах мира. В Украине профессиональные консультационные услуги предоставляются больше двадцати лет. Невзирая на такой длительный срок, действительного понимания того, для чего приглашают консультантов и есть ли в этом необходимость, среди потенциальных потребителей консультационных услуг пока недостаточно. Причина этого преимущественно заключается в том, что существует неадекватное представление о том, что могут и чего не могут сделать консультанты, когда нужно их приглашать и какие необходимы условия для успешного сотрудничества с ними.

Анализ последних исследований и публикаций. Особенного внимания заслуживают труды зарубежных и отечественных ученых относительно состояния развития управленческого консультирования, в частности: В.І. Алешниковой [1], В.А. Ивы [4], О.П. Посадського [8], В.Ш. Рапопорта [9], О.К. Трофимовой [12], Р.К. Юксвярова [14] и др. Однако недостаточно изученными остаются проблемы, которые сдерживают развитие управленческого консультирования в Украине, в частности, в разных отраслях экономики.

Целью исследования является определение основных этапов становления управленческого консультирования в Украине, проблем отечественного консалтинга и перспективы развития консультационных услуг.

Основные результаты исследования. В Украине стремительное развитие и становление бизнес-консультирования во многом связан с развертыванием массовой приватизации, а так же с созданием институционной инфраструктуры рынка и постприватизационной реструктуризации предприятий [7]. Поэтому можно сказать, что на сегодня в Украине существует двухсекторная модель экономики консалтинговых услуг : 1-й сектор составляют частные независимые консалтинговые компании и другие профессиональные (аудиторские, юридические, инвестиционные, тренинг) фирмы;

2-й сектор - это сохраненные госбюджетные, которые финансируются научно-исследовательскими структурами (входящие в состав Академии наук, отраслевых и функциональных министерств и тому подобное). Первый сектор имеет тенденцию к ускоренному росту и работает на рыночных принципах, второй - сокращается, обслуживает в основном органы государственного управления и работает на "централизованоплановых" началах.

Можно выделить следующие этапы становления рынка консультационных услуг в Украине [2-6; 13]:

1-й этап - 1990-1995 гг. Этот этап характеризуется появлением западных менеджмент-консалтингових (МК) компаний. На рынке Украины приобрели развитие представительства значительных МК компаний - "Bein", "PriceWaterhouse", "Deloitte & Touche", "Coopers & Lybrand", "Ernst & Young Ukraine", "KPMG", "Baker McKenzie", "Barents Group, LLC", "Arthur Andersen", "Roland Berger & Partners", "Dr. Wisselchuber & Partners" и др. Отмеченные компании пошли по пути создания новых полностью подконтрольных

филиалов по схеме, которая действовала в развитых странах. Лишь незначительное количество малых фирм с целью расширения географии бизнеса рискнули выйти на рынок Украины в поисках нового клиента.

2-й этап - 1995-2000 гг. - отмечается появлением отечественных консалтинговых фирм. По результатам работы и осуществлением проектов технической помощи возникают такие компании, как: Киев Менеджмент Консалтинг, Украинский центр посляприватизационной поддержки предприятий (ЦППП) в г. Киеве, ЦППП в г. Харькове, ЦППП в г. Одессе ("Евроконсалт"), в г. Львове - Западно - украинский Менеджмент Консалт, Центр реструктуризации угольной промышленности - в г. Донецке. В этот же период активизируется развитие украинских консалтинговых компаний : "Spectr, Sach & Company", "Укрбизнесконсалтинг", "ProConsult", "Укрон", "Project Consulting Group", "Национальное управление ресурсами", "Рубин-Инвест - Консалтинг" и других. Появляются малые консалтинговые объединения "ГЛАЗ" (Объединенные консультанты) - 9 организаций основателей, "КМК группа" - 4 юридических лица. В 1998 г. - зарегистрирована УАМК - Украинская ассоциация менеджмент - консультантов при поддержке ФГИУ и Мирового Банка. Главными уставными заданиями профессиональных ассоциаций и институтов консультантов являются обеспечение и гарантирование высокого качества консалтинговых услуг путем использования высокого уровня профессионализма персонала.

3-й этап - 2000-2001 гг. Отмеченный этап характеризуется созданием Украинской ассоциации менеджеров-консультантов (УАМК). Поскольку ситуация в сфере менеджмент-консультаційних услуг стала улучшаться, УАМК путем организации и проведения целевых конференций, участия в выставках и проектах, работе с министерствами и ведомствами, публикации статей в профессиональных изданиях, создание web-сайтов в сети Интернет сумела сделать информацию о консалтинг- менеджмент компаний и их услуг более доступной для потенциальных потребителей.

4-й этап - 2001-2004 гг. Основными видами услуг консультационного обслуживания становятся постприватизационная поддержка предприятий, налоговое консультирование, маркетинговые исследования, организация системы маркетинга на предприятиях, разработка деловых стратегий развития, поиск партнеров и инвесторов и тому подобное.

5-й этап - 2004-2009 гг. Для этого этапа характерным является то, что наибольший спрос имеют консультации из аудита, налогообложения, управления персоналом, внедрение новых стандартов качества, девелопмент - консалтинг. В 2008-2009 гг. с углублением экономического кризиса в Украине активность некоторых западных фирм или утихает, или "замораживается" с надеждой на улучшение конъюнктуры рынка консультационных услуг. Использование консультационных услуг снизилось из 500 млн. дол. в 2007 г. до 300 млн. дол. в 2010 г. Следует отметить, что эксперты прогнозировали возобновление рынка в 2011- 2012 году, которое будет происходить на протяжении четырех лет. Кроме того, объем консалтингового рынка в Украине

в 2007-2009 гг. представлял 0,3% ВВП, который превышал аналогичные показатели Польши (0,1%) и Италии (0,2%), но в то время показатели в Финляндии (1,1%), Германии (1%) и Великобритании (0,9%) [3].

6-й этап - 2009-2015 гг. - характеризуется тем, что политико - экономическая нестабильность в стране приводит к оттоку иностранных инвестиций, уменьшения платежеспособности предприятий и надежда на улучшение кон'юктури рынка консультационных услуг сводится на нет. Сегодня на рынке Украины действуют как отечественные, так и заграничные консалтинговые фирмы (свыше 350). Существует также небольшое количество самостоятельных консультантов. Относительно внутренних консультантов, которые являются штатными работниками организации и обслуживают только ее, то их конечно больше, но многочисленность таких рабочих трудно поддается учету.

Достоверно оценить размер консалтингового сектора и его долю в экономике Украины достаточно сложно. Это обусловлено следующим:

во-первых, отсутствием выделения управленческого консультирования как отдельного вида деятельности, которые регламентированы Государственным классификатором видов экономической деятельности в Украине, что не дает возможность вести статистическую отчетность предприятий за данным направлением деятельности;

во-вторых, сложностью определения структуры и направлений сотрудничества украинских предприятий с консультантами, что предопределяет отсутствие соответствующих форм регламентации соответствующих расходов в финансовой отчетности компаний;

в-третьих, значительным уровнем тенизации отечественной экономики, которая обусловливает значительные погрешности в статистических показателях доходов отдельных компаний, секторов экономики и страны в целом. Сегодня Государственный комитет статистики Украины рекомендует относить деятельность в отрасли консалтинга к разделу 74 КВЭД "Деятельность в сферах права, бухгалтерского учета, инжиниринга; предоставление услуг предпринимателям". Но, вместе с деятельностью по предоставлению услуг в сфере предпринимательской деятельности (таких как консультации по вопросам коммерческой деятельности и управления, исследования рынка, наема и подбор персонала), в данный раздел включена деятельность в сферах права, бухгалтерского учета и аудита, архитектуры, геологии, геодезии, гидрометеорологии, инжиниринга, а также рекламная, охранная деятельность, секретарские услуги, фотографирования, уборки производственных и жилищных помещений, упаковки и другие услуги, которые предоставляются, главным образом, предприятиям и физическим лицам - предпринимателям. По содержанию к видам деятельности, которые могут быть идентифицированы как управленческое консультирование, по нашему мнению, следует отнести такие работы: консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления (подклас 74.14); управление предприятиями (подклас 74.15); подбор и обеспечение персоналом (подклас

74.50). Соответственно по данным статистической отчетности количество предприятий, которые осуществляют деятельность в сфере управленческого консультирования, ежегодно растет. За период с 2000 по 2007 год их количество увеличилось в 2,6 разы и на начало 2008 года в Украине работало свыше 6,1 тыс. компаний, которые оказывали консультационные услуги.

По экспертным оценкам реально этот показатель на 40% меньше, причем подавляющее большинство таких компаний относятся к малым предприятиям. По данным исследований, 42% консультационных фирм в Украине занимаются только консультационной деятельностью. В 30% фирмы частично занимаются консультационной деятельностю. Количество организаций, которые имеют отделы консультирования, представляет 23% от общего количества всех украинских субъектов предпринимательства.

В целом отношение к консультантам менеджмента в Украине, по крайней мере на уровне общих представлений, благоприятное. Однако уровень готовности оплачивать услуги намного меньше. Да, 19,3% украинские предприниматели считают, что потребность в менеджмент - консультантах очень большая, 24,7% - что консультанты могут быть полезными, 45,8% - что могут быть полезными иногда, 3,6% думают, что работа с консультантами - это бессмысленные расходы, 1,2% уверены, что Украина не готова к такому типу услуг [10].

Необходимо отметить, что основная масса директоров полагается на собственные силы или пытается самостоятельно перенимать чужой опыт, и только 14% постоянно используют советы и услуги консультантов. Главными отраслями, у которых является необходимой помощь консультантов менеджмента, являются: улучшение ведения бизнеса; стратегическое планирование; внедрение информационных систем и технологий; системы управления качеством; системы управления персоналом; управление информационными потоками.

На сегодня отечественным предприятиям придется столкнуться с решением ряда проблем.

Сильное влияние: общее положение экономики; инвестиционная привлекательность страны в целом; платежная возможность клиентов;

Слабое влияние: уровень зрелости и сформированности рынка консультационных услуг; глобализация бизнеса; конкуренция в отраслях, которые используют консультационные услуги; готовность доверить решение своих проблем отечественным консультантам.

Препятствия развитию консалтинговой отрасли.

В ходе анкетного опроса МКК должны были обозначить макро – микропрепятствия развития своей деятельности. Обработка результатов опроса показала, что главными макропрепятствиям развития респонденты считают неблагоприятное законодательство (80% ответов) и налоговую систему (79%) [11]. Эти факторы приводят к основной проблеме - платеженеспособности потребителей консалтинговых услуг. Такая ситуация лишает МКК возможности не только иметь постоянное поступление средств, которые

должны быть направлены на развитие компаний, но и способности во многих случаях регулярно выплачивать заработную плату персонала МКК.

Низкий спрос на консалтинговые услуги – это точка зрения МКК. Со стороны потенциальных потребителей консалтинговых услуг эта проблема объясняется по-другому. Первая тенденция характерна для руководителей предприятий со значительным советским опытом и ярко выраженными амбициозными качествами. По их мнению, консалтинг - вообще ненужная деятельность. Другая категория руководителей признает полезность консалтинга в целом, но принципиально не соглашается с уровнем оплаты за консалтинговые услуги. Как результат, имеем полное отсутствие механизма рыночного регулирования, когда изменения в спросе и предложении определенных услуг обоюдно обусловливают друг друга и создают рыночное равновесие. Выход из этой проблемы для МКК удается найти двумя способами: получить клиента с помощью личных связей с органами местной власти, или получать оплату за услуги (80% суммы) за счет специальных программ поддержки, финансируемых иностранными инвесторами.

Вмешательство государственных органов. В отличие от результатов других исследований украинского рынка (среды не консалтинговых компаний, которые проводились, например, ИРС) Украинский МКК не считают вмешательство государственных органов главным фактором, препятствующим развитию. Лишь 20% респондентов отметили действия государственных органов одним из главных препятствий успешной деятельности. Большинство респондентов обозначили этот фактор как незначительный.

Как видим, среди макропрепятствий практически все обусловлено влиянием внешнего окружения и только одна - непонимание важности консалтинговых услуг потребителями - может быть отнесена к внутренним образовательно-психологическим проблемам.

Другим серьезным, наиболее существенным препятствием, отнесенным к микропрепятствию, 44% респондентов считают недостаток информации. Можно добавить, что для преодоления этого препятствия далеко не все делается со стороны самих МКК. Неслучайными есть примеры, когда заместитель директора по маркетингу вместо организации работы по получению информации о потенциальных клиентах из всех возможных источников безрезультатно ждет, что его информацию клиенты начнут регулярно публиковать в справочных изданиях. С другой стороны, большинство МКК не имеет по-настоящему современного информационного оборудования, даже электронной. Для выхода в Интернет большинство МКК использует телефонные модемы, при крайне низкого качества телефонных сетей делает такие информационные системы низкоэффективными и ненадежными.

Недостаток ресурсов выглядит одной из главных проблем для МКК, функционирующих в других городах. Это может быть объяснено бедной экономической средой в регионах по сравнению со столицей, значительно меньшими возможностями доступа к иностранным инвестициям.

Ряд указанных выше препятствий создает еще одну, которую отметили многие респонденты - трудности по содержанию штата (36% ответов). Следующая проблема как для киевских, так и для других МКК - недостаток собственной недвижимости. Почти все МКК пользуются помещениями, арендуемых у органов местной власти или у предприятий бывшего военно-промышленного комплекса. Это влечет за собой существенный степень неуверенности в будущем развитии событий, оказывает отрицательное психологическое воздействие на персонал, приводит нехватке офисного оборудования, средств связи и т. Конечно, эта проблема вызывает другую, обозначенную выше - текучесть кадров. Среди микропрепятствий развития значительная часть МКК обозначила внутренние проблемы менеджмента. Эта проблема имеет объективный характер, поскольку незначительное время существования рыночных отношений в Украине влечет существенный дефицит как профессиональных консультантов, так и опытных менеджеров, особенно в области консультирования. Анализ менеджмента украинских МКК дает такие результаты. Среди руководителей МКК около половины имеют экономическое образование, остальные примерно в равных пропорциях - бывшие работники государственного аппарата с разнообразной образованием, бывшие комсомольские работники, уволенные в запас офицеры, в меньшей степени - юристы, представители разных профессий, прошедшие обучение и стажировку за рубежом. Среди руководителей киевских МКК по сравнению с региональными отмечается более высокий уровень амбициозности, что часто приводит к быстрым, но недостаточно продуманных и квалифицированных решений. Возраст руководителей МКК разный - от 32 до 65 лет, однако преобладают лица в возрасте 38-45 лет.

Основу компании составляют два, реже три человека, которые определяют стратегию деятельности МКК и внутренний стиль менеджмента. Другие сотрудники МКК исполнители. Если добавить данные о численности персонала украинских МКК - не более 10-15 человек, то становится ясным, что качественная работа и менеджмент без внутренних проблем возможны только при условии отличных профессиональных качеств каждого консультанта. В настоящее время развитие украинского рынка консультационных услуг последнее пока невозможно, ведь средний возраст "рядовых" консультантов значительно меньше, чем необходимо для достижения юного опыта в профессии консультанта. Этот факт нашел свое подтверждение в процессе многочисленных тренингов, семинаров, других образовательных мероприятий и во время личного общения автора с персоналом различных МКК. Итак, внутренние проблемы менеджмента обусловлены соответствующим уровнем образованности и опыта украинских консультантов и могут быть устранены при надлежащей организации подготовки консультантов и приобретении ими опыта.

Приоритеты и перспективы развития менеджмент-консалтинговых компаний. Этот вопрос входил в анкету как открытый. Диапазон полученных ответов оказался очень широким, следовательно результаты анализа было

сгруппированы на четыре категории, которые расположены по приоритетам следующим образом:
Приоритет 1: развитие новых видов услуг, нахождения новых клиентов (36%);
Приоритет 2: расширение и развитие отношений с существующими клиентами (25%);
Приоритет 3: увеличение доли рынка (и поиск новой рыночной ниши) (21%);

Приоритет 4: укрепление финансовой позиции консалтинговой компании (16%).

Тот факт, что финансовая позиция МКК заняла третье по важности (а не первое) место, может быть оценен как рост профессионального уровня персонала МКК, или, по меньшей, понимание такой необходимости. Это подтверждается и желанием развития новых видов услуг, которые среди приоритетов занимают первое место. Реальная ситуация также указывает на уверенную деятельность МКК по повышению уровня знаний и профессиональной компетентности, ведь практически все МКК овладели как рабочий инструмент оценку финансового состояния предприятий по международным стандартам, современную систему бухгалтерской отчетности, инвестиционное планирование, ведение операций с ценными бумагами и т.

По личным наблюдениям автора подтверждается факт предоставления приоритетного значения развитию отношений с существующими клиентами. Некоторые МКК вводят для достижения этой цели новую форму отношений с клиентом - абонентское обслуживание. Также распространяется практика взаимной помощи МКК в получении новых клиентов путем соответствующего информирования или рекомендаций. С учетом того, что специализации отдельных МКК отличаются друг от друга, такая форма сотрудничества приближает МКК к интеграции. Это подтверждается оценками западных экспертов, которые прогнозируют в недалеком будущем слияние мелких МКК к более многопрофильным и универсальным. Как уже реализованную тенденцию таких изменений можно рассматривать недавно созданную в Киеве корпорацию МКК - ГЛАЗ (Объединенные консультанты).

Проведенный анализ позволяет спрогнозировать будущие изменения на пути развития консалтинговой отрасли в Украине. Итак, на состояние рынка менеджмент-консалтинговых услуг в Украине наиболее вероятно препятствуют следующие факторы.
Со стороны внешнего окружения:

- ✓ ослабление главных макропрепятствий, информация о которых дана выше: неблагоприятное законодательство, налоговая система, бедная экономическая среда и тому подобное;
- ✓ расширение рыночного сегмента украинских заказчиков, когда станет понятной ценность менеджмент-консалтинговых услуг и преимуществ квалифицированного руководства (предприятия будут вынуждены обращаться за поддержкой в проведении реструктуризации: изменения стратегии и организации производства);

- ✓ расширение деятельности западных клиентов - возникнет потребность в развитии стратегии и операций на украинском рынке, что сильно зависит от макроэкономической ситуации в Украине и наличии легализованных возможностей для ассоциированного приобретения украинских предприятий.

Со стороны внутренних проблем консалтинговых компаний:

- ✓ уровень зрелости и развития рынка консультационных услуг;
- ✓ глобализация бизнеса;
- ✓ конкуренция в отраслях, использующих консультационные услуги. готовность доверить решение своих проблем отечественным консультантам.

Анализ рынка и ситуации с МКК в Украине доказал, что уже на сегодняшний день существует определенное количество перспективных МКК, которые работают в этой сфере. Они приняли активное участие в анкетном опросе, устанавливают плодотворные связи с коллегами, профессионально решают внутренние проблемы.

Перспективы менеджмент-консалтинга в Украине, несмотря на молодость, еще незначительный опыт этой отрасли и негативное влияние ряда внешних факторов, в целом обнадеживающие. Это подтверждается, как видно из результатов проведенных исследований, положительной динамикой развития рынка консалтинговых услуг. С другой позиции, наиболее влиятельным фактором развития можно считать наличие уже созданной базы сообщества отечественных консультантов, которые способны видеть общие потребности рыночной экономики и организовать деятельность консалтинговых компаний в соответствии с этих потребностей.

Основная задача консультантов - оказать помощь клиентам в решении их управленческих проблем. Решить эту задачу они могут несколькими способами:

- найти проблему и предоставить способы решения;
- помочь клиенту самому найти проблему и определить пути ее решения;
- научить клиента, как находить и решать проблемы.

На практике все три модели очень часто пересекаются и взаимодополняют друг друга.

Акценты смещаются в зависимости от того, что больше всего необходимо клиенту: чтобы решили проблему за него, помогли решить проблему, или научили, как ее решить. Определение степени этой необходимости, как и необходимость консультантов, вообще, зависит от ряда факторов: время, как правило, любая проблема вносит свои временные ограничения; персонал - интеллектуальный ресурс; деньги - привлечение консультантов требует затрат.

Учитывая вышеизложенный материал, можно сделать следующие выводы:

1.Управленческое консультирование представляет собой сложный и многогранный процесс, требующий применения разнопланового интеллектуального ресурса.

2. Консалтинг приобретает все большую популярность, превращаясь в полноценную и профессиональную сферу деятельности, которая требует значительных затрат, как финансовых, так и умственных.

3. В условиях кризиса в большей степени будут пользоваться спросом услуг, направленные на сокращение расходов, оптимизацию производственных процессов в небольших объемах или при отсутствии капитальных вложений, повышения эффективности процессов управления, применения реинжиниринга бизнес-процессов.

Литература:

1. Алешникова В.І. Використання послуг професійних консультантів. – М.: Инфра - М, 1999. – 240 с.
2. В Україні скорочується ринок консультаційних послуг // http://www.unn.com.ua/ua/news/24-11-2010/210352/
3. Вартість консалтингових послуг знизилася // http://www.management.com.ua/ consulting/cons107.html
4. Верба В.А. Решетняк Т.І. Організація консалтингової діяльності: Навч. посібник. – К. : КНЕУ, 2000, 244 с.
5. Верба В.А. Структурна конфігурація вітчизняного ринку консалтингових послуг // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – Сер.: Проблеми економіки та управління. – Львів : Вид-во НУ "Львівська політехніка". – 2010. – № 683. – С. 49-54.
6. Консалтинг в Украине. – Киев: Ассоциация “Укрконсалтинг”, 1996.
7. Обзор рынка менеджмент-консалтинговых услуг // www.navigator.net.ua.
8. Посадский А.П. Основы консалтинга: пособие для преподователей экономических и бизнес-дисциплин. – М.: ГУ ВШЭ, 1999. – 240 с.
9. Рапопорт, В.Ш. Диагностика управления: (практический опыт и рекомендации). – М.: Экономика, 1988.
10. Ринок консалтингових послуг в Україні, дослідження консалтингової групи «Астарта-Таніт» на замовлення ЄБРР // www.astarta.com.ua/.../101115%20consulting.pdf
11. Тема №1: Наймаємо радника. / Український діловий тижневик "Галицькі Контракти"// www.kontrakty.com.ua/ukr/gc/nomer/2002/04/18.html.
12. Трофімова О. К. Методи забезпечення ефективності консалтингової діяльності на підприємствах промисловості : дис. канд. екон. наук : 08.07.01 / О. К. Трофімова ; Національний аерокосмічний ун-т ім. М. Є. Жуковського "Харківський авіаційний ін-т". – Х., 2002. – 222 с.
13. Чому потрібен консалтинг в умовах кризи ? // www. businesscentre.com.ua.
14. Юксвяров, Р.К., Хабакук М.Я., Я.А Лейман. Управленческое консультирование: теория и практика. М.: – Экономика, 1988.

УДК 657.1.012

О ВОПРОСЕ ОПТИМИЗАЦИИ ОЦЕНКИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Волкова Т. А. Магистрант Северо-Кавказский федеральный университет,
г. Ставрополь, Ставропольский край,
Россия

В статье рассмотрены проблемы оптимизации оценки в бухгалтерском учете. Изучены особенности оценки активов в условияхреформирования российскойфинансовой системы учета и отчетности в соответствие с международными стандартами финансовой отчетности.

Одной из важных характерных черт современного состояния российского бухгалтерского учета является расширяющийся диапазон применяемых методов оценки активов и обязательств компаний. Стоимость является важнейшей экономической категорией, а бухгалтерская оценка объектов учета становится краеугольным камнем в учетно-аналитической системе организации. На методологию оценки существенное влияние оказывают степень развития производства, управления, финансовой системы, а также профессиональный уровень бухгалтеров и пользователей финансовой отчетности [1].

Реформирование российской финансовойсистемы учета и отчетности в соответствие с международными стандартами финансовой отчетностипроисходит под воздействием всей совокупности социально-экономических факторов. В частности, для получения востребованной заинтересованными пользователями достоверной информации о стоимости активов и обязательств, все активнее обсуждается возможность применения справедливой стоимости, частными видами которой являются рыночная (восстановительная) и приведенная (дисконтированная) стоимости.

Под оценкой, как учетно-экономической категорией, понимается элемент метода бухгалтерского учета, с помощью которого устанавливается реальная стоимость объектов бухгалтерского учета, с целью более достоверного раскрытия информации в финансовой отчетности организации и анализа ее финансового и имущественного состояния на отчетную дату.

Как известно, к объектам учета относятся факты хозяйственной жизни, активы, обязательства, источники финансирования деятельности компании, доходы, расходы, капитал.

Термин справедливая стоимость известен в России из теории и практики международных стандартов. В национальных положениях по бухгалтерскому учету употребляется сходное по смыслу понятие «текущая рыночная

стоимость», при этом российские ПБУ не содержат ни четкого определения этой стоимости, ни рекомендаций по ее оценке.

В международных стандартах основа для оценки справедливой стоимости, требования к раскрытию информации об оценках справедливой стоимости освещены в МСФО 13 «Оценка справедливой стоимости».

Метод справедливой стоимости предоставляет более объективные данные для оценки будущих денежных потоков по сравнению с методом фактических затрат, создает основу для сопоставимости информации об активах и способствует более объективной оценке результатов работы по сравнению с российской финансовой отчетностью. Кроме того, справедливая стоимость оперативно реагирует на текущую конъюнктуру цен, зависит от рынков сбыта и учитывает фактор зональности, позволяет достоверно раскрывать информацию о результатах деятельности компании.

Сторонники концепции исторической стоимости, говоря о качестве бухгалтерской отчетности, обеспокоены тем, что метод справедливой стоимости может привести к изменчивости и уязвимости бухгалтерского учета в России. Вместе с тем, по международным правилам применение справедливой стоимости тесно связано с учетом временной стоимости денежных потоков, генерируемых используемыми активами.

Цель применения дисконтированной стоимости в бухгалтерских оценках заключается в закреплении событий, отражающих изменение стоимости денег во времени, а также в оценке на отчетную дату текущей стоимости денежных потоков, которые будут возникать в перспективе. Однако выбор ставки дисконтирования основан на субъективных предположениях и по своей природе является неточным. Ее выбор часто включает неопределенности в отношении и суммы, и сроков ожидаемых денежных потоков в результате событий, которые имеют место в настоящем, или, вероятно, состоятся в будущем.

Тем не менее, на наш взгляд, применение дисконтированной стоимости в российском бухгалтерском учете может способствовать улучшению качества финансовой отчетности. Например, рассматривая вопросы формирования и отражения в бухгалтерском учете стоимости основных средств, в соответствии с требованиями можно сделать вывод, что применение в учете дисконтированной стоимости позволит более точно формировать первоначальную стоимость основных средств.

Так же через применение инструмента дисконтирования достигается в бухгалтерском учете равновесие, с одной стороны, учет временного фактора стоимости денег, а с другой – установление прямой зависимости между суммой потенциальных расходов и вероятностью, а также сроком их образования. Как всеобъемлющий показатель выбирается и утверждается только после того, как будет определена средневзвешенная стоимость капитала организации, которая характеризует уровень общей суммы расходов по обеспечению каждого источника финансирования. Вместе с тем, ставка дисконтирования, с одной стороны, выступаеткак ставка расходов до налогообложения и находится в

соотношении с прогнозируемой величиной инфляции, с другой - учитывает рыночные риски, на величину которых не были откорректированы расчеты по наращиванию денег в будущем.

Другим расчетным методом определения справедливой стоимостиобъекта, является пересчет по текущей (восстановительной) стоимости актива или обязательства. МСФО(IAS) 29 «Финансовая отчетность в условиях гиперинфляции» подтверждает эту позицию, а также упоминает о методе учета по восстановительной стоимости, которая отражает изменения в рыночных ценах на конкретные активы [2]. Кроме того, МСФО требуют обязательное тестирование как долгосрочных, так и оборотных активов на случай их обесценения по тем или иным причинам. Однако в российских условиях оценка активов на обесценение связано с рядом практических трудностей. В частности, относительно небольшой объем публичной информации о сделках с объектами оценки, ввиду отсутствия активного рынка для большинства из них, снижают достоверность оценки и выносят на первый план вопрос о целесообразности применения зарубежных подходов к учету и оценке.

Тем не менее, методы оценки, рекомендуемые МСФО, обладают явным преимуществом, так как являются более объективными и ориентируются на реальные условия рынка. Но их применение в нашей стране требует значительных измененийкак нормативно-правового уровня учета, так и разработки методики обучения имеющихся специалистов.

При определении справедливой стоимости необходимо учитывать характеристики активов и обязательств, а именно состояние, местонахождение и размер актива, ограничения на продажу или использование актива. Важно при этом учитывать и риски, с которыми сопряжена деятельность предприятий. Эти процедуры ставят перед бухгалтером так же управленческие и аналитические задачи.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что возможности управления стоимостью активов, которые дают МСФО пока еще остаются неиспользованными, ввиду того, что результаты переоценки илюбые другие уточнения, предпринятые исходя из экономической целесообразности, не отражаются в финансовой отчетности, а также не признаются в целях налогообложения прибыли организаций. Но, тем не менее, пользователи финансовой отчетности требуют точности и достоверности оценки чистых активов организации, причем, не только на текущий момент, но и на перспективу. Поэтому методы и приемы МСФО можно применять российскими организациями только для целей раскрытия информации в пояснениях и приложениях к основным формам финансовой отчетности.

Библиография:

1. Арефьев А.А.,Султанова М. К.Международные стандарты финансовой отчетности в российской системе учета// Проблемы современной науки и образования. – 2016

2. Султанова М.К. Конвергенция национальных правил бухгалтерского учета с международными стандартами финансовой отчетности / Москва, МГГЭУ. -2014

УДК 330.35(478)

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Раковчена Р. преподаватель кафедры
Бухгалтерского учета и финансов
Комратского госуниверситета
Русева Стефанида магистрант
кафедры Бухгалтерского учета и
финансов Комратского
госуниверситета

В экономической теории экономический рост определяется как «увеличение объёмных показателей экономической деятельности в результате увеличения количества используемых факторов производства или совершенствования техники и технологии» [3, с.462]. Устойчивый экономический рост любой страны должен быть основан на существующей объективной реальности экономики и политики и являться отражением долгосрочной программы социально-экономического развития страны как главной ее составной части. Основной целью экономического роста страны является «увеличение объёмов производства благ и услуг, улучшение их качества, обеспечение более высокого уровня жизни» [2, с.228].

Государство как субъект рынка должно проводить политику по стимулированию экономического роста для того, чтобы обеспечить развитие национальной экономики по важнейшим её аспектам. При этом политика государства должна быть направленна главным образом на бюджетно - налоговую и кредитную политику. Эта взаимосвязь необходима, так как именно она сможет обеспечить достаточную устойчивость страны в условиях рынка, чтобы добиться экономического роста.

В экономике выделяют два типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный. Первый тип характеризуется тем, что происходит количественное увеличение ресурсов путёмпростого добавления факторов производства. При данном типе рост валового продукта достигается посредством расширения сферы применения материальных, трудовых и

природных ресурсов. При втором типе экономический рост обеспечивается благодаря совершенствованию использования ресурсов на основе применения наиболее эффективных средств труда, более совершенных технологий и форм организации процесса производства. Эти механизмы экономического роста страны должны быть устремлены на то, чтобы основная цель – увеличение производства благ с их высокими характеристиками качества – была достигнута. Источниками финансирования экономического роста могут быть ресурсы финансовых рынков, хозяйствующих субъектов, а также государства [1, с.20].

На сегодняшний день для РМ качественные факторы должны стать ключевыми факторами, обеспечивающими экономический рост. Однако так как РМ находится в стадии перехода к рыночному хозяйству, и переход экономической деятельности из сферы сельскохозяйственного производства с низкой производительностью в сферу производства и услуг с более высокой производительностью. Природа роста была скорее экстенсивной, чем интенсивной.

Развитие экономики характеризуют такие показатели как: объём ВВП, который в 2015 году составил 6119 млн $.,ВВП на душу населения составил 1740$.,уровень инфляции 13,6%., среднемесячная заработная плата 4882 лея, или 245,19 $. [7]

Приоритетная отрасль экономики — агропромышленный комплекс, базирующийся на переработке сельскохозяйственного сырья и производстве пищевых продуктов, напитков.

Самая значимая отрасль — сельское хозяйство. Это стратегическая отрасль молдавской экономики. 2/3 сельскохозяйственного производства — продукция земледелия. Поскольку, доля сельского хозяйства в структуре ВВП, РМ составляет 28% - один из самых высоких уровней в Европе. Необходимо отметить, что основная часть населения занята именно в этой сфере – 45,7%.При этом промышленность составляет лишь 20% в структуре ВВП, тогда как на сферу услуг приходится более половины ВВП (52%). [8]

Однако нельзя сказать, что сельскохозяйственные параметры для экономического роста будут являться его качественными параметрами, несмотря на то, что данная отрасль в определенной степени является основной, в обеспечении экономического роста государства.

Анализ факторов экономического развития в РМ наталкивает на очень тревожный вывод – потенциал роста за последние 10 лет не превышал отметки 4,5 – 5 % в год. [9]

Воспроизводство осуществляется в двух формах: простого и расширенного. Экономический рост является отражением расширенного

воспроизводства экономики страны. С экономическим ростом должен увеличиваться и потенциал страны: должен происходить рост основного и оборотного капитала, рабочей силы. Это, скажем, первая «оболочка» или первая составляющая экономического роста. Если она есть, то именно она становится базой для увеличения валового внутреннего продукта – второй составляющей («оболочки») экономического роста.

Таким образом, если идет качественный экономический рост, то происходит обновление основных производственных фондов как технической базы производства, улучшается использование оборотного капитала, улучшаются условия труда, работающих на предприятиях, заработная плата становится формой достойной цены, (а не стоимости) рабочей силы.

Экономический рост в РМ, тесно связан с потоком денежных переводов. Трудовые заработки граждан Молдовы, находящихся за рубежом, увеличивали доход домашних хозяйств, увеличивая тем самым потребительский спрос. Этот спрос, стесненный ограниченными возможностями национального производства, в значительной степени удовлетворялся за счет импорта товаров и услуг. Данная ситуация принесла пользу государственному бюджету, однако в торговом балансе стали появляться тревожные показатели торгового дефицита.

Необходимо отметить, что за рубежом трудятся порядка 1 млн граждан РМ. Денежные переводы молдавских мигрантов составляют 25% размера ВВП. Объем денежных переводов в Молдову посредством банков из-за рубежа в 2015г.составил 338,09млн.$. [8]

Данный факт свидетельствует об уязвимости отечественной экономики и значительно зависит от внешних факторов. В целях оптимизации ситуации РМ, необходимо заменить модель роста, основанной на потреблении, которое обогащается денежными переводами, более инициативной моделью, основанной на привлечении инвестиций, а также на развитии отраслей промышленности для экспорта товаров и услуг. Сегодня очень тяжело привести экономику Молдовы к данной модели. Отрицательный рост экономического потенциала страны происходит при упадке потенциала всех отраслей экономики, и в долгосрочной стратегии расширенного воспроизводства, задача обеспечения экономического роста не будет выполнена как в количественном, так и в качественном её аспекте.

Одним из ключевых факторов обеспечения экономического роста можно выделить человеческий капитал. Человеческий капитал является одним из немногих ресурсов, который может дать РМ сравнительное преимущество. Тем не менее, если рабочая сила не специализируется в областях,

востребованных потенциальными инвесторами – поставщиками рабочих мест, человеческий капитал остается неиспользованным ресурсом.

Характерным явлением, которое в последние годы приобрело особый размах в образовательной системе РМ, является предпочтение высшего образования. В последние два десятилетия отмечалось удвоение количества студентов, обучающихся в высших учебных заведениях, в ущерб среднему специальному и среднему профессиональному образованию. (см. рисунок 1)

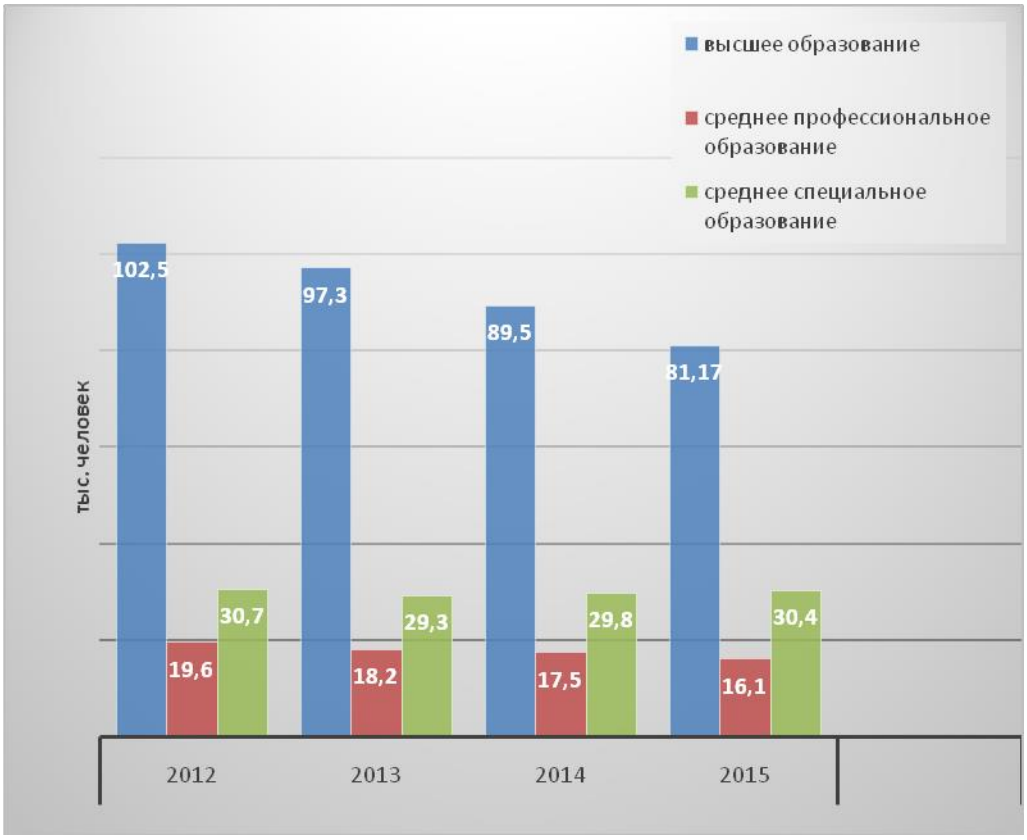


Рис. 1. Динамика студентов, обучающихся в высших учебных заведениях, в сравнении с учреждениями средне специального и среднего профессионального образования в РМ за 2012 – 2015 гг.

В целом, высшее образование становится все более доступным, а возрастные ограничения были устранены. Также, большое количество студентов в системе высшего образования по сравнению с гораздо меньшим количеством людей, обучающихся в учреждениях среднего профессионального и среднего специального (профессионально-технического) образования, показывает, что университетское образование является одним из приоритетных направлений для граждан Республики Молдова. Популярность высшего образования растет, несмотря на то, что 71,3% студентов учатся на контрактной основе, оплачивая стоимость обучения.

Расходы на образование в Республике Молдова достигли рекордного показателя –9,1% ВВП (средний показатель в Европе равняется 5,5% ВВП).

В настоящее время в университеты Молдовы зачислено 81669 студентов, из них 63329 студентов на дневном обучении I цикла, и 14486 студентов II цикла, остальные 3854 - в высших мед. учреждениях. Уровень безработицы среди представителей данной возрастной категории составил 8,5%. [8]

Рынок труда в Молдавии полон парадоксов. По статистике, около 83 тысяч граждан страны официально числятся безработными. Массово уезжают за рубеж гастарбайтеры.

В то же время местные предприниматели не могут найти нужных специалистов, а иностранные инвесторы привозят своих инженеров и техников для работы на молдавских стройках.

Парадоксы молдавского рынка труда, связаны в первую очередь с отсутствием четкой государственной политики в этой сфере.

Стоит отметить, что для устойчивого динамичного развития экономики необходимо возрождать производство, вкладывать деньги в обрабатывающую индустрию, создавать новые машины, оборудование, приблизиться хотя бы немного к развитым странам. На основании этого можно утверждать, что экономический рост без развития всех сфер национальной экономики невозможен. Но отрасли экономики не заработают, если в них не вкладывать капитал, финансовый и интеллектуальный. Денежный фонд для вложения в основной капитал национальной экономики может и должен создаваться, при этом,он должен быть не менее 25% от объема ВВП.

На взгляд авторов, повысить экономический рост можно, если:

• использовать возможности внешнеэкономической интеграции, расширение позиций на мировых рынках сбыта с учетом маркетингового анализа;

• усилить инновационную составляющую в социально-экономическом развитии страны, упраздняя роль некоторых традиционно используемых факторов экономического роста;

• производить продукцию с большей добавочной стоимостью;

• государству как субъекту рынка активизировать политику для усилия национальной безопасности страны.

На сегодняшний день устойчивый экономический рост возможен только при качественном государственном регулировании, направленном на повышение инвестиционной и инновационной активности, на модернизацию экономики в целом.

Библиография:

1. Кучуков Р. Модернизация экономики: проблемы и задачи // Экономист. 2010. № 1. С. 20–29.
2. Общая экономическая теория (политэкономия) / Под общ.ред. акад. В. Видяпина, акад. Г. Журавлевой. М.: ПРОМО-Медиа, 1995. 608 с.
3. Райсберг Б., Лозовский Л., Стародубцева Е. Современный экономический словарь. М.: Инфра-М, 2002. 480 с.
4. Семенова Е. Возможности инновационного типа развития // Экономист. 2006. № 3. С. 19–26.
5. Теняков И. К вопросу о природе экономического роста // Экономист. 2007. № 11. С. 28– 30.
6. Шараев Ю. Теория экономического роста. М.: ГУ ВШЭ, 2006. 250 с.

УДК 658.15

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ДОСТИЖЕНИЙ ФИНАНСОВЫХ ЦЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ

Шкиопу Ирина, преподаватель
Кагульского государственного
университета им. Б.П.Хашдеу

Abstract: *The financial management represents the rational management of the company's finance, that's why this is important for the enterprise. Evolution of financial management has come up to the stage that shows us that the business is in a permanently changing and each enterprise is affected not only by the actions within it, but also by the evolution of the economic environment in which it operates. So it is increasingly difficult to achieve financial goals.*

Финансовый менеджмент – это управление финансами предприятии. В наши дни теория финансового менеджмента является наиболее динамично развивающейся наукой в Молдове и за рубежом. Эта наука сочетает в себе как теоретические разработки в области финансов, управления, учета, анализа, так и практическую направленность деятельности. Перспективность этого направления можно также обосновать тем фактом, что, развиваясь, финансовый менеджмент определяет и финансовые цели предприятии.

Существует система финансовых целей предприятий, достижение которых служит признаком успешного управления финансами, однако приоритетной является управление стоимостью предприятии. Роль финансового менеджмента не сводится только к финансовым решениям

предприятии (привлечению и размещению денежных средств), а заключается в бюджетировании всех подразделений в соответствии с плановыми результатами их деятельности, которые устанавливаются в соответствии со стратегическими целями предприятии и контролируются финансовыми службами. Финансовый менеджмент позволяет координировать и ориентировать деятельность всех структурных подразделений предприятии на увеличение стоимости предприятии.

Обычно выделяют три функции финансового менеджмента:

а) финансово-оперативную (связанную с управлением текущими активами и текущими пассивами через систему платежей, расчетов и выплат);

б) контрольно-аналитическую (обеспечение анализа финансовой отчетности и финансового состояния компании, финансового планирования);

в) инвестиционно-финансовую (обоснования для принятия решений по формированию финансовых ресурсов и инвестициям предприятии).

Первые две функции финансовый менеджмент частично заимствованы у бухгалтерской службы. Третья функция – инвестиционно-финансовая является собственная функция финансового менеджмента. Можно даже так сказать, необходимость в профессиональной работе финансового менеджера возникает тогда, когда, во-первых, нужно где-то взять необходимые для деятельности предприятии финансовые ресурсы, а во-вторых, правильно определить, куда инвестировать ресурсы предприятии.

Финансовый менеджмент это многоцелевая дисциплина. Как уже было выше отмечено в молдавской практике, и не только, с давних времен закрепилось представление, что единственной целью финансовой деятельности любого коммерческого предприятия в рыночных условиях является максимизация прибыли.

Это – явное наследие марксизма: именно так писал К. Маркс в «Капитале», характеризуя деятельность капиталистических предприятий в середине XIX в. Но к концу того же века ситуация стала меняться: быстрые темпы стал набирать научно-технический прогресс, требующий значительных средств для своего финансирования. Существенно большее значение, чем во времена Маркса, приобрели социальные вопросы, тоже вынуждавшие капиталистов отвлекать часть прибыли на их решение. Кроме того, западными мыслителями уже в начале XX в. было показано, что у предприятия может быть очень высокий уровень рентабельности и оно, тем не менее, через какое-то время может разориться, если будет ориентироваться только на максимизацию прибыли.

У любой современной предприятий есть целый ряд целей разной значимости, которые оно обязано стремиться реализовывать в своей деятельности.

Прежде всего, в своей финансовой деятельности предприятий имеет необходимость сохранения первоначального и накопленного богатства. Если предприятия (в лице финансовых менеджеров) не способна сохранить имеющийся у нее капитал, то и прибыли никакой может не быть. Например, если деньги в данный период обесцениваются с темпом 10%, а предприятия формально имеет 5% рентабельности, то на самом деле никакой прибыли в этой ситуации быть не может. Наоборот, такая предприятия будет иметь 5-процентные убытки.

Помимо этого, одной из важнейших целей деятельности в современных условиях является стремление к наращиванию капитала предприятий (к максимизации рыночной стоимости предприятий). Эта цель очень часто вступает в прямое противоречие с целью максимизации прибыли.

Кроме того, целями финансовой деятельности предприятий (и, соответственно, ее финансового менеджмента) является:

а) недопущение банкротства;

б) инициация финансовых решений, устраивающих все заинтересованные лица;

в) стремление поддерживать приемлемые темпы роста экономического потенциала предприятий;

г) удержание достигнутых позиций в конкурентной борьбе.

Финансовый менеджмент это косвенное управление денежными потоками (входящим в предприятие и исходящим из него), опосредованное применением различных финансовых инструментов (коих сегодня уже изобретено десятки – акции, облигации, чеки, векселя, форварды, фьючерсы, опционы, варранты и т. п.). Именно за счет применения тех или иных финансовых инструментов финансовый менеджер выстраивает нужную ему ситуацию на финансовом рынке, чтобы денежные потоки двигались туда, куда ему нужно[1,с.22].

В молдавской практике бизнеса теория финансового менеджмента лишь недавно стала играть значимую роль. Финансовые работники стали использовать многовариантные сценарии развития событий и методы принятия решений с использованием вероятностных оценок. Однако эта практика присуща в основном крупным предприятиям. Малый и средний бизнес ориентирован на налоговый учет и составление финансовой отчетности лишь в целях налогообложения.

В условиях быстроизменяющейся внешней среды эффективное управление финансовой деятельностью предприятий предполагает оптимизацию финансового ресурсного потенциала. От того, насколько сбалансированы интересы разных действующих субъектов предприятий, гармонизированы финансовые цели, зависит финансовое благополучие фирмы.

Построение системы финансового менеджмента на предприятий в настоящее время должно быть сбалансировано и гармонизировано со скоростью изменения внешней среды, а также с целями и задачами заинтересованных сторон (стейкхолдерами).

Наиболее общее и полное определение финансового менеджмента дается у Е.С. Стояновой, в котором под финансовым менеджментом понимается наука управления финансами предприятия, направленная на достижение стратегических и тактических целей[4,с.656]. Расширим это определение, добавив динамичность и нелинейность внутренней и внешней среды предприятии. В результате предлагается следующее понятие финансового менеджмента.

Финансовый менеджмент это наука о динамическом управлении финансами предприятии, направленном на балансирование и достижение целей стейкхолдеров, взаимодействующих внутри предприятии и во внешней среде.

Финансовый менеджмент как наука возник в конце XIX века, что было связано с развитием акционерных обществ и как следствие развитием финансового рынка. За более чем столетний период своего существования финансовый менеджмент прошел несколько этапов[5,с.13]. Выделим пять этапов становления и развития финансового менеджмента, которые представим в разрезе решаемых финансовых целей компаний (табл. 1.).

Таблица 1.

Этапы развития финансового менеджмента в размере решаемых финансовых целей предприятий

Этапы / периоды	Решаемые финансовые цели
Первый этап / 1890-1930 гг.	Определение источников и форм привлечения капитала в процессе создания и развития бизнеса. Выделение форм объединения предприятий. Формирование системы рейтинговых оценок облигаций и акций. Разработка системы основных индикаторов состояния, динамики конъюнктуры финансового рынка
Второй этап / 1931-1950 гг.	Сформирована система методов углубленной диагностики и критериев интегральной оценки финансового состояния предприятий (коэффициентный анализ, основные стандарты отчетности). Сформированы основные этапы антикризисного управления. Унифицированы основные инструменты финансового рынка. Разработаны основные методологические принципы оценки финансовых инструментов с учетом фактора риска
Третий этап /	Обоснованы цели деятельности предприятий. Выявлены условия

1951-1980 гг.	эффективного формирования портфеля финансовых инвестиций. Разработаны методологические подходы и методический аппарат оценки рыночной стоимости финансовых активов. Разработана методология оценки стоимости собственного и заемного капитала, методы управления структурой капитала. Сформированы основы дивидендной политики в соответствии с главной целью финансового менеджмента. Разработаны стратегии управления оборотными активами предприятий и методы оптимизации каждого вида оборотного актива. Сформированы методологические основы финансового планирования и бюджетирования
Четвертый этап / 1981-2007 гг.	Консолидированы основные концептуальные подходы к управлению финансами предприятий. Обоснованы принципы и модели финансового обеспечения устойчивого роста предприятий. Усовершенствованы методы управления рисками
Пятый этап / 2008 г. – настоящее время	Теория когерентного рынка. Гипотеза фрактального рынка. Фрактальный анализ финансовых рынков. Непараметрическая методология анализа финансовых временных рядов

Источник: Создана автором на основе источника [5]

Первоначальный этап связан со становлением финансового менеджмента как науки. Разработанные методологические подходы к анализу деятельности предприятии позволяли решать основные задачи управления финансами предприятии как в теоретическом, так и практическом плане.

Второй этап развития финансового менеджмента связан с Великой депрессией и экономическим спадом. Поэтому основными целями управления предприятии этого периода являлись: вывод из кризисного состояния, предотвращение банкротства, восстановление деловой активности.

Достижением третьего этапа эволюции финансового менеджмента является разработка концептуальных положений, актуальных и в настоящее время. Именно на этом этапе разработана методология оценки стоимости капитала.

Четвертый этап развития характеризуется начальными процессами глобализации мировой экономики, а также возрастанием нестабильности на мировых и национальных финансовых рынках.

Новый пятый этап развития финансового менеджмента начался в 2008 году во время мирового финансового кризиса. Развитие финансового менеджмента сопровождалось в этом периоде проникновением процесса глобализации во все сферы экономической, политической, социально-культурной жизни общества. Укрепилась теория когерентных финансовых рынков (Томас Веге). Эта теория базируется на нелинейных статических моделях[6]. Основой для теории когерентного рынка послужила теория социальной имитации, согласно которой поведение индивидов в различных социальных группах подобно молекулам в бруске металла. В одних условиях они ведут себя независимо, в других случаях возникает «поведение» толпы, то

есть рациональное мышление заменяется коллективным. Согласно гипотезе когерентных финансовых рынков, существует взаимосвязь между доходностью ценных бумаг и рыночной поляризацией. Рыночная доходность финансовых рынков может колебаться около нуля, а может сильно поляризоваться. Когерентный рынок обладает «долговременной памятью» и имеет определенные тренды. На когерентных рынках величина ожидаемой доходности более чем в два раза превышает значение стандартного отклонения.

На пятом этапе развития финансового менеджмента также получила свое развитие теория фрактального рынка капитала[2,с.197]. Эта теория предполагает, что на рынке есть широкий спектр агентов с разными инвестиционными горизонтами и, следовательно, разными предпочтениями. Эти горизонты меняются от нескольких минут до нескольких лет. Устойчивым положением на таком рынке является режим, при котором средняя доходность не зависит от масштаба, если не считать умножения на соответствующий масштабный коэффициент. Движения цен большинства финансовых инструментов внешне похожи на разных масштабах времени и цены. По внешнему виду нет возможности сказать, относятся данные к недельным, дневным или же часовым изменениям[3,с.408].

