

Universitatea Agrară de Stat din Moldova

Cu titlu de manuscris  
CZU: 631.15:631.115.1(478)

**Adnan Abdelkrim Hasan Thiabat**

**Metode economice de dirijare a sectorului privat**  
(pe materialele Republicii Moldova și Regatului Iordanian)

Specialitate 08.00.05 – Economie și management (în agricultură)

**Conducător științific: T.Bajura,**  
doctor habilitat în științe economice

Chișinău, 2005

# Государственный Аграрный Университет Молдовы

На правах рукописи  
CZU: 631.15:631.115.1(478)

**Adnan Abdelkrim Hasan Thiabat**

## **Экономические методы управления частным сектором** (на материалах Республики Молдова и Королевства Иордания)

Специальность 08.00.05 – Экономика и менеджмент (в сельском хозяйстве)

**Научный руководитель: Ф.Д. Бажура,**  
доктор хабилитат экономических наук

Кишинев, 2005

<b>Содержание</b>	<b>Стр.</b>
<b>Введение.....</b>	<b>4</b>
<b>Глава I. Приоритетный характер экономических методов управления в условиях интеграции.....</b>	<b>9</b>
1.1. Обоснование необходимости управленческих воздействий на развитие экономики частного сектора.....	9
1.2. Сущность экономических методов, их роль и значение в эффективном управлении частным сектором национальной экономики.....	23
1.3. Механизмы и инструментарий экономических методов управления частным сектором.....	30
<b>Глава II. Условия экономической деятельности и управление частным бизнесом на современном этапе.....</b>	<b>51</b>
2.1. Финансово-кредитное и инвестиционное обеспечение как основа развития частного бизнеса.....	51
2.2. Анализ управления рынками трудовых ресурсов .....	62
2.3. Влияние глобальных интеграционных процессов на развитие частного бизнеса Республики Молдовы и Королевства Иордания.....	72
<b>Глава III. Пути совершенствования системы управления частным сектором на основе экономических методов.....</b>	<b>82</b>
3.1. Создание благоприятных социально-экономических условий для развития частного предпринимательства.....	82
3.2. Участие государства в формировании и развитии рынка земельных ресурсов.....	95
3.3. Формирование привлекательного инвестиционного климата и развитого рынка кредитных ресурсов в РМ.....	103
3.4. Планирование деятельности и мониторинг достигнутых результатов.....	120
<b>Синтез полученных результатов.....</b>	<b>134</b>
<b>Выводы и предложения.....</b>	<b>137</b>
<b>Список использованной литературы.....</b>	<b>150</b>
<b>Приложения.....</b>	<b>160</b>
<b>Список использованных условных сокращений.....</b>	<b>168</b>

## Введение

**Актуальность темы исследования.** Процесс создания единой в масштабе земного шара, глобальной экономической системы, основанной на всеобщем признании частной собственности на средства производства, включая землю, базирующейся на принципах и законах рыночного механизма хозяйствования, открывает практически неограниченные возможности для динамичного развития национальных экономик развивающихся государств. Реализация этих возможностей, достижение сопоставимых, а в идеале - равных с развитыми государствами результатов хозяйственной деятельности, во многом предопределяется степенью совершенства методов управленческих воздействий на экономических агентов. Бесспорный приоритет среди множества возможных методических подходов к управленческим воздействиям в последние годы приобретают экономические методы. Такие элементы управленческого процесса, как планирование и прогнозирование, ценовая политика и антимонопольные мероприятия, налогообложение и субсидирование, финансово-кредитная политика, создание привлекательного инвестиционного климата и рациональной институциональной структуры производственной и обслуживающей сфер должны быть положены в основу современного, высокоэффективного менеджмента.

С другой стороны, пренебрежительное отношение к экономическим методам управления или необоснованная ориентация на применение одних из них в ущерб другим неизбежно влекут за собой глубокие структурные перекосы в рыночной экономике, а в конечном итоге - к замедлению темпов экономического роста, возникновению феноменов бедности, массовой эмиграции рабочей силы, сокращению уровня естественного прироста населения и другим негативным явлениям, характерным для экономики стран третьего мира.

Формирование и активное использование рациональной со всех точек зрения системы экономических методов управления особенно актуально для Республики Молдова, государства в недалеком прошлом с полностью централизованной, административно-командной моделью хозяйствования. Две важнейшие проблемы требуют своего незамедлительного решения: 1) завершение

перехода к рыночному механизму хозяйствования и формирование во всех отраслях национальной экономики качественно новых, рыночно ориентированных структур; 2) интеграция в европейскую, а затем и в общемировую экономическую систему. Относительно Королевства Иордания следует отметить, что хотя в этой стране и сложились специфические методы и структура управления, они в настоящее время далеки от совершенства.

Успешное решение указанных проблем может быть обеспечено только на основе истинно рыночных методов управления экономикой, лояльных к ее базисным принципам, апробированных широкой международной практикой, адаптированных к местным условиям и новым, современным социально-экономическим тенденциям. Предпосылки формирования и практического использования более действенных экономических подходов, включая конкретные механизмы и инструментарий, имеются как в Республике Молдова, так и в Королевстве Иордания.

**Целью** настоящего исследования является совершенствование комплекса экономических методов управления деятельностью частного бизнеса в условиях все возрастающей региональной и общемировой интеграции.

Для достижения поставленной цели в настоящем исследовании были выдвинуты и последовательно решены следующие **задачи**:

- теоретическое обоснование необходимости управленческих воздействий на экономику частного сектора;
- поэтапное ограничение неэкономических методов управления частным бизнесом и их замещение экономическими методами;
- анализ предпосылок и ожидаемых последствий применения современных экономических методов в качестве наиболее эффективных регуляторов экономического развития;
- разработка механизмов и практического инструментария управленческих воздействий на частный бизнес;

- совершенствование системы управления частным сектором на основе экономических методов;
- выявление наиболее адекватных систем управления частным бизнесом для Молдовы и Иордании на перспективу.

**Предметом исследования** являются отношения, складывающиеся в системе управления частным сектором на основе экономических методов в Республике Молдова и Королевстве Иордания.

В более широком плане в настоящей работе были исследованы современные методы экономического воздействия на субъектов хозяйственной деятельности анализируемых национальных экономик с целью ускорения темпов их экономического развития.

**Теоретическую и методологическую базу** исследования составляют концепции и гипотезы, разработанные молдавскими и зарубежными учеными по проблемам экономической теории и практики, а также публикации по проблемам менеджмента, организации экономической деятельности, региональной и мировой интеграции производства.

В качестве ведущих приемов исследования в общих рамках диалектического метода в данной работе были использованы методы научной абстракции, экономического анализа и синтеза, метод сравнений, статистико-экономический метод, а также методы обобщения, экстраполяции, формализации и др.

Теоретическую базу настоящего исследования составляют работы Дж.М.Кейнса, Т.Веблена, В.Ойкена, Р.Коуза, Ц.Лермана, И.Станчина, П.Нестерова, М.Коробейникова, П.Бунича, А.Аганбегяна, И.Шумпетера, Г.Бабкова и др.

Проблемы разработки и применения экономических методов управления частным бизнесом в специфических условиях рыночной экономики изучались на основе работ молдавских экономистов П.Цуркану, Е.Хрищева, В.Дога, П.Томица, С.Чертан, А.Гудым, И.Сырбу, Ф.Бажура, В.Мороз, А. Муравского, И.Черниогло и др.

Анализ современного состояния и перспектив развития мировой экономической системы осуществлялся на базе статистических данных госдепартаментов Республики Молдова и Королевства Иордании, а также на базе информационных данных опубликованных Всемирным Банком (ВБ), Всемирной Торговой Организацией (ВТО), Международной Организацией Труда (МОТ) и другими международными организациями.

**Научная новизна результатов**, полученных автором в результате исследования и представленных к публичной защите, состоит в следующем:

- впервые изучены проблемы формирования гармоничной общемировой (глобальной) экономической системы и активного участия в этом процессе развивающихся государств;
- с качественно новых позиций проанализированы роль и возможности государственных и надгосударственных (международных) структур в деле управления и стимулирования развития частного бизнеса;
- систематизированы экономические методы управления частным бизнесом, конкретизированы их механизмы и инструментарий;
- обоснована необходимость активного воздействия на соотношение спроса и предложения со стороны государственных и надгосударственных структур по всем группам товаров и услуг;
- предложены основные пути совершенствования инвестиционного климата в анализируемых государствах и формирования высокоэффективных рыночных структур, основанных на частной собственности на средства производства, включая землю.

**Теоретическая и практическая значимость работы.** Основные положения диссертации, а также разработанные на базе проведенных исследований выводы и предложения автора нацелены на комплексное решение проблемы управления частным бизнесом посредством чисто экономических методов, применяемых государственными органами, а также надгосударственными финансово-экономическими структурами.

Предложенные меры призваны обеспечить повышение эффективности управленческих решений анализируемых государств, усовершенствовать их экономическую базу, улучшить инвестиционный климат и достичь дальнейшего совершенствования действующих рыночных механизмов хозяйствования в целом.

**Апробация полученных результатов.** Разработанные в процессе диссертационного исследования базисные положения, включая выводы и предложения автора, обсуждались на проблемных тематических семинарах экономического факультета Государственного Аграрного Университета Молдовы. Основные идеи и выдвигаемые автором концептуальные предложения докладывались на международном научном симпозиуме, проходившем 22 - 23 октября 2004 г. в Республике Молдова, г.Кишинев.