Тогда же было положено начало непараметрической методологии анализа финансовых временных рядов. Метод нормированного размаха, или R/S-анализ, используется для различения случайного временного ряда и фрактального временного ряда. Эти методы позволяют выявлять закономерности в поведении (зависимости в значениях) процессов там, где ранее считалось, что их не существует. Нелинейные (непараметрические) методы анализа процессов позволяют отличать хаотические колебания от случайных процессов, различать «цвет шума», мультифрактальные и монофрактальные процессы, классифицировать процессы по степени и характеру зависимостей в их значениях.

В зависимости от поставленных перед предприятием целей и инвестиционных горизонтов разрабатывается финансовая модель предприятии, построенная на генераторах, входящих в модель (возможностях, целях и процессах заинтересованных лиц компании). На каждом этапе финансового развития перед предприятием стоят разные цели, финансовые возможности и ресурсы. Поэтому для каждого финансового этапа необходимо разработать стоимостные карты, в которых отражены динамические показатели, актуальные для текущего этапа.

Одной из функций финансов является ресурсообразующая функция, которая предполагает систематическое формирование в необходимом количестве финансовых ресурсов из разных источников. Для достижения

главной стратегической цели и управления рисками предприятии в условиях динамично изменяющейся внешней среды необходимо предъявлять требования к качеству и количеству инвестированного капитала предприятии. Традиционной задачей классического финансового менеджмента является привлечение капитала из различных источников финансирования по критерию минимизация стоимости их привлечения. Кроме того, все управленческие решения, согласно классическим теориям, направлены на оптимизацию структуры капитала предприятии.

Такая позиция оправдана в условиях идеального рынка и гипотезы эффективности рынка. В условиях же реального функционирующего рынка предприятии часто предпочитают не менять долгое время структуру капитала, если велики издержки по такой оптимизации. Поэтому необходимо определить стратегию определения качества привлеченного капитала для сохранения инвестиционной привлекательности предприятии в настоящем и будущем.

Реализация финансовых целей требует разработки методологической основы, включающей методы и инструменты управления. В настоящее время имеются лишь разрозненные решения отдельных задач, реализованных на основе разных целевых функций.

Таким образом, возрастающая неуправляемость мировой экономики в условиях глобализации затрагивает интересы как всего мирового хозяйства, так и отдельно взятой предприятии. Предприятие является открытой, сложной, нелинейной и неравновесной системой, подчиняется теории самоорганизации систем. Следовательно, постоянно находится в хаотичном движении. В результате линейные детерминированные модели, господствовавшие в методологии финансов до настоящего времени, оказались несостоятельными для решения задач, стоящих перед финансовым менеджментом. Была выработана новая методология, а также инструменты и модели, способные решать задачи прогнозирования и управления предприятием в условиях быстро изменяющейся внешней среды.

Библиография:

1. Берёзкин Ю. М., Алексеев. Д.А. Финансовый менеджмент : учеб.пособие – 2-е изд., испр. и доп., Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2015, стр.330, ISBN 978-5-7253-2799-1.
2. Mandelbrot, Benoit B. Three fractal models in finance: Discontinuity, concentration, risk, Economic Notes (Banca Monte deiPaschi di Siena SpA), 26 (2), 1997, стр. 353, ISBN 9781847651556 1847651550

3. Мандельброт Б., Хадсон Р.Л. (Не)послушные рынки: фрактальная революция в финансах. The (mis)Behavior of Markets: A Fractal View of Risk, Ruin, and Reward – М.:Вильямс, 2006, стр. 408. ISBN 5-8459-0922-8, 0-1300-9717-9
4. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник – М.: Перспектива, 2010, стр. 656, ISBN 5-88045-096-1.
5. Старкова Н.А. Финансовый менеджмент: Учеб.пособие /РГАТА имени П.А. Соловьева, Рыбинск, 2007, стр. 13.
6. Vaga T., The Coherent Market Hypothesis, Financial Analysts Journal, 1991, December/January, ISBN 978-1-4613-1369-4.

УДК 658.155

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Волкова Т. А. Магистрант Северо-Кавказский федеральный университет, Ставропольский край

В статье рассмотрены теоретические аспекты планирования прибыли предприятия: основные понятия, методы планирования прибыли, а также предложена система планирования прибыли, базирующаяся на основных подсистемах планирования.

Прибыль – важнейший показатель, характеризующий экономические результаты деятельности хозяйствующих субъектов экономики. Ориентациянаполучение прибыли выступает непременным условием деятельностикоммерческих предприятий в условиях рыночного хозяйствования.

Прибыль предприятия важна не только для собственников бизнеса, но идля контролирующих органов, конкурентов, кредиторов, руководителей предприятия. Такое количество интересов вызывает формирование различных определений данной дефиниции.

Для эффективного управления прибылью предприятия необходимо раскрытьмеханизм ее формирования, оценить влияние всех факторов на ее ростили снижение. Величина прибыли формируется под воздействием ряда факторов, как зависящих, так и не зависящих от усилий предпринимаемых

предприятием. Уровень цен на потребляемые ресурсы, рыночнаяконъюнктура, нормыамортизационных отчислений – это совокупность факторов, находящихся внесферы влияния предприятия. Зависят от предприятия в некоторой степени такие факторы, как уровень цен на реализуемую продукцию и заработная плата.

К факторам, зависящим от предприятия, относятся уровень хозяйствования,компетентность руководства и менеджеров, конкурентоспособность продукции, организация производства и труда, его производительность, состояние и эффективность производственного и финансового планирования [2].

Основу механизма управления прибылью предприятия составляют системы и методы ее планирования.

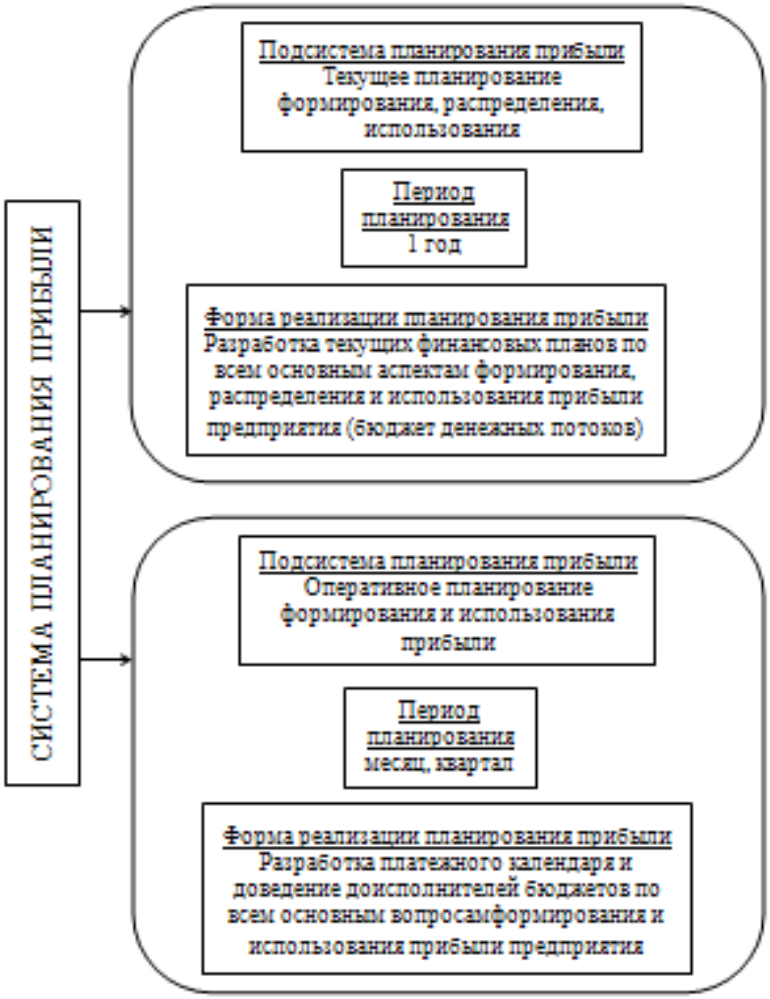


Рисунок 1 -Подсистемы планирования прибыли предприятия и формы реализации результатов

Важнейший аспект управления – планирование прибыли, которое представляет собой процесс разработки системы мероприятий пообеспечению

ееформирования в необходимом объеме и эффективного использования в соответствии с задачами развития предприятия в предстоящем периоде [1].

Планирование прибыли на предприятии базируется на использованиитрех основных его подсистем:

1)прогнозирование формирования и распределения прибыли предприятия;

2)текущее планирование формирования, распределения и использованияприбыли предприятия;

3)оперативное планирование формирования и использования прибылипредприятия.

Каждой из этих подсистем планирования прибыли присущи свои формыреализации результатов. Наше видение данных подсистем и форм их реализации представлено на рисунке 1.

Вся плановая работа должна проводиться по программе, совместимой спрограммой управленческого учета. Планирование должно проводитьсястрогов соответствии с разработанным графиком операций.

Основными методами планирования на предприятии могут являться:

1. Метод прямого счета. Прибыль планируется как разница между спрогнозированными валовыми доходами и издержками обращения. Основная проблема состоит в экономически обоснованном планировании обозначенных исходных показателей валового дохода и издержек обращения. При планировании издержек обращения применяется постатейный расчет издержек обращения и планирования общего уровня с использованием математических методовкорреляционной зависимости издержек.

2. Метод экстраполяции на основе анализа показателей динамики и рентабельности и факторного анализа прибыли, и на основе установления теснотысвязей прибыли с соответствующими факторами с использованием математического уравнения гиперболы.

3. Аналитический метод применяется как дополнение к прямому методу вцелях контроля результатов, полученных данным методом. Как правило, егоприменяют для планирования прибыли промышленных предприятий, с большим ассортиментом выпускаемой продукции. Преимущество этого метода состоит в том, что он позволяет определить влияние отдельных факторов на плановую прибыль. При аналитическом методе прибыль определяется не по каждому виду выпускаемой в планируемом году продукции, а по всей сравниваемой продукции в целом. При планировании валового дохода необходим системный подход, то есть должна быть обеспечена взаимная увязка всех показателей плана предприятия [3].

Таким образом, грамотное и эффективное управление прибылью предусматривает построение на предприятии организационно-методических

принципов функционирования системы планирования прибыли предприятия, котораяпредусматривает, в первую очередь, внедрение обозначенных подсистем планирования с применением широко распространенных в практике финансовогоменеджмента методов планирования прибыли.

Список литературы

1. Бланк И.А. Управление прибылью. – 3-е изд., перераб. идоп. Ника-Центр, 2011

2. Гятов А.В. Разработка стратегии предприятий на формирующихся аграрных рынкахДисс. на соискание ученой степени кандидата экономических наук.г. Нальчик, 2013.

3. Росс С., Вестрефилд Р., Джордан Б. Основы корпоративных финансов. –М.: «Лаборатория базовых знаний», 2015

УДК 330.341

НЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ В ЭКОНОМИКЕ: НОВАЯ ПАРАДИГМА

Таушанжи К.П., доктор экономики
декан экономического факультета
Дели В.З., мастерантка экономического
факультета

«Нельзя решать проблемы,
находясь на том же уровне
сознания, на котором мы ее
создали»
Альберт Эйнштейн

Вызовы глобализации очевидны – многие исследователи: философы, экологи, экономисты, социологи, сходятся в одном, что основной причиной поставившей человечества на грань экономической и экологической катастрофы, является бездуховность нашей цивилизации. Отсюда следует, что первопричиной экономического, а значит и цивилизационного кризиса следует искать внутри человека, внутри экономического агента. Материальные и духовные ценности, которыми владеют экономисты различных профилей во многом зависит от полученных знаний в школах и университетах. Анализ показывает серьезную диспропорцию между продвинутыми технологиями и гуманитарными ценностями. Нам следует переосмыслить такие социальные институты как семья – школа – университет, посредством которых

формируется личность. Известно, что гармонически развитая личность – есть высокодуховная личность, отсюда следует что материалистические ценности приведены в соответствии с духовными ценностями.

Как измерить неэкономическими ценности?

Если материальны (экономические) ценности поддаются к изменению, то как измерить духовные (неэкономические) ценности.

Экономисты сознательно уходят от таких понятий как: духовные ценности, этика, мораль, состояние радости, так как их нельзя количественно измерить. Перед австрийскими экономистами – маржиналистами свое время стояла подобная задача: как измерить полезность товаров и услуг (если один продукт вкуснее другого или первый потребленный товар полезнее последующих). Они ввели условное понятие «ютиль» (полезность), который действует в пространстве и во времени, и вошло в учебники как « закон убывающей предельной полезности».

Предложенные нами условный показатель «благо» действует в пространстве и во времени и имеет свою отправную точку и это отправная точка принимается за единицу ($W_k = 1$) и рассматривается как тенденция роста и развития.

Таким образом, расширенная модель принятия управленческих решений, при выборе инвестиционного проекта ориентированного на гармонизацию личности примет вид:

$$E(W) = \sum_{k=1}^{n} Rk * Pk * Wk$$

Где:

E(W)- математическое ожидание благосостояния,

Wk – коэффициент блага.

Показатель степени физического и духовного здоровья инвестора ранее не учитывался, однако это необходимо делать, поскольку, в противном случае используемые методики прежде всего для развивающихся и слабо развитых стран, дают некорректные результаты.

Коэффициент блага (Wk) является отражением состояния здоровья и психологического климата в коллективе. Окончательное решение об инвестировании целесообразно принимать не с учетом максимизации прибыли, а на основе максимизации математического ожидания благосостояния. П о новой методике инвестор даст предпочтение тому проекту, где выше / больше общее благосостояние, при этом коэффициент с физического и духовного состояния инвестора должен быть больше единицы: $Wk > 1$. Если $Wk \leq 1$, то проект считается ущербным и не принимается к рассмотрению. За основу следует брать экономико - экологическую эффективности, защищая как индивида, так и окружающую среду. Настало время изучать экономическую

теорию на стыке философии, физики, политологии В.С. Соловьев в книге «Оправдание добра» пишет: « Признать в человеке только деятелем экономического производителя, собственником и потребителем вещественных благ – есть точка зрения ложная и безнравственная».

Смену научной парадигмы следует искать в образовании, нужны новые учебники новые понятия. Следует изъять из учебников такое магическое понятие как «конкуренция» (борьба за выживание). В нашем неразвитом обществе придумали конкуренцию в экономике, где выживают сильные, их назвали конкурентоспособными, они подчинили себе менее конкурентоспособных. « Дикий закон» работает только в бездуховном обществе.

Наша попытка заменить «конкуренцию» на «сотрудничество» в учебном процессе, не находит поддержку среди всех ученых экономистов. Мы с уважение относимся к нашим оппонентам. Сегодня преподается либеральная рыночная экономика, где «конкуренция» является главным атрибутом, а Адам Смит –нашим общим кумиром. Все это правда и западная рыночная экономика накормила и одела передовые страны, и мы, Восточные страны, переняли этот результат. Однако, теорию свободного предпринимательства А.Смит написал 1776 г., а сегодня ТНК создали много социальных и экономических проблем и конкуренция стала источником всех бед: безобидная конкуренция между фирмами перерастает в торговую и энергетическую войну, а последние межнациональные конфликты и войны.

Сегодня мы видим, как игроки конкурируют между собой за сферы влияния, преследуя свои интересы, в результате чего на Украине – развязана гражданская война. Если бы было сотрудничество, оно способствовало бы осознанию необходимости мирного решения Украинской проблемы на геополитическом уровне. Вот почему на наш взгляд следует пересмотреть «конкуренцию» (борьбу) начиная с межличностного уровня и завебршая на уровне цивилизации, всей планеты.

«Конкуренция» - это превосходство одного человека над другой и т.д., что приводит к социальному расслоению.

Здесь, также, на наш взгляд должна произойти смена научной парадигмы – не «борьба», а «сотрудничество» двух цивилизаций: Западной и Восточной. Научный мир должен осознать, что только взаимное сотрудничество на всех уровнях общественного развития позволит решить общепланетарные проблемы. Это исходит из Божественного закона « перед Богом мы все равны».

Вызывает сомнение, как измерить неэкономические факторы (здоровье, счастье ….). через относительный показатель, используя порядковый анализ полезности, инвестор может ранжировать в порядке предпочтительности инвестиций в проекты в соответствии с субъективной оценкой, довольствуясь «лучше – хуже», « больше – меньше».

Возросшие Сознание в обществе требует поиска новых равновесий за пределы трехмерного измерения на высших порядках – приведения в равновесие материальных и духовных ценностей (MV=SV).

Мы предлагаем оценивать инвестиционные проекты (выбор оптимальных решений) с учетом физического и духовного состояния инвестора, где вводится показатель «благо» (Well).

Библиография:

1. IDIS Viitorul « Финансирование малых и средних предприятий Республики Молдова: Проблемы, тенденции и перспективы», Кишинев 2012.
2. Богомолов О.Т. Неэкономические грани экономики: непознанное взаимовлияние. Научные и публицистические заметки обществоведов. М. : Институт экономических стратегий. 2010
3. Деминг Э. Новая экономика. М.,2010
4. Соловьев В.С. Оправдание добра. М.,2016.
5. Таушанжи К.П., Карабет М.А. Многомерная экономика в образовании: проблема и суждения//: Dialogul civilizatiilor: etica, educatie, libertate si responsabilitate intr-j lume in schimbare. Chisinau: S.n.,2015-567p.
6. Таушанжи К.П., Яниогло А.И. Конкуренция или сотрудничество. ULUSLARARASI Bakanlarda soial bilimler kongresi №6, март 2014, Комрат.

УДК 336.22

НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ

Анастасов С.И., примар мун. Комрат
Таушанжи К.П., доктор экономики
декан экономического факультета

Стагнация экономики Молдовы требует коренных преобразований – реформы всех институтов, в том числе налогообложения, которая не отвечает поставленной задаче: формирование бюджета и симулирование роста экономики. Нами предлагается принципиально иная налоговая система, налоговая политика, адекватно господствующий в настоящее время в Молдове налоговый пресс и «теневая экономика».

Существующая политика максимальных налогов характеризует принцип «взять все что можно», при этом государство попало в «налоговую ловушку», когда повышение налогов не сопровождается ростом государственных доходов. Перед нами стояла задача, как построит политику разумных налогов, которая способствует развитию предпринимательства и производства, обеспечивая им благоприятный налоговый климат.

В результате осмысления поставленных перед авторами задач определено следующее:

- раскрыть сущность сдерживающей системы налогообложения для предприятий занятые производством в реальном секторе экономике.
- провести глубокий анализ причин «теневой экономики».

- установить мотивы заработной платы в конвертах.
- предложить альтернативный механизм налогообложения предприятий и показать сравнительные преимущества в форме «налог с оборота».

Проведенный нами детальный анализ налогообложения на заработную плату из расчета средней заработной платы по Республике Молдова вскрыл следующий механизм: налоговую нагрузку на работника и на фирму покажем в следующей схеме:

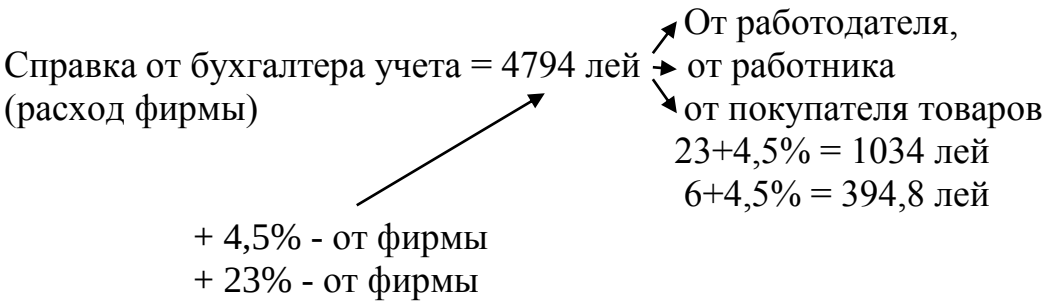
Расчет заработной платы по Республики Молдова

(для плательщиков НДС)

1. Плательщики налогов – работодатель, работник, покупатель (1 лицо)
2. Получатель – государство.

Чтобы выдать заработную плату работнику в сумме: 2225 лей + 115%, SRL(НДС плательщик) – работник и покупатель выделил 4794 леев.

Государство в виде налогов получает: НДС 958 ЛЕЕВ (20%), (23%+4,5%)=1034 леев, (6%+4,5%)=394 леев; = //**2564леев**//
7% и 18% = 182 леев.



Фирма – **Начислено** = 3760 = 3364 лей
- 6% - от работника
- 4,5% - от работника

Личное освобождение = 844 лей
= 2521 лей

7% (2470 лей) и 18% (55 лей) = 172 лея 7% под. – от работника
= 3183 лей 10 лей 18% под. – от работника
НДС 20% от 4795 лей – 958 лей НДС = 958 лей от фирмы
Можно получить на руки = 2225 лей – остаток на руки
1. Вариант – 2225 лей + 115,5% = 4794 лей.
2. Вариант – 4794 лей – 53,5% = 2225 лей

Расход начислено **- 4794 лей.** Работник, предприятие и покупатель.	Государству **-2564 лей.** В виде всех налогов. **115,5%**	Работнику **2225 лей** в виде з/платы

Мы приходим к удивительному выводу, что из начисленной суммы 4794 лей, государству в совокупности следует отдать 2564 лей. Это еще одно доказательство что существующая налоговая система является наказуемой и выдавливает бизнес из сферы производства в сферу торговли. Альтернативное налогообложения в форме «Единого налога» и «Налога с оборота» почему-то не обсуждается.

В настоящее время нет чёткого теоретического обоснования, что из себя представляет «Единый налог», как среди ученных – экономистов, так и среди практиков. Почему-то дается упрощенное толкование « Единого налога», как совокупности всех налогов, как единого показателя, как арифметическое слагаемое разных видов и форм налогов, как единого фиксированного налога. Считается, что единый фиксированный налог, как малозначительный механизм; при выдаче патента только для индивидуальной предпринимательской деятельности, да и вообще налога в Молдове это – неглавная проблема. Так, известный в Молдове экономист, Александр Муравски выразил свое отношение к «Единому налогу», которое нами было предложено: « Все экономические проблемы Вы фактически свели к одной – налогу и введению фиксированного налога рассматривается как панацея для решения всех проблем. Между тем, налоги вообще, а в Молдове сегодня, в частности являются далеко не самым главным препятствием на пути экономического развития».

Действительно, с таким суждением можно согласится, так как главным препятствием по выражению своих и зарубежных экспертов, является его величество «КОРРУПЦИЯ», но вместе с тем главным антикоррупционным механизмом является « Единый налог» для всех предприятий и для всей экономики, особенно на региональном уровне.

Предложенная нами совершено иная структура модели в экономике и в социуме, в целом, противоречит общепринятым понятиям в классической экономике. Кроме того, нет такого зарубежного опыта, где власть и бизнес заключают налоговые соглашения. Всем известно, что фискальные органы в законодательном порядке доводят налоговые ставки, а затем контролируют их исполнение, а в Молдове это проводится в извращенной форме. Отсюда и « Теневая экономика» и коррупция. Отсюда власть не доверяет бизнесу, а бизнес не доверяет властям.

Последние 15 лет налог на прибыл в структуре всех налогов не превышает 2%, однако 90% всех проверок связано именно с этим налогом. Поэтому предлагается заменить налог на прибыль – налогом от оборота для SRL для плательщиков НДС и для неплательщиков НДС.

Не плательщика НДС и налога на прибыль

- Налоги на заработную плату, мед. страхования, местные налоги – согласно закону РМ. 23%+6%+4,5%+4,5% 7%-18% - подоходный налог.
- НДС и налог на прибыль отсутствует.

Налог от оборота:
от 600 000 лей – 3% min
от 10 000 000 лей – 6% max
Баланс в упрощенной форме.

Плательщики НДС.

- Все виды налогов согласно действующего законодательства Р.Молдова.
- НДС 20%, соц.фонда, пенсионный фонд и медицинское страхование.
- Все виды местных налогов, оплата согласно законодательству Р.Молдова.
- Заменить налог на прибыль – налогом от оборота SRL
  0.4% - до 5 000 000
  0,6 % - до 10 000 000
  0,8% - до 20 000 000

Упрощенная форма баланса.
Учет налога на прибыль отсутствует

Позитивная сторона:

- легкий контроль со стороны фискальных органов.
- простой и понятный учет для любого бухгалтера. время учета сокращается на 50% min бухгалтер занимается полезной работой предприятия.
- налоги увеличивается немедленно – их становится приятно платить.
- бизнес становится интересным и более приятным без стрессов. предприниматель больше занимается производством, инновациями и т.д.
- растет ВВП страны, объем производства.
- защита бизнеса – благодаря понятному учету, удар по коррупции.
- с повышением оборота SRL повышаются налоги – это дает возможность появлению новым предприятиям, в том числе иностранным.

Примечание:

- налог на прибыль в Р. Молдова по статистике собирается крупными предприятиями (более 20 млн. оборота) всего 4,4%.
- НДС в основном с таможни при ввозе до 60% и крупными предприятиями.

Библиография:

1. Босс Г.Б. Изменение налогdой политики – насущное веление времени; аудитор №3, 2008 г.
2. Головатюк В.: « Рост теневой экономики в Молдове стимулируется намеренно». Источник: издательство «Пульс». Автор: Ольга Синицары.
3. Деминг Э.: « Новая экономика», Москва, 2006.
4. Констандаки Г.: «Госбюджет ежегодно недополучает миллиарды леев из-за теневой экономики…». Источник: «Eurasianews».
5. Чересқу Л.: «Политика власти может способствовать росту теневой экономики». Источник: издательство «Info-Prim Neo»

Таушанжи К.П., Анастасов С.И. «Теория и практика единого налога: инновация налогообложении» Comrat. S.n 2013 (Tipogr. A&V Poligraf) с.161

СЕКЦИЯ 2 . СОЦИАЛЬНО ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ В РЕГИОНЕ

УДК 338.28

COLLABORATION – A NEW PARADIGM IN THE ECONOMY

Карабет Мария д.э.н., конф.унив.
Комратский госуниверситет
Тодорова Мария, магистрант
Комратский госуниверситет
Костова Елена, магистрант
Комратский госуниверситет

«Lord Xi Kang asked Confucius about management:
«If I give security to those who follow the Path, and
killing all those who ignore the path that works right?»
«How can you govern by killing?
- Confucius replied. - Just send your heart
to virtue and benevolence,
and the people , too, will be virtuous and benevolent.
The noble man possesses the virtue of wind,
and small people – virtue of grass.
When the wind sweeps over the grass, she worships him. »»
Confucius. TheAnalects, p.11

The world has evolved to a new and unprecedented problems and contradictions, to an unprecedented sharpening awareness. Not surprisingly, many modern researchers of problems of human development, recognizing the indisputable acquisition of modern civilization, come to the disappointing conclusion of its deep crisis, covering the political, economic, social and environmental spheres.

Meanwhile, in economic theory, a large number of works devoted to the issue of sustainable economic growth through the prism of the equilibrium values. More and more often economic evaluation is given mainly to the quantitative aspect. The qualitative aspect for the most part is estimated from the position calculation intensive performance and almost no attention is paid to the spiritual and moral component of the economic, political and social processes.

Review of the qualitative component of an object only through the prism of numbers gives very little information about its quality, especially when it comes to such complex and multifaceted categories as "economy", which in terms of content, ultimately, is a social science. For a more in-depth study and getting a comprehensive picture, an interdisciplinary approach is needed at the level of sociology, political science, philosophy, history, physics and theology.

Globalization is the process of global economic, political, cultural and religious integration and unification. The idea of a globalized world is very positive and

developing character and is aimed at cooperation, creation and international commerce.

In reality, globalization is often viewed and promoted primarily as a distribution in all countries of the world capitalist market, an integral part of which is a tough competition. At the same time we should not forget that globalization of the world's public relations suggests that human achievements, conflicts, defects and problems become the global scale. Modern Trends characterize the world integrity, generated by the common troubles and threats such as negative-conflict integrity. The big paradox is that human integrity is manifested in the clashes and confrontation, rather than through collective creative activity and collaboration.

Awareness of global integrity by escalating local conflicts in the world clash threatens incredible destructive and most dangerous, irreversible consequences. Nowadays, the conflicts that arise in different parts of the world, may be quite a real risk to the world community in the economic, political, cultural, ecological and other spheres. Proof of this can be the illustrative examples flaring up of ethnic conflicts in some countries, which have entailed a high performance powers conflicts and mutual economic sanctions. The sanctions also had and have a very negative impact on the economy of not only the countries involved in the conflict, but also in countries that have expressed and identified their neutrality to those events. Thus, it is impossible to state with certainty that the original idea of globalization is reflected in the global flows.

Unsolved problems are beginning to be reflected in the economic crisis in the world community. The origins of the growing problems of the economy owned by a crisis of economic theory, which is more difficult to adapt to modern conditions. Actions of political and economic laws do not meet the increased requirements of the integration process, and often contradict each other. Along with the widespread promotion of globalization, economic theory continues to be cultivated such a thing as "competition", a man is seen through the prism of the purchase and sale of labor in the labor market in low paying attention to human’s spirituality and morality. Theories of market relations practice installation "profit at any cost", which in itself is contrary to the notions of justice and mercy.

In any economic system the production plays a primary role together with the distribution, exchange and consumption. The success and development of these processes is directly related to such categories as consent, cooperation, mutual assistance, creation. Logic functioning of the system requires constructive interaction of the constituent elements on the basis of complementarity and cooperation.

The scientific world has to realize that in economic theory is necessary to introduce such a concept as "cooperation" and to give it more attention than the competition. Realize that it is the mutual cooperation at all levels will help to solve the economic and global issues as a whole. If economists understood the theory of the system, the role of cooperation in the optimization, they would cease to affirm that salvation is in competition.

In its general concept competition involves relationship of organisms of the same or different species by comparing, in which they compete for the same

resources and existence conditions. In economics, the competition is the rivalry between the subjects of market relations for better conditions and business results.

Most people think that the main factor competition is improving management and production, and believe that this is the best way to compete. Therefore, their interest is limited to the search for the best technologies and the identification of needs of the buyer. In these areas, they tend to be the first, not realizing that this way of thinking makes it impossible to achieve a long-term domination. It only leads to a temporary advantage, which can easily be taken over competitors and, ultimately, a negative impact on the economic benefits. Such competition necessarily implies the superiority of one person to another, one company over another, one country over another, that which leads to social stratification, and as a consequence of the conflict.

In the face of fierce competition is inevitable aggravation of contradictions between economic agents for wealth. It is often accompanied by:

- Dissemination of false, inaccurate or distorted information capable of causing losses to another economic entity or damage its business reputation;
- Consumers are not misled as to the nature, process, place of manufacture, consumer characteristics, the quality of the product;
- Incorrect comparison of the economic entity produced or sold them goods with the goods of other undertakings;
- Obtaining, using, disclosure of scientific and technical, industrial or commercial information, including trade secrets, without the consent of its owner.

Note that the fierce competition, today promoted at all levels of economic processes. For example, the ranking of employees in the company, this generates competition between the individual members of teams and departments. It demoralizes employees and rooted in the inability to understand the deviation from the norm. Salary on the basis of merit to provoke discord between employees and focuses on achieving a certain rank on praise rather than at work. The goal of each employee in the system of promotion on merit - to impress the boss, or even worse – discrediting colleagues.

In that regard, the dialogue is lost, destroyed cooperation. Namely cooperation is developing the positive aspects of nature, it is at the core of human nature, it makes interaction more enjoyable and productive.

More and more thinkers are inclined to the need for cooperation and dialogue, projected on categories such as culture, morality, traditional values, seeing them as a panacea for our civilization and humanity at its launch the desired development path.

Dialogue is the means by which we support our focus on the humanity of the other, even though (or perhaps it was then), we strongly disagree with their ideas. Search common among radical differences - this is proven right strategy for the peaceful co-existence among people who disagree on most issues.

In the absence of dialogue, cooperation and the presence of the "spirit of competition" into the background leaving the understanding that the structural units are almost always interdependent, we need to work on the system. The system is a network of interrelated components working together to achieve a common goal. System must have a purpose. Without a target system does not exist. This goal should

be clear to all participants, concretized in the plans for the future. If systems are left to themselves, they quickly become selfish, competitive, independent profit centers and thus destroy the system. The secret lies in the cooperation component for the benefit of an organization - wide goals.

Taking as a fundamental category of the economic system such category as "cooperation", the highest priorities accumulates in itself such a goal as "quality."

In modern American consciousness, a quality problem - the problem of choosing between business philosophy and the consumer's one. Using various advanced approaches, the quality of theorists such as Deming, Juran, Kresbi agreed on one thing, that quality - is the starting point in an upward spiral of luck.

It is easy to imagine the following interdependent sequence between: high quality, the pride of employees of the company for the high quality products, customer satisfaction, a high share of the market, large revenues, lower costs, high profits, large reinvestment, higher quality, etc. increasingly.

Achieving the same quality in its absolute sense, plausible under certain principles, based on cooperation and consent:

- Reduction of costs is more productive then continuous improvement of the process than simply reducing costs by seeking cheaper resources;
- Suppliers must be seen as partners, not adversaries and competitors, which are to blame for all of the existing failures;
- Staff management policy in the company should be directed to the understanding and confidence of each employee in that he is the component in a single mechanism directed to the common cause, etc.

Of course, it is impossible in today's world, eliminates competition from economic and other processes. Perhaps the priority was given to co-operation, creation and harmony, and the competition must begin and end only on product quality issues.

"Profit at any cost" is the slogan of the current promotes economic theory, is unlikely in this slogan reflect concepts such as "caring", "Creation", "responsibility". In these circumstances, market participants have to act not in good conscience, they arrive on the benefit principle. The survival of each individual, business entity, etc depends on the ability to adapt to market conditions, dominated by fierce competition, which in turn, today is not characterized by a high moral ways of existence. In this situation, increased social tension, anxiety and moral discomfort in the society. Nots does not feel safe, they are haunted by the risk of poverty, loss of social status, contempt on the part of the propertied class. The propertied classes also do not feel safe, because from the opposite class is growing intolerance of wealth.

In its dependence on technological progress a person ceases to be a morally conscious and responsible. However, allegations that there is a "mass demoralization" hopeless with increasing presence of technologies in modern society. It is important to realize that in our man-made age boundaries of moral responsibility considerably apart and society must learn to be responsible for any consequence of technological progress, like every person must be held accountable for their daily actions.

Human's responsibility for the world, for their own lives and the lives of others, for society and for the future is a constant topic of discussion for centuries, since there is humanity, and the subject of many religious discussions. In fact, the central principles of humanity in regard to power, opportunities, abilities and beauty, individually and collectively, have no meaning, or at least, are vulnerable to accusations of a moral void, unless they are accompanied by a firm faith in human responsibility in the world and for the world. Adoption of human power and opportunity in the world, but not of human responsibility for the use of this power in the creation of parts of the world, responding to the invasion of their rights, seems to be the best - not logical, and at worst - cynical.

People, who do not want to take full responsibility for their lives and for the world, tend to complain about the fate, God, circumstances, nature, etc. These statements anyway generate an internal conflict (disagreement), which undoubtedly will be projected on the life and position in general, and on society. Living with a sense of responsibility is a life filled with decisive actions, achievements, ongoing projects, the life of a powerful creation. This is life and peace, created by people who are different from all others and their self-awareness of our inner conscience.

We must not forget that the period of the industrial development of the economy is characterized by the unlimited and uncontrolled invasion of man into the natural environment. For mechanization of works in large quantities consumed energy resources, changing landscapes, are due to the storage of waste artificial landscapes, changing hydrological regimes of rivers, lakes and areas, climate is changing and enhanced reverse effect of natural forces. Population Urbanization separates man from his natural origins, distorts the idea of a single essence of nature and man.

Environmentalists are sounding the alarm for a long time, trying to protect the environment. Today's industrial production growth without sufficient attention paid to the issues of minimizing harm to the environment can be very costly for the present and future generations. Time when nature seemed inexhaustible passed. Threatening symptoms of destructive human activities with particular strength evident a couple of decades ago, calling in some countries, the energy crisis. It became clear that energy resources are limited.

The destruction of the planet and self-destruction are the signals to change, understanding of the world of humanity. Self-preservation in the first place should coerce mankind to change priorities with respect to each other, to the world. Never before in the history of qualities such as conflict, rivalry, etc. did not become allies in resolving of common problems. Only in case of realization of these simple truths, mankind will inevitably come to the fact that in dealing with the existing problems, the only allies can be categories such as "care", "responsibility", "agreement", "Creation", "cooperation". And then concepts such as "unconditional production", "Unconditional profit" must go down in history, and in their place have come "Morality and spirituality of the entity."

Nowadays society is in need of spiritual healing - this is the way to solve economic and environmental problems. Economic agent (entrepreneur) as a moral and spiritual-developed person is unlikely to seek to accumulate capital at any cost.

The German philosopher Immanuel Kant in his works wrote: "the moral quality of material values not due to their materiality, and with a special way of functioning as human purposes, with their social form". [1]

Turkish philosopher, theologian Fethullah Gulen, according to a survey on the project site ProspectForeignPolicy magazines, recognized in 2008 the most influential intellectual of the world, building its philosophy and social paradigm, based on the following basic principles: people, education, morality, tolerance and dialogue.

Gulen presents our theory of education of the soul and human development. He believes the person consisting of physical, mental and spiritual component. Each of these components must be developed accordingly for what to achieve full human potential, and this development is achieved through education. [2.87]

Education - this is the broad base on which rests any effort to realize the full and perfect humanity. Thus, to change the existing foundations and modification of vector ubiquitous cult of competition, it is necessary to make major adjustments in methods, the subject and the essence of today's education. "Competing" erected on a pedestal of economics, must take the place of basic economic categories, due to the increase in quality of the product, taking into account environmental, moral, spiritual component. In the central place of economic science is necessary to bring such a thing as "Cooperation".

Thus, today's catalysts problems in the economy - is a contradiction and disharmony, when the attention of the technical and technological evolution is paid more than the spiritual development of society. Meanwhile, harmony and general well-being can be achieved only by achieving sustainable compliance with the material and spiritual values, as the harmony of human values.

1. I. Kant Lectures on Ethics / Immanuel Kant; - M .: The Republic, 2000. - 431p.

2. Jill Carroll. Dialogue of Civilizations. M .: "Publisher New World", 4th edition, 2015 - 176p.

УДК 330.342

ЭКОНОМИКА ЗАВТРА: АДАПТИРОВАВШИЙСЯ КАПИТАЛИЗМ ИЛИ АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ЭКОНОМИКА

Портареску Сергей д.э.н., конф. унив.
кафедры Менеджмента Молдавской
экономической академии
Стефу Степан Магистрант кафедры
Бухгалтерского учета и финансов
Комратского госуниверситета

Капитализм является на сегодня лучшим экономическим строем, к которому когда-либо приходил человек. И в пользу этого тезиса можно сказать, что другие типы экономики из-за своей неэффективности не приживались. Капитализм является экономической системой производства и распределения, основанной на частной собственности, формальном юридическом равенстве и свободе предпринимательства. Главным критерием для принятия экономических решений является стремление к увеличению капитала, к получению прибыли".

Попытаемся дать, прежде всего, положительные характеристики, присущие капитализму. В конце концов, для того чтобы его заменить, теоретикам необходимо предложить систему, которая, как минимум, не будет лишена этих нижеперечисленных качеств.

Капиталистическая система стимулирует людей к деловой активности, которая в свою очередь ведет к насыщению общества благами. Благодаря этому процессу решается задача по улучшению социальной обстановки в государстве. После Второй мировой войны Правительство США было сильно озабочено развитием национальной экономики, ведь военная промышленность больше не требовала в прежнем количестве рабочей силы, а кроме того, с фронта возвращались солдаты которым также требовалось трудоустройство. В 1953 году глава Совета по экономике президента Эйзенхауэра сказал: "Конечная цель американской экономики — производить больше потребительских товаров."

Экономист и аналитик по розничной торговле Виктор Лебов в 1955 году предложил концепцию нарастающего потребления: "Наша чрезвычайно продуктивная экономика … требует, чтобы мы сделали потребление образом жизни, чтобы мы превратили покупку и использование товаров в ритуалы, чтобы мы искали душевного удовлетворения, удовлетворения нашего эго в потреблении. Нам надо потреблять вещи, сжигать, замещать и отказываться от них с всевозрастающей скоростью".

Таким образом, производство всё большего количества товаров привело к тому, что страна достигла выдающихся экономических результатов. Необходимость в предложении всё новых товаров и конкуренция способствовал повышению их качества.

Капитализм готов удовлетворять запросы потребителей. Даже если за специфическое благо готов платить лишь один человек, то ради него это благо произведут, конечно, при условии, что он что за него заплатит. Чем ни честная сделка? Повышение уровня удовлетворения потребностей растет с количеством экономических агентов, предлагающих свои товары на соответствующем рынке. При наличии конкурентов качества товаров выше, при отсутствии - ниже.

Капитализм беспристрастен - талантливый человек, которому есть что предложить обществу обязательно будет успешным. И ни цвет кожи, ни возраст, ни пол, ни религиозная принадлежность или отсутствие таковой, ни политическая принадлежность не смогут этому ничего противопоставить. Во

времена "охоты на ведьм" в послевоенной Америке, известнейший сценарист Голливуда, Далтон Трамбо в 1947 году был посажен в тюрьму на 11 месяцев и внесен в “черный” список Голливуда за политические убеждения (он был активным участником Коммунистической партии). Тем не менее, благодаря своему таланту и уму ему удалось обойти запрет и заработать два Оскара.

В то же время, в истории СССР существует понятие “философского парохода”, доставивших из Петрограда в Штеттин (Германия) более 160 насильственно высланных из СССР представителей интеллигенции, включая многих известных философов и мыслителей. Операция советских властей по насильственной высылке за границу деятелей науки, медицины и литературы была произведена по инициативе В. И. Ленина в 1922—1923 годах в рамках борьбы с инакомыслием. В истории СССР ещё множество историй, которые довольно чётко обозначают “простое“ отношение государства к человеку. Чтобы убедиться в этом, достаточно вспомнить биографию С. П. Королева, человека благодаря которому был осуществлён запуск первого искусственного спутника Земли и первого космонавта планеты Юрия Гагарина. В 1938 г. Королев, обвиненный в принадлежности к некой троцкистской организации, оказался в тюрьме, а затем на Колыме. Много раз мог погибнуть. Однако ему повезло: он был арестован уже не в разгар ежовщины. Через некоторое время новый глава НКВД Берия решил более рационально использовать труд квалифицированных заключенных, расширяя систему знаменитых "шарашек". В этих тюрьмах-НИИ сотрудниками были арестанты-исследователи, арестанты-конструкторы, арестанты-инженеры. Перед заключенным Туполевым была поставлена задача создания нового пикирующего бомбардировщика, он мог подбирать себе сотрудников, используя обильные ресурсы "контингента" заключенных. Жизнь Королева была спасена в тот момент, когда авиаконструктор вспомнил о своем дипломнике. В 1944 г. Королев попал под амнистию. Реабилитация последует только в 1957 г., за полгода до запуска Первого искусственного спутника Земли.

Мы можем отметить то, что достоинство капитализма в том, что рынок оперативно реагирует на потребности людей и предъявляет товары, которые будут их удовлетворять. Преимущество капитализма состоит в том, что рынок стихийно достаточно быстро сводит друг с другой множество потребителей с одной стороны и экономические блага - с другой стороны.

Экономические агенты в капиталистической системе настроены предлагать лучшие товары. Если предприятия в силу усиливающейся конкуренции решатся повысить качество своего товара или предлагаемой услуги, то можно не сомневаться, что собственники бизнеса точно настроены решительнее, чем партийные чиновники стран с плановым хозяйством. Самые лучшие силы будут брошены на решение этой задачи.

И все же, все чаще звучат критические замечания. Чем же вызваны зачастую эти недовольства? Приведем некоторые из них. В их числе отмечают усиливающиеся позиции крупных транснациональных корпораций, экономики которых сопоставимы или даже превосходят экономики целых страх. Усиливая

свои позиции, они всё больше навязывают свои интересы правительствам целых государств. Может быть, это за ними стоят волны насилия в странах северной Африки и Ближнего Востока? И уж точно финансовый кризис 2008-ого года произошел вследствие безответственной деятельности крупнейших банков США, которые забыв о роли банков в нынешней экономической системе, выдавали ипотечные кредиты подобно тому, как центральные банки государств печатают деньги. Рейтинговые агентства так же бездумно оценивали эти ценные бумаги высшей оценкой. Затем, продавая эти ипотечные ценные бумаги, банки способствовали появлению системы, в фундаменте которой были неплатежеспособные заемщики. Но понесли ли все виновные наказание?

Обратной стороной производства всё новых и новых товаров являются потребительский образ жизни, который нарушает баланс между духовными и материальными ценностями, а также проблема преднамеренного сокращения жизни товаров еще на этапе производства. В журналах по промышленному дизайну 50-х годов подробно и открыто обсуждались вопросы запланированного устаревания. Если запланированное устаревание носит технико-технологический характер, то вынужденное устаревание трактуется господствующей модой и массовой культурой.

Нужно отметить, что повышение качества и наличие у товара преимущества является необходимостью лишь при наличии конкуренции, если иное продиктовано личностью предпринимателя. И если все же на повестке дня будет задачей предание товару конкурентного преимущества, то чем именно будут заниматься специалисты? Будут ли это мозговые штурмы маркетологов над новым дизайном упаковки или перед специалистами будут вызовы качественно нового уровня.

Даже тогда, если специалисты будут работать над качественными стоящими проблемами, не исключается то, что одновременно над этим работают огромное число специалистов разных фирм. А когда к этому достижению придет одна из групп, то при нынешней системе новинка будет закреплена за одной компанией, и её дальнейшая судьба будет сильно зависима от компании, чьи специалисты первыми достигли результата. Отсутствие координации специалистов на стадии разработки и дальнейшие преграды, связанные с запатентованной технологией являются серьёзным фактором сдерживания научно-технического прорыва. Можем согласиться, что для содержания лабораторий и окупаемости их разработок система патентования оправдана. Но является ли она безоговорочно полезной для всего мирового сообщества? Не тормозит ли такой подход научно-технический прогресс? К тому же следует добавить, что предприятия не только действуют обособленно от конкурентов, но и вкладывают огромные средства в рекламу, пытаясь убедить потребителей в превосходстве своего продукта над продуктом своего конкурента. Налицо отвлечение больших трудовых ресурсов во благо человечества. Отвлеченный человеческий ресурс для всего человечества было бы направить на решение более важных вопросов, на такие как борьба с заболеваниями, которые сегодня считаются неизлечимыми. И в этом случае уж

точно многочисленные неудачи можно было бы не считать пустой тратой времени.

При этом отметим, что экономические агенты сегодня могут испытывать больше проблем с реализацией товара, чем с его производством. Ежегодно в мире на рекламу тратится более $500 миллиардов. По данным Advertising Age, в США только 36 компаний могут позволить себе тратить на рекламу больше $1 миллиарда в год. Если процесс производства является довольно предсказуемым, то реализация товаров сопряжена с высочайшей конкуренцией со многими неизвестными - каково будет восприятие потребителями, какой продукт произведен конкурентами, какие модные предпочтения на рынке. И если не производство, а реализация уже готового продукта является большей проблемой, то можно предположить, что мировая экономика становится готовой к переходу на новые рельсы.

Автоматизация производства является объективным фактором, вытесняя всё больше и больше людей в отделы продаж. Автоматизация была приоритетом еще в СССР, найдя упоминание даже в Конституции: “Государство заботится об улучшении условий и охране труда, его научной организации, о сокращении, а в дальнейшем и полном вытеснении тяжёлого физического труда на основе комплексной механизации и автоматизации производственных процессов во всех отраслях народного хозяйства”. Статья 21 Конституции СССР 1977 года

Можно привести в пример новости, которые словно из будущего, тем не менее, они становятся всё более ожидаемыми: Китайская компания Changying Precision Technology Company открыла первую в мире полностью автоматическую фабрику в городе Дунгуань. По данным мониторинга фабрики в Дунгуане, с момента внедрения роботов объём брака в продукции упал с более чем 25 процентов до менее чем 5, а производственные возможности выросли с 8000 компонент на человека в месяц до 21000. Фабрика открылась в 2015 г. Главная характеристика технологий - это постоянно революционизирование производства. Сначала капитализм революционизировал сельское хозяйство и торговлю, затем промышленность, горную добычу и производство, потом услуги и энергетику. Вероятно, наступит время, когда будут ценить исключительно роботов и информацию. Что же остается делать людям?

И все же, кажется, что куда более интересен ответ на вопрос: "Как на повсеместную автоматизацию и роботизацию будут реагировать правительства развитых стран, которые окажутся перед отсутствием необходимости задействовать труд человека?" В июне 2016 г. швейцарцы отвергли на референдуме идею ввести повсеместный гарантированный ежемесячный минимальный доход. Активисты, выдвинувшие эту идею, предлагали каждому проживающему в стране взрослому гражданину Швейцарии выплачивать 2,5 тысяч швейцарских франков (2,5 тысяч долларов), независимо от того, есть ли у него работа. Сторонники этой идеи указывают, что в наше время число рабочих

мест во многих традиционных областях экономики постоянно сокращается под напором роботизации.

Учитывая то, что наблюдается все более высокий уровень жизни благодаря автоматизации и роботизации, можно предположить, что правительства во избежание социального расслоения и социальных потрясений будут вводить прогрессивную шкалу для подоходного налога, и во тоже время, оставляя на низком уровне налог на прибыль для стимулирования бизнеса. Возможно, что для проведения этой политики государства будут благоприятствовать позициям профсоюзов. Таким образом, со временем можно ожидать ситуацию, когда значительная часть национального дохода будет перераспределена таким образом, что будет предложен гарантированный ежемесячный минимальный доход, как это уже произошло в Швейцарии. Если же уровень развития экономики и массового сознания не только стран, но и целых регионов позволит, то возможен переход сначала к свободному доступу определенных групп благ, а затем и вовсе к экономике с отсутствием денежной системы, ввиду отсутствия в ней смысла.

Высокая степень перераспределения доходов характерна скандинавской экономической модели. На примере этих стран можем наблюдать удачное сочетание капиталистического и социалистического. И если следить за тем, куда будет двигаться мир, а соответственно и перенимать опыт, то следует обратить внимание на эти северные европейские страны.

Хотелось бы рассмотреть капитализм также с точки зрения морали, понятия о справедливости и ценности, за которые она отвечать не обязана, конечно же. Но тем не менее, исходя из сугубо деловых интересов принимаются решения, которые являются вопросом жизни и смерти. Одним из отличительных черт капитализма можно назвать равнодушие к человеческим судьбам, главной целью служит получение прибыли. В подтверждение этого тезиса для наглядности можно привести фрагмент из художественной книги Чака Паланика Бойцовский клуб, главный герой которой работает консультантом по страховым выплатам в компании, занимающейся производством автомобилей: "Я все тщательно записываю. Я приезжаю и докладываю. Моя задача заключается в правильном применении секретной формулы. Чистая арифметика. Классическая задачка из учебника. Если новая машина, произведенная компанией, на которую я работаю, выехала из Чикаго со скоростью шестьдесят миль в час, и тут у нее заклинило дифференциал, и она улетела в кювет, разбилась, бензобак взорвался и все, кто были в салоне, сгорели заживо, должна ли компания отозвать все проданные автомобили этой модели на доработку? Возьмите общее количество проданных на настоящий момент автомобилей (A), умножьте на среднее количество серьезных отказов (B), а затем умножьте произведение на среднюю стоимость урегулирования иска родственников пострадавших во внесудебном порядке (C). A x B x C = X. Вот во сколько нам обойдется проблема, если мы не будем отзывать модель на доработку. Если X превышает стоимость доработки, то мы производим доработку, и аварий больше не бывает. Если X меньше, чем стоимость

доработки, то мы доработку не производим". Таким образом, главным фактором принятия решения является опасение понести убытки, а не сохранить жизни людей. Капитализм - это экономический строй накопления богатства, а не идеология всеобщего гармоничного процветания. Не пора ли над этим задуматься?

К сожалению, бесчеловечность встречается и на мировой арене. Например, обращаясь к нынешним реалиям, отметим, что сегодня, когда весь мир борется с террористической организацией "Исламское государство", как писало агентство Associated Press, она зарабатывает 50 млн. долл. в месяц на торговле сырой нефтью, которая добывается на находящихся под контролем исламистов нефтяных месторождениях в Ираке и Сирии. Покупателями же этой дешевой нефти являются, предположительно, соседние страны. Могут ли лица, заключающие сделку с террористами внутренне осуждать их деятельность? Теоретически могут. Хотя, возможно это также элемент геополитический элемент борьбы против Сирии. Приобретая нефть на черном рынке, покупатели существенно экономят, а одновременно и финансируют террор, ведь затем на эти деньги приобретается оружие. Сэкономленные деньги не пахнут. Не порождение ли это капитализма?

Недостатки капиталистической системы достаточны для того, чтобы анализировать альтернативы. Среди многочисленных ее представителей хотелось бы отметить ресурсо-ориентированную экономику. Термин «ресурсо-ориентированная экономика» получил широкое распространение благодаря популяризации работ Жака Фреско в рамках ”Проекта Венера”. В научных работах под «ресурсо-ориентированной экономикой» понимается такая экономика, базовым фактором роста которой является использование каких-либо ресурсов. Рассматриваются варианты повышения эффективности такой экономики за счёт технико-технологического развития, в том числе технологий управления этими ресурсами.

На настоящий момент имеется доступ к передовым технологиям, за счет которых возможно обеспечить свободным доступом к питанию, одежде, жилью, медицинскому уходу всех жителей планеты; улучшить систему образования, а также вырабатывать неограниченное, по человеческим масштабам, количество энергии, что создало бы благоприятные условия для эффективного развития социальной модели нового типа, в которой деньги как вид расчёта не будут иметь смысл, каждый сможет пользоваться высоким уровнем жизни со всеми удобствами высокотехнологичного общества.

Жак Фреско пишет: “Развитые страны мира всё больше и больше применяют автоматизацию, чтобы сохранять свою конкурентоспособность на мировом рынке. В итоге, множество людей теряют свою работу и не могут обеспечивать свои семьи. С автоматикой и кибернетикой, работающей в полную мощность, машины скоро могут заменить не только промышленных рабочих, но и учёных-специалистов.”

Фреско утверждает, что постепенный переход принятия решений от человека к искусственному интеллекту является следующим этапом

социальной эволюции. При переходе к РОЭ потребуется труд множества специалистов из самых разных научных направлений. Но с течением времени объективное развитие переведет управление монотонными процессами социально-экономической жизни общества под крыло искусственного интеллекта. Проект Венера декларирует принципы технологического базиса, который сделает возможным реальное единое планетарное общество с высоким уровнем жизни каждого человека с учетом всех требований к такому обществу Хартии Земли и других позитивных международных деклараций.

Необходимо заключить всемирный общеобязательный договор между разными странами и корпорациями об охране природных богатств. Также необходим компьютерный контроль для беспристрастной слежки за уровнем использования, истощения и наличия ресурсов. Таким образом, появится возможность создания независимой базы данных по отраслям, которая, в дальнейшем, разовьется в глобальную систему управления ресурсами. Инфраструктура городов изменится: появятся центры мониторинга ресурсов и технологических разработок, которые будут представлять «государство» в будущем.

Города в ресурсо-ориентированной экономике будут построены “умными” и “зелеными”. Каждый город будет представлять собой систему, где все потребности производства модульно встроены в комплекс города. Например, возобновляемые источники энергии, расположенные вблизи внешнего периметра. Производство продуктов питания производится ближе к центру города, в промышленных теплицах. Это отличается от «глобализированной» экономики, основанной на расточительстве труда, энергии и ресурсов из-за ненужной транспортировки и обработки, как это делается в современной системе.

Сегодня как никогда перед человечеством открываются возможности возведения искусственных интеллектуальных систем управления социально-экономическими процессами и операциями на материально-технической базе с высокой долей автоматизации в рамках экологических, зеленых мегаполисов. Всё это находит своё применение в Проекте Венера Жака Фреско.

Литература:

1. https://www.adme.ru/tvorchestvo-reklama/40-faktov-o-reklame-409055/
2. http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2015/10/15/612901-islamskoe-gosudarstvo-zarabativaet-nefti-15-mln-den
3. http://www.c-cafe.ru/days/bio/22/korolyov.php
4. http://www.ihst.ru/projects/sohist/internet/korolev.htm

УДК 347.765

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ АЗАРТНЫХ ИГР И ПАРИ

Здоров Ю., докторант Европейского университета Молдовы, Кишинев Республика Молдова

Организация и проведение азартных игр и пари регулируется законом РМ «Об азартных играх» № 285-XIV от 18.02.1999 года [1].

Целью статьи является освещение особенностей правового регулирования азартных игр, пари, лотерей и внесение предложений по совершенствованию действующего законодательства.

Организация и проведение азартных игр, пари и лотереи регулируются ст. 1375-1377 Гражданского кодекса Республики Молдова (далее – ГК РМ) № 1107-XV от 06.06.2002 года [2].

ГК РМ не даёт определений понятий «азартные игры», «пари», «лотерея», а лишь определяет условия действительности договоров об азартных играх, пари и лотереях.

Согласно части (1) ст. 1375 ГК РМ договор об игре или пари действителен только в прямо предусмотренных законом случаях.

Следует учесть, что на договоры об игре или пари распространяются общие положения о договоре, установленные ст. 666-703 ГК РМ, а также общие положения о сделках, установленные ст. 195-215 ГК РМ, поскольку договоры являются двусторонними сделками.

Согласно части (2) ст. 1375 ГК РМ договор признается также действительным, если он относится к правомерным упражнениям и играм, требующим ловкости или физической подготовки только от участников, за исключением случаев, когда ставки в игре чрезмерны по сравнению с обстоятельствами, а также с состоянием и способностями сторон.

Договорам о проведении лотерей и другим подобным договорам посвящена ст. 1376 ГК РМ.

Согласно части (1) ст. 1376 ГК РМ договор о проведении лотереи и другие подобные договоры о проведении игр имеют юридическую силу только в случае разрешения лотереи или игры государством.

Данные договоры имеют юридическую силу только при условии, если имеется разрешение государства на проведение лотереи или игры. Отсутствие разрешения государства влечёт недействительность договора.

Согласно части (2) ст. 1376 ГК РМ отношения между организаторами лотерей, тотализаторов (взаимных пари) и других основанных на риске игр, получившими лицензию в установленном законом порядке, и участниками игр устанавливаются соответствующим договором.

Легальное определение понятия «азартная игра» содержится в части (1) ст. 2 закона РМ «Об азартных играх» № 285-XIV от 18.02.1999 года (далее – закон), согласно которой азартной игрой является проводимая в соответствии с правилами игра, участие в которой позволяет выигрывать деньги, иное имущество или имущественные права, а результат определяется действиями, полностью или частично основанными на случае.

Данное определение, по нашему мнению, не совсем точно, ибо азартными играми должны признаваться проводимые в соответствии с законом и в установленных законом местах азартные игры.

Азартные игры, проводимые без лицензии, влекут административную ответственность, установленную ст. 277^1 Кодекса Республики Молдова о правонарушениях № 218-XVI от 24.10.2008 года (далее – КоП РМ) [3].

Азартные игры, проводимые в общественных местах, влекут административную ответственность, установленную частью (1) ст. 356 КоП РМ.

Исходя из изложенного, азартные игры следует определить как проводимые в соответствии с законом в установленных законом местах игры, участие в которых позволяет выигрывать деньги или иное имущество, или имущественные права, а результат определяется действиями полностью или частично основанными на случае.

В соответствии с частью (2) ст. 3 закона в случае возникновения спора о том, к какому из видов азартных игр относится данная азартная игра, решение вправе принимать Министерство финансов.

Решение Министерства финансов может быть обжаловано в соответствии с законом РМ «Об административном суде» № 793-XIV от 10.02.2000 года [4].

Согласно ст. 4 закона азартные игры, не соответствующие требованиям настоящего закона, являются запрещенными, и их проведение на территории Республики Молдова не допускается.

Предложение. По нашему мнению, следует дополнить закон РМ «Об азартных играх» исчерпывающим перечнем запрещенных азартных игр.

Предложение. Также, по нашему мнению, часть (1) ст. 6 закона следует изменить, предусмотрев, что примерные правила организации и проведения азартных игр утверждаются Правительством РМ, а на основании примерных правил разрабатываются конкретные правила, утверждаемые Министерством финансов РМ,

Согласно части (2) ст. 6 закона правила проведения азартных игр представляются в Лицензионную палату одновременно с декларации для получения лицензии на деятельность в области азартных игр. Правила проведения азартных игр утверждаются на каждый срок действия лицензии отдельно (как при выдаче, так и при продлении лицензии). Изменения в них могут производиться только с письменного согласия Министерства финансов.

Согласно части (3) ст. 6 закона Министерство финансов вправе устанавливать дополнительные условия к правилам проведения азартной игры или группы азартных игр.

Предложение. По нашему мнению, часть (3) ст. 6 закона следует отменить, т.к. порядок организации и проведения азартных игр должен быть установлен Правительством РМ.

Министерство финансов РМ согласно закону утверждает правила азартных игр и дополнительные условия к ним и контролирует соблюдение этих правил.

А согласно ст. 402 КоП РМ административные наказания за нарушения законодательства об азартных играх применяют должностные лица Министерства финансов и подчиненных ему органов.

Часть (2) ст. 5 закона запрещает участие в азартных играх (кроме лотерей и игр на ловкость) лиц, не достигших 18-летнего возраста.

Предложение. По нашему мнению, часть (2) ст. 5 закона следует изменить, запретив участие в азартных играх физическим лицам, не достигшим возраста 21 года. Это позволит, в какой-то мере, уменьшить число «игроманов».

Легальное определение понятия «организатор азартных игр» дано в ст. 10 закона, согласно которой организатор азартных игр - юридическое лицо, являющееся резидентом Республики Молдова, имеющее соответствующую лицензию и осуществляющее деятельность по непосредственному проведению разрешенных азартных игр.

Часть (2) ст. 11 закона, как и часть (1) ст. 255 Трудового кодекса Республики Молдова (далее – ТК РМ) № 154-XV от 28.03.2003 года запрещает приём на работу, непосредственно связанной с проведением азартной игры, лиц, не достигших возраста 18 лет [5].

Предложение. По нашему мнению, следовало бы изменить часть (2) ст. 11 закона и часть (1) ст. 255 ТК РМ, запретив приём на работу, непосредственно связанную с проведением азартных игр, лиц, не достигших возраста 21 года.

Налогообложение деятельности и ведение бухгалтерского учёта в области азартных игр осуществляется в соответствии с законодательством.

Согласно части (3^3) ст. 90^1 Налогового кодекса Республики Молдова (далее – НК РМ) № 1163-XIII от 24.04.1997 года каждый плательщик выигрышей обязан удержать и перечислить в бюджет налог в размере:

- 18 % выигрышей от азартных игр, за исключением выигрышей от рекламных компаний и/или лотерей;
- 18 %выигрышей от рекламных кампаний и/или лотерей в части, в которой величина каждого выигрыша превышает 10 % личного освобождения, установленного в части (1) статьи 33, и не превышает 50 тысяч леев;
- 25 % выигрышей от рекламных кампаний и/или лотерей в части, в которой величина каждого выигрыша равняется или превышает 50 тысяч леев [6].

Предложение. По нашему мнению, часть (3^3) ст. 90^1 следует изменить, увеличив налог с выигрышей от азартных игр, превышающий 100 тысяч леев с 18% до 50 %.

Предложение. По нашему мнению, часть (4) ст. 19 закона следует изменить, установив, что перечень азартных игр, разрешенных в казино и запрещенных в других местах, утверждается Правительством РМ.

Организация и проведение пари регулируется статьями 38-44 закона.

Согласно ст. 38 закона пари (тотализатор) - азартная игра, основанная на ставке непосредственно между игроками или между игроками и организатором игры, в отношении исхода какого-либо спорного события; при этом приз зависит от объема совокупных ставок, а также от количества победивших участников. Распределение выигрышей производится по системе, установленной правилами игры.

Система мютюэль - форма пари, основанная на ставке непосредственно между игроками, в отношении исхода какого-либо спорного события; при этом приз прямо пропорционален объему ставок выигравших игроков. Размер выигрыша зависит от суммы совокупных ставок после вычета комиссионных организатору игры.

Система букмекера - форма пари, при которой организатор игры гарантирует игроку в случае его выигрыша выплату определенной суммы. Размер выигрыша устанавливается по договоренности сторон.

Административная ответственность за нарушение законодательства, регулирующего азартные игры, установлена ст. 277^1 и 356 КоП РМ.

Согласно части (1) ст. 356 КоП РМ осуществление азартных игр без разрешения
влечет наложение штрафа в размере от 50 до 100 условных единиц или назначение наказания в виде неоплачиваемого труда в пользу общества на срок от 40 до 60 часов.

Библиография:

1. Официальный монитор РМ № 50-52 от 27.05.1999 г.
2. Официальный монитор РМ № 82-86 от 22.06.2002 г.
3. Официальный монитор РМ № 3-6 от 16.01.2009 г.
4. Официальный монитор РМ. Специальный выпуск от 06.10.2006 г.
5. Официальный монитор РМ № 159-182 от 29.07.2003 г.
6. Официальный монитор РМ. Специальный выпуск от 08.02.2007 г.

УДК 343.211

ПРЕОБЛАДАНИЕ НРАВСТВЕННОГО КРИТЕРИЯ ПРИ НАЗНАЧЕНИИ СПРАВЕДЛИВОГО НАКАЗАНИЯ

Мороз Р., прокурор района Хынчешть**,**
Мунтяну Д., магистр права, судья по уголовному преследованию суда сек. Чентру мун. Кишинэу

Актуальность темы. Нравственное воздействие является важнейшим фактором в повышении эффективности правовых предписаний, в том числе и

уголовного закона. Нравственные начала находят свое отражение в определении задач уголовного законодательства, в построении основных институтов уголовного права и обусловливают содержание и направление уголовной политики государства и средства ее реализации. Наиболее ярко роль нравственных начал проявляется в принципах и порядке назначения наказания, в его целях, действующей системе мер уголовно-правовой ответственности, в построении санкций. Объясняется это тем, что наказание в общественном сознании воспринимается не только как мера уголовно-правового воздействия, но как упрек, содержащий отрицательную морально-этическую оценку совершенному деянию и личности виновного. Именно в наказании в наибольшей мере выражается как правовая, так и моральная оценка содеянного, что и определяет его предупредительное значение. Нравственные основы в уголовном законодательстве призваны способствовать вынесению справедливого наказания с целью обеспечения правопорядка и восстановления нормальной жизнедеятельности общества. В связи с этим особое значение для эффективности уголовного наказания приобретает определение элементов нравственности в законодательстве. Одной из главных проблем современного уголовного законодательства является определение самого наказания и тех целей, которые оно преследует. Эта сложная и трудоёмкая задача, несмотря на неоднократно предпринимавшиеся попытки её решить, в настоящее время вызывает немало споров и обнаруживает ряд дискуссионных моментов. Причем, нерешенность многих вопросов отрицательно сказывается на практике применения норм о наказании.

Целью данной статьи является исследование, и анализ проявления нравственных начал в современной системе уголовных наказании.

Изложение основного материала. Согласно части (1) ст. действующего Уголовного кодекса Республики Молдова (далее - УК РМ), наказание, как правовая категория, характеризуется следующими признаками: это мера принудительного воздействия государства на человека, совершившего преступление; применяется только за совершение преступления; назначается только по приговору суда; носит личностный, персонифицированный характер и может быть назначена тому лицу, которое совершило преступление; выражает отрицательную оценку самого деяния [1]. Основное требование, которое содержится в данных правовых предписаниях, состоит в том, что наказание должно быть справедливым. Справедливое наказание является важнейшим фактором в повышении его предупредительного значения [12, стр.7-20]. Справедливость — социально- нравственная категория, предполагающая строгое следование моральным и правовым нормам, общепринятым правилам поведения». Несоблюдение этого требования в общественных отношениях, в оценке поступков всегда вызывает чувство неудовлетворенности. «Ничто, - отмечал И. Кант, — не возмущает нас больше, чем несправедливость: все другие зла, которые приходится нам терпеть, ничто по сравнению с ней». [8, с. 201]

Применительно к рассматриваемой проблеме справедливость означает, что любое нарушение уголовного закона должно получить должное воздаяние, которое соответствовало бы характеру и степени общественной опасности и всем другим обстоятельствам содеянного. Именно такой смысл вкладывает уголовный закон в понятие справедливости. Согласно части (1) ст. 75 УК РМ, лицу, признанному виновным в совершении преступления, назначается справедливое наказание в пределах, предусмотренных Особенной частью уголовного кодекса, и в строгом соответствии с положениями Общей части уголовного закона. При назначении вида и срока наказания судебная инстанция учитывает тяжесть совершенного преступления, его мотивы, личность виновного, обстоятельства дела, которые смягчают или отягчают ответственность, влияние примененного наказания на исправление и перевоспитание виновного, а также условия жизни его семьи. [1]. Следует отметить, что справедливость при назначении наказания не сводится только к определению, содержащемуся в ст. 75 УК РМ, а предполагает учёт всех других принципов уголовной ответственности, предусмотренных в УК, в частности принципов законности, равенства граждан, гуманизма и др.

С позиции нравственности, наказание - это порицание виновного и совершенного им деяния, поэтому оно обращено непосредственно к личности виновного, к ее нравственным чувствам, убеждениям. Нравственное порицание не лишает осужденного какого-либо блага, но влияет на общественное мнение о нем. Прав был Н.Д. Сергиевский, который писал, «что через все формы и виды наказаний, в их историческом развитии и современном состоянии, проходит одна общая идея - это то, что в наказании, каково бы ни было его содержание, всегда заключается осуждение и порицание преступного деяния, притом не простое осуждение, но осуждение, выражаемое в такой форме, которая точно и ясно определяет размер и степень осуждения, сравнительно важности самого деяния. Это порицание есть единственный устойчивый внутренний элемент во всех столь разнообразных наказаниях» [9, с.73.].

Д.А. Дриль отмечал, что уголовное наказание всегда заключает в себе лишение преступника какого-либо блага: жизни, прав, свободы. [5, с. 162].

Нравственное осуждение личности преступника и совершенного им преступления существует не само по себе, а выражается в причинении личному достоинству человека определенного ущерба, выражающегося в том, что после вступления в законную силу обвинительного приговора, он может называться осужденным, преступником, вором, что недопустимо в отношении других граждан. Объектом воздействия уголовного наказания являются принадлежащие человеку блага, которых он принудительно лишается или в обладании которыми ограничивается за совершенное преступление. Следовательно, уголовное наказание всегда обращено к личности, воздействуя непосредственно на него и опосредованно на других членов общества. Восприятие, как известно, представляет собой в основном чувственное отражение предметов и явлений объективного мира. В процессе исполнения наказания осужденные чувственно воспринимают некоторые его элементы,

особенно в тех случаях, когда они испытывают потребность в утраченных благах. «Но такое восприятие наказания есть важная и необходимая ступень в общем процессе формирования отношения к нему и способно влиять лишь на самые несложные чувства человека, не затрагивая порой его высших социальных чувств (ответственности, долга, справедливости, раскаяния), формирование которых происходит главным образом в рациональной сфере духовной жизни личности». [6, с. 2]

Гегель писал, что наказание «в объективном отношении выступает как умиротворение восстанавливающего посредством понятия преступления закона... В субъективном отношении, с точки зрения преступника, это примирение — умиротворение его, известного ему, значимого для него и осуществляющего его защиту закона, в применении которого к нему он сам находит удовлетворение справедливости, лишь свое собственное деяние». Развивая эту мысль, Гегель указывал на то, что преступник карается объективным законом, но он должен и сам признать, что заслужил наказание. Задача концепции Гегеля в том, чтобы удержать и развить главное - диалектическую связь, основными звеньями которой являются отрицание преступления посредством наказания и «снятие» наказания путем признания осужденным его как справедливой кары за совершенное преступление.... Возлагая на субъективную сторону выполнение исключительно важной функции приведения преступника к подлинной внутренней свободе, примирения с законом и обществом. [4,с. 145]. Анализируя соотношение понятий нравственности и наказания, необходимо рассмотреть и параллель наказание - справедливость, так как справедливость является категорией нравственности. Принцип справедливости является основополагающим в уголовном законодательстве и распространяется на все его институты. С позиции нравственности наказание свидетельствует о торжестве справедливости в обществе, чтобы каждый, совершивший преступление, сознавал, что его действия не могут пройти безнаказанно. Не требует доказательства положение: чем выше в обществе значение закона, тем выше правосознание его членов. В том числе и преступников, которые осознают, совершая преступление, что с ними поступят по тому закону и определят то наказание, которое они заслужили. Н.С. Таганцев писал, что «государство не может забыть, что человек, совершивший преступление, остается членом общества, не перестает быть связанным с обществом и что он вернется в него после отбытия наказания, и в связи с этим обществу небезразлично, каким будет этот человек. Поэтому наказание должно быть направлено, насколько это достижимо, к возрождению в преступнике человека и полезного члена общества, направлено на развитие и укрепление в нем нравственных начал, искоренению в нем дурных привычек, к приучению его к труду и порядку» [11, с.5].

Справедливым наказание должно быть и с точки зрения потерпевшего, так как уголовный закон должен выполнять и функцию защиты. То есть, справедливость наказания означает на только справедливое его назначение

виновному, но и отражение интересов потерпевшего. Только в случае выполнения этого условия наказание будет эффективным средством в процессе восстановления социальной справедливости, исправления осужденного и предупреждения совершения преступлений.

Осознание преступником справедливости наказания - один из решающих факторов, положительно влияющих на его отношение к закону в целом. Проведенные Ю.В. Солопановым, Л.А. Игнатьевым и А.А. Новиковым исследования показали, что по содержанию отношения осужденного к наказанию можно судить о степени его исправления [10, с. 91]. Они обнаружили, что осознание осужденным справедливости наказания по глубине влияния на его исправление успешно конкурирует с признаками, которые необходимо учитывать при их характеристике (примерное поведение, честное отношение к труду, обучению).

Интересные взгляды на проблему нравственного в уголовном наказании, высказывают представители концепции восстановительного правосудия. Так, в частности, Зер Х., оценивая соотношение так называемого «карательного правосудия», противопоставляемого им «восстановительному правосудию», заключает, что «преступление порождает нравственный долг, который должен быть выплачен, правосудие — это процесс установления равновесия. По мнению автора, «такая концепция в большей мере имеет дело с абстрактными категориями, нежели с конкретным ущербом. Она исходит из того, что для восстановления равновесия необходимо именно наказание и что меру наказания можно рассчитать для каждого конкретного случая. Официальные лица сферы уголовной юстиции видят свою задачу в определении соответствующей меры наказания. Преступников пытаются убедить, что, неся наказание, они выплачивают свой долг обществу». Основные положения его концепции выглядят следующим образом.

а. Вместо определения правосудия как возмездия, оно будет пониматься как восстановление. Если преступление — зло, то правосудие должно исправлять его и способствовать исцелению. Действия по восстановлению, а не дополнительный вред, смогут создать необходимый противовес вреду, нанесенному преступлением. Конечно, мы не можем гарантировать полное восстановление, но подлинное правосудие должно поставить себе целью создание условий, в которых этот процесс мог бы начаться.

2. Говоря об исцелении, не имеется в виду, что следует забывать или преуменьшать размеры насилия. Скорее, здесь подразумевается выздоровление, ощущение, что все уже позади. Жертва насилия должна снова почувствовать, что находится в безопасности и управляет своей судьбой, что жизнь имеет смысл. Точно так же и преступника следует побуждать к новому самоощущению: он или она должны обрести свободу начать жизнь заново. Исцеление включает как ощущение духовного и физического восстановления, так и надежду на будущее. Следующей по важности задачей должно стать исцеление отношений между пострадавшим и преступником.

3. Возмездие — одна из форм восстановления, но, то, же можно сказать и о возмещении ущерба. Возмещение восстанавливает потери, но его подлинный смысл символичен: в возмещении ущерба видится признание преступником нанесенного им зла, а также готовность нести за него ответственность. Восстановление нарушенного права само по себе способствует достижению справедливости и скорее, чем наказание, приведет к исцелению. Наказание часто оставляет после себя ненависть. Как опыт справедливости оно, возможно, и лучше, чем полное отсутствие всякой справедливости, но оно мало дает для примирения враждующих сторон. А вражда может препятствовать исцелению. Прощение, напротив, разрушая вражду, позволяет как пострадавшему, так и преступнику вновь обрести власть над собственной жизнью. В этом красота прощения. Однако достигнуть его так же нелегко, как и примирения, — прощение не может быть принудительным. Для многих обязательным условием прощения становится достижение справедливости. Для других прощение оказывается невозможным вовсе.

4. Как наказание, так и возмещение ущерба служат восстановлению нарушенного равновесия. При том, что и наказание, и возмещение ущерба в равной степени имеют символическое значение, возмещение ущерба является все же более ощутимым способом восстановить равновесие. К тому же наказание восстанавливает равновесие путем принижения преступника до того уровня, на который был поставлен пострадавший. Задача наказания подавить преступника, препятствуя его стремлению к превосходству над пострадавшим и подтверждая значимость последнего. Возмещение ущерба, напротив, стремится вернуть пострадавшего к прежнему состоянию, признает за ним нравственное достоинство, а также учитывает роль преступника и возможность раскаяния. Следовательно, нравственное достоинство признается здесь и за преступником.

5. Преступление порождает долг возместить причиненный вред, и этот долг остается независимо от того, состоится ли прощение. Если мы оскорбили кого-то, неправильно было бы думать, что прощение, исходящее от Бога или даже от пострадавшего, снимает с нас всякие другие обязательства по отношению к этому человеку. И, тем не менее, случается, что пострадавшие решают простить преступника и не требуют выполнения даже тех конкретных обязательств, которые возникают в результате насилия. Преступник редко бывает в состоянии полностью восстановить то, что было потеряно как им самим, так и пострадавшим. В той мере, в какой это возможно, преступник должен возместить причиненный вред. Однако часто бывает, что проходит много времени до обнаружения преступника. Часто преступников не находят вовсе. А бывает, что преступнику не по силам удовлетворить потребности пострадавшего, возникшие в результате преступления. В целом проблема «справедливого» в системе «карательного» и «восстановительного» правосудия выглядит следующим образом: в рамках карательной парадигмы: 1) преступление является насилием над государством и его законами; 2)

правосудие сосредоточивается на установлении виновности 3) с тем, чтобы отмерить долю страдания; 4) правосудие устроено как своего рода состязание между противниками, 5) в котором преступник сталкивается с государством; 6) правила и намерения имеют перевес над результатом, одна сторона побеждает, другая проигрывает.

В соответствии с восстановительной парадигмой: 1) преступление является насилием над людьми и отношениями, 2) цель правосудия состоит из потребностей и обязанностей, 3) с тем, чтобы восстановить нарушенный порядок вещей; 4) правосудие содействует диалогу и взаимному согласию, 5) выдвигает преступника и пострадавшего на главные роли; 6) оценивается с точки зрения того, в какой мере преступник взял на себя ответственность, насколько удовлетворены потребности и оказано содействие исцелению (конкретных людей и отношений) [7, с. 245-247].

В заключение хотелось бы привести слова французского ученого Гарапона Антуана, который пишет: «Итак, наказание не поддается рассудочному обоснованию. Но, может быть, оно поддастся усовершенствованию? Может быть, единственная альтернатива современному тюремному заключению - это не заключение, то есть тотальная свобода? Наша эпоха, более фаталистическая, смиряется с этим неизбежным злом и требует, чтобы наказание было переосмыслено. Одним словом, вопрос сводится к следующему: как, отбросив в разряд утопичных гипотезу о мире без наказаний, породить умное наказание? Как не перегрузить индивида, несомненно, виновного, несправедливостями, жертвой которых стал он сам? Можно ли возместить одно страдание, не навлекая другого страдания?

Любые размышления по поводу наказания сталкиваются с двумя его сторонами: во- первых, с публичной санкцией и публичным осуждением и, во-вторых, со страданием. Все три названных проявления наказания отмечены знаком принуждения. В случае тюремного наказания санкцию составляют страдание, лишение свободы; в случае же привлечения к общественно-полезным работам речь идет не о страдании, но о принуждении. В оглашаемом судьей запрете встречаться с пострадавшим не содержится больше принуждения, но ограничение, сужение свободы, что может переживаться как незаконное ущемление, но, не правда ли, это неизбежно в обществе, которое так превозносит желание?»[3, с. 258].

Роль нравственных начал в назначении справедливого наказания подчеркивается и требованием закона о том, что более строгий вид наказания из числа предусмотренных за совершение преступления назначается только в случае, если менее строгий вид наказания не сможет обеспечить достижение его целей, а также требованием о необходимости учета при назначении наказания его влияния на исправление осужденного и на условия жизни его семьи. Нравственно-этическое, духовное состояние общества оказывает огромное влияние на предупредительное значение наказания: чем оно выше, тем большее предупредительное значение приобретают меры поощрения и наказания. И наоборот, меры поощрения, награды, также как и наказание,

теряют свое значение, если в обществе не соблюдаются законы, если деформированы ценностные ориентации, если разрушены нравственные начала. В настоящее время является общепризнанным, что девальвация нравственных ценностей является одним из главных факторов, дестабилизирующих российское общество, содействующих распространению алкоголизма, наркомании, значительному росту преступности и изменению ее структуры. Вместе с тем нравственные факторы оказывают влияние на повышение эффективности наказания и уголовного закона не изолированно, а в совокупности с другими факторами, связанными с социально-политическими и социально-экономическими условиями развития общества, с состоянием законности и правопорядка в стране [2, с. 121 - 127].

Выводы. Изучение соотношения понятий нравственности и наказания позволило сделать следующие выводы: нравственное содержание санкций уголовно-правовых норм является обязательным компонентом уголовно-правового воздействия. При этом, чем большее значение нравственных компонентов, тем выше эффективность уголовного наказания и воздействие на сознание.

Библиография:

1. Уголовный кодекс Республики Молдова № 985-XV от 18.04.2002 г. Официальный монитор РМ № 72-74 от 14.04.2009, статья № 195.

2. Волков, Б. С. Нравственные начала в назначении наказания //Правоведение. -2000. - №1.

3. Гарапон Антуан. Хранитель обещаний: суд и демократия. – М.: "NOTA BENE" Медиа Трейд Компания, 2004.

4. Гегель. Философия права. - М., 1990.

5. Дриль Д.А. Учение о преступности и мерах борьбы с ней. - СПб., 1912, с. 162

6. Елеонский В.А. Отношение осужденных к наказанию и вопросы повышения эффективности их исправления и перевоспитания в местах лишения свободы. - Рязань, 1976, с. 2

УДК 347.65

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НАСЛЕДСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ

Сосна А., доктор права, преподаватель Молдавского государственного университета, ст. научный сотрудник ИЮПИ АНМ.
Мунтяну И., магистрант Академии экономических знаний Молдовы

Актуальность темы обусловлена тем, что наследование является одним из способов приобретения права собственности, которое является одним из основных прав человека.

Реализации права на наследство препятствуют пресекательные сроки, установленные Гражданским кодексом Республики Молдова (далее – ГК РМ) № 1107-XV от 06.06.2002 года [1].

Целью статьи является анализ законодательства, регулирующего наследование по закону и по завещанию и защиты права на наследство, а также внесение предложений по совершенствованию этого законодательства.

Изложение основного материала. Под наследством принято понимать «имущество, переходящее в порядке наследования от умершего (наследодателя) к наследникам. Может включать права собственности, другие вещные права, исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности, а также обязательства, обременяющие эти права, за исключением неразрывно, связанных с личностью умершего.

Наследование - это переход прав и обязанностей умершего (наследодателя) к его наследникам» [2].

К наследникам, принявшим наследство, переходят все имущественные обязанности наследодателя в пределах стоимости наследственного имущества.

Ответственность наследников по долгам наследодателя установлена ст. 1540-1551 ГК РМ.

Согласно части (1) ст. 1544 ГК РМ в течение 6 месяцев со дня, когда им стало известно об открытии наследства, кредиторы наследодателя должны предъявить требования к наследникам, принявшим наследство, независимо от срока удовлетворения этих требований.

Согласно части (2) ст. 1544 ГК РМ если кредиторы наследодателя не знали об открытии наследства, они должны предъявить требования к наследникам в течение одного года с момента начала течения срока для предъявления требований.

Согласно части (3) ст. 1544 ГК РМ несоблюдение положений частей (1) и (2) ст. 1544 ГК РМ влечет утрату кредиторами права предъявления требований.

Частями (1) и (2) ст. 1544 ГК РМ установлены пресекательные, или преклюзивные, сроки, истечение которых погашает право кредитора на взыскание долга.

Статья 1544 ГК РМ не распространяется на случаи, когда:

1. кредитор предъявил в суд иск о взыскании долга при жизни наследодателя, и дело находится на рассмотрении судебной инстанции;

2. имеется исполнительный лист на взыскание с наследодателя в пользу кредитора суммы долга.

В случае, когда в день открытия наследства на рассмотрении судебной инстанции находится исковое заявление кредитора о взыскании с наследодателя определенной денежной суммы, предъявленное ещё при жизни наследодателя, кредитор вправе обратиться в судебную инстанцию с заявлением о приостановлении производства по делу и замене ответчика – наследодателя его правопреемником – наследником.

Основания обязательного приостановления производства по делу установлены ст. 260 Гражданского процессуального кодекса Республики Молдова (далее – ГПК РМ) № 225-XV от 25.05.2003 года [3].

В соответствии с пунктом а) части (1) ст. 260 ГПК РМ судебная инстанция обязана приостановить производство по делу в случаях смерти или реорганизации стороны процесса или третьего лица, заявившего самостоятельные требования на предмет спора, если спорное правоотношение допускает правопреемство.

Согласно части (2) ст. 260 ГПК РМ приостановление производства по делу влечет приостановление течения всех процессуальных сроков, а также временное прекращение совершения всех процессуальных действий, за исключением действий по обеспечению иска и обеспечению доказательств.

Согласно пункту а) ст. 272 ГПК РМ в случае смерти стороны процесса или третьего лица, заявляющего самостоятельные требования на предмет спора, производство по делу приостанавливается до определения правопреемника выбывшего из дела лица.

В случае, когда кредитор передал судебному исполнителю исполнительный лист на взыскание с наследодателя определенной денежной суммы или имущества, но до окончания исполнения наследодатель – должник умер, судебный исполнитель в соответствии с Исполнительным кодексом Республики Молдова (далее – ИК РМ) № 443-XV от 24.12.2004 года (в редакции закона РМ № 143 от 02.07.2010 года) приостанавливает исполнительное производство и производит замену умершего должника – наследодателя его наследником и продолжает принудительное исполнение [4].

Согласно части (1) ст. 1545 ГК РМ срок предъявления кредиторами требований не распространяется на требования о расходах, связанных с уходом и лечением во время предсмертной болезни наследодателя, о выдаче заработной платы, о расходах на погребение, на охрану наследственного имущества и управление им, а также на требования третьих лиц о признании

права собственности и истребовании имущества, принадлежащего на праве собственности.

Согласно части (2) ст. 1545 ГК РМ в отношении требований, указанных в части (1) ст. 1545 ГК РМ, применяются общие сроки исковой давности.

Общий срок исковой давности продолжительностью 3 года установлен частью (1) ст. 267 ГК РМ.

Срок исковой давности в отличие от пресекательного срока может быть приостановлен в соответствии со ст. 274 ГК РМ и восстановлен в соответствии со ст. 279 ГК РМ.

В статье 279 ГК РМ указано: «В исключительных случаях, когда судебной инстанцией установлено, что срок исковой давности пропущен в силу обстоятельств, связанных с личностью истца, нарушенное право лица подлежит защите.

Решение о восстановлении пропущенного срока может быть принято, только если сторона осуществила свое право на предъявление иска до истечения тридцатидневного срока, исчисленного со дня, когда она узнала или должна была узнать о прекращении причин, оправдывающих пропуск срока давности».

Наследование осуществляется по закону и по завещанию.

При этом наследодатель может завещать либо всё либо часть своего имущества.

Наследование по завещанию осуществляется в соответствии со ст. 1449-1498, 1505-1514, 1516-1575 ГК РМ.

Формы завещания установлены ст. 1458 ГК РМ, согласно которой завещание может быть совершено только в одной из следующих форм:

a) собственноручное завещание – полностью собственноручно написанное завещателем, датированное и подписанное им;

b) нотариально удостоверенное завещание – удостоверенное нотариусом завещание и завещание, приравниваемое к нотариально удостоверенному;

c) секретное завещание – полностью написанное завещателем, датированное и подписанное им, заклеенное и запечатанное им, затем представленное нотариусу, который совершает удостоверительную надпись на конверте, подписанном завещателем и нотариусом.

В соответствии с частью (2) ст. 1459 ГК РМ завещание, удостоверенное в соответствии с положениями части (1), не позднее чем на второй день после удостоверения направляется одному из нотариусов, по месту обслуживания которого находится соответствующее учреждение.

Согласно ст. 1460 ГК РМ если завещатель по какой-либо причине не может собственноручно подписать завещание, оно по его просьбе может быть подписано в присутствии самого завещателя, не менее двух свидетелей и нотариуса другим лицом. При этом должны быть указаны причины, в силу которых завещатель не смог подписать завещание собственноручно. Свидетели также подписывают завещание.

Предложение. Полагаем необходимым дополнить ГК РМ статьей 1460^1, в соответствии с которой свидетели должны быть предупреждены под расписку об уголовной ответственности за подписание завещания, содержащего ложные сведения.

Согласно ст. 1461 ГК РМ завещание неграмотного лица или лица с физическими недостатками составляется в обязательном порядке в присутствии двух свидетелей и лица, которое может общаться с завещателем и своей подписью подтверждает его волеизъявление.

Согласно ст. 1464 ГК РМ в завещании должна быть указана дата его составления. Отсутствие даты влечет недействительность завещания, только если не устранены сомнения по поводу дееспособности завещателя в момент составления, изменения или отмены завещания, а также при наличии нескольких завещаний.

Согласно части (2) ст. 1440 ГК РМ временем открытия наследства считается момент смерти наследодателя или день вступления в законную силу судебного решения об объявлении лица умершим.

Наследование по закону осуществляется в соответствии со ст. 1499-1504 ГК РМ.

Согласно ст. 1499 ГК РМ наследование по закону – передача имущества наследодателя лицам, указанным в законе, – применяется в случае, когда:

a) наследодатель не оставил завещания;

b) завещание признано недействительным;

c) наследник по завещанию умер одновременно с завещателем;

d) наследник по завещанию является недостойным.

Согласно ст. 1502 ГК РМ судебным решением супруг может быть лишён права наследования по закону, если будет подтверждено, что не менее чем за три года до открытия наследства брак с наследодателем был фактически прекращён и супруги проживали раздельно.

Предложение. Полагаем необходимым отменить ст. 1502 ГК РМ, т.к. заключение и расторжение брака относится к компетенции органов Записи актов гражданского состояния (далее – ЗАГС). Только эти органы уполномочены законом регистрировать заключение и прекращение брака. Предоставление суду права «совмещать» полномочия органов ЗАГСа противоречит ст. 6 Конституции РМ, принятой 29.07.1994 года, в соответствии с которой в Республике Молдова законодательная, исполнительная и судебная власти разделены и взаимодействуют при осуществлении своих прерогатив в соответствии с положениями Конституции [5].

Вывод. Действующее законодательство не даёт определения понятия «фактическое прекращение брака». Поэтому каждый судья по своему усмотрению может толковать это понятие, что создаст условия, способствующие нарушению права пережившего супруга на наследство.

Статья 1502 ГК РМ нарушает и право наследодателя на распоряжение своим имуществом, т.к. суд может лишить супруга наследодателя права на

наследство, несмотря на то, что наследодатель не требовал лишить права своего супруга на наследство.

Нередко несовершеннолетние наследники утрачивают право на наследство только потому, что их родители или опекуны (попечители) пропустили установленные ст. 1517 и 1519 ГК РМ сроки принятия наследства.

Предложение. В целях защиты интересов несовершеннолетних следовало бы установить специальный срок для принятия наследства несовершеннолетними, дополнив ГК РМ статьей 1517^1 ГК РМ, согласно которой лицо, которое в момент открытия наследства не достигло возраста 18 лет, имеет право принять наследство в течение 6 месяцев после достижения возраста 18 лет.

Право наследования подтверждается свидетельством о праве на наследство.

Наследник, принявший наследство в установленный ГК РМ срок, вправе в соответствии со ст. 1556 ГК РМ обратиться к нотариусу по месту открытия наследства за получением свидетельства о праве на наследство.

В соответствии с пунктом b) части (1) ст. 35 закона РМ «О нотариате» № 1453-XV от 08.11.2002 года нотариус выдает свидетельство о праве на наследство [7].

Размеры платы за нотариальные услуги установлены законом РМ № 271-XV от 27.06.2003 года «О порядке исчисления платы за нотариальные услуги» [8].

Для того, чтобы приобрести право собственности на полученное по наследству недвижимое имущество, наследник должен зарегистрировать его в реестре недвижимого имущества.

Порядок регистрации права собственности на недвижимое имущество установлен законом РМ « О кадастре недвижимого имуществ».

Для того, чтобы зарегистрировать право собственности на недвижимое имущество, полученное по наследству, наследник должен обратиться в территориальный кадастровый офис, филиал ГП «Кадастру», представив свидетельство о праве на наследство и оплатив услуги данного органа.

Оплата услуг за регистрацию объектов недвижимого имущества и права собственности на них производится в соответствии с постановлением Правительства РМ № 770 от 2 июля 2007 года «Об утверждении тарифов на услуги, предоставляемые Государственным предприятием «Cadastru» и его филиалами».

Данное постановление Правительства РМ было принято в соответствии с законом РМ от 8 декабря 2006 года № 393-XVI «Об утверждении методологии расчета тарифов на услуги, предоставляемые специализированными предприятиями в сфере кадастра и его филиалами».

В случае отказа нотариуса выдать свидетельство о праве на наследство, наследник вправе обжаловать отказ в суд первой инстанции в соответствии с законом РМ № 793-XIV от 10.02.2000 года «Об административном суде» [9].

Библиография:

1. Официальный монитор РМ № 82-86 от 22.06.2002 г.
2. «Большой юридический словарь» под ред. Сухарева А.Я., Крутских В.Е., Москва, 2004, стр. 355
3. Официальный монитор РМ № 130-134 от 21.06.2013 г.
4. Официальный монитор РМ № 160-162 от 07.09.2010 г.
5. Официальный монитор РМ № 1 от 12.08.1994 г.
6. Официальный монитор РМ № 44-46 от 21.05.1998 г.
7. Официальный монитор РМ № 154-157 от 21.11.2002 г.
8. Официальный монитор РМ № 133-134 от 02.04.2004 г.
9. Официальный монитор РМ. Специальный выпуск от 03.10.2006 г.

УДК 347.723.1

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДОГОВОРА ПРОСТОГО ТОВАРИЩЕСТВА

Сосна Б., доктор права, и.о. профессора Европейского университета Молдовы, ведущий научный сотрудник ИЮПИ АНМ.

Секриеру Я., докторантка Института юридических и политических исследований АНМ

Актуальность темы обусловлена, во-первых, её явно недостаточным освещением в юридической литературе, а, во-вторых, многочисленными недостатками правовых норм, регулирующих договор простого товарищества. Указанному договору посвящена Глава XXVIII Книги третьей Гражданского кодекса Республики Молдова (далее – ГК РМ) № 1107-XV от 06.06.2002 года [1]. Данная Глава, именуемая «Простое товарищество», состоит из ст. 1339-1354. В Книге третьей ГК РМ имеется Глава XXIX, именуемая «Общность прав», в которую входят ст. 1355- 1370.

Авторы предприняли попытку дать анализ законодательства РМ и РФ, регулирующего договор простого товарищества, и внести предложения по совершенствованию законодательства Республики Молдова.

Изложение основного материала. Простое товарищество регулируется ст. 1339-1354 ГК РМ.

Согласно ст. 1339 ГК РМ по договору простого товарищества двое или более лиц (товарищи) взаимно обязуются без образования юридического лица,

распределяя между собой прибыль и убытки, совместно действовать для извлечения прибыли либо иных целей.

Согласно пункту 1. ст. 1041 Гражданского кодекса Российской Федерации, части второй, принятой Государственной Думой 22 декабря 1995 года (далее – ГК РФ), по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) двое или несколько лиц (товарищей) обязуются соединить свои вклады и совместно действовать без образования юридического лица для извлечения прибыли или достижения иной не противоречащей закону цели.

Пункт 1 ст. 1041 ГК РФ даёт легальное определение понятия «договор простого товарищества». Этот договор называется также договором о совместной деятельности [2].

Вывод. По нашему мнению, более точное название договора простого товарищества – договор о совместной деятельности, ибо простое товарищество создаётся для совместной деятельности, целью которой является извлечение прибыли или иная цель.

Простое товарищество следует отличать от полного товарищества, которое является одной из форм хозяйственного товарищества и согласно части (1) ст. 109 ГК РМ подлежит государственной регистрации в органе государственной регистрации.

Согласно части (1) ст. 121 ГК РМ полным товариществом признается хозяйственное товарищество, участники которого в соответствии с учредительным документом занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут солидарную и неограниченную ответственность по его обязательствам. Условие, ограничивающее ответственность, не может быть предъявлено третьим лицам.

Простое товарищество не подлежит государственной регистрации.

Согласно ст. 1340 ГК РМ договор простого товарищества должен иметь не противоречащий закону предмет, установленный в общих интересах товарищей.

Согласно пункту 2 ст. 1041 ГК РФ сторонами договора простого товарищества, заключаемого для осуществления предпринимательской деятельности, могут быть только индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации.

ГК РМ такого ограничения не содержит.

По общему правилу предпринимательская деятельность осуществляется юридическими лицами, а также индивидуальными предпринимателями и физическими лицами, имеющими патенты.

Предложение. По нашему мнению, следует дополнить ст. 1339 ГК РМ частью (2), согласно которой сторонами договора простого товарищества, заключаемого для осуществления предпринимательской деятельности, могут быть только индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации.

Это позволит запретить занятие предпринимательской деятельностью физическим лицам, не имеющим разрешения на занятие предпринимательской деятельностью, и некоммерческим организациям.

Часть (1) ст. 1341 ГК РМ позволяет заключить договор простого товарищества в письменной или в устной форме.

Арбитражная практика Российской Федерации рассматривает соглашения товарищей о вкладах в качестве существенного условия договора простого товарищества, без которого договор считается незаконным [3].

Согласно пункту 2 ст. 1044 ГК РФ в отношениях с третьими лицами полномочие товарища совершать сделки от имени всех товарищей удостоверяется доверенностью, выданной ему остальными товарищами, или договором простого товарищества, совершенным в письменной форме.

Участие товарищей в прибылях и убытках регулируется частями (1)-(3) ст. 1346 ГК РМ.

Товарищи участвуют в прибыли и несут убытки пропорционально размеру их долей в общем имуществе простого товарищества, если договором о простом товариществе не предусмотрено иное.

Условие договора о простом товариществе, предоставляющее одному из товарищей все доходы, полученные простым товариществом, или освобождающее его от любых убытков, устраняющее товарища от распределения прибыли или относящее к нему все убытки, признается ничтожным.

Согласно части (3) ст. 1346 ГК РМ каждый из товарищей вправе требовать от любого другого товарища добиваться целей простого товарищества с необходимым в таких отношениях усердием.

Вывод. Данная норма является абстрактной и не имеет практического значения.

Согласно части (1) ст. 1347 ГК РМ если один из товарищей является кредитором по сумме, подлежащей истребованию от лица, являющегося одновременно должником и по отношению к простому товариществу по сумме, подлежащей истребованию, полученное им от такого должника в размере обоих кредитов должно считаться как кредитом товарищества, так и его собственным кредитом, хотя бы в расписке и было указано, что сумма получена только в счет его частного кредита.

Предложение. По нашему мнению, данная весьма противоречивая и нечётко сформулированная норма нуждается в официальном толковании.

Статья 1348 ГК РМ запрещает передавать вытекающие из договора простого товарищества права и требования товарища по отношению к другим товарищам третьим лицам.

Согласно ст. 1349 ГК РМ каждый товарищ отвечает перед простым товариществом за убытки, причиненные по его вине. Эти убытки не могут быть покрыты за счет прибыли, полученной товариществом от исполнений товарища в других сделках.

Вывод. Целесообразность запрещения исполнения обязательства путём зачёта, по нашему мнению, сомнительна.

Прекращение обязательства зачётом предусмотрено ст. 651-659 ГК РМ.

Предложение. По нашему мнению, нет причин для запрещения зачёта и поэтому ст. 1349 ГК РМ следует отменить.

Согласно ст. 1351 ГК РМ товарищи несут солидарную ответственность по обязательствам простого товарищества. В отношениях внутри товарищества пределы ответственности устанавливаются пропорционально долям в общем имуществе, если договором не установлено иное.

Солидарная ответственность является одним из видов гражданско-правовой ответственности за неисполнение солидарных обязательств и возникает при неделимости обязательства при совместном причинении вреда [4].

Досрочное расторжение договора простого товарищества, заключённого на определенный срок, согласно части (2) ст. 1352 ГК РМ допускается только по обоснованным причинам.

Предложение. По нашему мнению, ст. 1352 ГК РМ целесообразно дополнить частью (2^1), содержащей примерный перечень обоснованных причин досрочного расторжения договора простого товарищества. В этот примерный перечень можно включить переезд в другую местность, болезнь, нарушение существенных условий договора простого товарищества.

Согласно части (3) ст. 1352 ГК РМ отказ одного из товарищей от дальнейшего участия в договоре влечет роспуск товарищества. Договором может быть предусмотрено, что вследствие выбытия одного из участников из товарищества оно не распускается, а всего лишь исключается лицо, расторгнувшее договор. В этом случае доля лица, расторгнувшего договор, распределяется между оставшимися товарищами пропорционально их долям.

Последнее предложение части (3) ст. 1352 ГК РМ противоречит части (4) ст. 1352 ГК РМ, согласно которой товарищ, расторгнувший договор, имеет право на получение своей доли в денежном выражении. В этом случае учитываются также сделки, находящиеся на момент выбытия в процессе исполнения.

Очевидно, что нельзя распределить долю выбывшего товарища между оставшимися товарищами, если согласно части (4) ст. 1352 ГК РМ товарищ, расторгнувший договор простого товарищества, имеет право на получение своей доли. Поэтому второе предложение части (3) ст. 1352 ГК РМ следует исключить.

Согласно ст. 1355 ГК РМ если определенное право принадлежит совместно нескольким лицам (участникам), применяются положения настоящей главы, если законом не предусмотрено иное.

Вывод. Поскольку вклады товарищей согласно части (3) 1342 ГК РМ становятся общей собственностью, если договором не предусмотрено иное, можно сделать вывод, что, если договором не предусмотрено иное, на

имущество этого простого товарищества распространяются положения Главы XXIX Книги третьей ГК РМ.

Однако общая собственность регулируется ст. 344-373 ГК РМ и поэтому необходимость вышеуказанной Главы XXIX Книги третьей ГК РМ вызывает серьезные сомнения.

При этом отдельные статьи этой Главы противоречат отдельным статьям, прямо регулирующим договор простого товарищества.

В частности, часть (1) ст. 1359 ГК РМ противоречит ст. 1345 ГК РМ и ст. 347 ГК РМ.

Спорным является и вопрос о порядке разрешения гражданских споров между простым товариществом и третьими лицами.

Согласно части (1) ст. 59 Гражданского процессуального кодекса Республики Молдова (далее – ГПК РМ) № 225-XV от 30.05.2003 года сторонами процесса - истцом или ответчиком - могут быть любые физические или юридические лица, предполагаемые в момент возбуждения дела субъектами спорного материального правоотношения [5].

Библиография

1. Официальный монитор РМ № 82-86 от 22.06.2002 г.
2. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Части второй. Под ред. проф. Мозолина В.П. и проф. Малеиной М.П., Москва, 2006 г., стр. 996
3. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Части второй. Под ред. проф. Мозолина В.П. и проф. Малеиной М.П., Москва, 2006 г., стр. 999-1000
4. «Большой юридический словарь» под ред. Сухарева А.Я., Крутских В.Е., Москва, 2004, стр. 575
5. Официальный монитор РМ № 130-134 от 21.03.2013 г.

УДК 342.9:351.811

ПРИМЕНЕНИЕ АДМИНИСТРАТИВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ПРАВОНАРУШЕНИЯ В ОБЛАСТИ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ

Сосна А.Б., доктор права, преподаватель Молдавского Государственного университета, ст. научный сотрудник ИЮПИ АНМ
Бачу И.К., студент юридического факультета Европейского университета Молдовы, капитан полиции

Административная ответственность за правонарушения в области дорожного движения установлена ст. 228-245 Кодекса о правонарушениях Республики Молдова (далее – КоП РМ) № 218-XVI от 24.10.2008 года [1].