В тезисной форме основные положения диссертации были опубликованы в научных трудах Государственного Аграрного Университета Молдовы, Академии Экономических Знаний Молдовы, Института Экономики и Повышения Квалификации в Агропродовольственном Секторе и др. Всего по теме исследования автором опубликовано 11 работ, в т.ч. 4 в соавторстве. Общий объем публикаций составляет 1,92 печатных листа.

**Структура диссертации** обусловлена целью исследования и выдвинутыми к разрешению задачами. В ее состав входит: введение, три главы, заключение, список использованной литературы, приложения.

Работа изложена на 168 страницах машинописного текста, включает 23 таблицы, а также 7 диаграмм и схем.

**Глоссарий:** экономические методы управления, планирование и прогнозирование, стратегическое планирование, ценовая политика, антимонопольное законодательство, демонополизация, протекционизм, прямые и косвенные субсидии, финансово-кредитная политика, инвестиционный климат, рациональная институциональная структура, режим кредитования, лизинг, льготный режим налогообложения, оперативное. глобализация экономической деятельности, интеграция.



# **ГЛАВА 1. Приоритетный характер экономических методов управления в условиях интеграции**

## **1.1 Обоснование необходимости управленческих воздействий на развитие экономики частного сектора**

Интеграция стран и континентов в единую, глобальную экономическую систему берет свое начало в 70-х годах прошлого - XX столетия. Одним из ведущих факторов глобализации экономической деятельности является динамичное развитие во второй половине этого столетия информационных технологий, открывшее неограниченный доступ к информации практически во всех уголках земного шара. Одновременно с информационными технологиями не менее динамичное развитие в этот период имеет место и в других областях инженерных коммуникаций, в первую очередь транспортных систем - воздушных, морских, железнодорожных и автомобильных. Наряду с мобильными транспортными коммуникациями в последние десятилетия все большее значение приобретают мощные стационарные транспортные системы. Так, например, нефте- и газопроводы, высоковольтные линии электропередач и другие технические новшества позволяют оперативно распределять и перераспределять материальные и энергетические компоненты производственного процесса в соответствии с реальными потребностями регионов и континентов вне зависимости от наличия или отсутствия их собственных ресурсов.

Вслед за техническими и технологическими совершенствованиями последовали радикальные экономические, социальные и политические перемены, превратившие земной шар, некогда разделенный множеством непроницаемых границ, постоянно потрясаемый военными конфликтами, влекущими за собой многочисленные человеческие жертвы и огромные материальные разрушения, в единое поле деятельности ранее не существовавших региональных и общемировых структур, включая

транснациональные компании и корпорации. В относительно короткий срок были сформированы развитые мировые рынки энергетических и финансовых ресурсов, а также информационных и транспортных услуг, на базе которых стало возможным ускоренное развитие всех остальных рыночных механизмов хозяйствования. Распад бывшего Советского Союза и исчезновение весьма опасного противостояния двух политических систем – капитализма и социализма значительно ускорил процесс глобализации экономической деятельности, сделав его необратимым и действительно общемировым.

Важным фактором ускорения и необратимости данного процесса является переориентация в сторону капиталистической модели хозяйствования, основанной, как известно, на признании частной собственности на средства производства и свободной конкуренции, в такой стране как Китайская Народная Республика.

Одним из ярких примеров укрепления и дальнейшего развития процесса глобализации экономической деятельности является создание и поэтапное расширение Европейского Союза, достигшего невиданных высот региональной интеграции, выраженных в частности, введением единой валюты данного союза – Евро. Наряду с долларом США, японской иеной, китайским юанем, а в перспективе – российским рублем денежная единица Евросоюза наглядно демонстрирует эффективность интеграционных процессов на региональном уровне, а также качественно новый уровень экономического мышления и конструктивный подход современных политических лидеров к созданию самой благоприятной перспективы развития мировой цивилизации.

Основываясь на детальном экономическом анализе ранее пройденных этапов, предвосхищая события грядущих десятилетий, прогрессивно мыслящие политики уже окрестили XXI столетие – «Золотым веком» развития человечества. Реальным основанием для столь оптимистической оценки, однако, служат успехи, достигнутые в прошлом, XX веке. Несмотря на сокрушительный характер двух последних мировых войн, на многочисленные региональные конфликты, имевшие место в прошлом столетии, рост объема мирового валового продукта в

этот период превысил 20-кратный уровень, значительно опережая прирост численности населения земного шара, в свою очередь достигшего в прошлом столетии увеличения в 6,6 раза [72].

Гармонично сформированная, стабильная и высоко динамичная глобальная экономическая система уже не представляется сверхъестественной, несбыточной мечтой.

Однако, принимая во внимание масштабы создания такой системы, численность вовлеченного в этот процесс населения, многообразие условий и форм ее формирования, на создание поистине стабильной и процветающей глобальной экономической системы понадобятся многие годы, а возможно и десятилетия кропотливого и упорного труда во всех уголках земного шара.

Конечная цель данного процесса очевидна – дальнейшее неуклонное развитие всего человечества на основе интенсивного, а главное – целесообразного труда людей при максимально бережном, рациональном использовании имеющихся ресурсов (особенно невозобновляемых) и сохранении чистоты окружающей среды.

В историческом плане такая возможность предоставлена человечеству впервые и потому очень важно, чтобы она не оказалась безвозвратно утраченной. Второй, но не менее значимой особенностью процесса глобализации экономической деятельности, является приоритет экономических методов его реализации. Не секрет, что в истории человечества было много эпизодов, когда путь к заветной и благородной цели оказывался тупиковым именно из-за неоправданно жестоких, волевых и даже авантюристических методов, избранных для достижения благородных целей. С сожалением приходится констатировать, что к примерам такого рода относятся и факты искажения либо неадекватного применения и собственно экономических методов управления, придания этим методам несвойственных им функций администрирования и жесткого контроля. Речь идет, в частности, об искажении функции планирования, имевшем место в бывшем Советском Союзе, а также в других странах, входивших в тот период в так называемый

социалистический лагерь.

Управление, как система целенаправленного воздействия управляющей структуры на управляемую, сопряжено с успехом в том случае, когда оно носит именно системный характер. Бессистемное управление, в свою очередь, не может быть успешным из-за присущих ему элементов фрагментаризма, непоследовательности и незавершенности.

Очевидная объективность и неоспоримость данного утверждения, однако, не может служить поводом для отрицания многообразия форм и методов практической организации системного управления. История экономической жизни насчитывает, по меньшей мере, несколько десятков различных школ и течений, каждое из которых по-своему трактует необходимость управленческих воздействий на экономическую деятельность частных предпринимателей и выдвигает строго определенные, но зачастую просто несовместимые формы и методы их реализации. В течение последних четырех столетий активного развития экономической теории обрисовались и были в той или иной степени апробированы многие из указанных течений. Однако, большая их часть так и не нашла своего воплощения в реальных системах управления и продолжает оставаться предметом острых дискуссий среди экономистов.

Следует уточнить, что далеко не все из ранее воплощенных в жизнь экономических систем управления привели к положительным результатам. Это еще раз подтверждает необходимость более детального обсуждения не только сущности теоретических установок, но и возможных последствий их внедрения в практику общественного производства.

Несмотря на значительное количество существовавших и ныне действующих школ и течений, в чисто теоретическом плане могут быть обозначены два полярно – противоположных подхода к организации управления экономической деятельностью:

**Первое** – предоставление полной юридической и экономической свободы функционирования и развития частных предпринимательских структур;

**Второе** – полное отрицание возможности частного бизнеса как такового и, следовательно, обобществление не только собственности, но и производственной деятельности вообще.

Примечательно, что вышеуказанные крайности в организации управленческих воздействий не являются чисто абстрактными. При всей своей исключительности и полярности, они в той или иной мере находили и находят применение в практике управления (невмешательства) деятельностью экономических агентов.

Вдохновителем и основоположником идеи полной либерализации экономической деятельности на основе частной собственности по праву считается Адам Смит. По мнению этого выдающегося экономиста, чьи труды сохраняют свою актуальность вот уже в течение третьего столетия, в ущерб интересам общества и вопреки логике экономического развития различные полномочные структуры (в те годы в основном государство) посредством принятия всякого рода законов создают " ... сотни досадных препятствий которые не способствуют, а наоборот, затрудняют и даже делают практически невозможным функционирование частного бизнеса [112].

А. Смит признавал наличие и действие объективных экономических законов, а роль экономистов сводил к познанию и учету их влияния на реальные экономические процессы. Свое представление о стихийном функционировании объективных законов А. Смит образно выразил через понятие “невидимой руки“ которая может успешно регулировать уровень и темпы экономического развития без малейшего вмешательства в эти процессы со стороны государства.

Основополагающий принцип А. Смита – “laissez faire “ означает не что иное, как полная свобода предпринимателей и невмешательство со стороны государства в их экономическую деятельность.

Для реализации данного принципа требовалось обеспечить весьма прогрессивные для того времени свободу передвижения и трудоустройства рабочей силы, либерализовать, т.е. снять все ограничения на торговлю землей, до минимума сократить налоговые ставки вообще, а такие налоговые нагрузки на экспорт и импорт товаров в частности. Даже поверхностный взгляд на этот перечень условий показывает, что многие из выдвинутых А. Смитом требований остаются не реализованными и сегодня. Особенно актуальными они являются для развивающихся государств и государств с переходной экономикой.

Несмотря на столь привлекательный для любого бизнесмена перечень требований, способных обеспечить экономическое процветание не только предпринимательской элиты, но и всего государства в целом, а может быть благодаря этому обстоятельству, спустя почти 100 лет возникла принципиально противоположная идея регулирования экономической деятельности – идея полного огосударствления производства.