В соответствии с частью (1) ст. 228 КоП РМ эксплуатация транспортных средств, имеющих технические неисправности в тормозной системе или механизме рулевого управления, системах освещения или сигнализации, эксплуатация переоборудованных транспортных средств без наличия соответствующего разрешения влекут наложение штрафа в размере от 15 до 20 условных единиц с назначением 3 штрафных очков.

Часть (1) ст. 228 КоП РМ устанавливает административную ответственность в виде штрафа и в виде штрафных очков.

Согласно части (1) ст. 34 КоП РМ штрафом является денежное взыскание, применяемое в случаях и в пределах, предусмотренных настоящим кодексом. Штраф устанавливается в условных единицах.

Согласно части (2) ст. 34 КоП РМ размер штрафа для физических лиц устанавливается в пределах от 1 до 150 условных единиц, а для должностных лиц – от 10 до 500 условных единиц.

Начисление штрафных очков является дополнительным наказанием, которое назначается в соответствии со ст. 36 КоП РМ.

Согласно части (1) ст. 36 КоП РМ в случаях и в размере, предусмотренном санкциями норм о правонарушениях в главе XIII книги первой, водителю транспортного средства, признанному виновным в совершении правонарушения, помимо назначения основного наказания начисляется определенное количество штрафных очков в качестве дополнительного наказания.

Согласно части (2) ст. 36 КоП РМ, если назначение наказания в порядке, предусмотренном частью (1), обусловливает накопление 15 штрафных очков, констатирующий субъект передает дело о правонарушении на рассмотрение компетентной судебной инстанции, которая помимо применения основного

наказания и начисления штрафных очков назначает в качестве дополнительного наказания лишение права управления транспортным средством на срок от 6 месяцев до 1 года. Согласно части (3) ст. 36 КоП РМ штрафные очки аннулируются по истечении шестимесячного срока со дня установления правонарушения, за совершение которого они были начислены, или со дня лишения судебным решением права управления транспортным средством.

Согласно части (2) ст. 228 КоП РМ эксплуатация транспортных средств с техническими неисправностями, запрещенная правилами дорожного движения, исключая транспортные средства с неисправностями, указанными в части (1), а также несанкционированное размещение на транспортных средствах рекламы влекут наложение штрафа в размере от 5 до 10 условных единиц.

Часть (2) ст. 228 КоП РМ является отсылочной, т.к. устанавливает ответственность за нарушение норм, установленных Правилами дорожного движения, утвержденными постановлением Правительства РМ № 357 от 13.05.2009 года [2].

Согласно части (1) ст. 229 КоП РМ нарушение правил государственной регистрации или постановки на государственный учет транспортных средств влечет наложение штрафа в размере от 10 до 20 условных единиц.

Правила государственной регистрации автотранспортных средств установлены постановлением правительства № 1047 от 08.11.1999 года [3].

Согласно части (2) ст. 229 КоП РМ управление транспортным средством, не зарегистрированным в установленном порядке или не прошедшим технического осмотра, влечёт наложение штрафа в размере от 15 до 20 условных единиц с начислением 3 штрафных очков.

Административную ответственность за это правонарушение согласно части (2) ст. 16 КоП РМ несёт физическое лицо, достигшее возраста 16 лет, которое управляло автотранспортным средством, не зарегистрированным в ГП «Registru» в установленном порядке или не прошедшим технический осмотр.

Согласно части (2) ст. 229 КоП РМ эксплуатация транспортного средства без страхования в установленном порядке гражданской ответственности влечет наложение штрафа в размере от 5 до 10 условных единиц с начислением 2 штрафных очков.

Закон РМ «Об обязательном страховании гражданской ответственности за ущерб, причиненный автотранспортными средствами» № 414-XVI от 22.12.2006 года обязывает владельцев автотранспортных средств страховать свою гражданскую ответственность [4].

Вывод. Эксплуатация транспортного средства без страхования гражданской ответственности, по нашему мнению, не должна влечь дополнительного наказания в виде начисления 2 штрафных очков, т.к. это нарушение не влияет на безопасность дорожного движения.

Предложение. Поэтому это дополнительное наказание следует исключить из части (3) ст. 229 КоП РМ, а размер штрафа за это правонарушение следует увеличить до 30 условных единиц.

Согласно части (1) ст. 230 КоП РМ управление транспортным средством с неразборчивым, нестандартным регистрационным номерным знаком или с регистрационным номерным знаком, размещенным с нарушением требований стандарта, влечет наложение штрафа в размере от 5 до 10 условных единиц с начислением 2 штрафных очков.

У ответственности за это правонарушение привлекаются физические лиц, достигшие возраста 16 лет, управляющие автотранспортными средствами с неразборчивыми, нестандартными номерными знаками с нарушениями требований стандарта.

Предложение. По нашему мнению, часть (1) ст. 230 КоП РМ следует изменить, установив, что управление транспортным средством с регистрационным номерным знаком, размещенным с нарушением требований стандарта, влечёт ответственность в виде предупреждения, ибо социальная опасность этого правонарушения незначительна.

Согласно части (2) ст. 230 КоП РМ управление транспортным средством без регистрационного номерного знака влечет наложение штрафа в размере от 25 до 30 условных единиц с начислением 4 штрафных очков.

Предложение. По нашему мнению, следует дополнить ст. 230 КоП РМ частью (2^1), предусматривающую административную ответственность юридических лиц, автотранспортные средства которых не имеют регистрационных номерных знаков.

Согласно части (3) ст. 230 КоП РМ присвоение подложного регистрационного номерного знака и сознательное управление транспортным средством с таким номерным знаком влекут наложение штрафа в размере от 20 до 30 условных единиц с лишением права управления транспортным средством на срок 1 год.

Данное правонарушение может быть совершено только с умыслом.

Согласно части (2) ст. 14 КоП РМ правонарушение признается совершенным умышленно, если совершившее его лицо осознавало, что его действие или бездействие может нанести вред, предвидело последствия нанесения вреда, желало или сознательно допускало наступление этих последствий.

Согласно части (4) ст. 230 КоП РМ необозначение транспортного средства опознавательным знаком в соответствии с правилами дорожного движения влечет наложение штрафа в размере от 5 до 10 условных единиц с начислением 2 штрафных очков.

Опознавательный знак на автотранспортном средстве должен соответствовать требованиям Правил дорожного движения, утвержденным Постановлением Правительства № 357 от 13 мая 2009 года.

Умышленное или неосторожное нарушение этих требований влечёт ответственность физических лиц, предусмотренную частью (4) ст. 230 КоП РМ.

Предложение. По нашему мнению, следует дополнить ст. 230 КоП РМ частью (4^1), предусматривающей ответственность юридических лиц за необозначение транспортного средства опознавательным знаком.

Согласно части (5) ст. 230 КоП РМ неподдержание в чистоте осветительных, сигнализационных устройств, регистрационного номерного знака, отражателей, окон передних дверец и ветрозащитного стекла транспортного средства влечет предупреждение или наложение штрафа в размере от 1 до 3 условных единиц.

Вывод. По нашему мнению, часть (5) ст. 230 КоП РМ сформулирована недостаточно чётко, что препятствует её единообразному толкованию и применению. Поэтому необходим закон о толковании части (5) ст. 230 КоП РМ.

Согласно части (1) ст. 231 КоП РМ управление транспортным средством с водительским удостоверением несоответствующей категории влечет наложение штрафа в размере от 30 до 50 условных единиц.

Часть (1) ст. 231 КоП РМ устанавливает административную ответственность физического лица, имеющего водительское удостоверение, не позволяющее управлять данным видом автотранспортного средства.

Согласно части (2) ст. 231 КоП РМ управление транспортным средством без водительского удостоверения (за исключением учебного вождения в присутствии инструктора) влечет наложение штрафа в размере от 50 до 100 условных единиц.

Управление транспортным средством физическим лицом, не имеющим водительского удостоверения, влечёт ответственность, установленную частью (2) ст. 231 КоП РМ.

Вывод. Данное правонарушение является формальным, его социальная опасность малозначительна.

Предложение. Поэтому, по нашему мнению, данное правонарушение не заслуживает дополнительного наказания в виде начисления штрафных очков. Следовало бы исключить из части (1) ст. 232 КоП РМ дополнительное наказание в виде начисления 2 штрафных очков.

Согласно части (2) ст. 232 КоП РМ передача управления транспортным средством лицу, не имеющему при себе водительского удостоверения, влечет наложение штрафа в размере от 5 до 10 условных единиц с начислением 2 штрафных очков.

Предложение. По нашему мнению, из части (2) ст. 232 КоП РМ следует исключить дополнительное наказание в виде начисления 2 штрафных очков, т.к. передача управления транспортным средством, лицу, имеющему право управления транспортным средством, но не имеющего при себе документа, подтверждающего это право, то есть водительского удостоверения, не угрожает безопасности дорожного движения.

Согласно части (1) ст. 233 КоП РМ управление транспортным средством лицом, находящимся в состоянии опьянения, вызванного алкоголем, превышающего максимально допустимый уровень, установленный законом, если это деяние не является преступлением, влечет наложение штрафа в размере 150 условных единиц с лишением права управления транспортным средством на срок от 2 до 3 лет.

Часть (1) ст. 233 КоП РМ устанавливает административную ответственность физических лиц за управление транспортным средством в состоянии алкогольного опьянения.

Предложение. По нашему мнению, часть (1) ст. 233 КоП РМ следует дополнить ответственностью за управление транспортным средством лицом, находящимся в состоянии наркотического или токсического опьянения.

Факт нахождения лица в состоянии опьянения может подтверждаться в порядке, предусмотренном постановлением Правительства РМ № 296 от 16.04.2009 года «Об утверждении Положения о порядке проведения теста на алкоголь и медицинского освидетельствования для определения состояния опьянения и его характера» [5].

В целях исполнения вышеуказанного постановления Правительства РМ был издан приказ министерства здравоохранения РМ № 155 от 01.06.2009 года «О выполнении постановления Правительства РМ № 296 от 16.04.2009 года «Об утверждении Положения о порядке проведения теста на алкоголь и медицинского освидетельствования для определения состояния опьянения и его характера» [6].

Протокол о правонарушении должен соответствовать требованиям ст. 443 КоП РМ.

Типовой формуляр протокола о правонарушении утвержден приказом Министерства финансов РМ № 8 от 21.01.2011 года (с изменениями и дополнениями, внесенными приказом Министерства финансов РМ № 34 от 31.03.2011 года) [7].

Однако данный типовой формуляр обязателен только для подчиненных Министерству финансов учреждений, за исключением Таможенной службы.

Приказом Министерства транспорта и дорожной инфраструктуры РМ № 25 от 04.03.2015 года утверждены бланки нового образца Протокола о констатации правонарушения и бланки нового образца Протокола изъятия номерных знаков и технического паспорта [8].

Вывод. Отсутствие типового формуляра протокола о правонарушениях, которые констатируют должностные лица полиции, по нашему мнению, является существенным правовым пробелом.

Предложение. Следовало бы утвердить типовой формуляр протокола о правонарушении правил в области дорожного движения, что будет способствовать единообразному применению ст. 228-248 КоП РМ.

Некоторые правонарушения могут повлечь назначение наказания в виде ареста за правонарушение на срок 15 дней.

Согласно части (1) ст. 38 КоП РМ арест за правонарушение является исключительным наказанием за правонарушение, состоящим в лишении свободы на срок, установленный судебным решением, подлежащим исполнению в порядке, предусмотренном Исполнительным кодексом Республики Молдова (далее – ИК РМ) [9].

Согласно ст. 243 КоП РМ оставление виновным лицом места дорожно-транспортного происшествия влечет лишение права управления транспортным

средством на срок от 2 до 3 лет или назначение наказания в виде ареста за правонарушение на срок 15 дней.

К ответственности по ст. 243 КоП РМ привлекаются только водители, виновные в совершении дорожно-транспортных происшествий.

Предложение. По нашему мнению, к ответственности за оставление места дорожно-транспортного происшествия следует привлекать всех водителей, участвовавших в дорожно-транспортном происшествии. Поэтому следует внести изменения в ст. 243 КоП РМ.

Так, согласно части 2 ст. 12.27 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях, принятого Государственной Думой 20.12.2001 года, одобренного Советом Федерации 26.12.2001 года, оставление водителем в нарушение Правил дорожного движения места дорожно-транспортного происшествия, участником которого он являлся, влечет лишение права управления транспортными средствами на срок от одного года до полутора лет или административный арест на срок до 15 суток [10].

Содержание протокола о правонарушении должно соответствовать требованиям ст. 443 КоП РМ.

Согласно ст. 445 КоП РМ неуказание в протоколе о правонарушении сведений и фактов, предусмотренных ст. 443 КоП РМ, влечет недействительность протокола о правонарушении.

В частности, согласно части (6) ст. 443 КоП РМ факт отсутствия правонарушителя или его отказ подписать протокол отмечается в протоколе и удостоверяется подписями не менее двух свидетелей с указанием сведений о них. Нарушение этого требования влечет недействительность протокола о правонарушении.

Кроме того, следует учесть, что согласно части (6) ст. 388 КоП РМ отказ или уклонение свидетеля от дачи показаний наказываются в соответствии со ст. 313 Уголовного кодекса Республики Молдова (далее – УК РМ) [11], а дача заведомо ложных показаний – в соответствии со ст. 312 того же кодекса.

Следовательно, свидетели, своими подписями удостоверяющие факт отсутствия правонарушителя или его отказа подписать протокол о правонарушении, должны быть в письменной форме предупреждены об уголовной ответственности, установленной ст. 312 и 313 УК РМ.

Вывод. По нашему мнению, в случае, если свидетели не были предупреждены об уголовной ответственности, предусмотренный ст. 312 и 313 УК РМ, они не должны считаться свидетелями, а протокол о правонарушении должен быть признан недействительным.

Порядок обжалования протокола о правонарушении установлен ст. 448 КоП РМ.

Библиография:

1. Официальный монитор РМ № 3-6 от 16.01.2009 г.
2. Официальный монитор РМ № 92-93 от 15.05.2009 г.
3. Официальный монитор РМ № 126-127 от 12.11.1999 г.
4. Официальный монитор РМ № 32-35 от 09.03.2007 г.

5. Официальный монитор РМ № 80-81 от 24.04.2009 г.
6. Официальный монитор РМ № 106 от 26.06.2009 г.
7. Официальный монитор РМ № 59-62 от 15.04.2011 г.
8. Официальный монитор РМ № 74-77 от 27.03.2015 г.
9. Официальный монитор РМ № 160-162 от 07.09.2010 г.
10. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях, Москва, 2015 г.
11. Официальный монитор РМ № 128-129 от 13.09.2002 г.

УДК330.322.011(478-29)

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ В АТО ГАГАУЗИЯ (ГАГАУЗ ЕРИ)

Виталий КЮРКЧУ, преподаватель
Комратского Государственного
Университета

Abstract: *In this scientific article, the author considers a complex of the factors exerting impact on the investment climate in the autonomous-territorial unit Gagauzia (Gagauz Eri) of the Republic of Moldova, gives an assessment of the existing investment climate and investment activity in the region.*

Keywords: *investment climate, region, development, Gagauzia, investment.*

В условиях современной экономики большинство стран и регионов ведут конкурентную борьбу за привлечение ресурсов, которые должны стать основой для развития разных отраслей экономики. Данная борьба происходит, как между странами, так и между регионами внутри страны. Несмотря на заявленное направление сотрудничества, постоянно присутствует противоборство между регионами страны за потенциальных инвесторов. Успешная деятельность в этом направлении дает в обозримом будущем для экономики региона: устойчивый экономический рост, создание новых рабочих мест, вложение ресурсов в основные средства, увеличение количества зарегистрированных экономических агентов, повышение доходов регионального и местного бюджетов и т.д. Почему же в условиях одного государства имеет место неравномерное привлечение инвестиций в основной капитал? Очень часто можно услышать дилемму может ли отличаться инвестиционный климат страны от инвестиционного климата отдельного региона? Попытаемся ответить на данные вопросы и рассмотрим на примере автономно-территориального образования Гагаузия (Гагауз Ери). Но прежде

определимся, что представляет собой понятие инвестиционный климат. В экономической литературе и научных источниках приводятся разные трактовки определения этого экономического термина. Так, А.С. Булатов дает такое определение «ситуация в стране с точки зрения иностранных предпринимателей, вкладывающих в ее экономику свои капиталы» [4], А.И. Афоничкин «обобщенная характеристика состояния социальных, экономических, организационных, правовых, политических, социо-культурных и других факторов, на базе которых можно оценить конкурентный потенциал региона, задающий его привлекательность и целесообразность инвестирования в отдельные отрасли или хозяйственные системы региона» [3], а С.А. Обозов «это среда, в которой протекают инвестиционные процессы. Он формируется под воздействием взаимосвязанного комплекса законодательно-нормативных, организационно-экономических, социально-политических и других факторов, определяющих условия инвестиционной деятельности в отдельных стране, регионе, городе» [2]. Нужно отметить, что существует не только широкий спектр определений инвестиционного климата, но и методик его исчислений, прежде всего с точки зрения прибыльности на вложенный капитал. Понятие «инвестиционный климат» применимо преимущественно для рыночной экономики, когда хозяйственная среда не поддается прямому управлению. Оно является наиболее общим критерием для размещения инвестиционных ресурсов.

Применив многофакторную модель оценки факторов, определяющих инвестиционный климат, предложенную А.И. Афоничкиным [3], выделим факторы, оказывающие влияние на инвестиционный климат АТО Гагаузия:

1. **экономический потенциал** (обеспеченность региона ресурсами, биоклиматический потенциал, уровень обеспеченности трудовыми и энергоресурсами, развитость научно-технического потенциала и инфраструктуры).
2. **условия хозяйствования** (экологическая безопасность, развитие отраслей материального производства, объемы незавершенного строительства, степень изношенности фондов, развитие строительной базы).
3. **зрелось рыночной среды в регионе** (развитость рыночной инфраструктуры, воздействие приватизации на инвестиционную активность, инфляция и ее влияние на инвестиционную деятельность, степень вовлеченности населения в инвестиционный процесс, развитость конкурентной среды предпринимательства, емкость местного рынка сбыта, интенсивность межхозяйственных связей, экспортные возможности, присутствие иностранного капитала).

4. **политические факторы** (степень доверия населения к региональной власти, взаимоотношения центра и власти региона, уровень социальной стабильности, состояние национально-религиозных отношений).

5. **социальные и социо-культурные факторы** (уровень жизни населения, жилищно-бытовые условия, развитость медобслуживания, уровень преступности, величина реальной заработной платы, отношение населения к отечественным и иностранным предпринимателям, условия работы для иностранных специалистов).

6. **организационно-правовые факторы** (отношение власти к иностранным инвесторам, уровень оперативности при принятии решений, доступность информации, уровень профессионализма местной администрации, эффективность деятельности правоохранительных органов, условия перемещения товаров, капиталов, рабочей силы, деловые качества и этика предпринимателей).

7. **финансовые факторы** (доходы бюджета; обеспеченность средствами внебюджетных фондов на душу населения; доступность финансовых ресурсов из государственного (регионального) бюджета; доступность кредитов в иностранной валюте; уровень банковского процента; развитость межбанковского сотрудничества; удельный вес долгосрочных кредитов; сумма вкладов на душу населения; доля убыточных предприятий).

Проведем детальную оценку каждого из обозначенных факторов за последние 20 лет.

1. Оценивая экономический потенциал, следует отметить, что в регионе разные составляющие характеристики экономического потенциала имеют разно векторную направленность. Так в АТО Гагаузия практически отсутствуют какие-либо природные ресурсы, за исключением глин (керамзитовые – 2 месторождения, кирпично-черепичные – 8 месторождений, строительные – 6 месторождений); песка и гравия (месторождения песка-отощителя – 2, месторождения строительного песка и гравия – 8, месторождения песка для силикатных изделий – 2), карьеров сырья повышенной твердости для строительства (карьер песчаника – 1, карьер известняка неуплотненного – 1). Самым большим богатством региона являются плодородные почвы (34% - черноземы обыкновенные, 27% - черноземы карбонатные, 15,5% - черноземы обыкновенные и карбонатные, 16,6% - аллювиальные почвы, 3,3% - черноземы выщелочные и типичные) [1]. Именно благодаря этому ресурсу регион славится своими достижениями в сельском хозяйстве.

Если оценивать биоклиматический потенциал, то следует отметить, что АТО Гагаузия (Гагауз Ери) относится к зоне рискового земледелия, в силу того, что по сравнению с другой частью Республики Молдова здесь выпадает самое

малое среднегодовое количество осадков. Вместе с тем, именно сложившийся биоклиматический комплекс создает особые условия для выращивания винограда и некоторых видов фруктов и ягод.

Рассматривая обеспеченность региона трудовыми ресурсами, нужно отметить, что всегда населенные пункты автономии были крупнее, чем населенные пункты в соседних районах Молдовы. Всего население региона составляет 160 тыс. человек и в трудоспособном возрасте около 100 тыс. чел. По данным переписи (2004г.) 62,8% жителей проживает в сельской местности и 37,2% в городах. По официальным данным из АТО Гагаузия мигрировало в поисках работы 16 909 человек, из которых 56,8% в Российскую Федерацию, 34,2% в Турцию, 4,9% в Украину [1].

Рабочая сила характеризуется высоким квалификационным уровнем подготовки, особенно на это повлияло открытие в 1991 году Комратского Государственного Университета, который за все годы выпустил около 10 тысяч специалистом разных секторов и отраслей. Именно данное высшее учебное заведение формирует научно-исследовательский потенциал региона. Хотя следует отметить, что за последние годы существует нехватка специалистом рабочих специальностей.

Экономика региона полностью зависит от поставки из-за границы всех видов энергоресурсов (природный газ, нефтепродукты, электрическая энергия). А в соединении с тем, что в данных секторах в Республике Молдова действуют монополисты, то это является крайне негативным фактором для развития экономики автономии и не обеспечивает энергетическую безопасность в целом.

Исследуя развитие инфраструктуры, следует отметить, что регион приложил все усилия для усовершенствования инфраструктуры, обеспечив 92% доступа домовладений к магистралям природного газа, около 80% доступ абонентов к питьевой воде и около 20% доступа к сетям канализации. По степени подключения к сети Интернет населенные пункты автономии находятся на первом месте в Республике Молдова (около 50 тыс. абонентов).

2. Рассматривая второй фактор, условия хозяйствования, следует отметить, что положительными составляющими являются: открытие предприятий в новых для региона отраслях (мебельные производства – 8, завод по производству ДСП плиты – 1, завод по производству печного топлива и нефтеперерабатывающий завод, маслоэкстракционный завод – 1, завод по производству строительной сетки из стекловолокна – 1, фабрик по пошиву швейных изделий – 11), а также реанимирование предприятий винодельческой отрасли (15 предприятий), которые в большинстве своем являются предприятиями с полным циклом; развитие предприятий строительной отрасли, а также развитие предприятий торговли и сферы услуг. Отрицательными

элементами являются высокая степень изношенности основных фондов, особенно в сельском хозяйстве и наличие объектов незавершенного строительства во многих секторах экономики еще с периода развала плановой экономики, а самым негативным является нерешенность вопросов экологической безопасности (сброс неочищенных стоков из канализационных сетей и автономных септиков, а также увеличение объемов твердых бытовых отходов и территорий под ними с 76 га в 2007 году до 136 га в 2015 году).

3. Оценивая зрелость рыночной среды в регионе нужно также выделить положительные и отрицательные составляющие. Положительными являются: развитие рыночной инфраструктуры содействующей бизнесу – создание Бизнес-инкубатора в г.Чадыр-Лунга, Инновационного инкубатора при Комратском Государственном Университете и функционирование филиалов ТПП по АТО Гагаузия во всех городах. Также положительным является активность частных предпринимателей, которые используя собственный и привлеченный капитал ведут активное строительство объектов торговли и сферы услуг, перерабатывающих производств и логистической инфраструктуры в сельском хозяйстве. Особо следует отметить, что экономические агенты содействуют повышению объемов экспорта из автономии, в 2015 году экономические агенты из Гагаузии осуществляли экспорт товаров в 48 стран. По данным Таможенной службы Молдовы, общий объем реализуемых за пределы страны товаров в 2015 году составил 1,652 млрд. леев. Объем экспорта товаров из Гагаузии в 2015 году по сравнению с 2014 годом вырос на четверть. Отрицательными же являются следующие элементы: приватизация государственных предприятий Гагаузии за все годы, начиная с 2001 года никак не повлияла на инвестиционную активность. Все доходы от приватизации объектов собственности, принадлежавших Гагаузии были направлены на текущее потребление, а не на целевое инвестирование. Более того, в настоящее время главной составляющей собственности Гагаузии являются 2 нефтебазы (г.Чадыр-Лунга и г.Вулканешты), в обновление основных фондов которых государство не вкладывало ни одного лея с начала 90-х годов, что привело к их высокой изношенности, а с учетом новых структурных преобразований в экономике реальная стоимость этих активов снизилась в десятки раз. Промедление с приватизацией этих объектов приводит к реальным потерям, а ведь доходы от реализации могли быть инвестированы в конкретное предприятие из числа приоритетных отраслей экономики региона. А в дальнейшем через механизм акционирования и разгосударствления возникла бы возможность возврата части вложенных государственных инвестиций.

4. Политические факторы оказывают негативное влияние на инвестиционный климат региона, при этом существует, как вина непосредственно руководства региона, так и центральных органов власти Республики Молдова.

5. Оценивая социальные и социо-культурные факторы нужно отметить их кране угрожающую отрицательную направленность выраженную в ухудшении уровня жизни жителей населенных пунктов автономии и понижение реального уровня доходов. Так средняя заработная плата по АТО Гагаузия на 30% ниже, чем ее средний уровень по стране.

Также можно отнести к отрицательным действие организационно-правовых факторов и финансовых факторов. Сюда же можно добавить и отрицательное воздействие факторов национального характера, таких как высокое бремя внутреннего и внешнего государственного долга Республики Молдова, коррупция в центральных органах власти и судебных инстанциях, незащищенность инвесторов от возможностей рейдерских атак.

Подводя итог оценки всего комплекса факторов, следует отметить, что инвестиционный климат АТО Гагаузия (Гагауз Ери), как и в целом Республики Молдова характеризуется, как неблагоприятный, что повышает риск для инвесторов и ведет к утечке капитала, а далее к затуханию инвестиционной деятельности вообще. Инвестиционный климат тесно связан с инвестиционной политикой. Также нужно помнить, что инвестиционный климат выступает объектом воздействия инвестиционной политики. Т.е. с одной стороны, он определяет базовые, стартовые условия для разработки инвестиционной политики, а с другой - является ее результатом.

Инвестиционный климат подвергают оценке посредством разнообразных методов, которые базируются на различных экономических, политических и финансовых показателях, по совокупности которых стране или региону может быть присвоен инвестиционный рейтинг. **Рейтинг** при этом является важным показателем для инвесторов, большинство которых не в состоянии проводить самостоятельные детальные исследования, особенно внутри других стран, а ориентируются на оценки рейтинговых агентств. Поэтому повышение рейтинга всегда связано с притоком инвестиций, необходимых для экономического роста. В АТО Гагаузия (Гагауз Ери) отдельного рейтинга нет, поэтому большинство инвесторов при рассмотрении вопросов об инвестировании в регион, принимают во внимание рейтинги Республики Молдова (например, ежегодный рейтинг Doing Business или рейтинг Оценки конкурентоспособности экономики). Для формирования экспертной оценки инвестиционного климата и инвестиционной активности в регионе целесообразно провести соответствующее исследование с опросом

иностранных инвесторов, приезжающих в автономию, а также местных предпринимателей.

Проанализировав весь комплекс факторов, следует их подразделять или группировать по степени интенсивности изменений, а именно быстро меняющиеся, умеренно меняющиеся, медленно меняющиеся и постоянные/не меняющиеся факторы, что целесообразно делать с целью выработки эффективных управленческих решений инвестиционного характера в регионе.

Исполнительной и законодательной ветвям власти в АТО Гагаузия (Гагауз Ери) целесообразно быстро реагировать на потребности стратегических инвесторов, приходящих в регион и оптимизировать административные процедуры, которые связаны с ведением предпринимательской деятельности в автономии.

Литературные источники:

1. Gagauziya (Gagauz Yeri) Avtonom Bölgesi Atlası. Sorumnu red. V.Chiurcciu, ISBN 978-9975-4116-5-3, 912(478-29) G13. – Chisinau: Editura "PROART", tipar "Nova-Imprim", 2014.

2. Обозов С. А. Привлечение инвестиций в экономику города: теория и практика. - Нижний Новгород, НИСОЦ - Издательство Волго-Вятской академии государственной службы, 1998.

3. Основы менеджмента. Под ред. А. И. Афоничкина. – СПб.: Питер, 2007.

4. Экономика. - М.: Юристъ. А.С. Булатов, 1999.

УДК 338.48-44(1-22)

TURISMUL RURAL – FORMĂ DE EXPLOATARE DURABILĂ A RESURSELOR

Olesea VULPE, lector universitar,
Universitatea de Stat „B. P. Hasdeu" din
Cahul, Rep. Moldova, Or. Chul,

În contextul actual al dezvoltării durabile, turismul îşi găseşte locul firesc, aducând în prim plan ideea de a satisface nevoile turiştilor, precum şi nevoile industriei turistice, dar totodată fiind strâns legată de protejarea mediului şi a oportunităţilor pentru viitor.

Statisticile demonstrează că turismul în spaţiul rural, an de an, a atras tot mai mulţi adepţi. Explicaţia acestei evoluţii: ar putea fi regăsită în: influenţa ideilor ecologiste, dorinţa de a se sustrage structurilor turistice clasice, căutarea unui cât mai bun raport calitate/preţ.

În condiţiile Republicii Moldova, turismul rural este una din cele mai bune soluţii de valorificare a resurselor turistice existente în zonele rurale aşa cum presupune un minim de investiţii în schimbul la numeroase beneficii.

Organizaţia Mondială a Turismului, dar şi de alte organizaţii europene de turism rural definesc turismul rural ca fiind „**o formă a turismului care include orice activitate turistică organizată şi condusă în spaţiul rural de către populaţia locală, valorificând resursele turistice locale (naturale, cultural-istorice, umane), precum şi dotările, structurile turistice, inclusiv pensiunile şi fermele agroturistice.”**

Legea cu privire la organizarea şi desfăşurarea activităţii turistice în Republica Moldova defineşte **turismul rural ca „formă de turism desfăşurată în mediul rural şi orientată spre utilizarea resurselor turistice locale (naturale, culturale etc.), cunoaşterea mediului rural, activităţilor specifice acestuia, obiceiurilor şi tradiţiilor locale, gospodăriilor ţărăneşti şi de fermier etc.”**[1].

Din definiţiile mai sus prezentate reies anumite trăsături ale turismului rural şi anume:Turismul rural se desfăşoară în localităţile rurale;Produsul turistic include activităţi specifice spaţiului rural;Păstrarea infrastructurii rurale (pensiuni, ferme, agropensiuni);Oferirea unui produs turistic bazat pe caracteristicile lumii rurale – contact cu natura, spaţiu deschis, mediu nepoluat, autenticitate etc.

În Republica Moldova acest gen de afaceri poate avea succes reieşind din următoareleconsiderente: • zonele turistice rurale sunt tot mai solicitate de către orăşeni şi turişti străini; • călătoriile în raza de 30-50 km de la oraşe devin competitive comparativ cu deplasările ladistanţe lungi în străinătate; • costul serviciilor prestate în agropensiuni sunt mai mici decât în alte unităţi de cazare; • afacerea poate fi iniţiată relativ simplu şi ieftin; • oferta agropensiunilor de regulă este complexă şi localizată „sub acelaşi acoperiş” ceea ce o face foarte atractivă pentru beneficiari.

Investiţia pentru lansarea afacerii nu este mare, deoarece se solicită în principal doar cheltuielice ţin de amenajarea casei, în funcţie de Normele metodologice şi criteriile de clasificare a

structurilor de primire turistice cu funcţiuni de cazare şi de servire a mesei, pentru obţinerea statutului de agropensiune. La fel sunt solicitate şi investiţiile pentru pregătirea personalului, amenajarea teritoriului adiacent gospodăriei, publicitate şi promovarea serviciilor [2, p. 98].

În continuare vor fi analizate elementele definitorii ale ofertei pentru turismul rural precum şi situaţia actuală în Regiunea de Dezvoltare Sud.

Resursele turistice naturale şi antropice reprezintă un element necesar în desfăşurarea oricărei forme de turism. Aşa cum pentru turist spaţiul rural este locul în

care se retrage pentru a fugi de aerul poluat de factori nocivi, de aglomeraţie, de zgomot, mediul pe care vrea să îl găsească în vacanţă sunt pădurile, peşterile, lacurile, râurile şi izvoarele, acel mediu în care se poate recrea şi îi poate oferi atât frumuseţea peisajelor cât şi posibilitatea de a petrece timpul într-un mod sănătos.

Reţeaua hidrografică a RDS include bazinul râului Prut, sectoare ale râurilor Ialpug şi Nistru şi bazinele râurilor mici: Salcia, Cahul, Botna şi Cogâlnic. În regiune sunt şi cele mai mari lacuri naturale înregistrate în republică – Beleu, Manta,Dracele, Rotunda şi Nistru Vechi. Suprafaţa acestor lacuri este de 17,35km2, ceea ce reprezintă 78la sută din suprafaţa lacurilor naturale din Republica Moldova [3, p. 10].Existenţa oglinzilor de apă constituie un mare avantaj pentru dezvoltarea turismului rural aşa cum se poate practica odihna activă: pescuitul, plimbări cu barca, înotul, caiac canoe care sunt foarte solicitate de turişti.

Funcţia recreativă a pădurilor este întregită de existenţa unor produse secundare, a căror culegere devine o activitate extrem de atractivă pentru numeroşi turişti, cum ar fi: – fructe de pădure: zmeură, afine, mure, măceşe, porumbe ş.a.; – ciuperci comestibile: hribi, gălbiori, ghebe; – plante medicinale şi aromatice: sunătoarea, arnica, brânduşa de toamnă, cimbrişor, brusturele, urzica ş.a.; – seminţe, conuri de răşinoase, coajă de copaci, cetină, nuiele, ferigi, flori (culese pentru realizarea de produse artizanale) ş.a. Vegetaţia, în general, forestieră sau de pajişte, devine un element atractiv şi prin compoziţia sa, respectiv prin prezenţa unor plante endemice sau relicte [4].

Resursele antropice în spaţiul rural pot fi diverse: mănăstiri, situri istorice, cetăţi, muzee. Cele mai solicitate de către turişti şi în mod special cei străini sunt acele obiective care reprezintă stilul de viaţă al omului de la sat, care sunt încărcate de istorie, tradiţii şi obiceiuri (de ex. casa mare în care sunt expuse uneltele de lucru, obiecte de uz casnic, broderii, covoare, haine tradiţionale etc.)

RDS deţine un număr mare de mănăstiriprecum şi Biserica ”Adormirea Maicii Domnului” din oraşul Căuşeni - monument unicat în spaţiul est-carpatic prin amplasarea sa sub nivelul solului, inclusă în lista patrimoniului omenirii al UNESCO.

De asemenea la dispoziţia turistului stau muzeele care sunt locul potrivit în care turistul poate face cunoştinţă cu istoria, tradiţiile şi obiceiurile populaţiei locale.

Din punct de vedere al resurselor turistice naturale şi antropice, RDS este suficient de „aprovizionată” pentru a creea o ofertă de turism rural atractivă.

Cazarea turiştilor în mediul rural are loc conform unor norme mai simplificate faţă de turismul clasic şi adaptate specificului acestei forme de turism. Agenţia Turismului al Republicii Moldova a stabilit şi recomandă folosirea Normelor metodologice şi criteriilor de clasificare a structurilor de primire turistică cu funcţiuni de cazare şi de servire a mesei (a se vedea în Hotărârea Nr. 643 din 27.05.2003).

Legislaţia stipulează o serie de criterii pentru pensiunile ruralei şi agropensiuni, incluzând: numărul de camere; facilităţile pentru prepararea şi servirea mesei, disponibilitatea unor anumite produse, elemente sanitare, servicii complementare etc.

Infrastructura turistică a RDS este asigurată de 20 hotele funcţionale, un şir de pensiuni şi tabere turistice.Investiţiile în reamenajareaunităţilor de cazare abandonate (tabere estivale şi hoteluri rurale) sau construcţia altor noi (pensiunitradiţionale, moteluri) pot fi o bună oportunitate pentru business-ul turistic pe lângă atracţiile din regiune[3, p. 24].

Crearea unei reţele de structuri de cazare în mediul rural poate fi realizată prin:

1. Evaluarea şi modernizarea unităţilor existente (hoteluri, baze de odihnă, tabere pentru copii);
2. Lărgirea spaţiilor de cazare ale pensiunilor turistice rurale sau agroturistice, folosind camerele disponibile din casele private şi gospodăriile sătenilor;
3. Extinderea spaţiilor de cazare în vilele private din locurile pitoreşti din mediul rural (de exemplu, ale unor citadini, care le utilizează numai câteva zile sau săptămâni pe an);
4. Construirea unor structuri de primire moderne în zonele turistice rurale de curând a fi amenajate;
5. O îmbinare a acestora.

Alimentaţia este o componentă indispensabilă pentru dezvoltarea turismului sub orice formă. În spaţiul rural aceasta se referă la următoarele criterii: securitatea alimentară, alimentaţie bazată pe bucătăria locală specifică regiunii, deservire impecabilă, bucate preparate în mare parte din producţia proprie şi din zonă/regiune (mai ales în agropensiuni).

Structurile de alimentaţie publică din spaţiile rurale trebuie să respecte următoarele reglementări: Regulile de organizare a preparării şi comercializării produselor şi prestării serviciilor în alimentaţia publică; Regulamentul de clasificare a întreprinderilor de alimentaţie publică pe categorii de încadrare după nivelul de servire (Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 770 din 17.11.1995, Monitorul Oficial nr. 17 – 18/112 din 21.03.1996);Normele metodologice şi criteriilor de clasificare a structurilor de primire turistice din Republica Moldova cu funcţiuni de cazare şi de servire a mesei pentru turişti.

În RDS sunt amenajate mai multe spaţii de alimentaţie publică. Aproximativ toate au în meniul său bucate tradiţionale doar că pentru turişti contează foarte mult şi aspectul, atmosfera localului. În acest sens, este spaţiu liber pentru deschiderea unităţilor de alimentaţie publică în stil tradiţional, rustic aşa cum foarte puţine din

localurile existente se încadrează în aceste criterii. Aici putem menţiona Casa Dorului, s. Văleni, Muzeul Pâinii, s. Văleni (raionul Cahul).

Agrementulîn mediul rural se deosebeşte foarte mult de cel din spaţiul urban aşa cum satul oferă posibilităţi nenumărate de a petrece timpul liber în mod creativ. Pe lângă admirarea peisajelor turistul poate participa la o serie de activităţi cum ar fi: pescuitul, echitaţia, plimbări cu căruţa, culesul roadei, activităţi de meşteşugărit, excursii, drumeţii, plimbări cu sania, culesul de pomuşoare, ciuperci, pregătirea bucatelor etc. Gazda poate organiza concursuri amuzante iar câştigătorii să fie premiaţi cu suveniruri locale. De ex: cea mai rotundă mămăligă, cine îmbrobodeşte mai multe sarmale, cel mai frumos colac etc. Toate aceste activităţi vor contribui la o vacanţă de neuitat pentru turişti. Pentru a face turistul să revină, gazda poate să îi ofere posibilitatea de a planta propriul butaş de viţă de vie sau pom lângă care să plaseze o plăcuţă cu numele, prenumele, data plantării. Astfel turistul are un motiv în plus să revină peste ani.

În mare parte organizarea agrementului în mediul rural necesită doar creativitate pentru că activităţile rurale mai ales cele gospodăreşti pentru turistul străin constituie o noutate pe care el o vede ca pe o provocare, o experienţă. Cel mai important că nu se necesită mari investiţii la acest compartiment sau chiar nu sunt necesare.

Transportul, ca componentă a ofertei turistice rurale, trebuie să ţină seama de: distanţa care trebuie parcursă; opririle necesare a se face pe parcursul călătoriei; timpul de aflare în drum (sosirile şi plecările); siguranţa deplasării (în vederea eliminării riscurilor de accidente ş.a.); confortul pasagerului; cerinţele speciale (pentru turiştii în etate, cu handicap, copii etc.).

Existenţa pe teritoriul RDS a trei tipuri de infrastructură de transport: fluvial, feroviar şi rutier avantajează Regiunea de Dezvoltare Sud sub aspect de conexiune şi accesibilitate.Cel mai utilizat tip de transport în regiune este transportul rutier. Deci accesul spre localităţile din regiune este asigurat însă problema cea mai mare este în calitatea acestor căi de acces care de cele mai multe ori sperie turiştii. În acest sens, se recomandă APL – urilor să investească în reabilitarea drumurilor precum şi amplasarea indicatoarelor spre obiectivele turistice, structuri de cazare şi alimentaţie publică.

Infrastructura generală şi turistică (baza materială). În cadrul destinaţiilor turistice rurale infrastructura se clasifică în:

1. Infrastructura generală:Reţeaua de drumuri şi căi de comunicaţie; Reţeaua de telecomunicaţii; Reţeaua de apă-canalizare;Reţeaua de energie electrică; Reţeaua de alimentare cu gaze;Alte componente.
2. Infrastructura turistică: Totalitatea itinerarelor turistice; Reţeaua de transport turistic;Totalitatea teritoriilor destinate agrementului şi odihnei; Reţeaua de

informare turistică;Reţeaua de structuri turistice locale care servesc turiştii (de cazare şi alimentaţie); Alte componente.

Din punct de vedere al infrastructurii generale RDS este asigurată parţial cu toate categoriile de reţele doar că din punct de vedere al calităţii serviciilor prestate de aceste reţele există probleme foarte mari. Infrastructura turistică este mai dezvoltată în spaţiul urban. Din aceste considerente, APL – urile trebuie să atragă investiţii în acest sector pentru a putea valorifica resursele turistice existente.

Factorul uman putem spune că este unul din factorii cei mai atractivi pentru dezvoltarea turismului rural. Anume de „gazdă" depinde calitatea sejurului pentru că ea este şi ghid, şi bucătar, şi ospătar, şi animator, şi bunică şi bunel. Toţi meşterii populari din localitate pot contribui la o experienţă de neuitat prin învăţarea turistului a îndeletnicirilor locale.

Pe lângă componentele descrise mai sus care sunt necesare pentru dezvoltarea turismului rural se pot enumera festivalurile şi concursurile, fabricile de vin, zonele de agrement care sunt prezente pe teritoriul RDS într-un număr suficient de mare astfel încât să fie incluse în oferta turistică rurală.

Agenţia turismului şi-a propus următoarele direcţii strategice pentru impulsionarea dezvoltării turismului rural: elaborarea şi implementarea cadrului legislativ necesar cu privire la turismul rural; efectuarea clasificării structurilor de primire a turiştilor în localităţile rurale; identificarea comunităţilor rurale în care există posibilităţi pentru implementarea unor proiecte-pilot în domeniul turismului rural; crearea în teritoriu a serviciilor de specialitate în domeniul turismului; crearea bazei informaţionale, editarea de ghiduri şi cataloage privind oferta de turism rural; elaborarea şi promovarea proiectelor investiţionale pentru crearea, repararea şi modernizarea infrastructurii generale şi a celei turistice; implementarea unui program de instruire la nivelul autorităţilor administraţiei publice locale şi al populaţiei [5].

BIBLIOGRAFIE:

1. Legea Nr. 352 din 24.11.2006 cu privire la organizarea şi desfăşurarea activităţii turistice în Republica Moldova, Monitorul Oficial Nr. 14-17, 02.02.2007

2. Asociaţia de Dezvoltare a Turismului în Moldova, Analiza diagnostic a sectorului turistic din Republica Moldova pentru anii 2003-2010,Chişinău 2011, p. 138

3. Strategia de dezvoltare regională Regiunea de Dezvoltare Sud2016 – 2020, Cimişlia 2015, p. 52

4. http://cyd.ro/strategii-de-valorificare-a-potentialului-rural-si-de-dezvoltare-a-agroturismului/

5. http://turism.gov.md/index.php?pag=sec&id=68

УДК 342.9:351.811

СИСТЕМА МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В МОЛДОВЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Кюркчу В., преподаватель, Комратский госуниверситет
Могылдя С., м.э.н. Комратский госуниверситет
Чубачук Р. магистрант Комратского госуниверситета, Примар г. Кантемир

XX век принес понимание того, что демократическое правовое государство может решать свои основные задачи только при наличии развитой системы местного самоуправления. Местное самоуправление составляет важнейшую часть механизма управления, позволяющего оптимально сочетать интересы и права человека и интересы региональные, общегосударственные. Укрепляя основы народовластия, создавая условия жизнедеятельности людей, стабилизируя политическую систему, все это способствует обеспечению единства страны. Местное самоуправление – это особая сфера жизни общества. Оно представляет собой целостную систему общественных отношений, связанных с территориальной самоорганизацией населения, самостоятельно решающего вопросы местного значения, вопросы устройства и функционирования местной власти. Местное самоуправление можно рассматривать в качестве основы конституционного строя, права населения на самостоятельное решение вопросов местного значения, формы народовластия.

Дальнейшее развитие местного самоуправления в Молдове является важной частью демократической трансформации системы власти, одним из основных элементов демократических перемен, а также важнейшим условием экономического и социального развития страны. Реформа в данной сфере деятельности общества и государства преобразует в целом всю систему властных отношений и может послужить мощнейшим источником демократических изменений. Среди формальных показателей степени демократичности политической системы, уровень развития местного самоуправления занимает одно из основных мест.

Важнейшей функцией системы местного самоуправления является сохранение исторически сложившегося общинного уклада жизни жителей Республики Молдова, сохранение и развитие населенных пунктов, основанных нашими предками, равномерное распределение населения по территории

страны, воспитание здорового и всесторонне развитого подрастающего поколения, сохранение этнического разнообразия, развитие культуры молдаван и национальных меньшинств, населяющих Республику Молдова.

Реальной основой обеспечения самостоятельности звеньев территориального управления является собственная развитая материальная и финансовая база, достаточная финансовая и экономическая самостоятельность, способность влиять на рост доходов, налогового потенциала территории и т. п. Это, в свою очередь, достигается дальнейшим развитием и применением на законодательном уровне, а затем и в конкретной управленческой практике, принципов разделения полномочий между местным и центральным уровнями управления, что отвечает глубинным интересам всего общества.

Становление местного самоуправления в современной Молдове в условиях переходного этапа к консолидированной демократии сопряжено с немалыми трудностями и проблемами. Причины этого коренятся в недооценке роли и значимости местного самоуправления в контексте общедемократических реформ, в замедленности и непоследовательности действий, связанных с разработкой новых механизмов и процедур, в несовершенстве нормативно-правовой базы, информационной, материально-финансовой и кадровой обеспеченности. Серьезно затормозила процессы развития местного самоуправления и проведенная в конце прошлого века административно-территориальная реформа, а затем возврат в 2003 году к старой системе районного деления территории страны. В условиях транзита к эффективной демократии проблемы часто возникают из-за столкновения авторитарных традиций и либеральных взглядов на перестройку властных институтов в государстве.

Одной из основных причиной является сопротивление бюрократии всех уровней, которая видит в местном самоуправлении угрозу своему благополучию, привычным методам управления. Отдельные политики вообще считают, что осуществление местного самоуправления равносильно ослаблению государственной власти в Молдове. Они аргументируют свои взгляды тем, что местное самоуправление разрушает вертикаль той самой власти, что делает невозможным проводить в жизнь государственную политику. Они исходят из того, что реализовать властные полномочия можно только методами прямого административного подчинения по всем вопросам деятельности территориальных звеньев общества.

Функциональная структура системы государственного управления неразрывно связана с территориальной структурой, поскольку его существование немыслимо без хорошей организации государства. Путем организации государственного управления, Конституцией и законами

государство устанавливает, с одной стороны, административно территориальное деление и с другой стороны, определяет функции государственных органов в этих административно территориальных единицах. На основе этих критериев государственного управления может разделить в области государственного управления в Центральной и местной публичной администрации в целом и государственного управления специализированной администрации.

В соответствии с положениями ст. 109 Конституции Республики Молдова и ст. 3 Закона Республики Молдова "О местном публичном управлении", публичное управление в административно-территориальных единицах основывается на принципах местной автономии, децентрализации общественных служб, выборности местных органов публичной власти и проведения консультаций с гражданами по важнейшим проблемам местного значения.

Так же, согласно статьи 2 закона "О местных публичных финансах", местные публичные финансы являются составной частью системы публичных финансов и включают бюджеты административно-территориальных единиц первого уровня и бюджеты административно-территориальных единиц второго уровня, представляющие собой совокупность доходов и расходов для выполнения функций, отнесенных законодательством к компетенции этих единиц, и функций, делегированных им Парламентом по предложению Правительства.

Доходы городов, согласно статьи 5 вышеуказанного Закона, состоят из:

1) собственных доходов:
   a. налога на недвижимое имущество;
   b. платы за предпринимательский патент;
   c. приватного налога (по принадлежности имущества);
   d. местных сборов, применяемых в соответствии с Налоговым кодексом;
   e. поступлений от сдачи в аренду земельных участков и имущественного найма частного сектора административно-территориальной единицы;
   f. прочих доходов, предусмотренных законодательством;
2) отчислений от подоходного налога с физических лиц – 20 процентов общего объема, собранного на территории соответствующей административно-территориальной единицы;
3) трансфертов,
4) специальных средств;
5) специальных фондов.

Попробуем рассмотреть финансовое состояние бюджета на примере города Кантемир за период 2013-2015 годов.

Город Кантемир является самым молодым городом – районным центром, в Молдове. Население города согласно последним данным переписи 2014 года составляет 4936 людей.

Проведя анализ данных представленных в таблице 1 можно сделать вывод о значительном изменении структуры доходной части бюджета г. Кантемир за 2013 – 2016 гг.

Суммы грантов за весь анализируемый период не существенны, и приближены к нулю. Доходы, исходя из данных таблицы 1, растут на всем анализируемом периоде и с 2013 года по 2015 выросли в целом на 45 %. Существенно изменилась и структура доходов. Так если в 2013 году доля текущих доходов (собственных) составляла 51,6 % или более половины всех доходов, то в 2014 их доля составила, лишь 43,8 % и сократилась до 29% в 2015 году. В целом доля собственных доходов сократилась на 22,6 процентных пункта. В то же время значительно выросла доля трансфертов и составила 70,7%. Из чего следует вывод, что, не смотря и на так большую зависимость от трансфертов в 2013 году, финансовая независимость города не только не улучшалась, но и значительно ухудшилась, т.е. внедряемые целевые программы для малых городов ведут к еще более глубокой зависимости бюджетов от трансфертов из государственного бюджета.

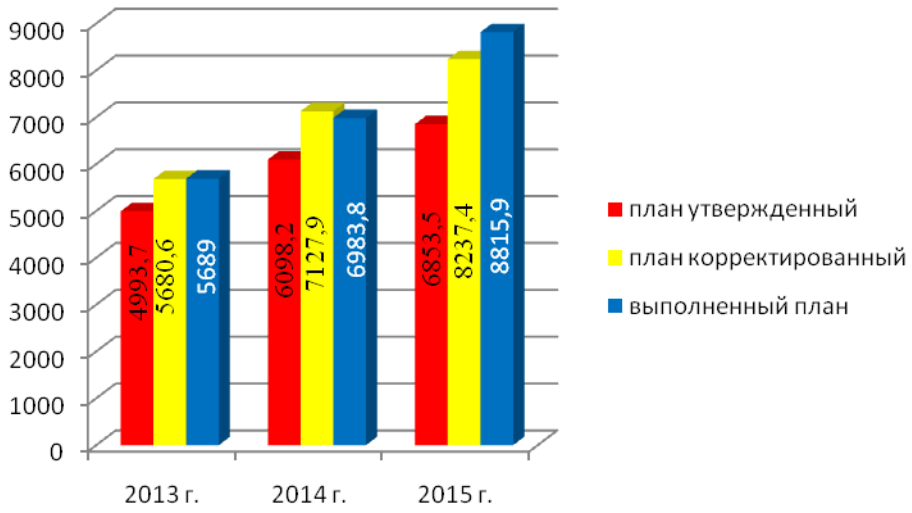


Рис. 1 Динамика размера бюджета г. Кантемир за 2013 – 2015 гг. (тыс. леев)

Источник: составленно авторами

Проанализировав рис. 1 видно, что в анализируемом периоде наблюдается рост плана исполнения бюджета с 5680,6 тыс. лей в 2013 до 8237,4 тыс. лей в 2015 году. В то же время исполнение бюджета в 2013 году было на уровне плана (корректированного), в 2014 доходная часть бюджета была не выполнена, и лишь в 2015 году исполнение доходной части превысило плановый на 578,5 тыс. лей, или на 7 %.