Ретроспективный анализ экономических достижений развитых стран Западной Европы позволяет более объективно установить причины появления как самой идеи тотального огосударствления производства, так и возникшего на ее основе экономического учения, приведшего к социалистической революции в России в 1917 г.

Основоположниками данного учения являются Карл Маркс и Фридрих Энгельс, осуждавшие непомерную эксплуатацию рабочего класса и призывавшие к свержению капиталистического строя.

Примечательно, что к выводу о необходимости свержения строя эксплуататоров эти выдающиеся экономисты – теоретики пришли в результате скрупулезнейшего и весьма разветвленного анализа экономической деятельности предприятий и отраслей Западной Европы, результаты которого в динамике за ряд лет и даже десятилетий указывали на многократный рост производительности труда рабочих. Сопоставив показатели стремительного роста производительности с ограниченным платежеспособным спросом К.

Маркс и Ф. Энгельс предсказывали неизбежное перепроизводство и формирование армии безработных. Упрекая капиталистов в погоне за сверхприбылью и предвещая массовое обнищание рабочих, что означало, на самом деле, бесспорный приоритет накопления по сравнению с потреблением и носило чисто эпизодический характер, данные экономисты пришли к ошибочному выводу о необходимости, ни много, ни мало - смены общественно – политического строя. Более того, был предложен именно революционный характер реформирования, повлекший за собой, как известно, многочисленные экономические разрушения и человеческие жертвы на огромной территории бывшей Российской империи, ставшей своеобразным испытательным полигоном для реформаторов революционного толка.

Однако, вместе с распадом созданного на базе данной империи Советского Союза и возрождением капитализма в бывших советских республиках теоретическая значимость и практическая ценность идеи полного огосударствления производства потерпело фиаско.

В то же время не осталось неизменным и представление экономистов о бесспорном приоритете собственно экономических законов. Несмотря на то, что многие экономисты эпохи революционных перемен критически восприняли идею полного огосударствления собственности на средства производства и были решительно против насильственного свержения капиталистического строя, они понимали всю необходимость активного влияния государства на развитие экономики. Наиболее ярким представителем нового экономического течения, получившего впоследствии название по имени своего автора, стал Джон Мейнард Кейнс. В главной своей работе, опубликованной незадолго до начала второй мировой войны, Джон М. Кейнс обозначил свой взгляд на суть проблемы следующим образом: " Я полагаюсь на государство: я покидаю точку зрения " laissez faire", правда, без энтузиазма и не потому, что испытываю неуважение к этой старой доброй доктрине, а потому – что, нравится нам это или нет, времена ее успехов миновали [77. стр. 228].

Однако, осознавая неспособность регулирования экономической деятельности посредством действия одних только рыночных законов свободной конкуренции, призывая к вмешательству государства и его активному влиянию на рыночную среду, Джон М. Кейнс постоянно подчеркивал необходимость вдумчивого подхода к выбору механизмов и методов такого влияния, а главное – что должен быть осуществлен отбор таких методов и показателей " ... которые поддаются сознательному контролю или управлению со стороны центральных властей в рамках той хозяйственной системы, в которой мы живем " [77 стр. 240].

Тем самым основоположник самого модного в XX, да и в нынешнем, XXI столетии, экономического учения, именуемого – кейнсианство, а впоследствии – неокейнсианство, однозначно отмежевался от абсолютизации роли государства в развитии национальных экономических систем, а следовательно – и от широкомасштабных социально – экономических экспериментов на основе революционных доктрин К. Маркса и Ф. Энгельса.

Другим важнейшим элементом экономического учения Дж. М. Кейнса является его не менее однозначная оценка любой экономической теории не как вечного и незыблемого постулата, а как живого и динамично развивающегося организма, которому свойственны все этапы эволюционного развития – зарождение, период активной жизни, отмирание. Данным определением он, по – существу, дал недвусмысленную оценку преходящего характера управленческой деятельности «невидимой руки» А.Смита, а также предвосхитил закат и отмирание, в том числе и весьма революционной для своего времени, теории К. Маркса - Ф. Энгельса и их последователей, что и произошло спустя полвека после его смерти.

Однако главная заслуга Дж. М. Кейнса заключается в его акценте на макроэкономических показателях, в разработке качественно новой методологии их анализа, в построении макроэкономических моделей, увязывающих в единое целое различные фрагменты рыночного механизма хозяйствования – рынки капитала, труда, товаров и др. В последующем, в



качестве одного из ответвлений кейнсианства, в Западной Европе широкое развитие получила школа дирижизма. Важнейшими элементами данного экономического течения являются признание неоспоримого права, и даже необходимости государственного регулирования экономической деятельности. Представители этой школы не отрицают необходимость, в том числе, национализации, наличия государственного сектора, особенно с целью обеспечения сбалансированной кредитно – финансовой политики, продовольственной безопасности, высокого уровня занятости и др. Как ведущая политико–экономическая доктрина, теория дирижизма получила наиболее широкое признание в процессе восстановления разрушенной в годы войны национальной экономики Франции [97]. Стремясь расширить воздействие государства на экономическую деятельность, представители данной школы активно ратуют за введение индикативного планирования и экономического прогнозирования.