Таблица 1. Состояние структуры доходной части бюджета г.Кантемир за 2013-2015г.г.

	2013		2014		2015	
Доходы, всего	**5680,6**	**100,0**	**7127,9**	**100,0**	**8237,4**	**100,0**
Текущие доходы	2934,3	51,6	3120,7	43,8	2391,4	29,0
Трансферты	2736,7	48,2	4007,2	56,2	5827,9	70,7
Гранты	9,6	0,2	-	-	18,1	0,3

Дальнейшее развитие системы местного самоуправления определяется необходимостью преодоления противоречий и недоработок в данной области, среди которых наиболее значимыми являются следующие:

Во-первых, незавершенность процесса становления в Молдове новой государственности, эффективность функционирования которой может быть обеспечена при опоре на местное самоуправление. Именно демократическая местная власть в состоянии согласовывать повседневные интересы людей с государственными и тем самым поддержать качество общественной жизни снизу, на уровне административно-территориальных образований.

Во-вторых, цель, смысл и конечный результат проводимых центральной властью реформ не всегда был понят и принят населением, что не только не способствует развитию инициативы «снизу», а, наоборот, вызывает негативную реакцию и протест со стороны населения. Данная ситуация ограничивает возможности формирования и эффективного развития нормальных отношений системы местного самоуправления.

В-третьих, реформы местного самоуправления инициировались «сверху» государственной властью, при этом не учитывалась в должной мере специфика отсутствия у молдавского общества опыта в данной области, а также национальные, исторические и иные аспекты самоуправления народа на уровне местного сообщества граждан. Особенностью «молдавского подхода» к становлению местного самоуправления является доминирование государственной власти при выборе форм и методов местной власти, реформирование местного самоуправления «сверху», а не через участие

населения путем обсуждения намечаемых реформ и учета поступивших предложений при выработке окончательных решений.

В-четвёртых, отсутствие соответствующей интересам общества стратегии в реформировании постсоветских структур местной администрации и хроническая недооценка демократических принципов и человеческого фактора в организации органов местного самоуправления. Как следствие - недопонимание того, что местное самоуправление представляет собой одну из важнейших сфер гражданских прав, реализация которых связана напрямую с качеством процесса демократизации молдавского общества.

В-пятых, отсутствие у руководителей местных администраций и советников достаточных знаний в области экономики, финансов, организации функционирования современного населенного пункта и коммунального бизнеса, системы проектирования и строительства, функционирования механизмов государственного и международного финансирования. Недостаточные нравственная подготовка местных управленцев, прозрачность принимаемых решений, а также слабое информирование населения о принятых решениях и планах развития, наряду с клановостью и кумовством ограничивают стремление большой части населения активизировать свое участие в местном самоуправлении.

В-шестых, принцип разделение государственных и политических функций управления между общенациональными и местными органами власти не осознан до конца политическим классом Молдовы и не положен в основу реформирования местного самоуправления. Партии левой ориентации исходят из концепции, в соответствии с которой самоуправление является нижним уровнем в системе вертикального разделения публичной власти. Правые отвергают эту идею, полагая, что отделение местного самоуправления от общегосударственного является панацеей от всех бед.

В-седьмых, население не ощущает себя основным субъектом системы самоуправления и отдает свое право на участие в управлении на откуп органам местного самоуправления. Сложнейшей задачей остается убедить граждан в том, что муниципальные и коммунальные органы - это форма реализации его гражданского права на осуществление местного самоуправления.

Именно в силу этих обстоятельств основными проблемами во взаимодействии местной власти с населением являются непонимание сущности и роли местного самоуправления, как населением, так и представителями местной власти, низкий уровень участия людей в осуществлении местного самоуправления; недоверие населения местным органам власти; недооценка потенциала общественной самоорганизации со стороны местных властей. Не

созданы и условия, стимулирующие активность жителей, их сопричастность реализации жизненно важных вопросов на местах.

В-восьмых, вместо решения проблемы определения территориальной основы местного самоуправления на основе принципа субсидиарности, с учётом экономической и социальной целесообразности, политики занимались механическим копированием и заимствованием иностранного опыта в ущерб содержанию и качеству реформ.

В-девятых, централизация большей части бюджетных ресурсов на уровне правительства, которые распределяются в виде финансовой помощи административно-территориальным единицам, усиливает глубоко негативные последствия в виде вмешательства центральной власти в дела органов местного самоуправления, а также неравенства как следствие политической конъектуры и нарушение принципа прозрачности и равенства в распределении финансовых субсидий. Такая система на первый план выдвигает местных управленцев, которые имеют связи в столице либо районном центре, способны договориться с чиновниками, большую часть времени проводят в государственных учреждениях, выбивая деньги вместо того, чтобы заниматься повседневными вопросами развития подведомственных территорий. Но ведь такими качествами зачастую обладают весьма сомнительные личности. Невозможность по финансовым соображениям выполнять свои обязательства перед населением подрывает авторитет местной власти, зачастую дестабилизируя обстановку на местах, снижает мотивацию местных властей в увеличении налоговых поступлений в бюджеты всех уровней.

Несмотря на широкий спектр проблем местного самоуправления на данном этапе реформ в современной Молдове, основными являются низкий уровень общественной активности и правовой культуры населения, дефицит знаний о сущности и возможностях самоуправления, слабость гражданского общества. Серьезными препятствиями являются также сопротивление бюрократии всех уровней, финансовая несостоятельность местного самоуправления, разрыв между возлагаемыми на него обязанностями и их ресурсным обеспечением

УДК 061.2(478Г)

К ВОПРОСУ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В АТО ГАГАУЗИЯ

Левитская А., д.э.н., конф. унив.
кафедры Экономика
Василиогло Е., студент магистратуры
Комратского госуниверситета

Ключевые слова: *гражданское общество, третий сектор, общественные блага, проблемы и перспективы.*

В последние десятилетия в мире произошел всплеск интереса к сфере деятельности, которая выходит за рамки государственной или коммерческой. Данная сфера составляет основу относительно нового исторического формирования - гражданского общества[2]. Существуют различные классификации организаций гражданского общества и в целом данного понятия как формы добровольной самоорганизации конкретного человеческого сообщества [3]. Его основу неизменно составляет некоммерческий сектор, который также называют бесприбыльным, добровольческим, независимым, третьим.

В историческом аспекте выделяют следующие общественные движения: движение против угрозы войны, за мир; экологическое движение (защита окружающей среды, природы); молодежные и женские движения; движения общественных инициатив (решение проблем повседневной жизни по инициативе граждан, разработка социальных программ, альтернативных муниципальным или правительственным т.д.); регионализм (движение местного населения за сохранение своей культуры, социальной, национальной самобытности, против засилья чужих ценностей).

Современные сферы деятельности организаций третьего сектора - это благотворительность, социальные услуги, защита прав, экология и др. Государство решает те социальные проблемы, на решение которых существуют финансовые средства. Бизнес направляет усилия на решение окупаемых проблем. Роль третьего сектора- решение проблем. Которые не охвачены двумя предыдущими секторами [4]. Люди объединяются в организации и общественные объединения с целью удовлетворения тех или иных специфический потребностей, связанных с профессиональной принадлежностью, возрастными особенностями, индивидуальными склонностями и т.п.

Деятельность, функции и задачи общественных объединений определяются нормативно-правовыми актами и закрепляются в уставах объединениях. Так, согласно ч. 1, ст. 2 Закона Республики Молдова от 17 мая

1996 г.№837-XIII “Об общественных объединениях” общественные объединения создаются и действуют в целях реализации и защиты гражданских, экономических, социальных, культурных и иных законных прав и свобод; развития общественной активности и самодеятельности лиц, удовлетворения их профессиональных и любительских интересов в области научного, технического, художественного творчества; охраны здоровья населения, привлечения его к благотворительной деятельности, вовлечения в занятия массовым спортом и физической культурой; проведения культурно-просветительной работы среди населения; охраны природы, памятников истории и культуры; патриотического и гуманистического воспитания; расширения международных связей; укрепления мира и дружбы между народами; осуществления иной деятельности, не запрещенной законодательством[1].

В период с 1997 по 2015г. Главным управлением юстиции АТО Гагаузии было зарегистрировано 459 общественных объединений, из которых 10 организаций самоликвидировались и 9 организаций ликвидированы по решению суда. Следует отметить, что согласно представленной динамики регистрации общественных объединений за период 1997- 2015 г.г. наибольшее их количество было зарегистрировано в 2012 г. Данный рост был обусловлен массовой регистрацией Ассоциаций родителей и педагогов, продиктованной необходимость узаконить добровольные взносы родителей в учебных учреждениях.

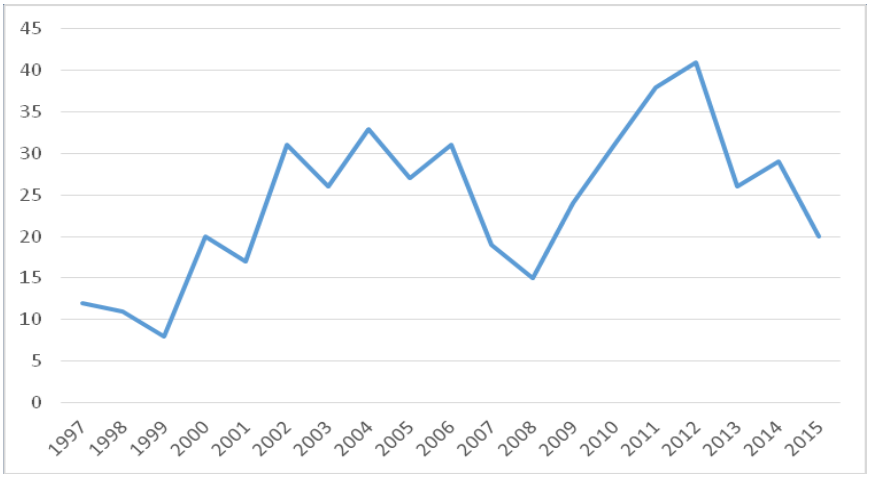


Рис.1. Динамика создания общественных объединений АТО Гагаузии (1997-2015гг) Источник: Главное Управление юстиции АТО Гагаузия.

Анализ развития общественных объединений в АТО Гагаузии показывает, что их количественный рост связан с финансовой поддержкой со стороны международных фондов и организаций через систему грантов, которая направлена, в основном, на социальную поддержку населения. Реализация общественно-полезных проектов на территории АТО Гагаузии осуществляется также и за счет собственных взносов и контрибуций членов организаций и бенефициариев данных услуг.

Таблица 1. Группы общественных объединений.

Направление деятельности	Количество, ед.	Процентное соотношение
Образование	77	16,8
В области культуры, искусства, науки	65	14,2
Экологические	8	1,7
Детские и молодежные	42	9,2
Женские	15	3,3
Правозащитные	51	11,1
Социальная защита	16	3,5
Консалтинговые услуги	12	2,6
Общества ветеранов	21	4,6
Общества инвалидов	13	2,8
Поддержка общественных инициатив	66	14,4
Спортивные	58	12,6
Многопрофильные	15	3,3
Итого	459	100,0

Из 459 зарегистрированных организаций далеко не все активно осуществляют свою деятельность. Одна из причин – это отсутствие или сложность доступа к финансированию, которая объясняется либо отсутствием знаний о возможностях финансирования, либо сложностью получения средств местными НПО в силу того, что организации из мун. Кишинэу «перетягивают» решения доноров в свою пользу.

Анализ развития общественных организаций АТО Гагаузии показывает, что в настоящее время сложились следующие группы общественных организаций по различным направлениям: образование и социальная защита - 20,2 %; по поддержке общественных инициатив - 14,4%; в области культуры, искусства, науки и спорта - 26,8%; правозащитные (в том числе, ассоциации женщин) - 14,4%; детские и молодежные – 9,2 %; общества ветеранов, инвалидов -7,4 %; консалтинговые – 2,6 %; экологические - 1,7 % и многопрофильные – 3,3 %.

В целом общественные объединения АТО Гагаузии, исходя из основных целей их деятельности, можно разделить на четыре основные группы:

1. К первому типу относятся общественные объединения, целевой группой которых являются сами члены этих организаций, объединяющие людей с общими проблемами. К ним относятся: организации инвалидов, ассоциации родителей и педагогов, молодежные организации и т.д. Данные подтипы не разделены с абсолютной четкостью и часто черты одного присущи другому.

- «организации взаимопомощи» - 173 общественных объединений («Про Европа», «Руки помощи», «Мирас Молдова», «Веста», «Ассоциация виноделов Гагаузии» и другие).

- «организации клубного типа» - 79 общественных объединений («Ассоциация развития бокса в Гагаузии», «Народные мастера Гагаузии», «Ассоциация художников Гагаузии», «Ветераны войны в Афганистане», «Общество рыболовов» и другие).

2. Ко второму типу относятся организации, которые решают проблемы социально-культурной, экономической и экологической направленности. Возможно выделение трех подтипов:

- организации «социальной направленности» - 75 общественных объединений («Центр социально- культурного развития и сотрудничества», «Единая Гагаузия», «Единство во имя будущего», «Веста» и др.)
- организации экологической направленности - 8 общественных объединений,
- консалтинговые НПО - 13 общественных поставщиков бизнес услуг («Центр экономико-социальных инициатив», филиал ТПП, Бизнес-инкубатор, Информационно- консультативный центр «Диалог»).

3. К третьему типу принадлежат правозащитные организации – 45 общественных объединений, которые призваны защищать и реализовывать интересы граждан, действуя независимо от государства и коммерческих структур («Ассоциация женщин- предпринимателей в Гагаузии», «Юридическая клиника», «Пилигрим- Демо», «Ассоциация предпринимателей и патентообладателей в Гагаузии» и другие).

4. Четвертый тип включает «инфраструктурные» общественные объединения чья миссия - содействие развитию региона – 66 общественных объединений «Ассоциация пользователей воды Пак су», «Демир»- строительство дорог и детских площадок).

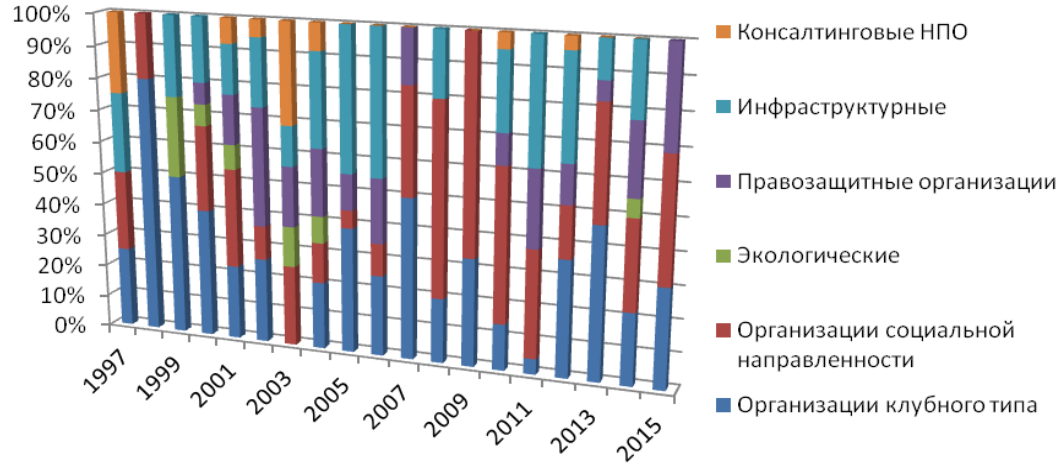


Рис. 2. Развитие типов НПО в динамике, %

Источник: **Разработано авторами на базе данных Главного Управления юстиции АТО Гагаузия.**

Согласно классификации, основными сферами деятельности общественных организаций АТО Гагаузии является: образование, работа с детьми и молодежью, социальная защита населения, защита прав человека. В то же время наблюдается дефицит организаций, которые бы занимались консалтинговой деятельностью в сфере бизнеса, экологией, что крайне необходимо в настоящее время для развития региона.

В настоящий момент очень сложно оценить вклад общественных объединений в развитие АТО Гагаузии в силу недостатка информации об их деятельности. Большинство общественных объединений не представляют отчетность в Главное управление юстиции АТО Гагаузии и статистические органы, что затрудняет определение точного количества сумм полученных грантов, количество рабочих мест в «третьем секторе», включая добровольцев. На основе имеющихся данных Главного управления статистики АТО Гагаузии можно констатировать, что только около 4,3 % общественных объединений предоставляют отчетность. Исходя из предоставленных данных, можно отметить следующее: к концу 2015 года общественные объединения привлекли финансовые ресурсы в виде грантов из-за рубежа в размере 7 млн. лей, технической помощи из внутренних фондов Республики Молдова - 3,8 млн. лей, прочие поступления составили 630 тыс. леев, добровольческие взносы - 22,4 тыс. леев.

Слабым местом в развитии неправительственных организаций в настоящее время является неравномерность развития неправительственного сектора в регионах, особенно в сельской местности. Анализ показывает активизацию неправительственного сектора в основном в городах, всего 8 % неправительственных организаций представлено на районном уровне в селах, что совершенно недостаточно для развития общественной инициативы. Слабой остается материальная база общественных организаций. Это, в свою очередь, вызывает фрагментарность и периодичность их деятельности, а также зависимость от материальных вливаний со стороны коммерческих структур, грантовой поддержки зарубежных доноров и государства.

Значение деятельности неправительственных организаций в общественной жизни региона, страны свидетельствует о недостаточном уровне политической культуры в обществе. Исполнительные органы должны активнее участвовать в развитии «третьего сектора», механизмов взаимодействия власти, неправительственного сектора и бизнес- сообщества. Развитие информационного поля в этом направлении позволит усилить качественное развитие НПО, в целом демократических процессов в регионе, создаст благоприятную среду для рождения инициатив в различных сферах деятельности, сплочения местного сообщества и развитие личностных качеств граждан.

Библиография

1. Закон Республики Молдова №837-XIII “Об общественных объединениях «от 17 мая 1996 г.

2. Балуев Д.Г. Современная мировая политика и проблемы личностной безопасности. - Нижний Новгород, 2002.

3. Фофанова К. "Третий" - не лишний... // Известия Мордовии. - Саранск, 1999, 6 авг. (№ 144).

4. Think Again: Civil Society. Thomas Carothers, Foreign Policy Magazine. - Winter 1999 -2000.

УДК 316.344.233(477)

ПРОБЛЕМЫ БЕДНОСТИ И СОЗДАНИЯ СРЕДНЕГО КЛАССА В УКРАИНЕ

Сорока Л.Н. к.э.н., доцент кафедры управления предпринимательской и туристической деятельностью
Бакалова Ю.П. студентка 6 курсу факультету управления, администрирования и информационной деятельности
Измаильский государственный гуманитарный университет

В статье рассмотрены проблемы, связанные с расслоением общества в Украине и наличием большого слоя малообеспеченного населения. Проанализированы подходы к процессу определения порога бедности и классификации граждан относительно уровня личных доходов. Исследована роль среднего класса населения в экономическом развитии государства, определены критерии отнесения граждан Украины к среднему классу. Предложены мероприятия, которые будут способствовать формированию среднего класса в Украине.

Ключевые слова: малообеспеченное население, прожиточный минимум, потребительская корзина, бедность, порог бедности, уровень доходов, средний класс.

Сегодня современное украинское общество переживает коренную трансформацию социально-экономической системы, что сопровождается значительной дифференциацией общества по уровню доходов, наличием большого слоя малообеспеченного населения. Эта тенденция наблюдается как на региональных, так и на всеукраинском уровнях.

По данным Института демографии и социальных исследований имени М.В. Птухи НАН Украины за 2015 год украинцы стали в два раза беднее – за гранью фактического прожиточного минимума оказалось 58% населения [2]. В Украине официально бедность мониторится по трем критериям.

Первый – это официально утвержденный прожиточный минимум. На август 2016 года он составлял 1399 гривен. Поскольку он низкий, то и количество тех, у кого доходы ниже, небольшое – около 5%. Существует также фактический прожиточный минимум. Чтобы определить его, Минсоцполитики ежегодно рассчитывает «потребительскую корзину» по фактическим рыночным ценам. Фактический прожиточный минимум вдвое превышает официальный и составляет на сегодня 2700 гривен. В годы, когда прожиточный минимум

вовремя индексировался, фактический и официальный почти совпадали. В 2014 году, когда уже были признаки кризиса, инфляции, падение курса гривны, уровень бедности по фактическому прожиточному минимуму был менее 30%. А уже в 2015 году сказался виток инфляции и вдвое за год вырос уровень бедности – до 58%.

Второй критерий – относительный. В странах Европы еще в 1960-х годах пришли к мнению, что нехватка средств для выживания – неадекватный критерий для социальной политики, поскольку таких людей осталось крайне мало. Поэтому в Европе начали рассматривать бедность как неравенство, когда определенная часть населения не дотягивает до каких-то средних общественных стандартов. В странах Евросоюза граница между богатыми и бедными – 60% медианы (среднего) дохода. В Украине в 2001 году приняли показатель бедности – 75% медианы (то есть, если человек зарабатывает меньше на 75%, чем средний доход по стране, то он считается бедным).

По третьему, международному, критерию принят стандарт 5 долларов на человека в сутки (критерий бедности для стран Восточной и Центральной Европы). Не по валютному курсу, а по паритету покупательной способности по расчетам Всемирного банка. Когда в 2013 году курс доллара составлял 8 гривен, по паритету он был 4,5 гривен. А в 2015 году – 6 гривен. Поэтому, по этому критерию, у нас бедных почти нет – в 2014 году их было 1%, а в 2015 году – 2%. Данные первого квартала 2016 года свидетельствуют, что ситуация улучшилась, и крайне бедных, кто выживает на 30 гривен в сутки, в Украине практически нет [2].

Однако, основным критерием для определения порога бедности в Украине все-таки считается официальный прожиточный минимум. Он был утвержден в середине 2000 года. Тогда более 70% населения страны имели доходы ниже этого показателя. После 2002 года наблюдается положительная тенденция – и к 2008 году количество бедных снизилось до 19%. Кризис в 2008-2009 годов, несвоевременная индексация в этот период, приводят к тому, что первый раз расходятся фактический и официальный прожиточный минимумы. Новый виток кризиса 2014-2015 годов вернул граждан Украины по уровню доходов в 2003 год. После кризиса 2008 года начался период стагнации. Для Украины 2013 год стал тупиковым.

Оценить бедность с помощью статистики в начале 90-х годов невозможно, потому что она не велась. Первое обследование по международной методологии бюджетов домохозяйств, провел Госкомстат в 1999 году. По его данным, четверть всех доходов были из личного подсобного хозяйства. Люди перешли на натуральное хозяйство. Сейчас украинцы до такого состояния еще не дошли. Первые данные 2016 года свидетельствуют, что рубеж в 58% бедного населения не перейден.

Следует отметить, что статистика официальных зарплат в Украине не отражает реальной картины. Любая страна с высоким уровнем теневой экономики, имеет тенденцию, в результате которой низы общества обычно живут на официальные доходы, а чем выше уровень жизни человека, тем выше

у него процент теневых доходов. Поэтому все эти годы уровень жизни людей в Украине оценивали по расходам.

Проблема бедности в Украине влечет за собой ряд других проблем: повышается уровень преступности и коррупции; под угрозой находится общественная безопасность – не редки массовые протесты; снижается уровень образования, медицинского обслуживания; наблюдается демографическая зима; повышается смертность, в том числе и от вполне излечимых в XXI веке болезней (например, туберкулёза) и т. д.

Сегодня общественные трансформации в Украине должны быть направлены на формирование политически стабильного, экономически развитого общества, в котором, закономерно, основу социальной стратификации будут составлять представители среднего класса.

Средний класс – это группы людей, имеющих общий социальный статус и соответствующие ему объемы власти, размеры и формы получения дохода, которые придерживаются определенного образа жизни. А в классическом понимании - это многочисленная мощная группа, которая может лоббировать свои интересы не хуже элиты, противостоять верхам общества.

Средний класс является экономической опорой развитых государств, поэтому крайне неосмотрительно недооценивать его роль. Однако для этого необходимо, как минимум, понимать, при каких условиях, тех или иных, граждан можно относить к среднему классу, какие критерии можно использовать с целью определения украинского среднего класса, чтобы в дальнейшем создать условия для развития и усиления этого социального явления в украинском обществе.

Критерии отнесения к среднему классу менялись на протяжении исторического развития общества в целом и сначала были экономические, со временем к ним добавились политические, культурные и собственно социальные:

- уровень экономического благосостояния, что дает возможность обеспечить достаточный уровень жизни;
- социальный капитал: наличие образования и квалификации, общий уровень культуры, что дает возможность выполнять высококвалифицированную работу и иметь соответствующий социально-профессиональный статус;
- экономическое поведение с ориентацией на рыночную форму хозяйствования, экономическую свободу, самостоятельность и независимость;
- социально-психологическая направленность на семейное благосостояние;
- индивидуальное, всестороннее развитие личности;
- критерий самоидентификации – отождествление себя со средним классом;
- престижность трудовой деятельности, круга общения, образа жизни, наличие широких социальных связей, контактов, социальных взаимодействий.

Сегодня в Украине средний класс крайне малочислен и не развит. Это группа людей, которая имеет признак среднедоходности (их доход свыше 10 000 грн в месяц), составляет не более 20%. Они не способны влиять на общество и экономику. Кризис 2008-2009 года начал размывать эту группу.

Вызывает сомнение возможность и целесообразность использования в Украине основного экономического критерия – уровня доходов, для выделения среднего класса в украинском обществе. Это связано с высоким уровнем «тенизации доходов» и отсутствием социальной ответственности бизнеса. С другой стороны, структура расходов подавляющего большинства украинских домохозяйств, свидетельствует об отсутствии реальной возможности удовлетворять все свои первостепенные потребности, и уж, тем более, делать сбережения, обеспечивая стабильность собственного материального положения.

Основными проблемами формирования среднего класса в Украине сегодня являются:

- социально-экономические процессы, связанные с рыночной трансформацией экономики, изменениями в организации и функционировании производства, развитием производительных сил;
- социально-политические процессы, заключающиеся в деятельности государственных институтов как одного из важнейших механизмов сбалансирования, согласования и гармонизации интересов различных социальных групп и слоев, социальной политики;
- социокультурные и социально-психологические процессы, традиции, ценностные ориентации и установки индивидов и социальных групп, их готовность к восприятию изменений и деятельности в новых условиях.

Еще одним негативным фактором, который сдерживает формирование среднего класса в Украине, является несоответствие между образовательно-квалификационным уровнем, сложностью и социальной значимостью выполняемой работы и, размером оплаты труда. Ярче всего эта проблема проявляется в сфере образования и здравоохранения. Работники этих отраслей, должны принадлежать к среднему классу, но вследствие того, что подавляющее большинство из них работает в бюджетных учреждениях, заработная плата очень низкая: у педагогов она на четверть, а у медиков на треть ниже средней по стране.

Чтобы средний класс сформировался и окреп, в него следует вкрапливать не только принципы демократии и свободы, а и создавать ему возможности постепенно накапливать социальные блага, что в украинском обществе, к сожалению, остается только декларацией.

Именно действующие органы власти должны стать заказчиком социальных, экономических, нормативно-правовых реформ, направленных на формирование среднего класса, учитывая то, что средний класс заинтересован в политической и экономической стабильности своей страны. Общество требует от власти основных гарантий, которые в первую очередь станут основой для выполнения средним классом своих общественных функций.

Реализация определенных гарантий позволит создать условия для социального диалога между политическими, государственными институтами и обществом, даст возможность создать в Украине платформу для формирования и повышения роли среднего класса в обществе. Этими гарантиями могут стать:

1. социально-политические:

- сохранение устойчивого политического строя;
- поддержка эволюционного характера реформ;

2. социально-экономические:

- обеспечение собственных физиологических нужд;
- создание условий для инвестиционной деятельности;

3. юридические:

- условия доступа к формирования и принятия управленческих и политических решений;
- доступ к достоверной информации;
- защита всех форм собственности;

4. социально-культурные гарантии:

- поддержание и повышение уровень образования и культуры в украинском обществе;
- создание условий для повышения социального статуса граждан;
- создание справедливой, конкурентной среды.

Высокая поляризация современного украинского общества порождает рост численности низшего класса, у существенной части населения, практически нет шансов улучшить собственное материальное положение, что ведет к образованию «социального дна».

Поэтому на современном этапе развития для Украины очень важной является взвешенная социальная политика, которая будет направлена на регулирование социальных отношений и увеличения среднего класса населения.

Литература:

1. Близнюк В. Інтелектуальний потенціал середнього класу в контексті європейської інтеграції України / В. Близнюк, Л. Яценко // Україна – НАТО. – 2009. – № 3. – С. 58-67.

2. Протесты начинаются, когда бедных в стране 50%. У нас уже – 58%. / [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.izmacity.com

3. Ткаченко Л. Середній клас та ринок праці / Л. Ткаченко // Праця і зарплата. – 2009. – № 8. – С. 4-5.

УДК 338.45 (478)

TRASEUL TURISTIC – FORMĂ DE PROMOVARE A RESURSELOR LOCALE

Ludmila NONI, lector universitar,
Universitatea de Stat „B. P. Hasdeu" din
Cahul Republica Moldova, or. Cahul

Turismul ca activitate ce presupune deplasarea persoanelor în alte locuri, explorând şi valorificând resursele turistice locale, are un impact atât pozitiv asupra comunităţii gazdă cât şi negativ. Necontrolarea modului de organizare şi desfăşurare a acestei activităţi poate avea o influenţă negativă asupra localităţii fie ea urbană sau rurală, asupra populaţiei care poate fi primitoare sau respingătoare, asupra resurselor turistice naturale sau antropice dacă nu sunt valorificate eficient, asupra mediului natural, cât şi asupra turiştilor a căror necesităţi turistice nu au fost satisfăcute corespunzător. Desfăşurarea unei activităţi turistice eficiente într-un teritoriu, trebuie bine planificată şi organizată, astfel ca să aducă doar beneficii, dar şi să asigure o dezvoltare durabilă a turismului, prin conservarea, păstrarea şi utilizarea eficientă a resurselor turistice existente. Resursele turistice existente într-un teritoriu pot fi puse în valoare, fiind pentru început identificate, evaluate, ajustate la cerinţele vizitatorilor, iar apoi promovate şi valorificate. Valorificarea acestora este posibilă prin crearea traseelor turistice, care să fie promovate prin diferite mijloace pentru a atrage cât mai mulţi vizitatori.

Dicţionarele de turism, definesc *traseul/itinerarul turistic* ca fiind *traseul pe care se desfăşoară o călătorie, cu indicarea localităţilor şi punctelor de interes turistic de pe parcurs şi a distanţei dintre ele* [5, p.107]. Conform Legii turismului a Republicii Moldova, *rută turistică (itinerar turistic) - traseu turistic pe care se desfăşoară o călătorie cu indicarea localităţilor de pe parcurs* [1]. În literatura de specialitate pentru definirea acestui parcurs se utilizează diferiţi termeni, traseu, rută turistică, itinerariu, toate având acelaşi sens.

Traseul turistic constituie, unul din cele mai importante elemente ale unei călătorii, specificând cea mai bună cale pentru a se ajunge din localitatea de plecare la cea de destinaţie, trecând prin una sau mai multe localităţi (obiective turistice) cu sau fără oprire în acestea, conform programului stabilit. Un itinerariu poate fi stabilit sub formă de grafic, pliant, broşură incluse într-o hartă turistică ce reprezintă drumul precis spre zonele sau obiectivele de vizitat.

Pentru stabilirea unui traseu turistic există o anumită tehnică :
Stabilirea coordonatelor plecare-destinaţie; Examinarea căilor de existente între plecare şi destinaţie; Alegerea celei mai convenabile căi de transport, în dependenţă de scopul transportului şi a perioadei de sejur; Cercetarea posibilităţilor furnizorilor de servicii de transport: orare, tarife, condiţii de confort, tipuri de servicii, asigurări; Stabilirea costului transportului pe diferite şi cele mai convenabile tarife; În cazul

rutelor complexe, se studiază toată gama de servicii necesare turiştilor (cazare, alimentare, agrement, ş.a) [3, p.119]. Toate aceste se referă la un traseu cu caracter general, dar pentru stabilirea unui traseu specific, trebuie de ţinut cont de particularităţile fiecărei zone turistice.

O călătorie impune o mare responsabilitate din partea celui care o organizează. De aceea, conţinutul trebuie ales cu grijă, bine corelat cu scopul şi obiectivele, perioada să fie corespunzătoare unei bune desfăşurări a activităţii. Pentru aceasta, călătoria trebuie organizată după un plan bine stabilit, în formă scrisă, care să parcurgă mai multe etape :

Prima etapă constă în pregătirea teoretică, documentarea, studierea traseului:

1. Stabilirea temei şi scopului. Pentru a fi eficientă, călătoria trebuie să aibă o tematica precisă, cu un scop bine definit, care să fie în întregime realizat.
2. Întocmirea planului călătoriei: tema, locul şi data; scopul ; materiale necesare, echipament de teren corespunzător; activităţi ce se vor desfăşura, ordinea în care vor avea loc, timpul necesar.
3. Pentru o buna pregătire trebuie ca organizatorul să cunoască mai întâi locul, prognoza meteo pentru perioada cînd se va desfăşura călătoria, datele plecării şi sosirii mijloacelor de transport.
4. Se încearcă, pe cât posibil, alegerea celei mai reprezentative zone.
5. Se va asigura transportul, masa, se va stabili traseul şi se va ţine o evidenţă a numărului de participanţi.
6. Se stabilesc punctele de aplicaţie practică şi activităţile specifice fiecărei opriri.
7. Se analizează costul călătoriei şi se întocmeşte dosarul cu actele şi aprobările necesare.

Cea de-a doua etapă - desfăşurarea propriu-zisă a excursiei, conform traseului stabilit, cu indicarea şi prezentarea localităţilor sau obiectivelor turistice incluse. Succesul călătoriei constă în respectarea programului de vizite şi pauze.

Cea de-a treia etapă constă în selecţia, prelucrarea materialului cules şi valorificarea rezultatelor. După finalizarea călătoriei informaţiile se păstrează, se ordonează evenimentele, se sortează sarcinile de lucru, se compară anumite aspecte, se conştientizează anumite trăiri ale participanţilor, se emit concluzii şi se fac aprecieri.

Pe lîngă etapele generale mai există şi anumite **etape particulare** specifice pentru crearea de itinerare, tururi, circuite turistice etc.

1.*Analiza grupului: segmente / tipuri de consumatori:* *t*urişti grăbiţi să ajungă la destinaţie, turişti dornici să vadă maximum de lucruri în minim de timp şi turişti ce dispun de timp puţin.

2. *Analiza locului geografic / Analiza şi selectarea obiectelor turistice locale*. Locul geografic presupune analiza elementelor atractive: resurse naturale, socio-culturale, tehnologice, precum şi căile de acces, starea drumurilor, posibilităţi de cazare, restaurare, agrement etc**.** Într-o localitate există de obicei, doar cîteva obiecte principale, în baza cărora poate fi organizată o călătorie, deaceea ele trebuie examinate minuţios pentru a stabili valoarea lor şi importanţa turistică. La început trebuie determinat dacă obiectul respectiv poate fi principalul în călătorie, sau adăugător pe care îl putem folosi atunci cînd obiectul principal pentru moment este

imposibil de vizitat. Desigur este bine sa avem mai multe obiecte de bază. Importanţa obiectului poate fi determinată cu ajutorul următoarelor criterii: valoarea cognitivă (ce nou ne prezintă); cât de cunoscut este (a fost pomenit în lucrări ştiinţifice şi de popularizare emisiuni radio, TV, etc) originalitatea şi caracterul neobişnuit; expresivitatea; nivelul de conservare (s-a păstrat în întregime, este reconstruit sau renovat); localizarea obiectului pe un eventual traseu. Se recomandă ca fiecare obiect să aibă o mică fişă informativă (paşaportul), care să conţină principale date despre el: denumirea obiectivului turistic, istoricul, localizarea, scurtă descriere, gradul de conservare şi de amenajare pentru vizite, data îndeplinirii fişei [4, p.75].

3. Elaborarea itinerariului. La pregătirea unui traseu se va ţine cont de două lucruri esenţiale:

1. Obiectele incluse în traseu trebuie să corespundă unei consecutivităţi logice;
2. Traseul trebuie stabilit astfel ca turiştii să aibă posibilitatea de a vedea punctele cele mai bune,

avantajoase, din care peisajul din jur şi locurile cele mai interesante apar în toate splendoarea lor. Selectarea atractivităţilor turistice poate fi realizată conform principiilor:

- alternarea opririlor panoramice cu vizitarea oraşelor;
- calendarul sărbătorilor, festivităţilor, evenimentelor, competiţiilor, etc;
- vizitarea a maximum 2-3 obiective similare la o etapă;
- corelarea programelor de vizită a muzeelor, castelurilor etc, cu celelalte momente;
- includerea obligatorie a cel puţin o oprire pentru fotografierea şi vizita magazinelor;
- stabilirea timpului pentru opriri de altă natură.

4. Întocmirea fişei tehnice a traseului, în care se specifică scopul şi alte elemente ca: traseul excursiei, obiective turistice, durata expunerii temei, tema.

5. Asigurarea instituţională a rutei – funcţionarea instituţiilor conform graficului stabilit pentru primirea şi deservirea vizitatorilor.

6. Încercarea rutei. Parcurgerea preventivă a traseului se face din timp de către ghid, pentru a stabili: durata excursiei, cât timp este necesar pentru deplasarea între două obiecte, timpul pentru aflarea lângă fiecare obiect vizitat, care sunt locurile cele mai indicate pentru vizualizarea eficientă a obiectului, locurile unde pot fi făcute popasurile sanitare.

7. Introducerea modificărilor. După testarea rutei se introduc modificările;

8.Confirmarea paşaportului tehnic rutier;

9.Formarea turului (modul verbal). Este inadmisibil pentru un ghid să iasă în faţa turiştilor fără un text bine pregătit anterior despre obiectivele ce urmează a fi vizitate. Ba mai mult, el trebuie să ştie să răspundă corect la întrebările puse de turişti şi să menţină un interes sporit faţă de tematica abordată pe durata întregii călătorii [4, p.76].

10. Experimentarea. Realizarea traseului.

Reguli simple de care trebuie ţinut cont atunci cînd se elaborează un traseu.

- Toate obiectele pentru vizitare trebuie alese minuţios, astfel încât să reflecte o temă propusă, să servească drept exemple tipice pentru anumite subteme şi să fie expresive, trebuie să renunţăm la acele obiecte care sunt plasate neadecvat, se află departe de localitate sau sunt deteriorate într-atât, încât pot fi recunoscute cu greu;
- Traseul pe care îl construim trebuie să includă obiectivele turistice stabilite după un anumit sistem;
- Pentru a ajunge la obiectivele turistice, se va alege drumul care va permite econimisirea timpului;
- Să nu admitem în timpul excursiei monotonia şi plictiseala;
- Dozarea eficientă şi raţională a timpului pentru vizualizare, ascultarea textului ghidului, pentru pauze;
- În fiecare călătorie vom încerca să evidenţiem o idee generală, care uneşte ca" un fir roşu" toate obiectele vizitate, ideile spuse şi răspunsurile în timpul discuţiei.

Crearea traseelor turistice ar permite dezvoltarea *turismului de excursii – formă motivaţională de turism care prevede activitatea excursionistă însoţită de ghid turistic, utilizîndu-se diverse programe, trasee şi itinerare turistice* [2].

Conform Strategiei Turismului 2020 (Secţiunea 5. Activitatea excursionistă), excursiile în Republica Moldova sunt produse turistice ieftine şi accesibile unui număr mare de clienţi. Cele mai solicitate destinaţii sunt în municipiul Chişinău, cramele, mănăstirile, cetăţile, rezervaţiile naturale şi pensiunile rurale, care formează oferta generală pentru turismul intern şi receptor. În 2009 au fost elaborate 5 rute naţionale care cuprind întreg teritoriul ţării. La momentul de faţă, în plan naţional sunt promovate mai intens 20 rute turistice naţionale şi 7 rute ale vinului. Printre deficienţile menţionate sunt:1. majoritatea rutelor turistice sunt create convenţional, fără suportul informaţional adecvat; 2) nu există o metodologie aprobată printr-un act normativ privind crearea, certificarea şi înregistrarea rutelor turistice; 3) obiectivele incluse în rute nu sunt certificate; 4) rutele turistice nu sunt certificate şi înregistrate; 5) foarte puţine rute sunt demarcate în teren; 6) nu există o strategie de atragere a noilor consumatori pe piaţa excursiilor la nici una din agenţiile de turism şi turoperatori; 7) se constată o diversitate redusă de excursii; 8) piaţa pentru excursii în Moldova este restrânsă; 9) excursionistul naţional formează cel mai important contingent, dar este insuficient deservit în sistemul turistic (de către agenţii de turism şi turoperatori). În Planul de Acţiuni al Strategiei: *Obiectivul specific 2. Valorificarea potenţialului turistic naţional şi promovarea imaginii Republicii Moldova ca destinaţie turistică*, sunt incluse următoarele acţiuni de realizat: Revizuirea rutelor viti-vinicole din cadrul Programului Naţional „Drumul vinului în Moldova"; Elaborarea a 10 rute turistice noi, certificarea rutelor turistice şi includerea în ofertele turistice a rutelor turistice certificate; Crearea a 2 rute turistice noi comune cu România şi conectarea la rutele turistice europene; Elaborarea şi includerea anuală în circuit a minimum 2 rute cultural-turistice, etc [2].

Majoritatea localităţilor din Republica Moldova ar permite practicarea şi dezvoltarea turismului, deoarece dispun de resurse turistice atât naturale cât şi antropice. Satele noastre pitoreşti pe lângă vizitarea atracţiilor turistice incluse într-un traseu, pot oferi diferite servicii complementare turiştilor care doresc să se odihnească

în mediul rural aproape de natură, oferindu-le: posibilitatea de încadrare în activităţi şi preocupări rurale; familiarizarea cu folclorul, distracţiile şi tradiţiile locale; familiarizarea cu meşteşugurile practicate şi participarea la procesul meşteşugăritului; posibilitatea de procurare a produselor meşteşugăreşti, ş.a.

Pentru o dezvoltare eficientă a turismului prin realizarea traseelor turistice la nivel de localitate sau regiune e necesar implicarea diferitor actori comunitari, care împreună să contribuie la realizarea deiferitor măsuri necesare în acestor sector, deoarece doar existenţa de resurse turistice nu e suficient, acestea nu pot fi valorificate la justa lor valoare pentru că nu sunt ajustate la cerinţele vizitatorilor. În acest sens propunem următoarele recomandări:

- transpunerea în practică a legislaţiei R .Moldova în domeniul turismului (Legea 352, Strategia Turismului 2020);
- delegarea unei persoane din comunitate responsabile de turism;
- crearea condiţiilor favorabile din partea APL pentru prestatorii de servicii turistice;
- crearea spaţiilor de cazare prin transformarea caselor tradiţionale în pensiuni;
- educarea populaţiei în scopul conştientizării impactului turismului asupra localităţii;
- organizarea de seminare de informare pentru potenţialii prestatori de servicii turistice;
- animarea tradiţiilor şi obiceiurilor locale;
- certificarea rutelor elaborate conform standardelor europene;
- dezvoltarea pieţei pentru excursii;
- dezvoltarea turismului urban de excursii.
- promovarea localităţii ca destinaţie turistică rurală;
- preluarea bunelor practici de la localităţile cu experienţă în domeniu;
- promovarea evenimentelor locale prin colaborarea cu agenţiile de turism locale;
- alocarea de resurse financiare din bugetul local pentru domeniul turismului;
- crearea de ONG-uri în domeniu pentru atragerea de fonduri nerambursabile pentru turism;

Considerăm că aceste recomandări ar putea fi realizate prin consolidarea şi implicarea mai multor actori comunitari, iar transpunerea şi ajustarea periodică a acestora la situaţia reală ar contribui la impulsionarea dezvoltării turismului în ţară oferind oportunităţi şi avantaje reale pentru dezvoltarea socio-economică şi culturală a comunităţilor din Republica Moldova.

Bibliografie:

1. Legea cu privire la organizarea şi desfăşurarea activităţii turistice în Republica Moldova, nr. nr. 352-XVI din 24.11.2006, Monitorul Oficial nr.14-17/40 din 02.02.2007, art 3

2. Hotărîrea Guvernului, nr. 338 din 19.05.2014 cu privire la aprobarea Strategiei de dezvoltare a turismului „Turism 2020” şi a Planului de

acţiuni pentru implementarea acesteia în anii 2014 – 2016, Monitorul Oficial, nr. 127-133, din 23.05.2014art Nr : 370

3. Andrei Ruxandra, Copeţchi Mihai, Dragnea Lidia, Manual de tehnici operaţionale în activitatea de turism, Editura Ericson, Bucureşti 2006, p.119

4. Miron Viorel. Turismul rural în Moldova. Îndrumar pentru autorităţile publice locale. Editura Ştiinţa, Chişinău, 2002, p.75

5. Stănciulescu Gabriela, Lupu Nicolae, Ţigu Gabriela, Dicţionar poliglot explicativ de termeni utilizaţi în Turism, Editura ALL EDUCATION, 1998.

6. http://www.infoturism.ro

7. http://turism.gov.md/index.php?pag=legislatie&ids=hotarire_de_guvern&l

УДК 331.56-053.6 (478)

ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ МОЛОДЕЖНОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ В МОЛДОВЕ

Свириденко Л.А. мастер экономики,
преподаватель Комратского
госуниверситета,
Бродецкая Кристина, магистрант II
курса Комратского госуниверситета,

Экономика Молдовы в 2016 году продолжает находиться в кризисном состоянии и очевидно, что подобные тенденции сохранятся и до конца года. Никаких предпосылок и условий для возобновления экономического роста страны пока нет. Сохраняются как внешние, так и внутренние ограничения развития экономики.

С одной стороны это низкий потенциал экспорта на европейский рынок, недостаточная конкурентоспособность и неготовность отечественных производителей-экспортеров использовать режим свободной торговли со странами Евросоюза, а также защитные меры, действующие на российском рынке. С другой стороны это сокращение внутреннего спроса и снижение покупательной способности населения. В целом, это те моменты, которые будут негативно сказываться на объемы производства по всем направлениям. На фоне таких тенденций молодежная безработица становится все более острой социально-экономической проблемой, требующей конкретных путей решения. Отсутствие работы ведет молодых людей к полной деградации: растет число преступлений, распространяется наркомания, алкоголизм, детская беспризорность, растет число разводов, снижается рождаемость.

Молодежная безработица – социально-экономическое явление, при котором молодые люди в возрасте от 15-29 лет находятся в поисках работы и

готовы к ней приступить, но не могут реализовать свое право на труд, соответственно лишены средств к существованию.

Динамика общего уровня безработицы, а также уровней безработицы в гендерном и территориальном разрезах представлена в таблице 1 и на Графике 1.

Самый низкий общий уровень безработицы пришелся на 2014 год. Общий уровень безработицы в период с 2011-го по 2015-й год варьировал в пределах около 5,3%. Резкое снижение безработицы в 2014 году до 3,9% можно объяснить возвратом населения Республики Молдова из Российской Федерации в связи с ограничением въезда на его территорию.

Таблица 1.

Уровень безработицы Молдовы за период 2011-2015 гг, %.

Уровень безработицы	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год
Общий	6,7	5,6	5,1	3,9	4,9
Мужчин	7,7	6,8	6,0	4,6	6,2
Женщин	5,6	4,3	4,1	3,1	3,6
В городах	8,2	7,3	6,3	5,2	6,4
В селах	5,2	3,9	4,1	2,7	3,5

Источник: построен автором на основе данных Национального бюро статистики (НСБ) РМ за 2011-2015 гг.[1, стр.24-27]

Общий уровень безработицы в 2015 году составил 4,9 %, при этом у мужчин этот показатель составил 6,2 % и был выше, чем у женщин на 2,6 %. Можно предположить, что женщины чаще, чем мужчины регистрируются в службах занятости. Уровень безработицы в городской местности на протяжении всего исследуемого периода был выше, чем в сельской местности, а за последний год повысился с 5,2 % в 2014 году до 6,4 % в 2015 году. Данная динамика связана с большим объемом теневой экономики в городах, нежели в селах.

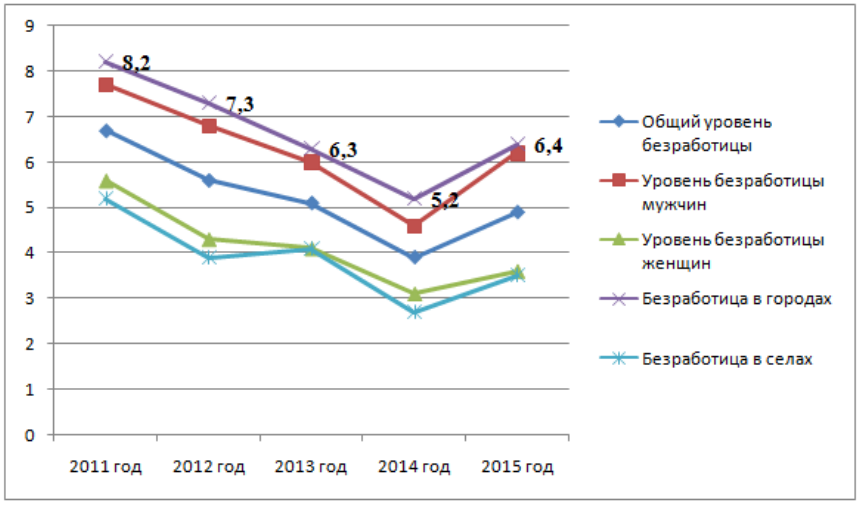


Рисунок 1. Динамика уровня безработицы в РМ, %.

Источник: построен автором на основе данных НБС РМ за 2011-2015 гг.[1, стр.24-27]

Молодое население страны в процессе трудоустройства сталкивается с большими проблемами. Особенно тяжелая ситуация с трудоустройством складывается в районных центрах и малых городах, где у людей нет выбора мест работы, в отличие от больших городов, где высок уровень концентрации предприятий.

Молдова – одна из самых молодых стран Европы. Четверть населения страны составляет молодежь и экономический кризис отражается на них напрямую. Анализ основных показателей рынка труда 2015 года показывает, что молодежь остается наиболее уязвимой категорией на рынке труда. Из общего количества безработных 62,1 тысяч человек более 42 %, а именно 26,2 тысяч человек составляют молодые люди в возрасте 15 – 29 лет.

Уровень безработицы в 2015 году среди молодежи в два раза выше, чем общий уровень безработицы населения: 9,7% против 4,9%. Такие данные содержатся в отчете данных НБС РМ [1, стр.24-27].

Несмотря на увеличение уровня безработицы в 2015 году по сравнению с 2014 годом, построив линии тренда видно, что за исследуемый период с 2011 по 2015 год наблюдается динамика снижения уровня, как общей, так и молодежной безработицы, что является положительной тенденцией.

С особыми трудностями в процессе трудоустройства сталкиваются молодые специалисты, у которых переход от учебы к трудовой деятельности очень сложен, так как у них нет надлежащего опыта работы. Кроме того отсутствуют соответствующие вакансии, заработная плата низкая, а также количество специалистов по таким специальностям как экономика и право очень велико. Следовательно, проблему трудоустройства усугубляет неэффективное взаимодействие сферы занятости с национальной системой профессионального образования, что является следствием неудовлетворительных реформ в системе образования, которые отстают от потребностей рынка. Общее число студентов, получивших высшее образование превышает возможности трудоустройства их по специальности. Следовательно, несмотря на принятие законов, призванных «обеспечить пропорциональность между подготовкой кадров и предложением на рынке труда в стране, недопущения формирования переизбытка кадров» [2, стр. 30], они не выполняются, а, значит, страна несет большие затраты на подготовку специалистов по не нужным ей профессиям.

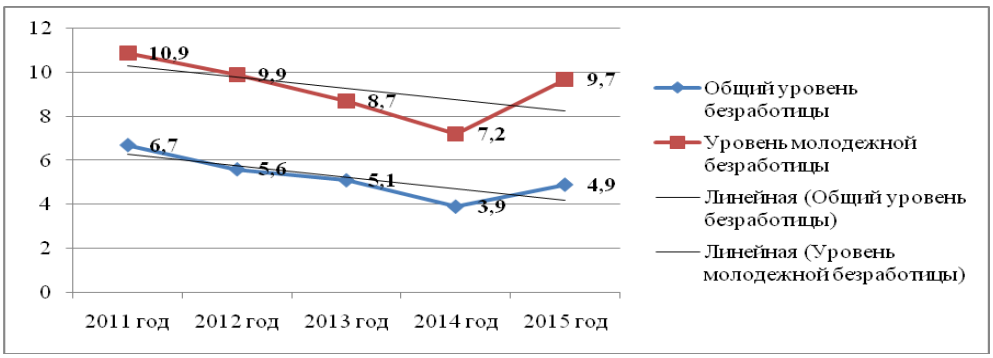


График 2. Динамика уровня общей и молодежной безработицы в РМ, %.

Источник: построен автором на основе данных НБС РМ за 2011-2015 гг.[1, стр.24-27]

В то же время в Республике Молдова отмечается как недостаток рабочей силы, так и дефицит рабочих мест, то есть, существует дисбаланс спроса и предложения. Из года в год остаются невостребованными тысячи специалистов, которые вынуждены устраиваться не по специальности, выезжать за рубеж в поисках более высокооплачиваемой работы, а на рынке труда теперь дефицит рабочих кадров. Уже не хватает не только квалифицированных рабочих в строительстве, промышленности, услугах, но и инженеров, например, в компаниях, занятых в информационных технологиях и легкой промышленности.

«Самыми востребованными на внутреннем рынке труда остаются специалисты информационных технологий, телерадиокоммуникаций, легкой промышленности, энергетики, транспорта и маркетинга» [3].

Огромное число работников с устаревшей специализацией, не пригодных к использованию в рыночных условиях, является одной из проблем низкого уровня трудоустройства. При этом Государственная служба занятости пытается переориентировать безработных на смену профессии путем переобучения. Однако данные меры осуществляются недостаточно эффективно и не удовлетворяют безработных, так как предусматривают переход на менее престижную, менее квалифицированную работу. Большое количество безработных пытаются найти работу сами, через знакомых или родственников, не обращаясь в службу занятости. Многие предпочитают работать в своем подсобном хозяйстве и жить за счет ведения натурального хозяйства, не регистрируясь в службах занятости. И происходит это по причине низкого уровня социальных пособий.

Так как государство не может помочь своим безработным найти работу и пособие по безработице ниже прожиточного минимума, вследствие этого большая часть граждан трудоустраивается в теневом секторе экономики.

К экономическим издержкам безработицы можно отнести снижение производства товаров и услуг (отставание объема ВВП), снижение налоговых поступлений в государственную казну, сокращение доходной части бюджета, увеличение расходов на социальные пособия. Безработица приводит к снижению уровня жизни населения и замедлению экономического роста страны.

Анализ реального состояния занятости и безработицы в Республике Молдова позволяет сделать выводы о том, что формированию эффективно функционирующего рынка труда и эффективной занятости мешают проблемы страны, которые носят глубинный характер. К ним можно отнести: низкий рост новых рабочих мест; низкий уровень оплаты труда; несоответствующая текущим потребностям система подготовки кадров, как следствие увеличение числа нетрудоустроенных выпускников; негибкость налоговой системы и др.

Падение спроса на рабочую силу, отсутствие экономически обоснованной зависимости доходов работника от его трудового вклада, низкий уровень заработной платы провоцирует дальнейший миграционный отток населения. Меры, предпринимаемые государственной службой занятости населения Республики Молдова, незначительно стабилизируют ситуацию. Сокращение безработицы является чрезвычайно сложной задачей. В целях снижения и предотвращения роста безработицы, смягчения ее социальных последствий в условиях демократизации страны необходимы кардинальные экономические реформы. Следовательно, исключительную актуальность на сегодняшний момент приобретает необходимость разработки обоснованных мер государственной политики.

Среди приоритетных направлений государственной политики в целях предупреждения или снижения уровня безработицы могут быть предприняты следующие меры:

1. Стимулирование развития малого и среднего бизнеса;
2. Создание новых рабочих мест путем реорганизации существующих и создания новых предприятий;
3. Сбалансированная налоговая и инвестиционная политика, разработка систем льготного кредитования;
4. Оказание помощи молодежи и молодым специалистам в проблеме по трудоустройству;
5. Проведение ярмарок вакансий и освещение вакансий в прессе.

Объединенные усилия государства, служб занятости, кадровых служб работодателей и общественных организаций может привести к положительным результатам в данной области.

Библиография:

1. Национальное Бюро Статистики РМ: http://www.statistica.md/index.php?l=ru
2. Ежегодный социальный отчет 2010. Министерство труда, социальной защиты и семьи Республики Молдова. Кишинэу: 2011.-203 с.
3. Sputnik Moldova: http://sptnkne.ws/7Tc

СЕКЦИЯ 3. СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО, КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

УДК 338.45:663.2(478)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВИНОДЕЛЬЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА

Кураксина С.С. д.э.н. конф. унив.
Комратский госуниверситет
Дели Виктория, магистрант
Комратский госуниверситет

Отрасль виноградарства и виноделия является ведущей и приоритетной в экономике Молдовы, составляя 8% от общего объема экспорта страны. В ней занято около 250000 трудового населения республики. Однако на современном этапе винодельческий сектор испытывает существенные трудности.

Цель данной статьи заключается в проведении анализа современных тенденций развития винодельческой отрасли Республики Молдова.

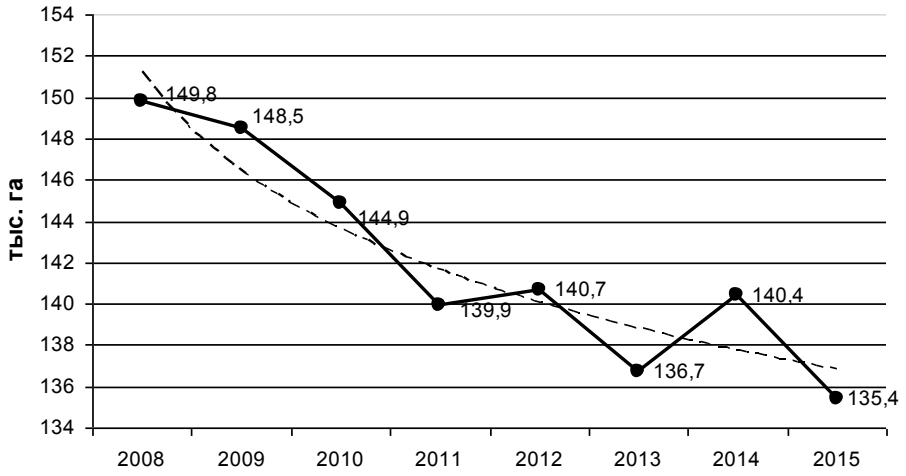


Рис. 1. Площадь виноградных насаждений 2008-2015 гг.
Источник: statistica.md

Много говорят о недостаточном рынке сбыта, эмбарго со стороны России, забывая о другой актуальной проблеме современного молдавского виноделия - проблеме сырья, объемы производства которого в последние годы упали, что связано с постепенным сокращением площадей виноградников (Рис.1).

В 2015 году площадь виноградных насаждений в РМ составляла 135,4 тыс. га против 149,8 тыс. га в 2008 году, следственно в 2015 году по сравнению с 2008 годом прослеживается отрицательный прирост в - 9,6% или -14,4 тыс. га. Данная динамика возможно связана с «ореховым бумом», наблюдаемом в том же периоде (рис.2), где выносливость ореховых культур к различного рода

климатическим катаклизмам и высокая добавленная стоимость являются более привлекательными для сельскохозяйственных предприятий и фермерских хозяйств, чем трудоёмкий и менее рентабельный процесс возделывания виноградников. Т.о. площадь орехово-плодовых насаждений в пока еще «виноградной» стране за 7 лет выросла на 276,1% (!)

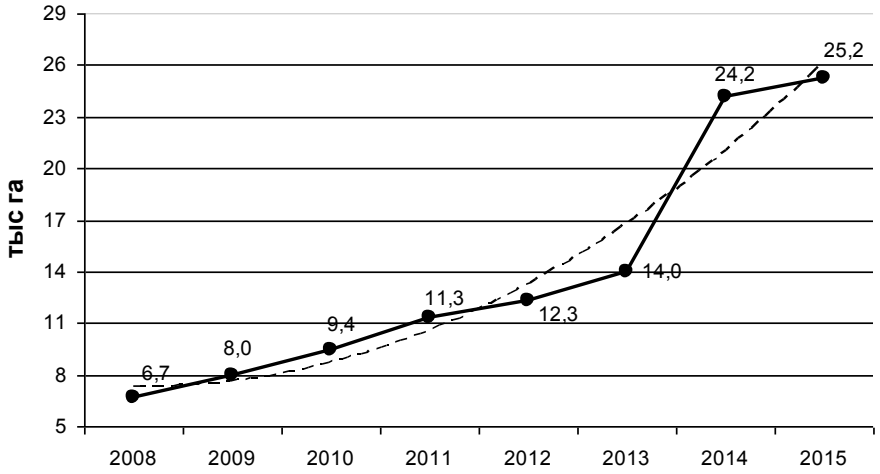


Рис. 2. Площадь орехово-плодных насаждений 2008-2015 гг.
Источник: statistica.md

Динамика экспорта винодельческой продукции в стоимостном выражении наглядно представлена на рисунке 3.

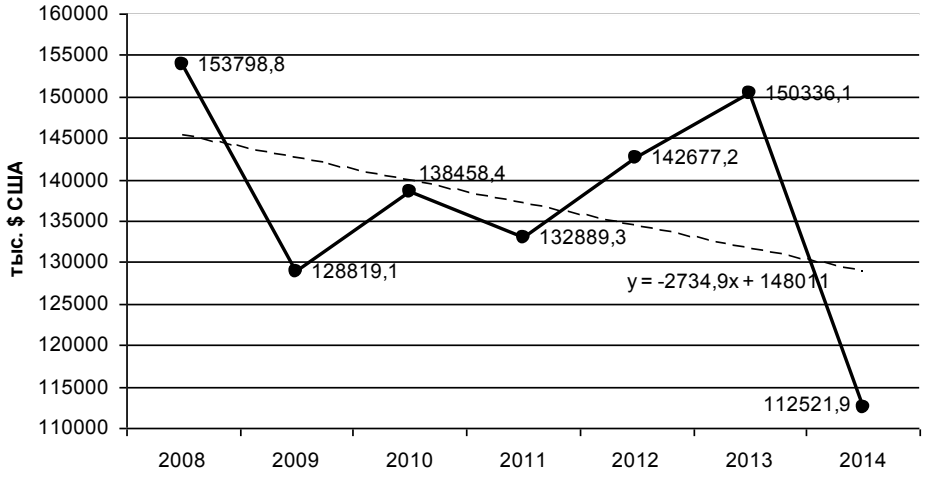


Рис. 3. Динамика экспорта винодельческой продукции из РМ 2008-2014 гг., тыс. $ США
Источник: statistica.md

Уравнение линии тренда y=-2734,9x+148011 показывает, что экспорт винодельческой продукции из Молдовы в среднем за год снижается на 2735 тыс. $ США.

К сожалению, конкуренция за ограниченные сырьевые ресурсы оказалась не всем экономическим агентам под силу, поэтому количество

виноперерабатывающих предприятий также подверглось отрицательной динамике, сократившись с 132 единиц в 2009 году до 90 в 2015 году (Рис.4).

Из вышеизложенного можно констатировать, что на современном этапе существует острая необходимость вмешательства государства в винодельческий сектор, т.к. одним из направлений внешнеэкономической политики нашей страны является пропагандирование Республики Молдова на международной арене как виноградно-винодельческой туристической страны, но к сожалению динамика последних лет указывает на риск утраты статуса таковой.

Существующая Программа восстановления и развития виноградарства и виноделия на 2002-2020 гг. (Постановление Правительства №1313 от 07.10.2002 г.), которая признает «приоритетность виноградно-винодельческого производства как важного источника экспортных продуктов и денежных средств для формирования государственного бюджета и валютных резервов, а также как отрасли, обеспечивающей экономическую безопасность страны», и целью которой является «сдерживание обострения кризиса и катастрофического сокращения площадей виноградников, урожая винограда, объема производства и продажи винодельческих продуктов», по всей видимости, дала сбои. Полагаем, ключевым фактором её реализации не в соответствии с планом развития является состояние политической неопределенности в стране, а также превалирование политических интересов над экономическими в ущерб отрасли.

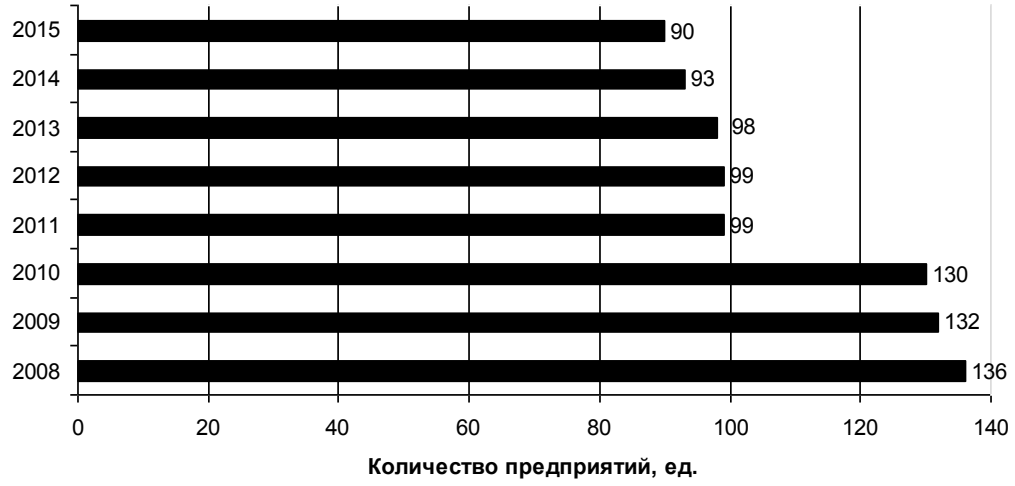


Рис. 4. Число предприятий в сфере производства винной продукции в РМ за 2008-2015 гг.

Источник: statistica.md

Рекомендации. Данный вопрос требует разрешения на высшем уровне и нуждается в тщательном и всестороннем изучении. Ниже нами представлены некоторые обобщающие рекомендации по развитию винодельческой отрасли.

В первую очередь это перманентный диалог государства с виноградарями и виноделами для изучения проблемы «изнутри».

В условиях отсутствия средств у государства для масштабных финансовых мероприятий временно снизить налоги. Памятуя о том, что более 90% вина экспортируется из Молдовы, логично что послабления в цепочке «виноградарство-виноделие-экспорт» приведут к их развитию и, как результат, дополнительным поступлениям в государственный бюджет.

Аккумулировать часть средств, поступающих в бюджет от виноградарского/винодельческого сектора в специальный фонд для поддержки и развития виноградарства и виноделия.

Вне зависимости от власти, руководящей на тот или иной период, претворять в реальность программы, принятые предшественниками, т.к. интересы государства должны ставиться превыше всего.

Список литературы:

1. Программа восстановления и развития виноградарства и виноделия на 2002-2020 гг.: Постановление Правительства №1313 от 07.10.2002 г.

2. Дудогло Т.Д. Современные проблемы в организации винодельческой отрасли Гагузии// Дудогло Т.Д. Наука и современность -2010-4-2– с.266-270

3. Asociaţia pentru Democraţie Participativă “ADEPT” Режим доступа: http://www.e-democracy.md/ (дата обращения 12.10.2016).

4. Biroul Naţional de Statistică Режим доступа: http://www.statistica.md (дата обращения 13.10.2016).

5. BusinessClass Режим доступа: http://www.businessclass.md (дата обращения 06.10.2016).

УДК 338.31:339.187

СОВРЕМЕННЫЙ МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД РАСЧЕТА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ

Пармакли Д.М., д.х.э.н., профессор
кафедры «Экономики»
Тодорич Л.П., д.э.н. кафедры
«Бухгалтерский учет и финансы»,
Комратский госуниверситет

Процесс производства продукции в сельском хозяйстве в отличие от отраслей промышленности, строительства и транспорта имеет свои особенности, связанные, прежде всего с тем, что здесь помимо технологии возделывания сельскохозяйственных культур на величину производимой продукции оказывают влияние как биологические процессы, так и складывающиеся погодно-климатические условия особенно в вегетационный период произрастания растений. В связи с этим при планировании производства в отрасли не представляется возможным достаточно точно

рассчитать уровень урожайности, а, следовательно, и объемы валовых сборов возделываемых культур.

А как же тогда без обоснованного уровня урожайности определить себестоимость - продукции, являющейся зеркалом уровня хозяйствования? Как не зная величину затрат на единицу продукции рассчитать рентабельность– ведущего экономического показателя производимой и реализуемой продукции?

Проведенные исследования позволяют утверждать, что такие показатели эффективности производства и реализации продукции в отрасли, как рентабельность, можно достаточно точно рассчитать без показателей урожайности и валового сбора возделываемых культур.

При планировании производства каждое предприятие рассчитывает объемы всех видов затрат, которые подразделяются на постоянные и переменные. Известно, что на величину постоянных затрат в расчете на единицу площади (FC) и удельных переменных затрат (AVC) не влияет уровень полученной урожайности. Данная особенность постоянных и удельных переменных затрат, позволят нам проводить необходимые расчеты эффективности. При планировании можно достаточно объективно оценить ожидаемую величину цены реализации (Р), которая также не зависит от величины урожая данного предприятия, так как сельскохозяйственные предприятия действуют в условиях свободной конкуренции.

Зная указанные 3 величины (FC, AVCи Р) можно определить порог рентабельности (Пр) по каждой культуре по известной формуле:

$$\text{Пр} = \frac{\text{FC}}{\text{P}-\text{AVC}} \qquad (1)$$

В современной экономике при планировании величины прибыли от реализации продукции и уровня рентабельности используют маржинальный анализ. Использование этого метода в финансовом менеджменте отечественных предприятий позволит более эффективно управлять процессом формирования финансовых результатов. Однако это становится возможным только при условии организации планирования и учета издержек предприятий по системе "директ-костинг", т.е. их группировки на постоянные и переменные.

Известно, что для определения уровня урожайности (q), обеспечивающего заданную рентабельность реализованной продукции, необходимо использовать следующую формулу [1, с.232]:

$$q = \frac{(1+R)\cdot FC}{p-(1+R)\cdot AVC}, \text{ ц/га} \qquad (2)$$

где FC – постоянные затраты, лей/га;

p – цена реализации продукции, лей/ц;

R – коэффициент рентабельности реализованной продукции;

AVC – удельные переменные затраты, лей/ц.

Если же следует выявить урожайность, при которой предприятие может получить заданный объем прибыли (П), следует использовать выражение:

$$q = \frac{\text{П}+\text{FC}}{\text{p}-\text{AVC}}, \text{ ц/га} \qquad (3)$$

Чтобы определить коэффициент рентабельности реализованной продукции, при котором соблюдается указанное равенство, приравняем уравнения 2 и 3:

$$\frac{(1+R)FC}{p-(1+R)AVC} = \frac{П+FC}{p-AVC} \quad (4)$$

Если обозначим отношение планируемой прибыли к величине постоянных затрат как

$f = \frac{П}{FC}$, то П = f FC [2, с.277-278].

Тогда выражение 4 принимает вид:

$$\frac{(1+R)FC}{p-(1+R)AVC} = \frac{fFC+FC}{p-AVC}$$

Решая данное уравнение находим:

$$R = \frac{f(p-AVC)}{p+f\,AVC} = \frac{p-AVC}{\frac{p}{f}+AVC} \quad (5)$$

Если примем соотношение цены реализации продукции (p) к удельным переменным затратам (AVC) (назовем его коэффициентом опережения цены) как

$K = \frac{p}{AVC}$,

то $$R = \frac{K-1}{\frac{K}{f}+1} \quad (6)$$

Однако сами показатели рентабельности непосредственно не сопоставимы с точки зрения степени использования потенциала эффективности реализации отдельных видов продукции. В связи с этим на основе проведенных исследований были обоснованы контуры четырех видов урожайности сельскохозяйственных культур, на основании которых можно провести градацию рентабельности четырех уровней [3,с.87].

Как подтверждает опыт работы сельскохозяйственных предприятий южной зоны Республики Молдова, для ведения простого воспроизводства прибыль в расчете на гектар посева должна быть не ниже половины величины постоянных затрат (назовем такую рентабельность умеренной), а для расширенного воспроизводства - равна или больше постоянных затрат (рациональная рентабельность). Оптимальным следует считать уровень рентабельности реализованной продукции, при котором прибыль в 1,5 раза больше постоянных затрат. В случае высокой рентабельности, прибыль в 2 раза превышает величину постоянных затрат.

Тогда:

$$Rум \geq \frac{K-1}{2K+1} \quad (7)$$

$$Rрац \geq \frac{K-1}{K+1} \quad (8)$$

$$R_{ОПТ} \geq \frac{К-1}{0{,}667К+1} \quad (9)$$

$$R_{ВЫС} \geq \frac{К-1}{0{,}5К+1} \quad (10)$$

Формулы расчета четырех видов рентабельности и величины ожидаемого эффекта представлены в таблице 1.

Таблица 1. Градация видов рентабельности реализованной продукции

Наименование рентабельности	Обозначение коэффициента рентабельности	Формула для определения коэффициента рентабельности	Ожидаемый эффект (прибыль)
Умеренная	$R_{ум}$	$R_{ум} = \frac{к-1}{2к+1}$	П = 0,5FC
Рациональная	$R_{рац}$	$R_{рац} = \frac{к-1}{к+1}$	П = FC
Оптимальная	$R_{опт}$	$R_{опт} = \frac{к-1}{0{,}667к+1}$	П = 1,5FC
Высокая	$R_{выс}$	$R_{выс} = \frac{к-1}{0{,}5к+1}$	П =2FC

Источник: [3]

Таблица 2. Показатели производства и реализации продукции основных культур в SRL «Cumnuc Agro» за 2015 год

Показатели	Пшеница	Кукуруза	Подсолнечник
Урожайность (q), ц/га	34,0	23,4	21,6
Цена реализации (p), лей/ц	258,9	229,7	600,0
Постоянные затраты (FC), лей/га	2457	3115	4050
Удельные переменные затраты (AVC), лей/ц	102,74	108,89	110,63
Коэффициент окупаемости удельных переменных затрат (k)	2,521	2,110	5,424
Уровень рентабельности (R), %	48,0	-5,0	101,3
Величина прибыли (П), лей/га	2852,45	-288	6520
Коэффициент (f)	1,161	-0,093	1,61

Источник: данные бухгалтерской отчетности в SRL «Cumnuc Agro»

Заметим, что расчеты величины рентабельности реализованной продукции в соответствии с формулами 6 -10 осуществляются без применения обычных абсолютных показателей прибыли, себестоимости или доходов от реализации. Как видим, решение задач определения эффективности продукции, в частности таких показателей как рентабельность, может вестись на основе использование относительных показателей реализованной продукции. В данном случае такими показателями являются коэффициент окупаемости

удельных переменных затрат и величина доля прибыли от суммы постоянных затрат, приходящихся на единицу площади.

Используя формулу 6 выявим зависимость коэффициента рентабельности реализованной продукции (R) от величины коэффициента окупаемости удельных переменных затрат (к) при реализации зерна пшеницы и подсолнечника в SRL «Cumnuc Agro» за 2015 год. Данная зависимость представлена в таблице 2 и на рисунке 1. Выполненные расчеты позволили подтвердить прогрессивно-убывающий характер увеличения коэффициента рентабельности. Так, при производстве и реализации подсолнечника в выбранном хозяйстве увеличение коэффициента окупаемости удельных переменных затрат (к) с 2 до 3 приводит к росту коэффициента рентабельности на 0,252, с 3 до 4 – на 0,162, а 4 до 5 – уже лишь на 0,114. Разумеется, высокие показатели эффективности реализованной продукции обеспечивают большие значения коэффициента окупаемости удельных переменных затрат.

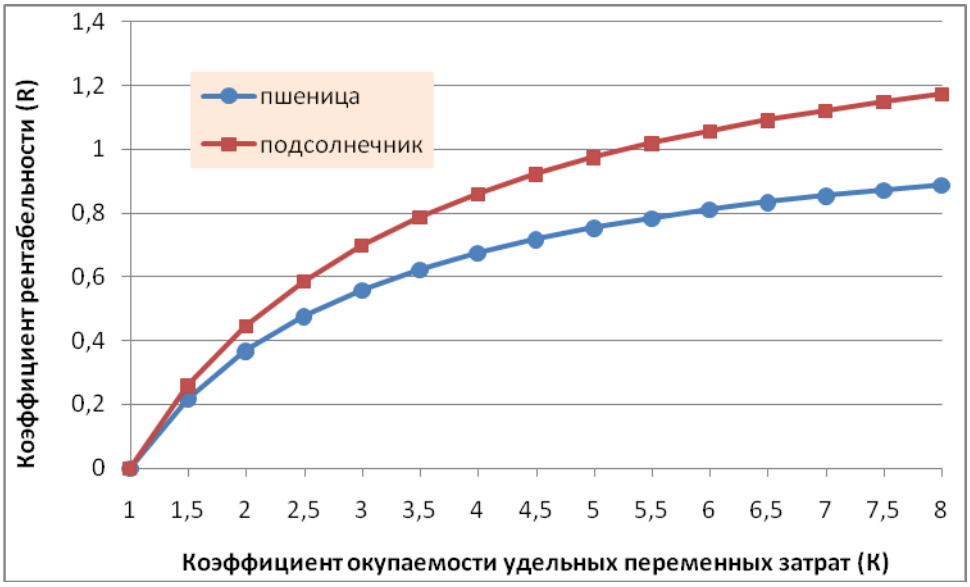


Рис.1.Зависимость коэффициента рентабельности (R) от величины коэффициента окупаемости удельных переменных затрат (к) при реализации зерна пшеницы и подсолнечника в SRL «Cumnuc Agro» за 2015 год

Источник: выполнено по данным таблицы 2

Обозначенные 4 вида рентабельности позволяют выделить 6 зон эффективности реализованной продукции. Они наглядно представлены на рисунке 2.

В заключении отметим, что вышеизложенная методика оценки рентабельности реализованной продукции (по видам продукции) позволяет специалистам сельскохозяйственных предприятий, зная предполагаемую цену реализации и удельные переменные затраты, определять величину умеренной, рациональной, оптимальной и высокой рентабельности реализованного зерна, подсолнечника, винограда и другой продукции и на этой основе обосновать объем ожидаемой прибыли.

Рис.2. Градация зон рентабельности реализованной продукции (на примере пшеницы в SRL «Cumnuc Agro» за 2015 год)

1 – зона убытков (ниже точки безубыточности);

2 – зона низкой рентабельности (от точки безубыточности до $R_{УМ}$) ;

3 – зона умеренной рентабельности (от $R_{УМ}$ до $R_{рац}$) ;

4 – зона рациональной рентабельности (от $R_{рац}$ до $R_{опт}$;

5 – зона оптимальной рентабельности (от $R_{опт}$ до $R_{выс}$);

6 – зона высокой рентабельности (от $R_{выс}$ и выше).

Источник: разработка авторов

Литература

1. Пармакли Д.М., Тодорич Л.П., Дудогло.Т.Д., Яниогло А.И. Эффективность землепользования: теория, методика, практика. Монография. - Комрат : Б. и., 2015 (Tipogr. "Centrografic"). – 274 р.

2. Пармакли Д.М. , Стайков Д.С. Коэффициент окупаемости удельных переменных затрат как ключевой показатель эффективности реализованной продукции.

3. Международная научно-практическая конференция INCE. Ноябрь 2016, с.276 - 281. Пармакли Д.М.Методика градации уровней урожайности и зон эффективности продукции растениеводства// АПК: экономика, управление. - 2016 - №3, с.86-91.

УДК: 338.31(478)

ПОРОГ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КАК ИСХОДНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ РАСЧЕТА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ

Пармакли Д.М., д.х.э.н., профессор
кафедры «Экономики».
Дудогло Т.Д., преподаватель кафедры
«Бухгалтерский учет и финансы»
Комратский госуниверситет

Как известно результаты производства продукции в сельском хозяйстве во многом определяются погодно-климатическими условиями, которые спрогнозировать более или менее реально современная наука не в состоянии. Как бы тщательно, методически верно специалисты сельскохозяйственных предприятий не планировали в соответствии с принятой технологией производства затраты материально-денежных средств, рассчитать реально ожидаемый уровень урожайности, а следовательно и объемы валовых сборов продукции возделываемых культур не представляется возможным. При одних и тех же затратах в благоприятные годы эффективность производимой и реализуемой продукции достигает высоких уровней, а в неблагоприятные – может приносить убытки. Такая нестабильность особенно характерна для зон рискованного (неустойчивого) земледелия, к которой относится южный регион Республики Молдова[1, с.282-283].

А как же тогда без обоснованного уровня урожайности определить себестоимость - продукции, окупаемость затрат и другие экономические показатели являющейся зеркалом уровня хозяйствования? Здесь на помощь нам приходит маржинальный анализ.

Проведенные исследования позволяют утверждать, что такие показатели эффективности производства и реализации продукции в отрасли, как выход прибыли в расчете на один гектар посева и один центнер продукции, запас финансовой прочности и операционный леверидж можно достаточно точно рассчитать без показателей урожайности и валового сбора возделываемых культур. Известно, что на постоянные затраты в расчете на единицу площади (FC) и удельные переменные затраты (AVC) не влияет величина полученной урожайности. Именно, данная особенность постоянных и удельных переменных затрат, позволят нам проводить необходимые расчеты эффективности. Важно, чтобы при планировании достаточно объективно оценить ожидаемую величину цены реализации (P), которая также не зависит от величины урожая данного предприятия, так как сельскохозяйственные предприятия действуют в условиях свободной конкуренции [2, с.86 - 87].

Зная указанные три величины можно определить порог рентабельности по каждой культуре по известной формуле:

$$q_{min} = \frac{FC}{p - AVC}, \text{ ц/га} \quad (1)$$

где,

FC – условно-постоянные затраты в расчете на 1 га посевов, лей;

AVC – переменные расходы в расчёте на единицу продукции (лей/ц);

p – цена реализации продукции, лей/ц.

Известно, что для определения уровня урожайности, обеспечивающего заданный объем прибыли (П) с гектара земли, следует использовать выражение:

$$q = \frac{П + FC}{p - AVC}, \text{ ц/га} \quad (2)$$

$f = \frac{П}{FC}$, то $П = f\ FC$[3, с.277-278].

Для оценки запаса финансовой прочности, операционного левериджа и других показателей будем использовать вместо абсолютных показателей урожайности значение коэффициента их роста. Назовем отношение значений планируемой урожайности (q) к ее минимальному уровню (порогу рентабельности) коэффициентом роста урожайности (n), т.е.

$$n = \frac{q}{q_{min}} \quad (3)$$

Тогда, подставляя вместо q и q_{min} правую часть уравнений 1 и 2, получим:

$$n = \frac{\frac{П+FC}{P-AVC}}{\frac{FC}{P-AVC}} = \frac{П+FC}{FC} = \frac{П}{FC} + 1 = f + 1$$

$$n = f + 1 \quad (4)$$

Мы видим, что

$$П = FC(n - 1) \quad (5)$$

Прибыль в расчете на единицу продукции определяется по формуле:

$$П = (P - AVC) - \frac{FC}{q} = (P - AVC) - \frac{FC}{n \times q_{min}} = (P - AVC)\left(1 - \frac{1}{n}\right)$$

$$П = (P - AVC)\left(1 - \frac{1}{n}\right) \quad (6)$$

Так как значения FC , P и AVCявляются величинами постоянными, независящими от уровня урожайности, то на основании формул 5 и 6 находим зависимость прибыли в расчете на 1 га и 1 ц продукции от коэффициента роста урожайности. Результаты расчетов сведены в таблицу 1 и представлены на рисунке 1.

Так как $q = n \times q_{min}$, то запас финансовой прочности (D)

$$D = \frac{q - q_{min}}{q} = \frac{nq_{min} - q_{min}}{nq_{min}} = \frac{n-1}{n} = 1 - \frac{1}{n}$$

$$D = 1 - \frac{1}{n} \quad (7)$$

Операционный леверидж $L = \frac{1}{D} = \frac{n}{n-1}$

(8)

Таблица 1. Зависимость прибыли от коэффициента роста урожайности

Коэффициент роста урожайности	Коэффициент роста прибыли с единицы площади	Коэффициент роста прибыли с единицы продукции
1	0	0
1,2	0,2	0,167
1,4	0,4	0,286
1,6	0,6	0,375
1,8	0,8	0,445
2	1	0,5
2,2	1,2	0,546
2,4	1,4	0,584
2,6	1,6	0,616
2,8	1,8	0,643
3	2	0,667
3,2	2,2	0,688
3,4	2,4	0,706
3,6	2,6	0,723
3,8	2,8	0,737
4	3	0,75

Источник: рассчитано по формулам 5 и 6

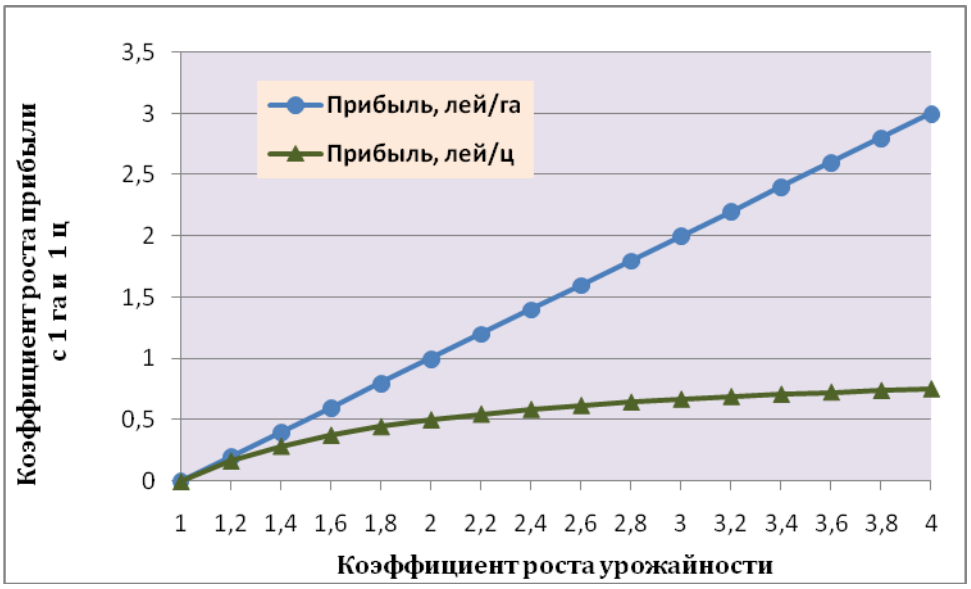


Рис.1. Вливание коэффициента роста урожайности на коэффициент роста прибыли с 1 га и 1 ц

Источник: составлено по данным таблицы 1

В соответствии с формулами 7 и 8 находим зависимость запаса финансовой прочности и операционного левериджа от коэффициента роста урожайности (табл.2).

По мере роста урожайности величина запаса финансовой прочности увеличивается, а операционного левериджа снижается.Однако эти изменения носят убывающий характер, о чем свидетельствует график, представленный на рисунке 2.

Таблица 2. Зависимость запаса финансовой прочности и операционного левериджа от коэффициента роста урожайности

Коэффициент роста урожайности	Запас финансовой прочности	Операционный леверидж
1	0	0
1,2	0,167	5,99
1,4	0,286	3,50
1,6	0,375	2,67
1,8	0,445	2,25
2	0,5	2,00
2,2	0,546	1,83
2,4	0,584	1,71
2,6	0,616	1,62
2,8	0,643	1,56
3	0,667	1,50
3,2	0,688	1,45
3,4	0,706	1,42
3,6	0,723	1,38
3,8	0,737	1,36
4	0,75	1,33

Источник: составлено по формулам 7 и 8

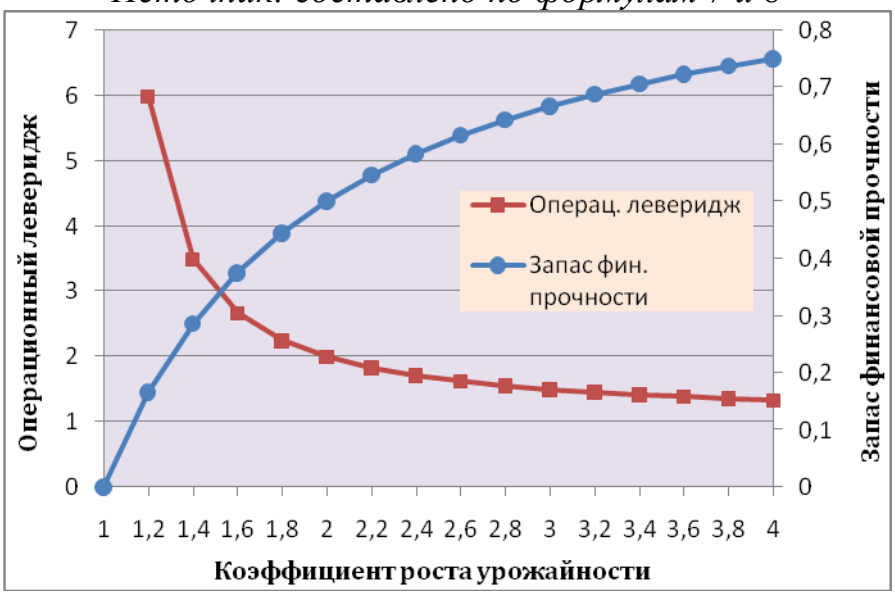


Рис.2. Зависимость запаса финансовой прочности и операционного левериджа от коэффициента роста урожайности

Источник: составлено по данным таблицы 2

В заключении отметим, что вышеизложенное позволяет специалистам сельскохозяйственных предприятий при планировании производства, зная предполагаемый показатель коэффициента роста урожайности, определять величину прибыли в расчете на единицу площади и единицу продукции, а также значение запаса финансовой прочности и операционного левериджа по всей товарной номенклатуре - зерну, подсолнечника, винограда и другой продукции.

Библиография:

1. Пармакли Д.М., Дудогло Т.Д.Урожайность и прибыль: методологические аспекты. Международная научно-практическая конференция INCE. Октябрь 2016, с.282-286.
2. Пармакли Д.М.Методика градации уровней урожайности и зон эффективности продукции растениеводства// АПК: экономика, управление. - 2016 - №3, с.86-91.
3. Пармакли Д.М., Стайков Д.С.Коэффициент окупаемости удельных переменных затрат как ключевой показатель эффективности реализованной продукции. Международная научно-практическая конференция INCE. Октябрь 2016, с.276-281.

УДК: 338.31(478)

ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Пармакли Д.М., д.х.э.н., профессор кафедры «Экономика», Комратский госуниверситет

Планирование производства и реализации продукции в сельском хозяйстве имеет свои особенности, связанные, прежде всего с тем, что здесь помимо технологии возделывания сельскохозяйственных культур на величину производимой продукции оказывают влияние как биологические процессы, так и складывающиеся погодно-климатические условия особенно в вегетационный период произрастания растений. Как бы тщательно, методически верно специалисты сельскохозяйственных предприятий не планировали в соответствии с принятой технологией производства затраты материально-денежных средств, рассчитать реально ожидаемый уровень урожайности, а следовательно и объемы валовых сборов продукции возделываемых культур не представляется возможным. При одних и тех же затратах в благоприятные годы эффективность производимой и реализуемой продукции достигает высоких уровней, а в неблагоприятные – может приносить убытки. Такая нестабильность особенно характерна для зон рискованного (неустойчивого) земледелия, к которой относится южный регион Республики Молдова [1, с.282-283].

А как же тогда без обоснованного уровня урожайности определить себестоимость - продукции, являющейся зеркалом уровня хозяйствования? Как не зная величину затрат на единицу продукции рассчитать рентабельность– ведущий экономический показатель производимой и реализуемой продукции?

Проведенные исследования позволяют утверждать: можно достаточно точно планировать выход прибыли с единицы площади и единицы продукции, рентабельность реализованной продукции, запас финансовой прочности, операционный леверидж и другие показатели без данных об урожайности и валового сбора продукции.

Напомним, что расчет рентабельности реализованной продукции ведется по формуле:

$$P = \frac{N - Z}{Z} = \frac{П}{Z} \qquad (1)$$

где,

N – доход от реализации продукции;

Z – себестоимость реализованной продукции;

П – прибыль от реализации.

Напомним также, что рентабельность имеет три формы выражения:

- уровень рентабельности $P = \frac{П}{Z} 100$, %
- рентабельность $P = \frac{П}{Z}$, лей/лей
- коэффициент рентабельности $P = \frac{П}{Z}$

Как видим, важнейший показатель эффективности реализованной продукции может измеряться относительной величиной – коэффициентом рентабельности. Используя данную особенность измерения, вполне логично задать вопрос: если рентабельность есть относительный показатель, почему бы его не измерять также относительными показателями?

Известно, что для определения уровня урожайности, обеспечивающего заданную рентабельность реализованной продукции, необходимо использовать следующую формулу [2, с.232]:

$$q = \frac{(1+R) \cdot FC}{p - (1+R) \cdot AVC}, \text{ ц/га} \qquad (2)$$

где: FC – постоянные затраты, лей/га;

p – цена реализации продукции, лей/ц;

AVC – удельные переменные затраты, лей/ц;

R – коэффициент рентабельности реализованной продукции.

Если же следует выявить урожайность, при которой предприятие может получить заданный объем прибыли (П) с гектара земли, следует использовать выражение:

$$q = \frac{П + FC}{p - AVC}, \text{ ц/га} \quad (3)$$

Чтобы определить коэффициент рентабельности реализованной продукции, при котором соблюдается указанное равенство, приравняем уравнения 2 и 3:

$$\frac{(1+R)FC}{p-(1+R)AVC} = \frac{П+FC}{p-AVC} \quad (4)$$

Если обозначим отношение планируемой прибыли к величине постоянных затрат как

$f = \frac{П}{FC}$, то $П = f\ FC$ [3, с.277-278]. Тогда выражение 4 принимает вид:

$$\frac{(1+R)FC}{p-(1+R)AVC} = \frac{fFC+FC}{p-AVC}$$

Решая данное уравнение находим:

$$R = \frac{f(p-AVC)}{p+f\,AVC} = \frac{p-AVC}{\frac{p}{f}+AVC}$$

$$R = \frac{p-AVC}{\frac{p}{f}+AVC} \quad (5)$$

Если примем соотношение цены реализации продукции (p) к удельным переменным затратам (AVC) (назовем его коэффициентом окупаемости удельных переменных затрат) как $K = \frac{p}{AVC}$, то

$$R = \frac{K-1}{\frac{K}{f}+1} \quad (6)$$

Известно, что на постоянные затраты в расчете на единицу площади (FC) и удельные переменные затраты (AVC) не влияет величина полученной урожайности. Именно, данная особенность постоянных и удельных переменных затрат, позволят нам проводить необходимые расчеты эффективности. Важно, чтобы при планировании достаточно объективно оценить ожидаемую величину цены реализации (P), которая также не зависит от величины урожая данного предприятия, так как сельскохозяйственные предприятия действуют в условиях свободной конкуренции.

Зная указанные три величины можно определить порог рентабельности по каждой культуре по известной формуле:

$$q_{min} = \frac{FC}{p-AVC}, \text{ ц/га} \quad (7)$$

где FC – постоянные затраты на 1 га, лей;

p – цена реализации продукции, лей/ц;

AVC – переменные затраты на 1 ц продукции, лей.

Пороговое значение урожайности или точка безубыточности представлена на рис.1.

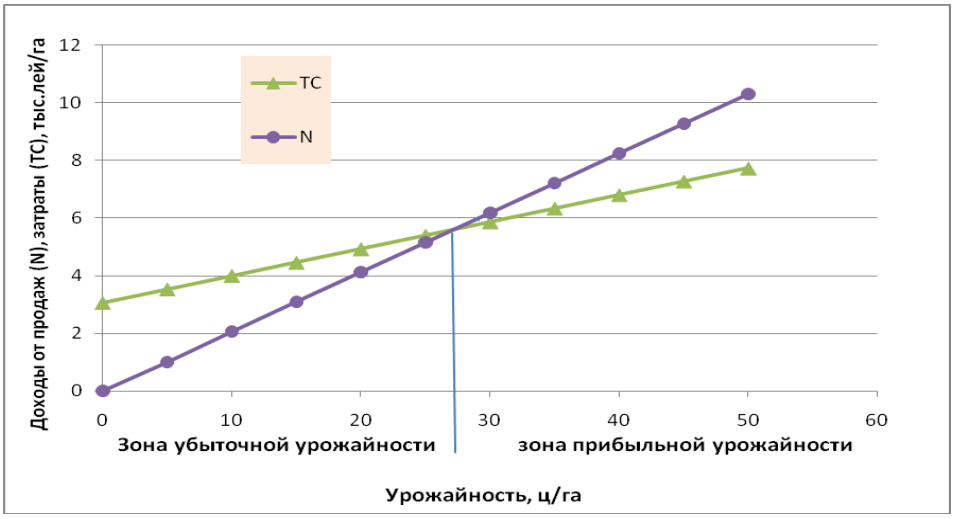
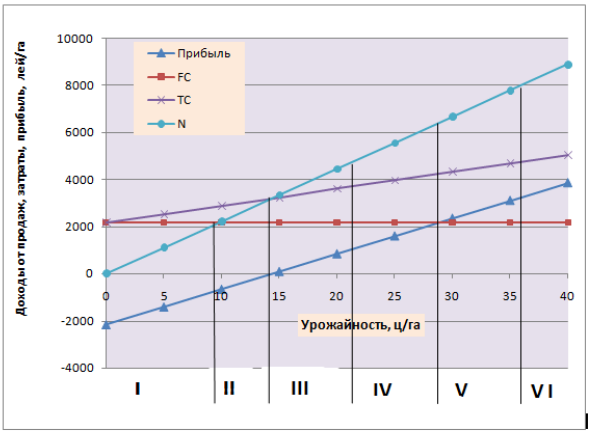


Рис. 1. Зоны уровней урожайности сельскохозяйственных культур

Источник: выполнено авторами (пример условный)

Точка пересечения кривых дохода от продаж и затрат на графике соответствует порогу рентабельности. В точке безубыточности урожайность обеспечивает нулевую прибыль. Показатели выхода продукции с единицы площади ниже минимального уровня, относятся к зоне убыточной урожайности. Если же с каждого гектара земли получено продукции больше, чем в точке безубыточности, то они располагаются в зоне прибыльной урожайности. Таким образом, весь размах показателей урожайности делится на две зоны: убыточной и прибыльной урожайности.

Ключевые экономические показатели эффективности реализованной продукции, как показали исследования, зависят от степени удаления плановой урожайности от порога рентабельности. В зависимости от размера убытков или прибыли можно провести градацию зон эффективности. Один из вариантов такой градации представлен на рисунке 2.



I – зона критической урожайности; II – зона низкой урожайности; III – зона умеренной урожайности; IV – зона рациональной урожайности; V – зона оптимальной урожайности; VI –зона высокой урожайности.
FC – постоянные затраты, TC– суммарные затраты, N – доход от продаж.

Рис.2. Графическое изображение градации уровней эффективности

Источник: пример условный

На графике представлена схема градации зон эффективности реализованной продукции, зоны прибыли в расчете на гектар земли. Начиная с точки безубыточности, каждая зона эффективности характеризуется прибылью по величине равной половине постоянных затрат на единицу площади. Заметим, что контуры второй зоны соответствуют величине постоянных затрат. Именно данная особенность удаления плановой продуктивности полей от точки безубыточности позволяют выявить степень эффективности реализованной продукции.

В ходе исследований были выведены формулы взаимосвязи прибыли в расчете на единицу площади и единицу продукции, запаса финансовой прочности и операционного левериджа, коэффициента рентабельности реализованной продукции от степени удаления урожайности от точки безубыточности.

Прибыль в расчете на 1 га: $П = FC(n - 1)$ (8)

Прибыль в расчете на 1 ц: $П = md\left(1 - \frac{1}{n}\right)$ (9)

Запас финансовой прочности $D = 1 - \frac{1}{n}$ (10)

Операционный леверидж $L = \frac{1}{D} = \frac{n}{n-1}$ (11)

Коэффициент рентабельности реализованной продукции

$$R = \frac{K-1}{\frac{K}{n-1}+1} \quad (12)$$

где FC – постоянные затраты на 1 га, лей;

md – удельный маржинальный доход (p – AVC), лей/ц;

k - коэффициент окупаемости удельных переменных затрат ($K = \frac{p}{AVC}$).

n - коэффициент роста урожайности.

Заметим, что расчеты величины вышеуказанных 5 ключевых экономических показателей эффективности реализованной продукции в соответствии с формулами 8 -12 осуществляются без применения обычных абсолютных показателей прибыли, себестоимости или доходов от реализации. Как видим, решение задач определения эффективности продукции может вестись на основе использование относительных показателей реализованной продукции. В данном случае такими показателями являются коэффициент окупаемости удельных переменных затрат и коэффициент роста урожайности.

На основании формул 8 – 12 можно построить графики (рис. 3 -5).

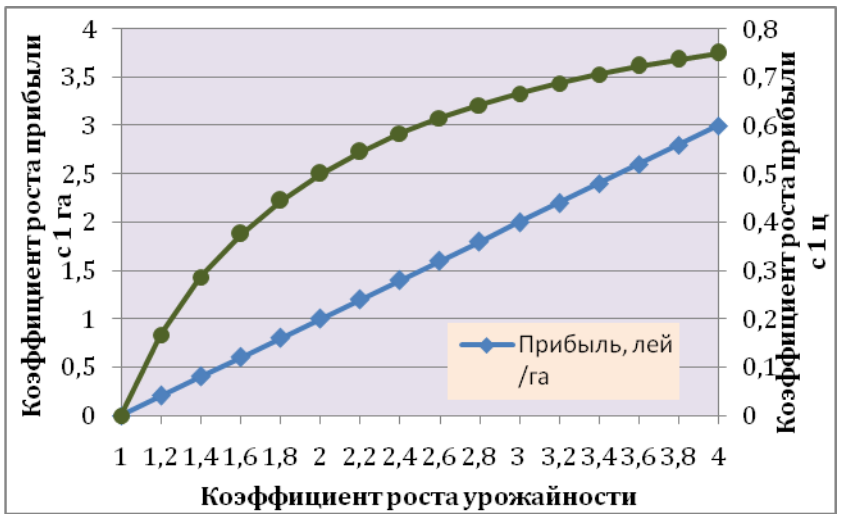


Рис.3. Вливание коэффициента роста урожайности на коэффициент роста прибыли с 1 га и 1 ц

Источник: пример условный

Рис.4. Вливание коэффициента роста урожайности на коэффициент рентабельности

Источник: пример условный

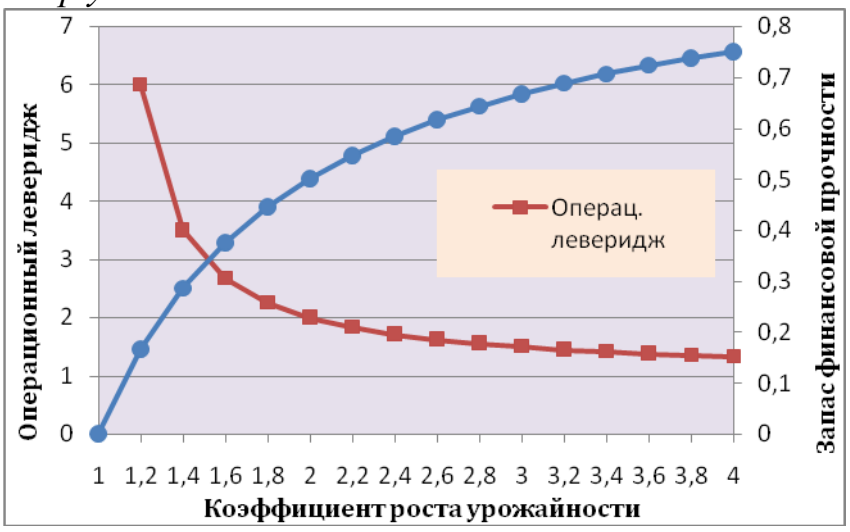


Рис.5. Зависимость запаса финансовой прочности и операционного левериджа от коэффициента роста урожайности

Источник: пример условный

Предложенная выше методика позволяет специалистам сельскохозяйственных предприятий при планировании производства располагая данными о величинах постоянных затрат на единицу площади и переменных затрат на единицу продукции, а также цены реализации продукции в зависимости от коэффициента роста урожайности определять величину прибыли в расчете на единицу площади и единицу продукции, коэффициент рентабельности, а также значение запаса финансовой прочности и операционного левериджа по каждому виду товарной продукции.