С целью недопущения предвзятости в оценке исторического аспекта борьбы мнений следует подчеркнуть, что и либеральная теория невмешательства государства в дела экономических агентов также нашла свое развитие в форме неолиберализма и монетаризма. Многочисленные мелкие школы этого течения, однако, не получили достаточного развития, а с появлением признаков глобализации экономической деятельности их влияние на экономические процессы стало практически незаметным.

В значительной степени этому способствовал тот факт, что на этапе глобализации роль ”дирижера” в управлении экономикой наряду с государством все более и более акцентировано выполняется различного рода надгосударственными структурами, в первую очередь международным валютным фондом (МВФ), Всемирным банком (ВБ), Всемирной торговой организацией (ВТО), Международной организацией труда (МОТ) и др. Всего в мире в настоящее время насчитывается около 500 интернациональных и

крупномасштабных региональных организаций и институтов, охватывающих не только экономические, но и политические, религиозные, культурные и другие сферы жизни и деятельности общества.

Помимо этих надгосударственных структур значительное влияние на современный характер экономической деятельности оказывают сотни и тысячи транснациональных компаний и корпораций. В силу бесспорного технического и технологического превосходства над аналогичными национальными структурами, а также в связи с практически неограниченными инвестиционными возможностями деятельность данных компаний и корпораций является весьма привлекательной для любого государства, в особенности для развивающихся стран. В свою очередь, имея широкий выбор для инвестиций, данные компании и корпорации чутко реагируют на политический климат стран – реципиентов, отдавая предпочтение тем из них, которые способны обеспечить безопасный, с точки зрения сохранности инвестиций и их приумножения, экономический климат. Это значит, страна – резидент должна гарантировать отсутствие намерений или попыток административного либо иного неэкономического вмешательства в дела инвесторов.

В этой связи особенно важным для любой развивающейся страны, а также для стран с переходной экономикой, является создание наиболее благоприятного, законодательно установленного инвестиционного климата. Поскольку практически каждая из этих стран имеет внешние долги, а следовательно – определенные взаимоотношения с мировыми банковскими структурами, значит все указанные страны в разработке своих внутренних (национальных) управленческих систем должны ориентироваться на установки и требования указанных структур. В то же время, ни МВФ, ни ВБ, ни какая – либо другая финансовая структура не вправе лишить того или иного должника право выбора, т.е. не вправе вмешиваться в его внутренние дела. Все вышеизложенное еще раз подчеркивает необходимость детального исследования проблем выбора и обоснования форм и методов построения и

функционирования национальных управленческих систем в условиях глобализации экономической деятельности.

Конечной целью построения этих систем и их успешного функционирования является создание высокоэффективных национальных (региональных) экономических структур, гармонично вписывающихся в оптимальную по всем возможным параметрам общемировую экономическую систему. Принимая во внимание достигнутый на сегодняшний день уровень экономической интеграции стран и континентов, данная постановка цели представляется вполне реальной. Пройдя через тысячелетия враждебных войн и взаимного физического уничтожения, человечество приходит к осознанию необходимости мирного сосуществования и всеобщего процветания.

Будет ли новая экономическая модель поистине гармоничной, а главное стабильной и процветающей, зависит от многих факторов и обстоятельств.

Одним из препятствий на пути к созданию устойчивой и высокоэффективной глобальной экономической системы в настоящее время является чрезмерная дифференциация стран и континентов по уровню дохода в расчете на душу населения.

Согласно данным Всемирного (Мирового) Банка (ВБ) в 66 странах с низким уровнем экономического развития (развивающиеся страны) в составе которых проживает свыше 2,5 млрд. человек валовой национальный доход в 2001 г. составил всего 1,1 трлн. долл. США или в среднем 430 долл. США в расчете на одного жителя, в то время как в 53 высокоразвитых государствах с общей численностью населения 957 млн. человек валовой национальный доход в том же году превысил 25,4 трлн. долл. США (81,0 % от мирового уровня) или 26,5 тыс. долл. США в расчете на одного жителя [43].

Согласно классификации ВБ в группу развивающихся государств входят страны с уровнем валового национального дохода не более 745 долл. США в расчете на одного жителя, т.е. примерно 2 долл. в день. Столь низкий уровень дохода означает и высокий процент безработицы, и низкий уровень

производительности труда, и неэффективные направления специализации, либо полное отсутствие таковых, и множество других нерешенных проблем экономического и социального характера, включая недостаточно высокий уровень менеджмента и нерациональные методы управления производством. В Республике Молдова валовой национальный доход в расчете на одного жителя в 2001 г. составил всего 400 долл. США. В Королевстве Иордания этот показатель значительно выше и составляет 1750 долл. США, что классифицирует эту страну как государство со средним уровнем развития.