Библиография:

1. Пармакли Д.М., Дудогло Т.Д. Урожайность и прибыль: методологические аспекты. Международная научно-практическая конференция INCE. Октябрь 2016, с.282-286.
2. Пармакли Д.М., Тодорич Л.П., Дудогло.Т.Д., Яниогло А.И. Эффективность землепользования: теория, методика, практика. Монография. - Комрат :Б. и., 2015 (Tipogr."Centrografic"). – 274 p.
3. Пармакли Д.М., Стайков Д.С. Коэффициент окупаемости удельных переменных затрат как ключевой показатель эффективности реализованной продукции.
4. Международная научно-практическая конференция INCE. Октябрь 2016, с.276-281.

УДК 338.242:663.2

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ РИСКАМИ В ВИНОДЕЛИИ

Акулова О.А., преподаватель, магистр,
Комратский Госуниверситет
Крэчун Марина, магистрант,
Комратский Госуниверситет

Виноградовинодельческая отрасль является в настоящее время развивающейся. Одновременно с этим производство вина является достаточно рискованным бизнесом, предприятия этой отрасли сталкиваются с массой проблем в своей деятельности. В этой связи в рассмотрим необходимость оценки производственных рисков виноделия.[3]

Производственный риск связан с производством продукции, товаров и услуг; с осуществлением любых видов производственной деятельности, в процессе которой предприниматели сталкиваются с проблемами неадекватного использования сырья, роста себестоимости, увеличения потерь рабочего времени, использования новых методов производства.[2]

Производственный риск — это вероятность убытков или дополнительных издержек, связанных со сбоями или остановкой производственных процессов, нарушением технологии выполнения операций, низким качеством сырья или работы персонала и т. п. К основным причинам производственного риска относятся:

- технические и технологические угрозы вследствие несоблюдения техники безопасности;
- снижение намеченных объемов производства и реализации продукции вследствие снижения производительности труда, простоя оборудования, потерь рабочего времени, отсутствия необходимого количества исходных материалов, повышенного процента брака производимой продукции;
- снижение цен, по которым планировалось реализовать продукцию (услугу), в связи с ее недостаточным качеством, неблагоприятным изменением рыночной конъюнктуры, падением спроса;
- увеличение расхода материальных затрат из-за перерасхода материалов, сырья, топлива, энергии, а также за счет увеличения транспортных расходов, торговых издержек, накладных и других дополнительных расходов;
- рост фонда оплаты труда за счет превышения намеченной численности либо выплат более высокого, чем запланировано, уровня заработной платы отдельным сотрудникам;
- физический и моральный износ оборудования и др.

Риски основной производственнойдеятельностив виноделии обусловлены:

- нарушениями технологической дисциплины;
- авариями, пожарами, катастрофами и т.п.;
- внеплановыми остановками оборудования и прерыванием технологического цикла работы предприятия.

Следствиями перечисленных рисков являются недополучение прибыли и возникновение прямых убытков.

Виноделие - это трудоемкий процесс превращения винограда в вино. Он может быть разным в зависимости от региона, стоимости ингредиентов и видов винограда. При этом, время сбора урожая напрямую зависит от области, в которой его выращивали. Как и в любом виде промышленности в виноделии возникают производственные риски.

Производство вина включает ряд процессовс использованием технологий, которые позволяют получать более однородные сорта вин и снижают риск порчи вина, особенно в результате окисления, которое превращает вино в уксус.

При поступлении в подвалы виноградные гроздья давятся в простых давильных устройствах или больших машинах - центрифугах, вальковых мельницах - или другими способами. Этим технологическим процессам всегда присущ риск травматизма от механизмов и шума, который присутствует в течение времени, за которое обрабатываются большие объемы сусла. Раздавленная масса затем перекачкой или другими способами поступает в крупные резервуары, где идет под пресс для отделения сока от шкурки и

стеблей. После этого свежеотжатое сусло заполняет бродильные емкости. После завершения процесса брожения вино откачивается из отстойников и переливается в баки и цистерны для хранения. Чужеродные частицы и примеси удаляются посредством фильтрации.[5]

Качество вина можно улучшить с помощью охлаждения в холодильных камерах с постоянной циркуляцией или охлаждающих танках с двойными стеклами. Необходимо помнить, что при этом рабочие подвергаются воздействию пара и газа на различных стадиях процесса - особенно на стадиях давления ягод, брожения и использования средств для дезинфекции, придающих вину чистоту и высокое качество. Газы-хладагенты, такие как аммиак, могут стать причиной взрыва, поражения ядовитыми веществами, поэтому очень важна хорошая вентиляция и строгое регламентирование процедур техобслуживания для предотвращения утечки газа. Должны иметься средства автоматического обнаружения утечек и защиты органов дыхания на случай возникновения аварийной ситуации. На таких производствах высока степень травм среди сезонных рабочих из-за влажных и скользких полов при отсутствии профилактических мер и хорошего освещения и вентиляции. Помещения, в которых делается вино, часто используются как хранилища, и проектируются таким образом, чтобы в них поддерживалась постоянная относительно низкая температура.[5]

Особую опасность представляет удушье от паров спирта и двуокиси углерода, высвобождающихся в процессе брожения, особенно когда жидкость перекачивается и сцеживается в емкости в замкнутых пространствах с недостаточной вентиляцией.

В производстве вина используются и другие вредные вещества. Метабисульфит в концентрированных растворах вызывает раздражение кожи и слизистой оболочки. Соли винной кислоты, которые считаются нетоксичными, могут стать раздражителем в концентрированных растворах, двуокись серы провоцирует интенсивное раздражение глаз и дыхательных путей; дубильные вещества сушат кожу, и она теряют пигментацию; использование средств дезинфекции и моющих средств в очистке емкостей с вином вызывает дерматиты; калиевый тартар, аскорбиновая кислота, раскрепляющие ферменты и т.д., которые используются в производстве алкогольной продукции, могут вызвать расстройство желудка и аллергические реакции.[3]

Использование деревянных бочек повсеместно снижается, хотя их можно иногда обнаружить в небольших погребах у фермеров. На современных предприятиях чаны изнутри облицованы стеклом или нержавеющей сталью. По санитарным соображениям и для упрощения контроля также используется чистейший железобетон и иногда пластмасса. Чаны должны быть соответствующих размеров и изготавливаться из материалов, устойчивых к процессам брожения и сцеживания (прямо до отстойников), чтобы в них можно было хранить вино столько, сколько необходимо и при необходимости менять их содержимое. Очистка чанов связана с большим уровнем риска; необходимо установить правила работы в замкнутых пространствах. Газ вытесняется

переносными вентиляторами до начала работ внутри закрытых емкостей; работающие в них должны носить ремни безопасности и респираторные средства защиты. Рядом с чаном должен находиться квалифицированный работник, который осуществляет надзор и при необходимости спасает работающего внутри.[5]

Хранение вин подразумевает не только сохранение больших объемов жидкости, но также ряд процессов, таких как очистка и дезинфекция чанов и бочек, их техобслуживание, сохранность, применение двуокиси серы, аскорбиновой кислоты, тартановой кислоты, инертных газов, танинов, а также дополнительных процессов: смешивания, сгущения, фильтрации, прогонки через центрифугу и т.д. Некоторые виды обработки вина включают использование тепла и холода для уничтожения дрожжей и бактерий, использование углерода и других дезодорантов, применение двуокиси углерода и т.д. В качестве примера такого типа установки можно назвать систему быстрого охлаждения, предназначенную для стабилизации температуры вина на точке близкой к замерзанию, что обеспечивает уничтожение коллоидов, микробов, а также веществ, таких как содовыйбитартарит, который провоцирует появление осадков в бутылках. Очевидно, что данные установки являются источником риска, в прошлом не присущего фазе хранения. Превентивные меры в отношении таких источников риска в основном основываются на эргономическом планировании и качественном техобслуживании.[4]

Производственный риск, связанный с нахождением в замкнутом пространстве. Замкнутое пространство - это пространство, где в силу конструкции, местоположения, содержания или характера осуществляемых работ могут накапливать опасные газы, пары, пыль и испарения или создаваться дефицит кислорода в атмосфере. При вхождении в замкнутые пространства необходимо обеспечить действие регламентированной процедуры входа в замкнутые пространства и чтобы все рабочие практическое и теоретическое обучение процедуре. Перед тем как войти в замкнутое пространство, необходимо взять пробы на содержание кислорода, горючих и токсичных газов. Рекомендуется ношение индивидуальных дыхательных аппаратов позитивного давления или других стандартных дыхательных аппаратов, и надевать их при входе в замкнутое пространство. Постоянный контроль обязателен в течение всего периода нахождения персонала внутри замкнутого пространства. Каждый входящий в замкнутое пространство должен быть оснащен монтажным узлом безопасности, плечевым и ножным ремнями. Специальный наблюдатель должен осуществлять наружное наблюдение за рабочими, находящимися в замкнутом пространстве, а также необходим сотрудник, обученный приемам искусственного дыхания для оказания помощи в случае необходимости.[3]

На предприятиях по производству напитков применяется много технологических операций, требующих вхождения в замкнутые пространства. Примеры замкнутых пространств:[5]

- чаны для смешивания жидкостей при производстве безалкогольных напитков, в которых могут находиться вредные пары или газы;
- зерновые бункера на пивоваренных и алкогольных производствах;
- чаны для брожения в пивоваренном и винном производстве;
- емкости для ферментации и перегонные кубы в производстве крепких алкогольных напитков.

Во время процесса брожения, в частности, существует опасность отравления парами алкоголя и двуокиси углерода, высвобождающимися в процессе брожения, при входе в замкнутые пространства с недостаточной вентиляцией.[4]

Способов проведения управленческих работ по риск-менеджменту очень много. В сравнительном анализе опасностей есть несколько основных этапов процесса управления риском.Управлять рисками означает иметь возможность снизить его до определенного, допустимого для данного хозяйствующего субъекта уровня.[7]

Таким образом, процесс управления рисками позволяет предприятию избежать нанесения ущерба и связанных с этим последствий. Возникновение производственных рисков приводит к недополучению прибыли от реализации продукции отрицательно сказывается на формировании финансового результата в отрасли. Оценив уровень риска на предприятии, следует перейти к процессу выработки решений по минимизации последствий риска или же их компенсации. Анализируя ситуацию и разрабатывая решения, сначала устанавливается, с какими видами ситуаций встретится предприятие в процессе управления.

Список использованной литературы**:**

1. Виткалова А. П., Миллер Д. П., · Бюджетирование и контроль затрат в организации, М: -2006
2. Гусева Т.А. · Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия, М: -2012
3. Жан – РибертоГайон. Теория и практика виноделия. Т. 2. Характеристика вин. Созревание винограда. Дрожжи и бактерии. - М.: 2013
4. Сайт о виноделии - http://sortov.net/
5. Сайт о виноделии - http://vinograd.info/
6. Технологические правила виноделия. В 2 тт./ Под ред. Г.Г. Валуйко и В.А. Загоруйко. - Симферополь: Таврида, 2006.
7. Тэпман Л.Н. · Риски в экономике – М. -2011

УДК 338.43 (478)

IMPACTUL ŞI ROLUL AGRICULTURII ASUPRA CREȘTERII ECONOMICE REGIONALE

Gîrneţ Slavic lector universitar
Catedra Economie Şi Management în Afaceri şi Servicii USC„B.P.Hasdeu , or. Cahul

Se vorbeşte din ce în ce mai mult despre globalizare, opiniile fiind atât pro, cât şi contra. Dar ce este de fapt globalizarea? Este un concept, o stare de fapt sau o realitate? Este un fenomen nou generat de viteza cu care se propagă noua tehnologie şi informaţia, sau o continuitate firească a unui proces ce a apărut şi s-a dezvoltat cu mult timp în urmă? Sunt doar câteva din întrebările pe care ni le punem şi la care încercăm să găsim un răspuns.

Un răspuns la întrebarea „ce este globalizarea" regăsim la T. Friedman, un susţinător înfocat al globalizării, care afirmă că „*globlizarea nu este o simplă tendinţă sau o fantezie, ci este, mai degrabă, un sistem internaţional. Este sistemul care acum a luat loc sistemului Războiului Rece şi, la fel ca acesta, globalizarea are propriile ei legi şi propria ei logică, de natură să influenţeze astăzi, direct sau indirect, politica, mediul înconjurător, geopolitica şi economia fiecărei ţări de pe g*lob." [5, p. 35].

Globalizarea reprezintă renunţarea la limite teritoriale, ascensiunea nelimitată a tehnologiei, circulaţia neîngrădită a informaţiei, uniformizarea economiei, libera circulaţie a capitalului şi a persoanei, dar nu în ultimul rând alinierea politică în perspectiva unei guvernări globale.

În această nouă eră a globalizării avem de-a face cu o realitate de necontestat, şi anume: *o ordine economică internaţională nedreaptă ce trebuie înlăturată*. Astfel, ţările lumii a treia nu au posibilitatea să concureze cu ţările care deţin monopolul asupra celor mai avansate tehnologii şi resurse financiare nelimitate care au pus stăpânire deja pe majoritatea pieţelor internaţionale de bunuri Şi servicii. În această ordine de idei, creşterea şi dezvoltarea economică a ţărilor în curs de dezvoltare, presupune utilizarea raţională a potenţialului local şi atragerea resurselor externe în scopul creşterii competitivităţii şi productivităţii economiilor locale. Aceste obiective pot fi atinse într-un ritm mult mai uŞor Şi cu costuri căt mai mici prin intermediul procesului de regionalizare.

Regionalizarea *este procesul prin care se realizează instituirea unei capacităţi de acţiune autonome, ce are ca obiectiv promovarea unui teritoriu Şi dezvoltarea potenţialului autohton de producţie, prin mobilizarea mecanismului său economic, prin solidaritate locală sau regională a tuturor categoriilor de instituţii existente* Şi urmăreşte reducerea dezechilibrelor economice regionale şi o dezvoltare armonioasă a întregului teritoriu.

Maximizarea avantajelor economice bazate pe principiile specializării agenţilor economici, în viziunile lui Adam Smith [3, p. 305-306], David Ricardo [2, p. 126],

Paul Samuelson [1, p. 502] Şi autorul modelului H.O.S. (Heckscher - Ohlin - Samuelson) [4, p. 201] etc. indică preferenţialitatea utilizării resurselor autohtone. De obicei, pentru evaluarea potenţialului local Şi identificarea punctelor forte Şi slabe în dezvoltarea economică Şi specializarea economiilor locale, sunt analizate disponibilitatea Şi abundenţa resurselor (umane, naturale, de capital, informaţional etc.), amplasarea geografică, partenerii, climatul investiţional etc.

Moldova este o ţară aproape în totalitate fără ieŞire la mare, cu excepţia unui punct de 200m, fluvio/maritim direct de distribuţie şi transbordare din Republica Moldova la Portul Internaţ ional Liber GiurgiuleŞti, în partea extremă de sud, unde Dunărea constituie o parte din graniţă. Ţara, situată în sud-estul Europei, între România Şi Ucraina, cu soluri negre bogate în humus Şi climă temperată, s-a bazat foarte mult pe agricultură de-a lungul istoriei sale. Cea mai mare parte a teritoriului este un platou deluros moderat, întretăiat de multe izvoare Şi râuri, o parte din PodiŞul Moldovei care îşi are originea în Muntii Carpati, având o altitudine medie de 200m şi un maximum de 250m, împărţit în stepa Bălţilor Şi valea Prutului mijlociu. Teritoriul a fost extensiv despădurit pentru agricultură în secolele XIX Şi XX, Şi Moldova are cea mai mică suprafaţă acoperită cu păduri din ţările Europei, de 11,4% (0,38 milioane hectare).

Ca urmare a reformei funciare, structura de utilizare a terenurilor agricole s-a schimbat. După privatizarea din anii 1990, o mare parte din terenurile agricole o constituie parcele agricole individuale de dimensiuni mici. Ca rezultat al privatizării terenurilor agricole, cotele obţinute de un număr de circa 1 milion de deţinători de terenuri agricole aveau o suprafaţă medie de 1,4 ha, subdivizate în loturi separate după tipul de teren (arabil, livada, vie). În multe cazuri, utilizarea eficientă a acestor parcele nu este posibilă. Producerea culturilor tradiţ ionale cum ar fi cerealele, floarea-soarelui sau sfecla de zahăr depinde de scara producţiei Şi de nivelul de mecanizare Şi, prin urmare, poate fi efectuată numai în cadrul lucrărilor agricole pe câmpuri de scară mai mare. În plus, agricultorii/ţăranii nu dispun de experienţă, abilităţile tehnice Şi de finanţarea necesară pentru a dezvolta cu succes o producţie de acest nivel.

Pământul este cea mai mare bogăţie pe care o are Republica Moldova, iar agricultura este ramura primordială de activitate a întregii populaţii. Pornind de la aceste premise, menţionăm că anume acest sector trebuie să fie baza dezvoltării economice a ţării şi vectorul principal de orientare a politicilor Guvernului. Cu toate acestea, la moment, un studiu realizat de Banca Mondială[6], arată că Agricultura din Moldova este ineficientă, anul trecut sectorul a înregistrat o productivitate scăzută, investiţiile în domeniu au fost mici iar costurile exagerate. Productivitatea sectorului este de 2–3 ori mai mică decît în Europa şi situaţia acestuia este comparabilă cu cea din Europa anilor 70. Producătorii agricoli autohtoni au devenit necompetitivi pe piaţa externă şi chiar internă, ritmul de majorare a importurilor de produse agroalimentare fiind în creştere. Republica Moldova e pe cale să devină un stat importator net de produse agroalimentare.

Agricultura este vulnerabilă şi expusă la un şir de riscuri cu impact negativ ca: eroziuni, alunecări, calamităţi natural. Însă pe lîngă aceste probleme de ordin natural,

producătorii agricoli se confruntă şi cu alt gen de probleme cum ar fi comercializarea producţiei recoltate, cauzate de reducerea volumelor de achiziţii şi prelucrare a legumelor de către fabricile de conserve, precum şi slaba dezvoltare a serviciilor de colectare, depozitare, transport a produselor agricole pentru industria alimentară şi pentru comercializarea pe piaţă. Nivelul scăzut de competitivitate a produselor agricole autohtone şi lipsa de diversitate a produselor contribuie la cedarea producţiei locale în faţa celei de import. Toate acestea nu oferă siguranţă şi stimulare pentru o dezvoltare durabilă, ci dimpotrivă sporesc riscurile agricultorilor.

Necătând la cele afirmate, totuŞi, se poate de evidenţiat că sectorul agricol în Republica Moldova, în ultimii ani totuŞi a cunoscut o anumită revigorare, fapt ce ne demonstrează ritmul pozitiv înregistrat în raport cu PIB-ul.

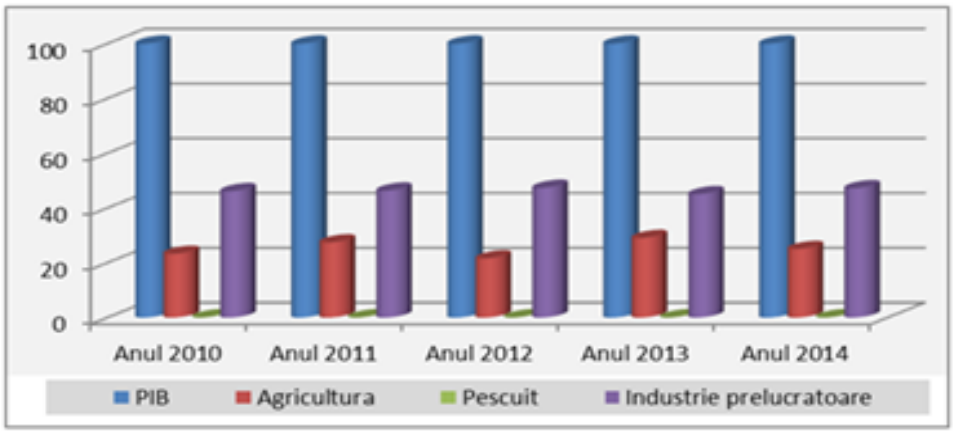


***Diagrama nr.1.** Evoluţia relaţiei dintre PIB şi activitatea agricolă [7]*

În 2014, agricultura Şi industria agro-alimentară au reprezentat aproximativ 36 40% din PIB, au angajat 27,52% a forţei de muncă Şi au asigurat aproximativ 41% din exporturile ţării. În anul 2014, producţia agricolă s-a ridicat la aproximativ 1,4 miliarde euro (în preţ uri curente), o creŞtere de 4,6% faţă de anul premergător. Aceste tendinţe sau datorat în mare parte procesului de regionalizare a Republicii Moldova Şi implementarea a unui set de acţiuni în domeniu.

În prezent Strategia Naţională de Dezvoltare Regională, reprezintă principala politică de investiţii a UE fiind orientată spre restabilirea creşterii economice şi a competitivităţii în statele membre, consolidarea coeziunii sociale Şi teritoriale, dezvoltarea durabilă. Politica comunitară de dezvoltare regională stimulează regiunile să îşi valorifice atuurile lor şi, beneficiind de sprijin din partea UE prin programele structurale, să demareze strategii regionale inteligente, destinate creşterii socio-economice Şi realizarea raţională a potenţialului lor competitiv.

În Republica Moldova, implementarea politicilor în domeniul dezvoltării regionale este un domeniu relativ nou. DeŞi încă de la începutul anilor 2000, au fost lansate mai multe iniţiative de implementare a dezvoltării regionale, abia odată cu asumarea vectorului european al politicii externe, începînd cu anul 2009, autorităţile centrale au întreprins paşi concreţi în vederea iniţierii, promovării şi implementării unui nou concept de politici orientate spre dezvoltarea în regiuni.

Tabel nr. 1. Structura şi dinamica agriculturii pe regiuni în RM

Indicatori	simbol	Anul 2012		Anul 2013		Anul 2014	
		Nr. agenţilor economici	Venitul din vânzări, mil. lei	Nr. agenţilor economici	Venitul din vânzări, mil. lei	Nr. agenţilor economici	Venitul din vânzări, mil. lei
Total pe republică		*2538*	*7257,56*	*2715*	*8931,59*	*2956*	*10721,52*
	%	*100*	*100*	*100*	*100*	*100*	*100*
Municipiul Chişinău		398	985,93	397	1094,18	446	1235,05
	%	15,68	13,58	14,62	12,25	15,09	11,52
RDN		775	3034,66	829	3557,71	904	4379,01
	%	30,54	41,81	30,53	39,83	30,58	40,84
RDC		788	1684,27	880	2213,77	967	2592
	%	31,05	23,21	32,41	24,79	32,71	24,18
RDS		427	1239,99	438	1513,28	467	1932,95
	%	16,82	17,09	16,13	16,94	15,80	18,03
UTA Găgăuzia		150	312,71	171	552,65	172	582,51
	%	5,91	4,31	6,30	6,19	5,82	5,43

Sursa. http://www.statistica.md/pageview.php?l=ro&idc=407&nod=1&

În profil regional regiunea de dezvoltare Nord înregistrează cele mai mari venituri din vânzări din domeniul agricol cu 4379,09 mil lei. În acelaŞi timp, atît ponderea veniturilor cât Şi productivitatea acestui sector rămâne minoră, reprezentând 3,8 % din volumul total al vânzărilor, în condiţiile în care 30 % din populaţia ocupată activează în domeniul agricol.

Tabel nr. 2 Contribuţia sectorului primar la dezvoltarea economică a RDS

Indicatori	simbol	Anul 2012			Anul 2013			Anul 2014		
		Nr. agenţilor economici	Venitul din vânzări, mil lei	Nr. mediu de personal	Nr. agenţilor economici	Venitul din vânzări, mil lei	Nr. mediu de personal	Nr. agenţilor economici	Venitul din vânzări, mil lei	Nr. mediu de personal
Total RDS		*2581*	*6954,45*	*34435*	*2655*	*7229,29*	*34188*	*2764*	*7908,86*	*32503*
	%	*100*	*100*	*100*	*100*	*100*	*100*	*100*	*100*	*100*
Agricultura, economia vânatului, silvicultura		427	1239,99	10196	438	1513,28	10386	467	1932,95	9444
	%	*16,54*	*17,83*	*29,61*	*16,50*	*20,93*	*30,38*	*16,90*	*24,44*	*29,06*
Pescuitul, piscicultura		13	0,93	30	11	0,61	31	10	1,05	31
	%	*0,50*	*0,01*	*0,09*	*0,41*	*0,01*	*0,09*	*0,36*	*0,01*	*0,10*
Industria prelucrătoare		319	1416,57	5732	332	1737,73	5557	332	1777,71	5650
	%	*12,36*	*20,37*	*16,65*	*12,50*	*24,04*	*16,25*	*12,01*	*22,48*	*17,38*

Sursa: http://www.statistica.md/pageview.php?l=ro&idc=407&nod=1&

RDS cedează locul RDN Şi RDC, înregistrând o valoare de circa 1932,95 mil lei în anul 2014, în plan structural, sectorul agricol al regiunii de dezvoltare sud se prezintă în tabelul nr. 2.

Producţia, în special a culturilor de valoare înaltă - fructelor Şi legumelor, oferă cel mai bun potenţial de venituri crescute. Pieţele agricole slabe Şi subdezvoltate de inputuri Şi outputuri menţin preţurile la producător la un nivel scăzut, în timp ce preţurile pentru inputurile agricole cresc mai rapid. În perioada 2010 - 20115, preţurile materiilor prime agricole au crescut cu circa 55% la motorină, cu 50% la seminţe Şi cu 45% la îngrăŞ ăminte. Pe partea de ofertă, calitatea scăzută Şi eterogenitatea produselor agricole sunt cauza oportunităţilor reduse de marketing

disponibile în prezent pentru producătorii moldoveni. Agricultorii din Republica Moldova nu dispun, de asemenea, de aranjamente instituţionale, sub formă de organizaţii asociative voluntare, pentru a facilita marketingul Şi alte servicii care ar permite o mai bună integrare în lanţurile de aprovizionare coordonate vertical.

Exporturile agroalimentare reprezintă o parte semnificativă din exporturile totale. Produsele cele mai orientate spre export la nivel de regiune sunt vinul Şi băuturile alcoolice, fructele şi legumele proaspete Şi cele procesate. Aceste două categorii reprezintă circa 40% din exporturi. Pentru a obţ ine o creŞtere stabilă a exporturilor agroalimentare, există nevoia de diversificare Şi creŞtere a accesului la pieţele de valoare înaltă. CreŞterea exporturilor către UE ar contribui la realizarea acestei diversificări Şi la oferirea accesului la pieţele de valoare mai înaltă. Provocarea cu care se confruntă sectorul agroalimentar la etapa actuală ar fi:

- Nivelul redus de competitivitate din cauza structurii ineficiente de producere Şi de procesare, cu multe exploataţii mici Şi terenuri agricole neconsolidate.
- Echipamente şi tehnologii de producţie Şi procesare învechite.
- În mediul rural, infrastructură adecvată este limitată.
- Lipsa de diversificare adecvată a economiei rurale în ceea ce priveşte activităţile non-agricole.
- Accesul la credite restrâns în continuare, cauzat de lipsa unui gaj Şi de rata ridicată a dobânzii.

Literatura:

1. Dobrotă Niţă, Economie Politică, BucureŞti, Editura Economică, 1997, p. 502
2. Ricardo, David, Teoria costurilor comparative., în Opere alese, ChiŞinău, Universitas, 1992
3. Smith Adam, Avuţia naţiunilor: cercetare asupra naturii Şi cauzele ei, ChiŞinău, Universitas, 1992
4. Sută-Selejan, Sultana, Doctrine economice, BucureŞti, Eficient, 1996, p. 201
5. T. Friedman , *Lexus şi măslinul. Cum să înţelegem globalizarea*, Ed. Economică, Bucureşti, 2000
6. http://www.indexmundi.com/moldova/economy_profile.html
7. http://www.statistica.md/pageview.php?l=ro&idc=407&nod=1&

УДК 338.43 (478)

AGRICULTURA – RAMURĂ DE BAZĂ A ECONOMIEI NAŢIONALE

Ivaşcişin Dina N. asist. univ. Universitatea de Stat „B.P.Hasdeu” or. Cahul

Dimensiunea şi impactul agriculturii în secolul 21 sunt mult mai semnificative decît în trecut. Agricultura modernă nu ţine doar de producţia de alimente, avînd multe alte funcţii. Ea a devenit responsabilă pentru mediul înconjurător şi, de

asemenea, are legături puternice cu zonele rurale, astfel avînd un rol social şi de mediu pe lîngă cel economic. Chiar şi funcţia sa primară de producere a suferit modificări şi în prezent se pune accentul pe siguranţa şi diversitatea produselor alimentare. Mai mult decît atît, secolul 21 a adus mai multe provocări noi, cum ar fi volatilitatea preţurilor, schimbările climatice sau sărăcia rurală, cărora agricultura trebuie să le facă faţă. [2]

Astfel, în cele ce urmează, ne propunem a analiza agricultura şi aportul acesteia la formarea economiei naţionale.

Anul 2014 a fost un an „greu" pentru economia RM şi nu mai puţin pentru agricultură. Şi totuşi s-a înregistrat o creştere, după cum ne informează BNS, conform datelor actualizate, în anul 2014 produsul intern brut a însumat 112050 mil. lei**,** preţuri curente de piaţă, în creştere - în termeni reali - cu 4,8% faţă de anul 2013.

Valoarea adăugată brută produsă în sectorul de bunuri s-a majorat cu 8,0% în raport cu anul 2013, contribuind la formarea şi creşterea produsului intern brut cu 27,6% şi cu 2,1% respectiv. Valoarea adăugată brută în agricultură, economia vânatului, silvicultură; pescuit şi piscicultură a crescut cu 8,5% faţă de anul 2013 cu o contribuţie la formarea şi creşterea produsului intern brut de 13,1% şi de 1,0% respectiv.

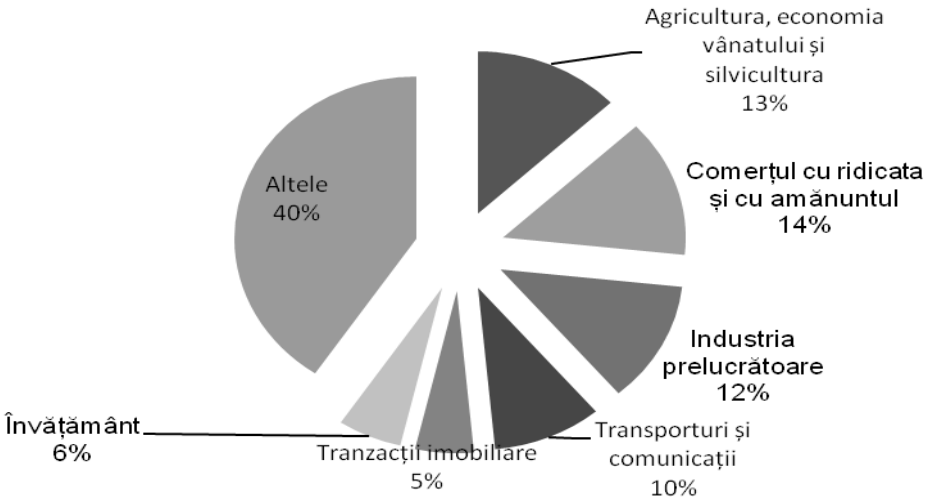


Diagrama 1.1. Structura formării PIB în anul 2014

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor oferite de BNS [4]

În anul 2014 agricultura a constituit 13% din PIB, comparativ cu cele peste 30% înregistrate în urmă cu un deceniu. Această schimbare a fost determinată de apariţia rapidă a sectorului de servicii, ce reprezintă actualmente mai mult de jumătate din PIB. La fel a avut de pierdut şi industria alimentară. Această tendinţă urmează modelele observate în ţările în curs de dezvoltare, prin care sectorul serviciilor deţine un rol important şi sectorul agricol contribuie mai puţin. cu toate acestea economia moldovenească în ansamblu a funcţionat bine în deceniul precedent, ajungând la o creştere medie anuală de 5% din PIB în perioada 2000-2011, ceea ce nu putem spune de perioada următoare.

Republica Moldova, spre deosebire de majoritatea ţărilor din EAC, este o ţară exportatoare de produse agro-alimentare net, a cărei agricultură generează aproape jumătate din veniturile de export ale ţării, însă echilibrul comercial agro-alimentar se

află în declin. Este evident că agricultura a ajuns la o balanță comercială pozitivă în ultimul deceniu, în timp ce deficitul comercial total al Moldovei a devenit alarmant, deoarece a crescut de zece ori, de la 300 milioane dolari în 2000 la 3 miliarde dolari în 2010. Exportul de produse agro-alimentare, ce constă în primul rînd din produse cu valoare redusă, materie primă neprocesată, a crescut de trei ori în perioada 2000-2012, în timp ce importul de propduse agroalimentare, în frunte cu produsele procesate, a crescut de șapte ori, ducînd la dezechilibrarea balanţei agro-alimentare, precum şi la afectarea condiţiilor de comerţ. [2]

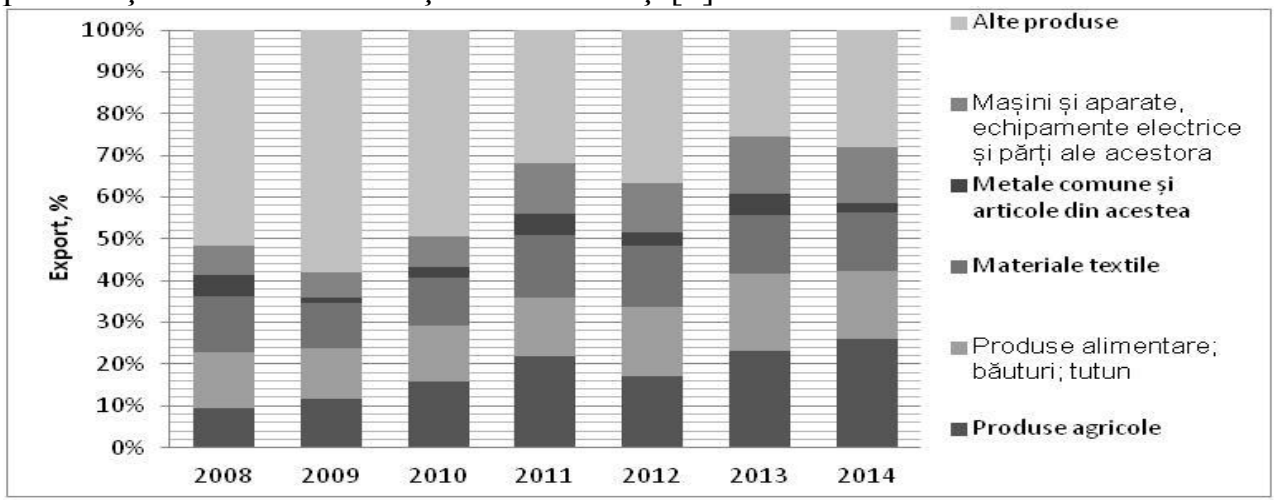


Diagram 1.2. Dinamica structurii exporturilor R.M

Sursa: Elaborat de autor in baza datelor oferite de BNS [4]

Bazându-ne pe diagrama 1.2., putem observa o evoluţie în creștere, şi anume a produselor agricole care din 2008 până în 2014 a crescut de circa 2,5 ori, exportul producţiei agricole constituind mai mult de 25% din exportul total, prevalând cu mult asupra importurilor de astfel de producţie.

Astfel, putem concluziona că, aportul sectorului agricol la exportul exterior este semnificativ, cel puţin prin faptul că ajută la înclinarea balanţei comerciale în favoarea tării (balanţa comercială a produselor agricole este pozitivă)

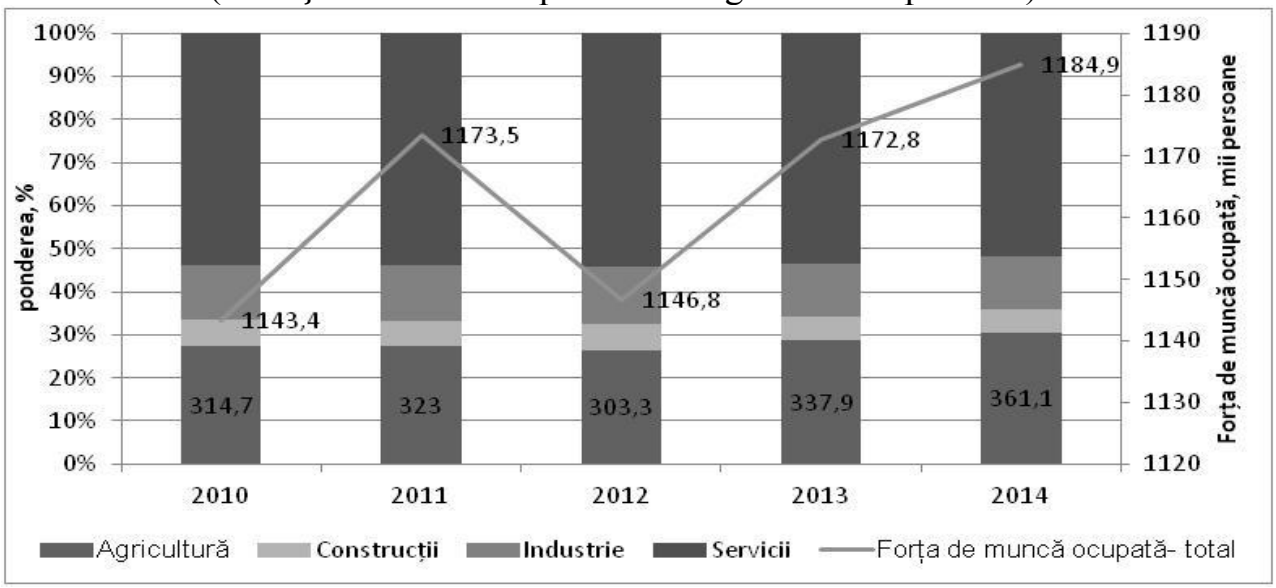


Diagrama 1.3. Ponderea ramurilor economice în ocuparea forţei de muncă şi totalul forţei de muncă ocupate în RM pentru perioada 2010 - 2014.

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor statistice oferite de BNS

Nivelul de ocupare a forţei de muncă în agricultură este încă ridicat, însă într-o scădere semnificativă comparative cu secolul trecut. Dacă în anii 2000 populaţia ocupată în agricultură reprezenta peste 50% din populaţia ocupată, în 2014, doar 30% din forţa de muncă încadrată în câmpul muncii activează în agricultură.

Schimbările structurale rapide în economia Republicii Moldova au provocat apariţia unor noi oportunităţi de angajare în cîmpul muncii, altul decît sectorul agricol, astfel condiţionînd migrarea populaţiei din zonele rurale. Astfel, procesul de migrare a cunoscut două aspecte: migrarea de la rural la urban şi migrarea de la nivel local la pieţele de muncă din străinătate, în căutare de venituri mai mari. Statisticile naţionale indică, că în anul 2000 circa 80.000 de oameni din Moldova au lucrat în străinătate, în timp ce în 2005 acest număr a crescut la 280.000. Date naţionale, de asemenea, arată că, în ultimii şase ani, numărul populaţiei ce a părăsit mediul rural a fost de aproximativ 200.000 pe an. [2]

Deşi ocuparea forţei de muncă în agricultură se află în declin, sectorul încă deţine un rol socio-economic important. Este evident că agricultura rămîne a fi unul dintre cei mai mari angajatori din economie şi un angajator de ultimă instanţă. Începînd cu 2010, numărul de persoane ocupate în agricultură s-a menţinut aproape stabil, variind între valorile 315-360 mii persoane şi cauza principală că oamenii au rămas în acest sector a fost creşterea preţurilor agricole şi ameliorarea condiţiilor de comerţ în ultimii ani. În timpul crizei economice, sectorul agricol a îndeplinit rolul de suport social deoarece o masă de migranţi au revenit la agricultură din cauza lipsei de oportunităţi mai bune de angajare. Pe lîngă aceasta, agricultura mai angajează mulţi fermieri bătrîni în zonele rurale, luînd în considerare fenomenul de îmbătrînire a populaţiei. [2]

În agricultura noastră, în urma reconstituirii şi a constituirii proprietăţii private asupra pamântului, s-au creat diverse forme de entităţi în care se desfaşoară activităţi de obţinere a produselor agricole şi agroalimentare. Pentru denumirea acestor entităţi se folosesc, în mod curent, fără a se face distincţiile necesare, conceptele de: *unitate, exploataţie agricolă sau întreprindere.* [3]

În activitatea agricolă, din punct de vedere a organizării cercetărilor statistice, se disting 3 categorii majore de exploataţii (unităţi sau gospodării):

1. Întreprinderile producătoare de producţie agricolă, sau întreprinderi agricole;
2. Gospodăriile ţărăneşti (de fermier);
3. Gospodăriile populaţiei. [35,2]

Aşadar, pentru a crea o imagine mai clară despre aportul acestor unităţi economice la formarea producţiei agricole a R.M propunem diagram 1.4. unde sunt reprezentate în dinamică date despre volumul şi structura producţiei agricole, pe categorii de gospodării.

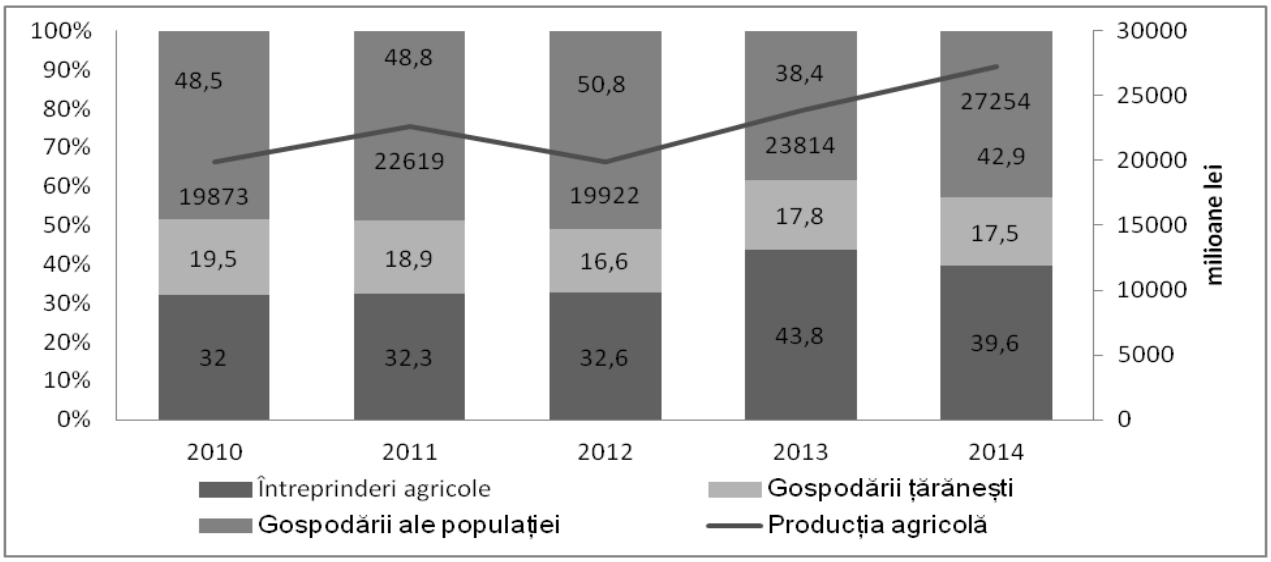


Diagrama 1.4. Volumul şi structura producţiei agricole, pe categorii de gospodării

Sursa: Anuarul statistic al Moldovei [1]

Deci, după cum observăm din diagrama de mai sus, în ultimii cinci ani producţia agricolă a crescut semnificativ de la 19 873 milioane lei în anul 2010, pînă la 27 254 milioane lei în 2014. Concomitent observăm schimbări şi în stuctura formării acestei producţii, astfel, dacă în anul 2010 gospodăriile populaţiei produceau aproape 50% din producţia agricolă, în 2014 aceasta ajunge la mai puţin de 43%, fapt ce a generat de creşterea contribuţiei întreprinderilor agricole care a ajuns la circa 40% în anul 2014, sau a crescut cu aproape 8% comparativ cu anul 2010, dar şi reducând din aportul înregistrat în anul precedent cînd a atins valoarea maximă de 43,8% din totalul producţiei agricole produsă de gospodăriile de toate tipurile din ţară. Ceea ce ţine de gospodăriile ţărăneşti, ponderea acestora în totalul producţiei agricole este în scădere comparativ cu anii precedenţi.

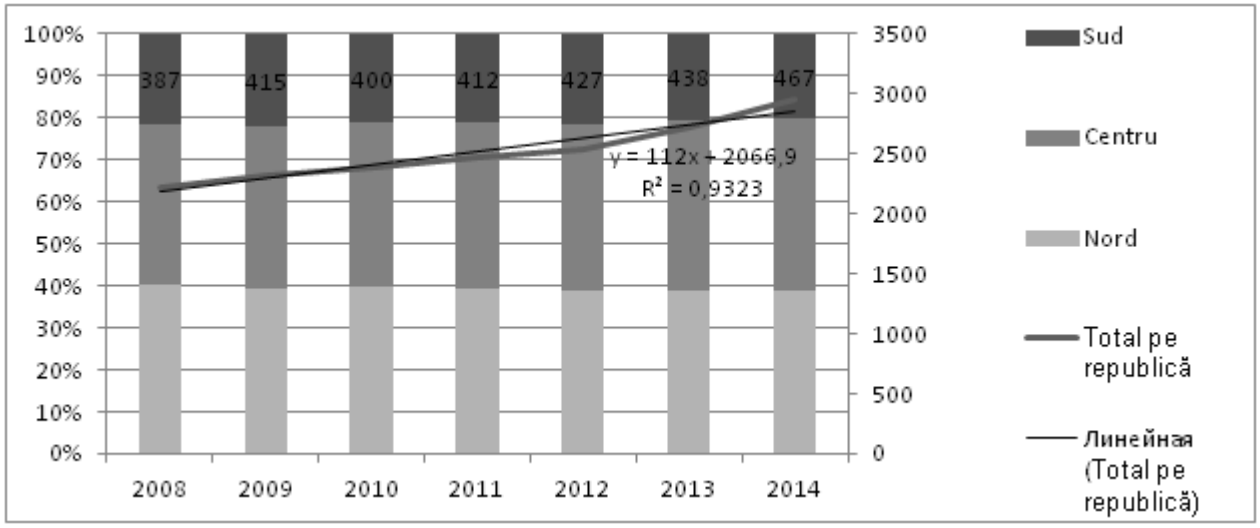


Diagrama 1.5. Numărul agenţilor economici din Agricultură, economia vânatului şi silvicultură.

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor oferite de BNS. [4]

Evoluţia numărului agenţilor economici ocupaţi în agricultură reprezintă un indicator important în analiza domeniului dat. Din diagrama 1.5. se observă cum creşte numărul întreprinderilor agricole din anul 2008 până în 2014 de la 2222 agenţi la 2956 agenţi economici, adică cu mai mult de 700 de entităţi. Cu toate acestea, ponderea regiunilor se menţine aproape constantă, pe parcursul acestori ani regiunile Nord şi Centru deţinând o pondere de aproximativ 40 % fiecare, în regiunea de Sud activând doar circa 20 % din totalul întreprinderilor din ţară.

Cu toate acestea contribuţia fiecărei regiuni la creşterea economiei ţării este dată mai clar de datele ce ţin de venitul din vînzări şi numărul mediu de personal care în anul 2014 era de:

Regiunea Nord - 4 379 mln lei şi 17 632 persoane; Regiunea Centru – 2 592 mln lei şi 12 153 persoane; Regiunea Sud 1 932 mln lei şi 9 444 angajaţi.

Bibliografie

1. *Anuarul statistic al Republicii Moldova ediţia 2015,* disponibil doar în format electronic. Publicat: Biroul Naţional de Statistică al Republicii Moldova. 566 p.

2. *Strategia de Dezvoltare a Agriculturii şi Mediului Rural din Moldova 2014-2020 din 3 iunie 2013*. Publicat: pe site-ul oficial al Ministerului Agriculturii şi Industriei Alimentare al R.M

3. Voicu Radu, Dobre Iuliana, *Organizarea şi strategia dezvoltării unităţilor agricole,* Carte în format digital. Publicat: www.biblioteca-digitala.ase.ro

4. http://statbank.statistica.md/

УДК. 338 43 (478)

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ УПРАВЛЕНИЯ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Кара М.Ф. д.э.н. конф. унив.
Комратский госуниверситет

Аннотация:

В настоящее время имеется богатый зарубежный опыт управления аграрным производством, который должно привлекать внимание молдавских специалистов при разработке теоретических и практических вопросов управления в сельском хозяйстве, при этом надо учитывать политические, социальные и культурные особенности нашей страны.

Ключевые слова: *аграрное производство, агропромышленный комплекс, управление, сельскохозяйственные предприятия, субсидирование, государственное регулирование, ценовая политика.*

В процессе развития рыночных отношений в нашей стране, сельскохозяйственные предприятия получили свободу в выборе для себя

организационно-правовых форм, а также видов и характера деятельности. В настоящее время имеется богатый зарубежный опыт управления аграрным производством, который должно привлекать внимание молдавских специалистов при разработке теоретических и практических вопросов управления сельхоз предприятиями. Конечно, зарубежные модели управления не могут быть приняты в неизменном виде, необходимо учитывать политические, социальные и культурные особенности нашей страны, однако направления во взглядах на роль государства в управлении агрокомплексом, общепринятые в мировой практике целесообразно осмыслить и использовать.

Экономическая реформа в Молдове, начатая в 1991 году, пока не решила накопившихся в аграрном секторе проблем. Целью реформирования было создание рыночно ориентированных предприятий сельского хозяйства, путем реорганизации колхозов и совхозов, приватизации их имущественных комплексов и наделения работников земельными долями. Однако существующие сегодня сельскохозяйственные предприятия в своем большинстве не являются рыночно ориентированными сельхозтоваропроизводителями, слабо адаптируются к новым условиям хозяйствования, несовершенной системой управления. При этом предприятия функционируют при недостатке ресурсов и диспаритете цен, они одновременно попали в существенную зависимость от факторов внешней среды.

Ситуация в сельском хозяйстве за годы независимости Молдовы постоянно ухудшалась. Молдавское сельское хозяйство неэффективно. Этот вывод содержится в исследовании Всемирного банка, согласно которому в прошлом году производительность сельского хозяйства была крайне низкой, инвестиции в этой отрасли небольшие, а затраты — чрезмерно высокие. Таким образом, по официальным данным, молдавские фермеры производят в 5 раз меньше своих румынских коллег, в 31 раз меньше голландских и в 35 раз меньше американских. Эксперты объясняют это тем, что молдавские аграрии производят больше для собственных нужд. По статистическим данным, в сельском хозяйстве задействовано порядка 30% населения Молдовы, производящего около 9% ВВП.

Из-за разрушения промышленности и сельского хозяйства страны за годы независимости экспортный потенциал Республики Молдова сегодня сравнительно невелик, а экономические связи с заграницей ограничены. Снижение абсолютных показателей промышленного и аграрного производства на внутреннем рынке покрывается импортом. В результате в 2015 г. экспорт снизился по сравнению с 2014 г. на 13,1% и составил $184,9 млн. против импорта в $458,9 млн. т.е. с превышением импорта в 2,5 раза. Можно с высокой вероятностью говорить, что 2016 г. не станет периодом какого-нибудь значительного роста реального жизненного уровня населения одной из самых бедных стран Европы. По мнению экспертов, переориентация рынков сбыта с традиционного российского на европейский проходит сложно, потому что длительное время у фермеров не было доступа к европейскому рынку, а их продукция не соответствует торговым стандартам. На ситуацию в аграрном

секторе страны значительное влияние оказывает и система управления этим комплексом, которое требует коренного изменения отношения государства. Например, в ЕС, куда мы стремимся, в сельской местности живет 9% всего населения, а для поддержки сельского хозяйства и села тратятся миллиарды евро. В Молдове в сельской местности проживают 53% населения, а мы не тратим даже 5% от ВВП.

Изучая опыт управления агрокомплексом экономически развитых стран, как (США, Франция, Италия, Япония, Германия, Великобритания, Норвегия, Дания и др.), необходимо отметить, что система управления направлена на получение соответствующих показателей, закладываемых изначально при создании предприятий, а впоследствии при выработке, принятии и осуществлении управленческих решений.