Несмотря на изменившиеся условия организации и управления производством, на значительно возросший уровень зависимости от внешних факторов, все же значительная часть принимаемых управленческих решений даже на микроуровне, по-прежнему предопределяется государством, его центральными и местными организациями и институтами.

Что касается макроэкономического уровня управленческой деятельности, то она практически полностью диктуется деятельностью государства, а в последние годы все в большей степени деятельностью интернациональных институтов (ВБ, МВФ, ВТО и др.), а также транснациональных компаний и корпораций.

Следовательно, в условиях глобализации экономической деятельности роль государства, как одного из потенциальных источников административных и прочих «волевых» вмешательств в дела экономических агентов становится все более ограниченной не только «снизу», но и «сверху». Сообщество бизнесменов становится все более интернациональным, а следовательно - либеральным, ограниченным в своих действиях не столько региональными, сколько общемировыми правилами и регламентами.

Таким образом, приоритетный характер экономических методов управления является имманентной характеристикой развития национальных управленческих систем на этапе глобализации экономической деятельности. И хотя теория построения оптимальной по содержанию и форме глобальной экономической системы еще не написана (в экономике теория постоянно отстает от практики),

отдельные теоретические положения определенных экономических школ могут быть положены в основу как системы в целом, так и механизма управления данной системой, в частности.

Бесспорным фаворитом в списке указанных школ и теорий, как уже было подчеркнуто ранее, выступает учение Дж. М. Кейнса и его последователей (кейнсианство и некейнсианство), согласно которым основными функциями государства, а в последние десятилетия также многочисленных надгосударственных структур являются:

- эволюционный подход к решению экономических проблем;
- регулирование на макроэкономическом уровне, в первую очередь поддержание равновесного характера действия рыночных механизмов;
- активное воздействие на ход решения экономических проблем со стороны политических, психологических, религиозных и прочих социально значимых факторов;
- активное влияние на массовый платежеспособный спрос, как важнейший катализатор ускорения темпов экономического развития (теория мультипликатора и акселератора);
- государственное и надгосударственное поощрение увеличения капитальных вложений (удочка - взамен рыбы), опережающие темпы роста накопления по сравнению с ростом потребления [57 стр. 190].

Осуществляемая в настоящее время передача некогда чисто государственных функций экономического регулирования многочисленным надгосударственным структурам, чей бесспорный приоритет в принятии (запрете принятий) тех или иных управленческих решений отражен в соответствующих учредительных документах этих структур, способствует слиянию по многим позициям ранее полярно противоположных экономических учений: кейнсианства и либерализма; некейнсианства и неолиберализма.

Сближение экономических позиций особенно характерно для неоклассических течений указанных школ. В отличие от ранних либеральных представлений «... неолиберализм признает государственное (тем более,

надгосударственное) вмешательство в экономику, но только для поддержания благоприятных условий для конкуренции и свободы ценообразования» [114 стр.27].

Развивая и актуализируя базисные принципы либерализма, видный представитель данной экономической школы, немецкий экономист Вальтер Ойкен (1891-1950) к числу фундаментальных основ развития национальных экономик относит так называемый «хозяйственный порядок» создание и обеспечение успешного функционирования которого, по мнению В. Ойкена, является важнейшей функцией государства [94].

Не оставляет сомнений справедливость данного тезиса, собирательный характер которого вполне согласуется с положением неокейнсианства об активном воздействии на экономику со стороны политических, социальных, религиозных и т.д. факторов. Тем самым еще раз подтверждается наличие общих подходов к решению современных экономических проблем со стороны ранее в корне противоположенных учений.

Следует уточнить, что размывание государственных (национальных) границ и установление новых экономических правил не является самоцелью. С экономической точки зрения целью данных трансформаций является все большее углубление разделения и специализации труда и производства, причем уже не в рамках отдельных государств, а в масштабах регионов, континентов и земного шара в целом. С социальной, а также политической точки зрения определенное ущемление интересов государства, как основного и неизменного в течении многих столетий института власти, означает не что иное как передача больших властных полномочий областям, районам, городам и поселкам, т.е. местным органам публичного самоуправления для которых достижение данного этапа развития мировой цивилизации означает торжество демократии и свободы.

Разбуженная инициатива сотен, тысяч и даже миллионов конгломераций, будучи помноженной на свободный выбор наиболее эффективных, в каждом конкретном случае, видов экономической деятельности, плюс свободный обмен

товаров (услуг) - вот основа экономического процветания человечества в XXI и последующих столетиях.