В странах с развитой рыночной экономикой имеется целенаправленное государственное воздействие на сельскохозяйственное производство по следующим основным направлениям:

- пользование земельными и водными ресурсами находится под непрерывным контролем государства за их экологическим благополучием;
- имеет место регулирование инвестиционного процесса и субсидирование производственной и непроизводственной инфраструктуры в сферах агробизнеса;
- выплачиваются дотации на производство приоритетных видов сельскохозяйственной продукции и поддержание высокого уровня закупочных цен.

Государственное воздействие в большинстве развитых стран предусматривает, прежде всего, разработку, принятие и организацию выполнения хозяйственного законодательства, то есть создание соответствующей правовой основы предпринимательства, налогообложения, банковской системы и т.д.

Прибыльность сельскохозяйственного производства в развитых странах обеспечивается:

- регулирование (экономическими методами) цен на сельхозпродукцию и контроль потребительских цен (на внутреннем рынке), т. е. поддерживанием на внутреннем рынке такого уровня цен на сельхозпродукцию, который бы давал производителю возможность не только окупать затраты на производство, но и получать доход. Так, например, важное значение в Европе, США, а также в Японии имеет выбор рациональной политики в регулировании цен на сельскохозяйственную продукцию. Конечно, ни о каких административных мерах со стороны государства речь при этом не идет, а применяются особые, рыночные механизмы. В странах Европейского Союза (ЕС) существуют целевые или ориентирующие цены, определяющие верхний предел цен на сельскохозяйственную продукцию и так называемые *интервенционные цены* – цены государственного вмешательства. В этих странах искусственно поддерживается высокий уровень закупочных цен и всячески стимулируется

экспорт сельскохозяйственной продукции. Экспортные субсидии по сравнению с внутренней закупочной ценой по многим видам продукции превышают 30%.

С 1973 года специальным законом в США введена система целевых цен, аналогичная системе цен в ЕС. В соответствии с ней, если рыночная цена на сельхозпродукцию опускается, ниже целевой, государство осуществляет доплаты фермерам разницы между целевой и рыночной ценой. Целевая цена гарантирует покрытие затрат производителя при среднем и низком уровне издержек, получение процентов на вложенный капитал, возможность выплаты земельной ренты, а также доход, необходимый для воспроизводства [2].

Аналогичная ценовая политика государства осуществляется в Японии. В этой стране государственное регулирование внутреннего рынка сельскохозяйственной продукции включает в себя мероприятия по стабилизации цен на эту продукцию, а также закупку большей части её государством. Эти мероприятия имеют целью поддержание на прежнем уровне или повышение доходов производителей сельхозпродукции, необходимых для модернизации производства.

Еще одной мерой обеспечения прибыли предприятий аграрной сферы является применение государственных субсидий, дотаций и льгот за счет бюджетных средств. Это позволяет искусственно понизить себестоимость продукции сельского хозяйства. Например, субсидии в странах Европейского Союза достигают 45-50% стоимости произведенной сельскохозяйственной продукции, в Японии и Финляндии – 70%. В США на поддержание сельскохозяйственных товаропроизводителей приходится около 60% бюджетных расходов.

Указанные способы обеспечения прибыльности сельскохозяйственного производства во многом предопределяют главные направления, по которым осуществляется государственное регулирование агросистемы экономически развитых стран, таких как США, Франция, ФРГ, Япония и др.

Следует также отметить, что система управления агропредприятиями во многих развитых зарубежных странах состоит не только из государственного регулирования, но и *хозяйственного самоуправления.*

Опыт Великобритании, США, Франции и других стран свидетельствует о том, что параллельно с государственной системой в аграрном секторе функционирует и хозяйственная вертикаль в виде отраслевых союзов, объединений, советов, кооперативов и других организаций.

Хозяйственное управление в развитых зарубежных странах построено на основе кооперации и интеграции хозяйствующих субъектов, входящих в агрокомплекс: это кооперативы, союзы и ассоциации. Они имеют в своем распоряжении складские помещения, оборудование, компьютерную технику и занимаются не только выращиванием, но также переработкой сельскохозяйственной продукции, сбытом, поставкой средств производства, агросервисом и другими видами деятельности. Так в США существуют местные, региональные, межрегиональные сельхозкооперативы.

Местные кооперативы – это самостоятельные, самоуправляемые организации (обслуживают территорию в округе 50 км). Они могут входить в союзы кооперативов; сливаясь, перерастают в региональные структуры, охватывающие своей хозяйственной деятельностью территорию, равную одному или даже нескольким штатам. [1].

Многим зарубежным предприятиям характерно и усиление интеграционных связей между хозяйствами, перерабатывающими предприятиями и торговлей. Так в США крупные производители комбикормов имеют в собственности птицеводческие, свиноводческие откормочные предприятия. В Западной Европе распространены кооперативы по производству комбикормов учреждаемые сельхозтоваропроизводителями. Многие предприятия имеют собственную торговую сеть. Например, СПК «OSTRAU», находящееся в Германии имеет 15 магазинов по реализации продукции животноводства, и такое предприятие в данной стране не единственное.

Таким образом, анализ сложившейся системы управления агрокомплексом в ряде зарубежных стран показывает необходимость совершенствования экономического механизма государственного регулирования аграрного производства, а также развитие системы хозяйственного управления на основе кооперации и интеграции в нашей стране.

Большое значение руководители зарубежных предприятий АПК уделяют планированию и прогнозированию. Каждое предприятие стремится наиболее точно определить свои возможности. Для этого они используют пять основных методов: *методы экономических индикаторов, экспертных оценок, модель «затраты - выпуск», модели динамических рядов и эконометрическое моделирование.* В Японии, например, крупные предприятия имеют плановые отделы, планы подготавливаются централизованно, а планирование осуществляется «сверху – вниз». Прогнозирование осуществляется на 15 лет, а планирование – на 5 лет. Процесс планирования обычно включает четыре этапа: *формулировка предпосылок, уточнение проблемы, формулирование долгосрочной стратегии, среднесрочных и краткосрочных планов*. Также в Японии и во Франции используют систему общенационального прогнозирования (индикативное планирование).

Что касается Молдовы, смело можно сказать у 99% хозяйств аграрного сектора отсутствуют даже текущие планы, не говоря уже о долгосрочной стратегии, среднесрочных и краткосрочных планах.

Если рассматривать организационную структуру управления, то необходимо отметить опыт таких стран, как: Япония, Германия и Англия. В Японии управление агропромышленным комплексом опирается на социальную и деловую сплоченность на уровне агропромышленной группы. В Германии сплоченность группы имеет иерархический характер с доминированием «высшего звена» над «низшим». Функции контроля и управления разделены благодаря двухуровневой системе управления. В данную систему обычно входят наблюдательный совет и правление, между которыми разделена

ответственность. Для английских агропромышленных предприятий характерен одноуровневый совет директоров, в который входят исполнительные директора. При совете директоров создаются контрольные комитеты.

В целом, оценивая зарубежный опыт управления агропромышленным комплексом нужно отметить, что развитие данного аграрного сектора зависит от научно-технических разработок, от умения рационально использовать ресурсы и, конечно же, от повышения эффективности системы управления на предприятиях. Все это позволяет зарубежным предприятиям получать высокую производительность и обеспечивать страну необходимой продукцией. Для подъема аграрного сектора нашей страны все выше перечисленное необходимо учесть.

Библиография.

1. Бигдай О. Олигополизация аграрного сектора США/О. Бигдай //Международный сельскохозяйственный журнал.-2006.-№3. С24-27.

2. Бутырин В. Управление аграрным производством в зарубежных странах / В. Бутырин// Международный сельскохозяйственный журнал.- 2004.-№4. С15-17.

3. Петрюк НН, Губская Е.В. Планирование и прогнозирование развития АПК: Учебное пособие. - Белгород: Изд-во БелГХА, 2005. 166с.

4. 4.*Эмиргамзаев Д.Г.* Современные концепции рационального управления в аграрном производстве // Российское предпринимательство. — 2007. — № 6 Вып. 1 (92). — с. 192-197. — http://www creativeconomy.ru/articles/10031/

5. www.publika.md

УДК 339.13:637.1(478)

АНАЛИЗ РЫНКА МОЛОЧНЫХ ПРОДУКТОВ В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА

Раковчена Р. преподаватель кафедры Бухгалтерского учета и финансов Комратского госуниверситета
Герасимова Ольга магистрант кафедры Бухгалтерского учета и финансов Комратского госуниверситета

Молдавский рынок молока и молочной продукции захлебывается от наплыва импорта. В связи с тем, что в последние годы рынок России оказался недоступен для украинской продукции — вся она хлынула в Молдову. Невысокая цена импортной продукции - за счет низкого качества, т.к. используются дешевые растительные жиры вместо полезных молочных, долгий

срок хранения, который достигается ультра пастеризацией и использованием консервантов.

Национальная ассоциация производителей молока республики обеспокоена складывающейся в стране ситуацией и требует от правительства защитить отечественных производителей, чья продукция не может справиться с нарастающей конкуренцией.

Цель статьи - представить структуру и динамику молочно-перерабатывающей промышленности в РМ, на основе данных, доступных публично и запросов в государственных учреждениях.

На рынке молочной продукции в Республике имеет ряд особенностей, что затрудняет его развитие. В основе производства молока остается отечественное производство, так как можно будет проследить и в следующих разделах. Опираясь на данные Рис.1,на сегодняшний день к сожалению, поголовье коров по-прежнему падает. В начале 2016 года было зарегистрировано 128 тыс. голов коров по РМ, что составляет лишь 76% от уровня 2008 года, когда были 169 тыс. голов. Этот факт может быть связан с уменьшением численности населения в сельской местности.

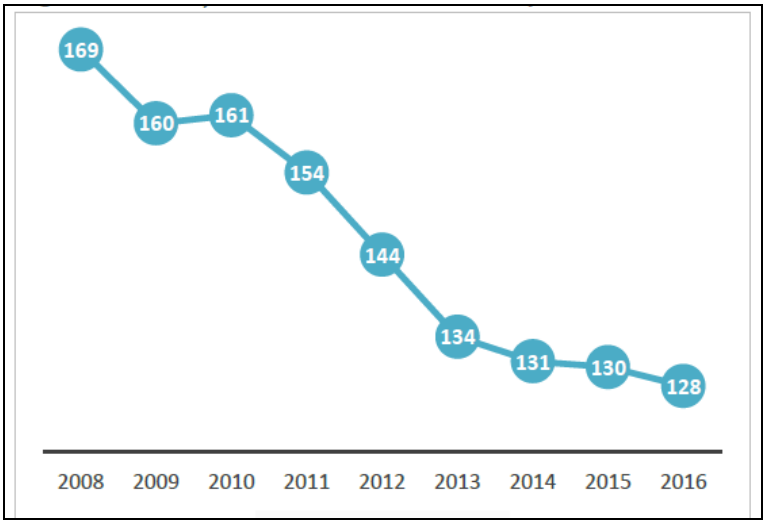


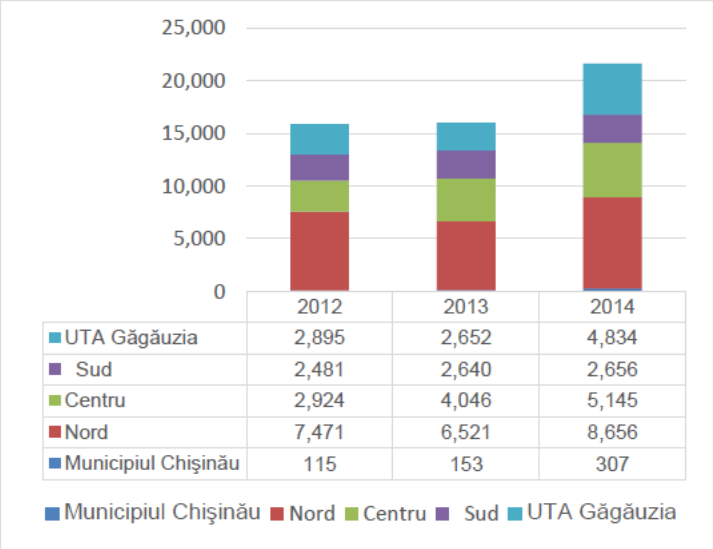
Рис. 1. Динамика поголовья коров в Республике Молдова, 2008 - 2015 г., тыс. голов

Размещение сельскохозяйственных предприятий в разрезе не совпадает с распределением населения, которое держит большую часть поголовья коров, рейтинг районов с самой большой производительностью молока в рамках сельскохозяйственных предприятий отличается от рейтинга районов по количеству коров. Следует отметить, что сельскохозяйственные предприятия всего из 5 районов и АТО Гагаузия производят более тысячи тонн молока в год: Кахул, Ниспорень, Кэлэрашь, Дрокия и больше всего в Глодянах (1,625 тонн).

На уровне отдельных компаний, крупнейшая компания JLC в соответствии с оборотом, занимала в 2015 году– 35.8% рынка, а в следующем 2016 – 21.4%.

Другие пять компаний составляют 5% и 10% рынка. Кроме того, первые девять компаний, имеющие не менее 1% рынка, остальные компании занимают

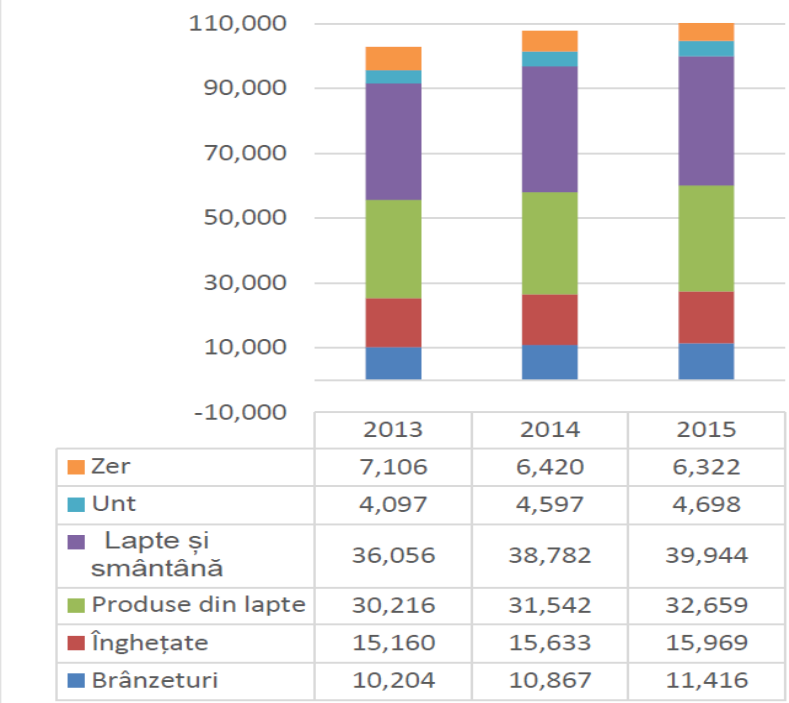
всего 3,9% рынка. Таким образом, рынок является очень концентрированным среди небольшого числа компаний, производящих молочные продукты.



	2012	2013	2014
UTA Găgăuzia	2,895	2,652	4,834
Sud	2,481	2,640	2,656
Centru	2,924	4,046	5,145
Nord	7,471	6,521	8,656
Municipiul Chişinău	115	153	307

Рис. 2. Динамика структурных сдвигов производства молочной продукции в разрезе регионов Республики Молдова за 2012 – 2014гг.,%

В 2015 году, объем продаж компании в молочной промышленности на внутреннем рынке составил 95.2%, соответственно всего 4,8% - экспорт.



	2013	2014	2015
Zer	7,106	6,420	6,322
Unt	4,097	4,597	4,698
Lapte și smântână	36,056	38,782	39,944
Produse din lapte	30,216	31,542	32,659
Înghețate	15,160	15,633	15,969
Brânzeturi	10,204	10,867	11,416

Рис.3. Структура ассортимента молочных продуктов по, изготовленных в РМ, 2013-2015 – всего, %.

В 2015 году, молочные компании в РМ произвели 111 тысяч тонн продукции, рост на 7,2 тыс. тонн по сравнению с 2013. Больше всего увеличилось производство сливочного масла – на 14.7%, производство сыров – на 11.9%, производство молока и сливок – на 10.8%. Также были изготовлены с 8.1% больше продуктов из молока и на 5% больше мороженого. Только

количество сыворотки, произведенной снизилась с 11% в период между 2013 и 2015.

В период 2013-2016 гг. РМ импортировала 87.6 тыс. тонн молочных продуктов. Почти половина из них, представляют собой молоко в пропорции 67%, далее следуют сыры – на 14%, молока концентрат/порошок/порошок – 11% и молочные продукты – 8%, и йогурты – 7%.

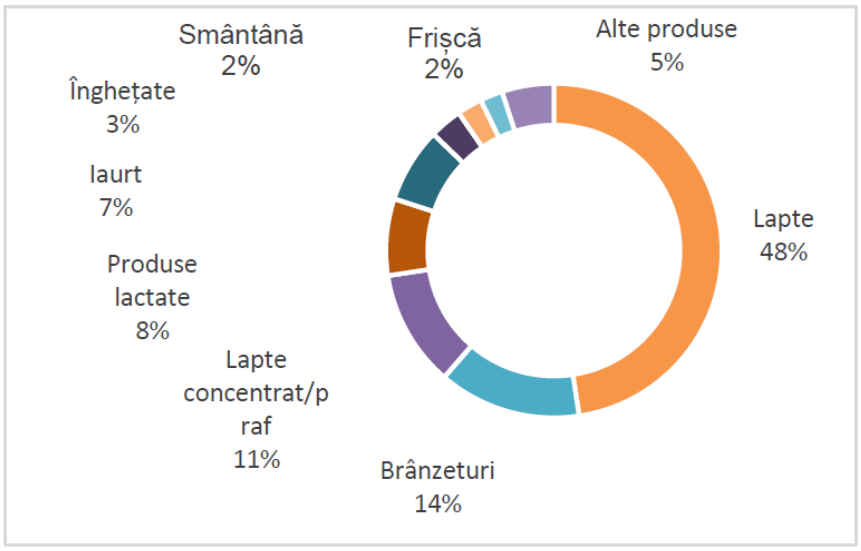


Рис. 4 Структура количественного импорта молочных продуктов в РМ по основным группам продукции, 2016 г., %

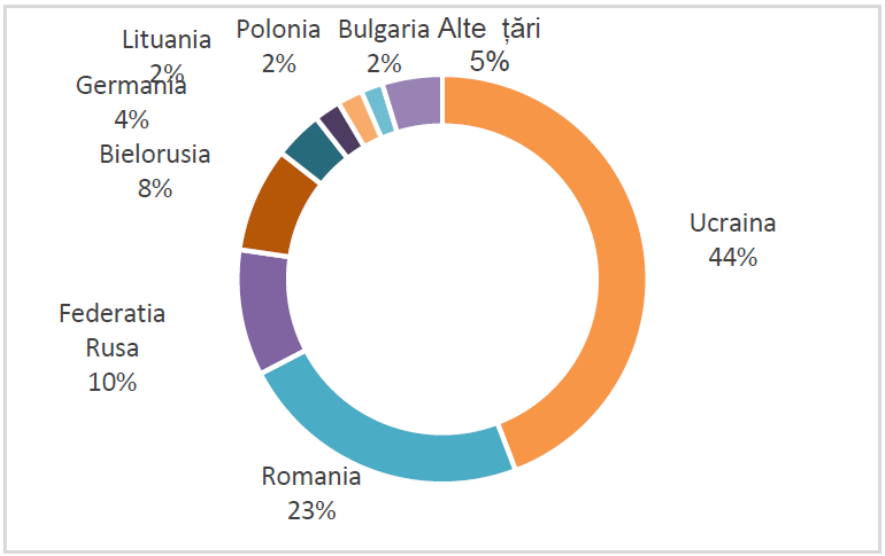
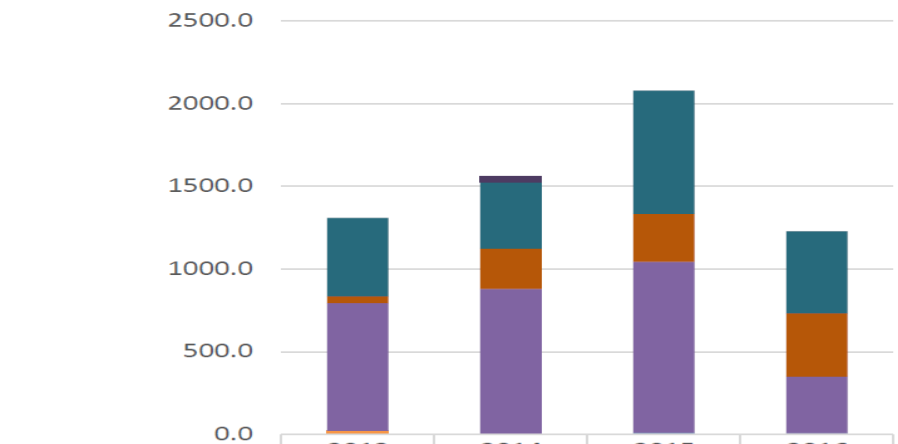


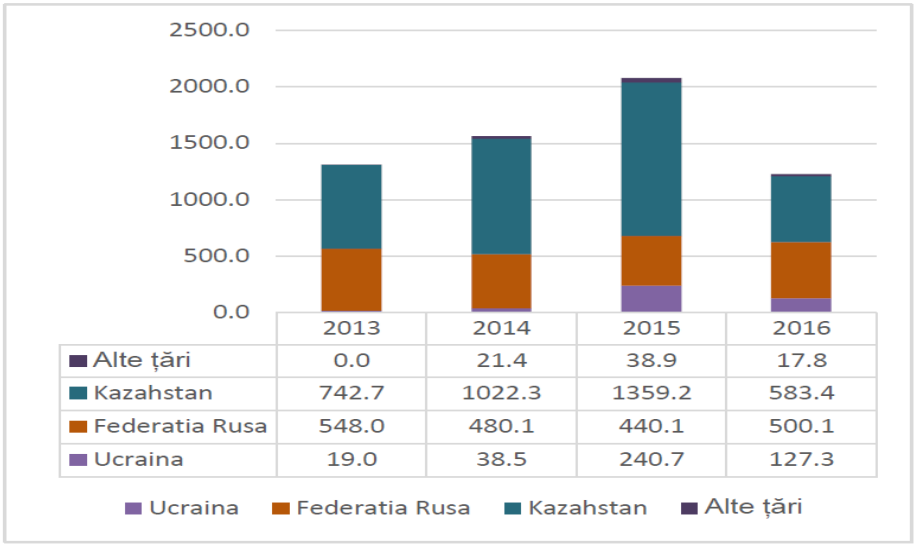
Рис. 5. Структура импорта молочных продуктов в Республике Молдова, по основным странам происхождения, 2016 г., %

Динамика экспорта молочных продуктов является положительной, с тенденцией роста, зафиксированного в последние годы. Таким образом, от порядка 1,3 тыс. тонн экспортируемой продукции в 2013 году, составил около 2,1 тыс. тонн в 2015 году, что означает рост на 61,5%.



	2013	2014	2015	2016
Smântână	0.0	37.8	0.0	0.0
Unt	474.6	401.0	747.2	497.0
Lapte praf	40.0	243.0	288.3	382.0
Brânzeturi	773.2	875.6	1033.3	342.3
Alte produse, total	0.0	4.9	10.3	7.2
Înghețate	21.9			

Рис. 6. Динамика структурных сдвигов экспорта молочной продукции в РМ, по основным группам продукции, 2013-2016 гг.%



	2013	2014	2015	2016
Alte țări	0.0	21.4	38.9	17.8
Kazahstan	742.7	1022.3	1359.2	583.4
Federatia Rusa	548.0	480.1	440.1	500.1
Ucraina	19.0	38.5	240.7	127.3

Рис. 7. Динамика структурных сдвигов количественного экспорта молочных продуктов в РМ по основным странам назначения, 2013-2016гг. , %.

Надо отметить, что хотя 96% молока производится в домашних хозяйств, однако сельскохозяйственные предприятия обрабатывает большую часть его – 82.7%. Таким образом, население - частники являются основными поставщиками сырья для предприятий молочной промышленности, что не соответствует требования ANSA (национальное агентство по контролю за безопасностью продуктов животного и растительного происхождения) по качеству.

Основная задача производителей молока и молочных продуктов заключается в повышении производительности, конкурентоспособности и обеспечении продовольственной безопасности путем стимулирования

улучшения поголовья скота, путем модернизации оборудования и инфраструктуры обработки и переработки молока.

Государство и производители должны лишь продвигать отечественные товары для формирования у потребителя понимания того, что, покупая отечественное, он дает возможность местным производителям развивать и модернизировать предприятия, создавать новые продукты питания, осваивать новые рынки, платить налоги и зарплаты, и в итоге поднимать экономику страны. Ведь ответственность внутреннего производителя за качество всегда выше, т. к. он более подконтролен, чем иностранный.

Еще один важный шаг государства к производителю - это предоставление субсидий в сектор переработки и логистики молочных продуктов, т.к. после подписания соглашения об ассоциации с ЕС, требования к качеству продукции стали намного выше, а оснащенность лабораторий контроля и производственного оборудования оставляет желать лучшего. Субсидии позволят переработчику модернизировать предприятия и соответственно поднять на значительно высокий качественный уровень вырабатываемую продукцию, снизить себестоимость, что может привести и к росту экспорта и стабильным продажам в стране.

УДК 658.15

ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОБЪЕКТ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА

Свириденко Л.А. магистер экономики,
преподаватель Комратского
государственного университета
Кэйнэряну Ольга, магистрант II курса
Комратского государственного
университета

В современных условиях, когда экономика испытывает кризис и предприятия вынуждены мобилизовать все имеющиеся внутренние ресурсы, большую роль в этом процессе играет анализ финансовых результатов деятельности предприятия.

Финансовый анализ применяется для исследования экономических процессов и экономических отношений, показывает сильные и слабые стороны предприятия и используется для принятия оптимального управленческого решения.

Для каждой компании *анализ финансовых результатов* – это одна из главных задач. Только так можно увидеть, насколько четко выполняется план деятельности и в правильном ли направлении движется бизнес. В четком анализе финансовых результатов заинтересованы все – участники биржи,

инвесторы, аудиторы, держатели акций компании, поставщики продукции, страховщики, покупатели товаров (потребители услуг), рекламные фирмы и так далее.

Финансовый результат – отношение между доходами и расходами субъекта, представленными в отчете о прибыли и убытках [3, п.5].

Финансовый результат деятельности организации может быть представлен прибылью, убытком, а в точке равновесия он равен нулю. Прибыль является основным показателем производственно-финансовой деятельности предприятия, так как обеспечивает развитие производства. Она представляет собой часть дохода, остающуюся в распоряжении организации после возмещения всех затрат на производство и реализацию продукции, расходов по другим видам деятельности. Прибыль (убыток) хозяйствующего субъекта формируют: финансовый результат основной деятельности как разница между выручкой от продаж и полной себестоимостью проданной продукции; финансовый результат от продажи материальных ценностей и иного имущества; сальдо прочих доходов и расходов, непосредственно не связанных с основной деятельностью.

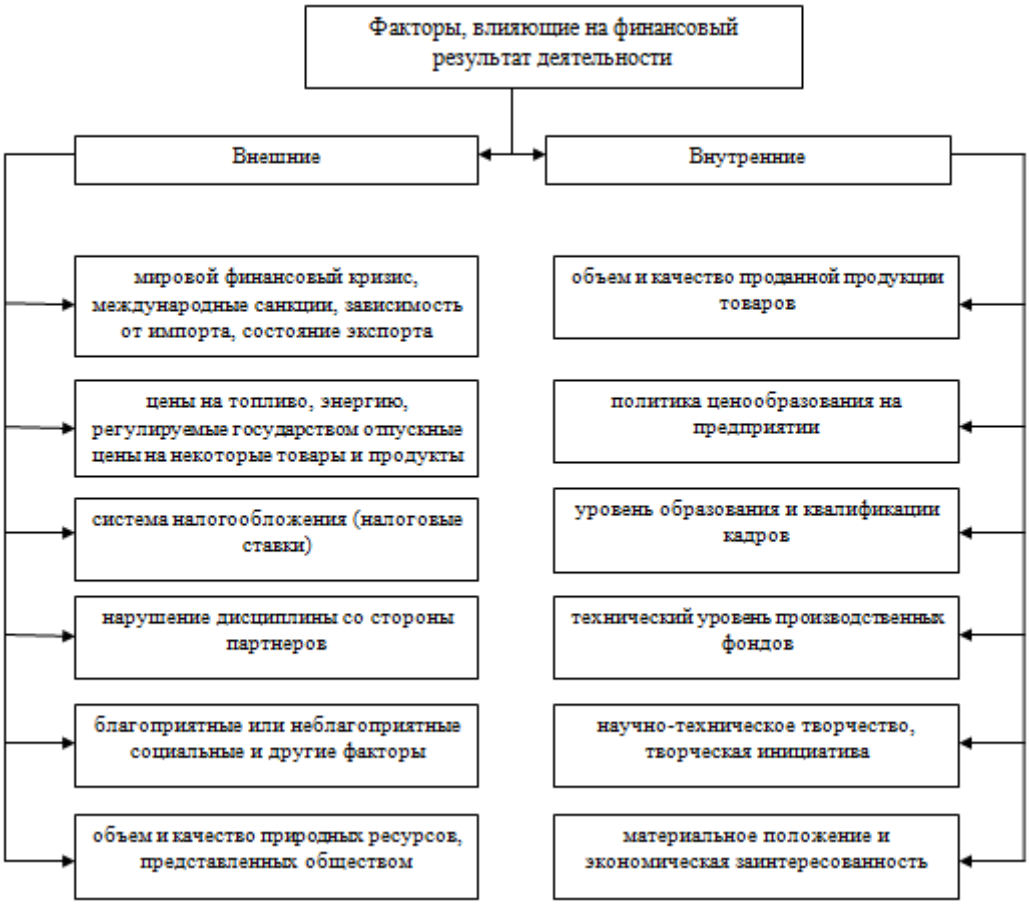


Рисунок 1. Факторы формирования финансового результата деятельности предприятия.

Источник: составлена автором.

Прибыль, являющаяся экономической категорией, которая отражает доход, созданный в процессе предпринимательской деятельности хозяйствующего субъекта, представляет собой, совокупность денежных отношений, затрагивающих интересы всех участников хозяйственного процесса. Формирование прибыли предприятия происходит под влиянием внутренних и внешних факторов. Совокупность наиболее значимых факторов представлена на рисунке 1.

Принято выделять виды прибыли в зависимости от методов ее исчисления - экономическую, бухгалтерскую, налоговую. Экономическая прибыль – это прибыль, представленная сальдо доходов и расходов; исчисляется как разность между бухгалтерской прибылью и налоговыми изъятиями из прибыли. Бухгалтерская прибыль - это прибыль от предпринимательской деятельности, которая рассчитана по правилам бухгалтерского учета. Основой для определения облагаемого дохода субъектов служит бухгалтерский результат (прибыль/убытки), отраженный в отчетах о прибыли и убытках, составленных и представленных в соответствии с требованиями закона и стандартов бухгалтерского учета. [1, ст. 5 (2,3)].

Согласно Налоговому кодексу Республики Молдова ставка налога на прибыль для юридических лиц составляет 12% [2, ст. 15 (b)]. Однако, автор считает, что нелишним было бы введение нулевой ставки налога на прибыль, реинвестируемую в производство. Для нынешней ситуации в стране налог завышен, что не способствует росту доходов экономических агентов. Эта ставка должна быть приемлемой — на уровне 5–6%. Как показывает практика, когда ставки ниже, фирмы охотнее платят налоги, и от этого выигрывают все: и бюджет, и бизнес, и экономика в целом.

Наиболее важные показатели финансовых результатов деятельности предприятия представлены в форме №2 «Отчет о прибылях и убытках» годовой финансовой отчетности.

Отчет о прибыли и убытках характеризует финансовые результаты субъекта за отчетный период , непосредственно по его данным могут быть рассчитаны следующие показатели финансовых результатов:

- Валовая прибыль (валовой убыток);
- Результат от операционной деятельности: прибыль (убыток);
- Результат от других видов деятельности: прибыль (убыток);
- Прибыль (убыток) до налогообложения;
- Чистая прибыль (чистый убыток) отчетного периода.

Формирование показателей, представленных в форме №2 Отчет о прибылях и убытках», отражены в таблице 1.

Отчетность о финансовых результатах содержит важнейшие показатели эффективной хозяйственной деятельности предприятия. Эти данные наряду с балансом организации составляют основную информацию, необходимую организациям, взаимодействующим с организацией, акционерам, дебиторам и кредиторам, банкам, налоговым органам. Поэтому в составе годовой

финансовой отчетности организации представляют форму № 2 «Отчет прибылях и убытках» за соответствующий период.

Как положительный финансовый результат, прибыль выполняет четыре основные функции:

1. оценочную (позволяет оценить результативность деятельности предприятия);
2. стимулирующую (стимулирует работу всех участников производства);
3. фискальная (является источником доходов бюджета);
4. воспроизводственную (финансируется развитие производства и социальной сферы) [4, с. 76].

Положительный финансовый результат обладает стимулирующей функцией, являясь основным источником прироста собственного капитала. Собственники капитала, ориентируясь на размеры прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, принимают решение по поводу его возможного распределения. Законодательно распределение прибыли регулируется в той части, которая поступает в бюджеты разных уровней в виде налогов и других обязательных платежей. В свою очередь, распределение прибыли может производиться в разных направлениях, в зависимости от финансового состояния предприятия. В частности, прибыль может быть направлена на: начисление дивидендов учредителям; отчисления в резервный фонд организации; покрытие убытков прошлых лет; увеличение уставного капитала организации, т.е. доведения суммы уставного капитала предприятия до величины его чистых активов [6, с. 42].

Таблица 1

Схема формирования финансового результата по форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках»

№ п/п	Показатели	Расчет показателей
1	Валовая прибыль (валовой убыток)	разница между доходами от продаж и себестоимостью продаж
2	Результат от операционной деятельности: прибыль (убыток)	разница между доходами и расходами от операционной деятельности за отчетный период
3	Результат от других видов деятельности: прибыль (убыток)	разница между доходами и расходами других видов деятельности за отчетный период
4	Прибыль (убыток) до налогообложения	финансовый результат до налогообложения, рассчитанный как сумма результата от операционной и других видов деятельности
5	Чистая прибыль (чистый убыток) отчетного периода	указывается финансовый результат после налогообложения, определенный как разница между прибылью (убытком) до налогообложения и расходами по подоходному налогу

Источник: составлена автором на основе данных НСБУ «Представление финансовых отчетов» [3, ст. 81-96].

Важным показателем финансового результата деятельности предприятия является показатель рентабельности его деятельности. Рентабельность, являясь одним из основных стоимостных качественных показателей эффективности деятельности предприятия, характеризует уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и продажи продукции (работ, услуг).

Для оценки эффективности работы предприятия только показателя прибыли недостаточно. Например, два предприятия получают одинаковую прибыль, но имеют различную стоимость производственных фондов, то есть сумму основного капитала и оборотных средств. Более эффективно работает то предприятие, у которого стоимость производственных фондов меньше. Таким образом, для оценки эффективности работы предприятия необходимо сопоставить прибыль и производственные фонды, с помощью которых она создана. Это и есть рентабельность [5, с. 16].

Уровень рентабельности, равно как и прибыли, зависит от производственной, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия, то есть эти показатели характеризуют все стороны предпринимательской деятельности. Показатели рентабельности выражаются в коэффициентах или процентах и отражают долю прибыли с каждой денежной единицы затрат. Они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, т. к. их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами.

Таким образом, процесс формирования финансового результата, как часть учетного процесса, представляет собой не только обособленный микроэкономический показатель деятельности хозяйствующего субъекта, но и имеет непосредственное влияние на возможный прирост собственного капитала организации, что в свою очередь, является гарантом дальнейшего успешного функционирования предприятия.

Обобщая вышеизложенное, следует отметить, что анализ финансовых результатов деятельности предприятия позволяет получить наибольшее число ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его доходов и расходов, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. Вот почему практически все пользователи финансовых отчетов предприятий используют методы финансового анализа для принятия решений по оптимизации своих интересов.

Библиография:

1. Закон о бухгалтерском учете № 113-XVI от 27.04.2007. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 90-93/399 от 29.06.2007;

2. Налоговый кодекс, «Бухгалтерские и налоговые консультации» № 1, 2015 года;

3. НСБУ «Представление финансовых отчетов», утвержденный Приказом Министерства финансов РМ № 118 от 06.08.2013. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova Nr. 177-181 статья №: 1224 от 16.08.2013.
4. Атаулов Р. Р. Взаимосвязь качества продукции и финансового результата деятельности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013.
5. Вагазова Г. Р., Лукьянова Е. С. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия // Молодой ученый. — 2015. — №11.3. — С. 13-15.
6. Зубарева, И.С. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия и разработка направлений увеличения прибыли, 2014.

УДК [338.45:663.2](478G):339.137.2

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ВИНОДЕЛЬЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА И АТО ГАГАУЗИЯ

Бабенко Елена преподаватель
Комратского госуниверситета

Тенденции развития виноделия и виноградарства в мире в разные периоды времени отличались разнонаправленностью. С одной стороны, значительно сократились площади виноградников, а с другой стороны, благодаря улучшению агротехники их возделывания и размещению новых посадок в благоприятных почвенно-климатических зонах повысилось производство винограда [**Error! Reference source not found.**].

При этом произошло обновления виноградников, заметно увеличились площади под ценными сортами, интенсивно закладывались новые насаждения, как правило, лучшими сортами, что способствовало росту производства качественных вин. Об этом свидетельствует данные Международной организации винограда и вина и статистической компании Trade Data & Analysis [3].

Особенность отрасли виноделия, как отмечают специалисты, состоит в длительности технологического цикла производства виноградного вина, который: «с момента посадки винограда до вступления его в плодоношение и выработки виноматериалов составляет не менее 5 лет» [1].

Кроме того, производство вина связано с конкретной сельскохозяйственной деятельностью – производством винограда для технической переработки, требующего больших и рассчитанных на длительное время капитальных вложений. Виноградарско-винодельческие хозяйства

затрачивают значительные финансовые средства на посадку виноградников, уход за ними, выработку виноматериалов и производство готовой винодельческой продукции натурального происхождения» [4**Error! Reference source not found.**]

Мировое производство вина в 2015 году насчитывает более 275,7млн. гектолитров, более 60 % которого приходится на Европейский союз. Общая площадь виноградников в мире сократилась за последнее десятилетие на 500 тыс. га, главным образом за счет интенсивного их выкорчевывания в Испании, Франции, Италии, Португалии, Греции, Румынии, Турции и Австралии (согласно программе ЕС на 2009-2011 гг. с запрещением новых посадок вплоть до 2016 г.). Снижение площадей виноградников в определенной степени было компенсировано закладкой новых насаждений в странах Южной Америки, Китае, Индии, Австралии и Новой Зеландии и некоторых других государствах [**Error! Reference source not found.**].

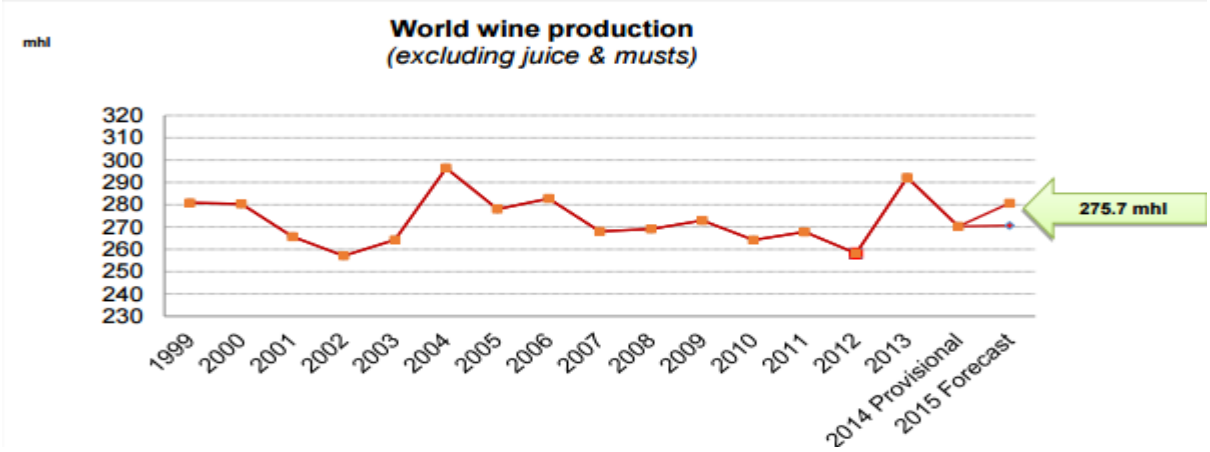


Рис. 1. Мировое производство вина за период 1999-2015 гг.

Источник: [2**Error! Reference source not found.**]

Европейский Союз является одним из ведущих производителей вина, его доля составляет более 60,1 %. В период с 2009 по 2014 год, средний годовой объем производства был 167 миллионов гектолитров. На его долю приходится 45% винодельческих районов, 65% производства, 57% мирового потребления и 70% экспорта в глобальном масштабе.

Республика Молдова по мировым рейтингам в 2015 году заняла 21 место по производству вина, объем которого составил 1630 гектолитров. Виноградарско-винодельческий комплекс Республики Молдова является стратегической отраслью ее экономики. Его структура включает 3 подкомплекса: виноградное питомниководство, виноградарство и виноделие. Виноградно-винодельческий ареал включает 4 региона (зоны) – Южный, Центральный, Юго-Восточный и Северный. Виноградарство и виноделие являются основными отраслями молдавской экономики. Общая площадь

виноградников составляет 147 тыс. га, в том числе товарные плантации - 113 тыс. га. Около 32 тыс. га были посажены в 2002-2011 годы. Свыше 95% находятся в частной собственности. Ежегодный валовой сбор винограда составляет 500-600 тыс. тонн. Общая мощность винодельческих предприятий составляет примерно 1 млн. тонн винограда в сезон, что позволяет максимально производить около б5 млн. декалитров вина. На сегодняшний день 162 винодельческих заводов имеют лицензию на производство. В настоящее время Молдова производит 20-25 миллионов декалитров виноматериалов, располагая большими винными погребами для хранения и созревания вина высокого качества - «Крикова», «Милештий Мичь» и «Брэнешть», «Мигдал –Р», «Пуркарь» и др.

Молдова ежегодно производит более 300-350 млн. бутылок вина, 20 млн. бутылок игристого вина и 400 тыс. дал коньяка. Около 10% от производимого вина используется в республике, а остальные 90% экспортируется.

Виноградарство Молдовы характеризуется большой разновидностью сортов, 90% из которых являются европейскими. Виноградарско-винодельческая отрасль Республики Молдова хорошо развита, однако, нуждается в стабильной форме управления.

По данным Национального Бюро Статистики в 2015 году производство вина Республики Молдова разного вида составляло 886,3 тыс. дал, что значительно меньше производства предыдущих лет. Графическое изображение данной динамики представлено на рисунке.

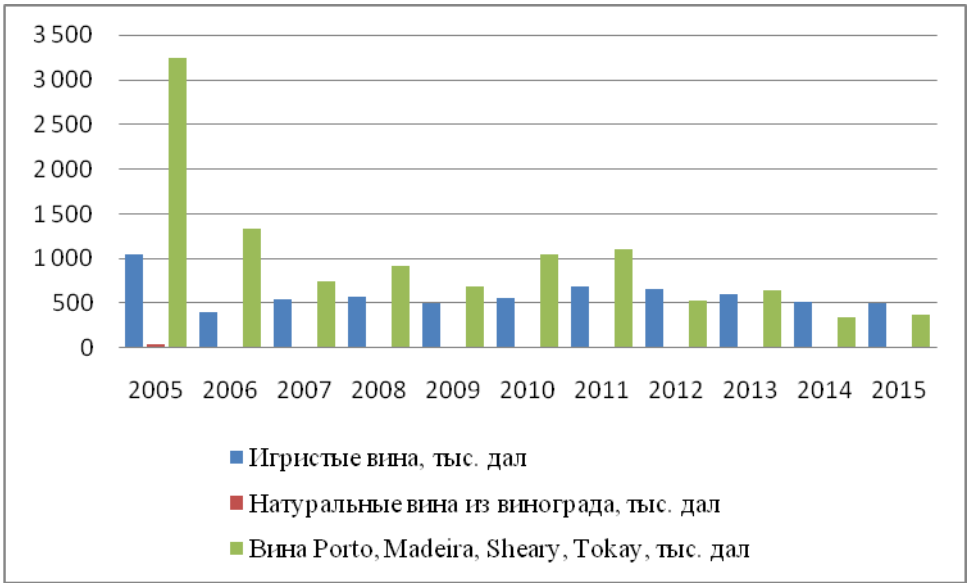


Рис. 2. Динамика объема производства вин Республики Молдова за 2005-2015 годы

Источник: [**Error! Reference source not found.**]

Виноградниками в Гагаузии занято 5650 га. Из них 4900 га – технические сорта и 750 – столовые сорта. Белые сорта занимают 60% площадей, красные –

40%. В среднем валовой сбор винограда достигает 50 тысяч тонн. Производство вина и виноматериалов составляет порядка 3,5 млн. дал. Винодельческие предприятия автономии производят ординарные вина, вина высшего качества, десертные вина, а также шампанские вина.

Состояние рынка винодельческой продукции как Республики Молдова, так и АТО Гагаузии во многом зависит от рынка вина Европейского союза. Реформа САР, принятая в 2013 году Европейским парламентом и Советом министров призвана реанимировать рынок вина ЕС и сделать его более конкурентоспособным [1].

Проведем анализ объемов продаж винодельческих предприятий АТО Гагаузия за 2011-2014 годы. За исследуемый период времени 2011 - 2014 годы объемы реализованной продукции винодельческих предприятий АТО Гагаузия составляют свыше 2469524 тыс. лей. Так, среднее значение данного показателя составляет 411587,5 тыс. лей, что гораздо ниже значений по всем анализируемым годам.

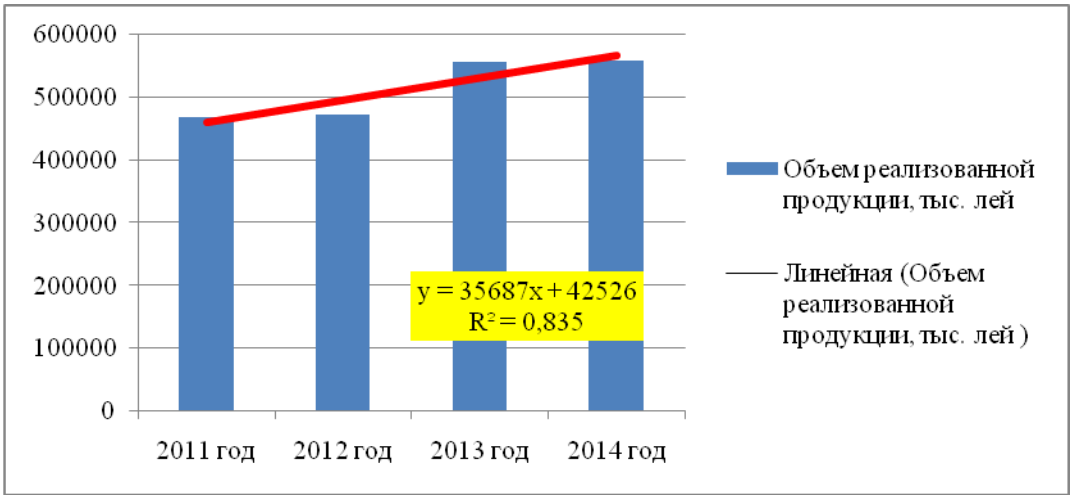


Рис. 3. Динамика реализованной продукции винодельческих предприятий АТО Гагаузия за 2011-2014 годы, тыс. лей

Источник: разработано автором

Для выравнивания динамического ряда продаж, используем линейную трендовую модель, которая отражает условный прямолинейный рост продаж винодельческих предприятий АТО Гагаузия за 2011-2014 годы. На рис. 3 можно заметить, что линия тренда имеет положительный наклон, что отражает положительную динамику сбыта продукции за последние 4 года. Положительный наклон прямой продаж обеспечен за счет высоких продаж в 2013 году.

На величину объема реализованной продукции винодельческих предприятий оказали влияние такие факторы, как увеличение объемов экспорта в ближнее зарубежье, ввод в эксплуатацию новых прогрессивных основных фондов, необходимых для производства и реализации винодельческой

продукции, а также качество человеческого потенциала. Однако, факторы конкурентоспособности по-разному воздействуют на деятельность предприятия, одни из них в большей степени оказывают влияние на формирование операционной эффективности, а другие – стратегического позиционирования. Так, из числа факторов конкурентной среды на формирование операционной эффективности в большей степени оказывают влияние экономический потенциал поставщиков, а также экономический потенциал покупателей; на формирование стратегического позиционирования – угроза вторжения новых конкурентов и угроза появления продуктов-заменителей. Среди факторов базирования на формирование операционной эффективности в большей степени оказывают влияние условия факторов производства, а также родственные, поддерживающие и сопутствующие предприятия; на формирование стратегического позиционирования – условия спроса, а также структура и стратегия предприятия. Однако, соперничество среди существующих конкурентов оказывает влияние на формирование обоих источников конкурентоспособности предприятия.

После нахождения величины составляющих показателя конкурентоспособности винодельческих предприятий АТО Гагаузия было найдено его фактическое значение за каждый год анализируемого периода (результаты представлены на рисунке 4).

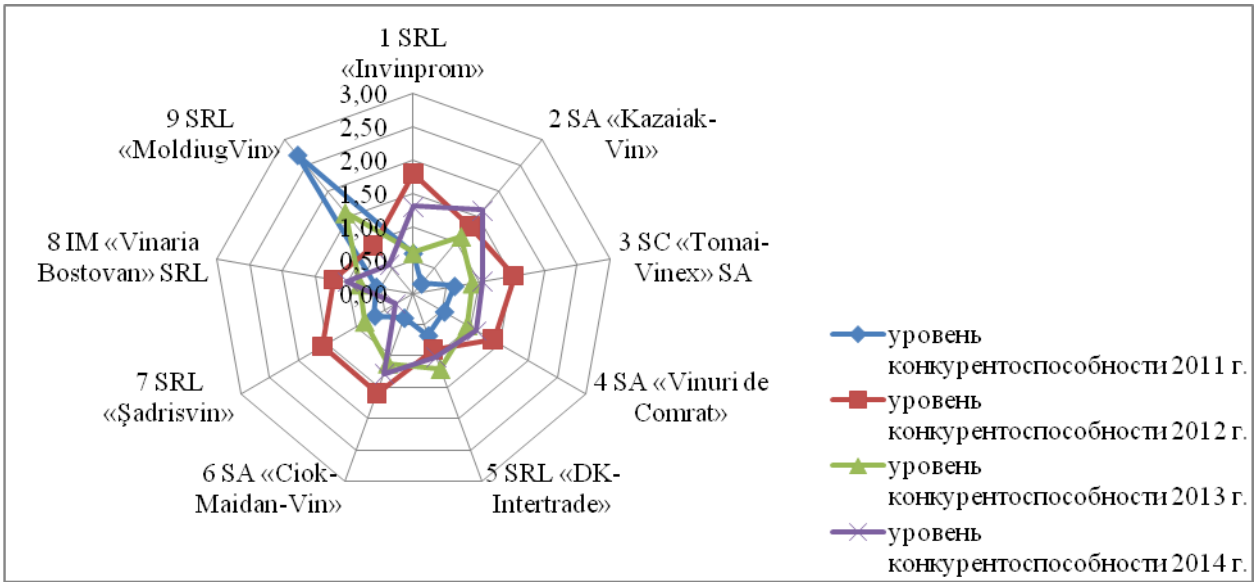


Рис. 4. Уровень конкурентоспособности винодельческих предприятий за 2011-2014гг.

Источник: разработано автором

Таким образом, лучшие позиции по уровню конкурентоспособности занимают предприятия SA «Vinuri de Comrat», SRL «DK-Intertrade» и IM «Vinaria Bostovan» SRL.

Библиография:

1. Deroudille J.P. Le vin face a la mondialisation. – Paris: Ed. Hachette, 2003. – p. 9–19
2. GLOBAL ECONOMIC VITIVINICULTURE DATA - www.oiv.int
3. Генкин Б.П. Основы управления персоналом / Под. Ред. Б. П. Генкина. - М.: Высшая школа, 1996.
4. Мысаченко В.И. Конкурентоспособность и реструктуризация промышленных предприятий // Российское предпринимательство. — 2008. — № 7-2 (115). — с. 120-124. — URL: http://bgscience.ru/lib/3104/