## **1.2. Сущность экономических методов, их роль и значение в эффективном управлении частным сектором национальной экономики**

Особый интерес экономистов к вопросу о выборе наиболее эффективных методов управления частным сектором обусловлен, в первую очередь, четко выраженной дифференциацией стран и континентов по уровню доходов в расчете на душу населения и связанное с этим разделение мирового сообщества на группы: бедные страны; страны со средним уровнем дохода; богатые государства. Прimitивные трактовки причин бедности (колониальная зависимость в недалеком прошлом, сверхцентрализованная плановая экономика и т.д.) не выдерживают критики и поэтому ведущую роль в обеспечении успехов экономического развития ученые приписывают разработке и применению более успешных или совершенно неудачных методов воздействия на экономических агентов, в первую очередь на предприятия частного сектора.

Слово **метод** (гр.methodos) означает способ познания, исследования явлений природы и общественной жизни, а также прием, способ или образ действия с целью достижения намеченных результатов [111].

История экономических учений свидетельствует о наличии и практическом использовании десятков различных методов, отличающихся между собой по степени активности (пассивности) воздействия на деятельность субъектов производственно-экономических отношений. На разных этапах экономического развития и в разных странах предпочтение отдавалось различным методам управления экономикой. В конечном итоге именно оптимальное (неоптимальное) по содержанию, по формам, по исполнению и т.д. сочетание различных методов управления было признано главным фактором успехов (неудач) в развитии той или иной национальной экономики.

Обычно в научной литературе относительно подробно освещаются две

основные группы методов воздействия на предпринимательские структуры: *экономические и административные*. И хотя четкой и недвусмысленной грани между данными методическими подходами практически не существует, многие экономисты считают их полярно противоположными и взаимно исключаящими друг друга.

В то же время необходимо принимать во внимание возможные последствия воздействия на экономическую деятельность *политическими, психологическими, правовыми, демографическими и даже техническими* методами. Не менее важно учитывать также влияние на эту деятельность исторических, культурных, религиозных и других специфических особенностей (вероисповеданий, традиций, обычаев).

Как уже было подчеркнуто, наряду с экономическими методами в организации управленческих воздействий на субъектов производства особое значение принадлежит административным методам. Базируясь на определенной политической концепции, приобретая, как правило, неестественные, иррациональные с экономической точки зрения формы (например, административно-командная система управления экономикой бывшего Советского Союза, режим Пол Пота в Камбодже, военно-политический тоталитаризм в фашистской Германии и др.), административные методы являются своего рода продолжением политического воздействия правящих режимов на деятельность предприятий.

Учитывая тот факт, что для практического применения чисто административных методов управления требуется обобществление средств производства, можно сделать вывод о несовместимости чистого (незавуалированного) администрирования с частной собственностью на средства производства, а следовательно - с частным сектором. Политическое давление (если оно существует) приобретает радикальные формы воздействия на экономических агентов, полностью вытесняя из управленческого процесса все иные возможные методы. Отсюда и то огромное количество всевозможных



структурных искажений и перекосов в экономическом развитии стран, ориентированных на исключительно административные методы управления.

Как показывает анализ, передовая теория и практика отвергают методы неприкрытого администрирования экономической деятельности. Об этом свидетельствуют также факты полного разрушения созданных на основе данных методов социально-экономических структур. Следовательно, политическая деятельность как высшая форма социальной активности граждан, не должна превалировать, а тем более подавлять остальные, в первую очередь, экономические методы управления национальными экономиками.

Приоритетный характер психологических методов управления экономикой подчеркивал американский экономист Е. Домар [74]. Несовпадение, а точнее, взаимное дополнение психологических интересов производителя (накопление богатства) и потребителя (все более широкие возможности приобретения и потребления), Е. Домар считал главным источником экономического роста. На основе разработанных им «уравнений равновесия» Е. Домар считал возможным достичь оптимального соотношения между производством и потреблением и призывал государство к активной поддержке увеличения капитальных вложений в производственные и инфраструктурные секторы национальной экономики.

Национальные особенности, в первую очередь, исторические традиции и уровень культуры, как базисные факторы ускорения темпов экономического развития высоко ценил немецкий экономист Вальтер Ойкен. Рассматривая общность этих факторов как своеобразный «хозяйственный порядок» В. Ойкен подчеркивал, что их наличие в каждой отдельно взятой стране ограничено и поэтому не должно быть упущено из виду в процессе разработки национальных управленческих систем [94].

Примечательно, что разделяя в общем и целом взгляды неолиберальной экономической школы, т.е. по-существу являясь противником государственного вмешательства в экономику, В. Ойкен считал одной из важнейших функций государства формирование и сохранение обозначенного им как важнейший

фактор экономического развития «хозяйственного порядка».

Особая значимость экономических методов не только управления но и анализа, оценки, выявления перспектив, постановки целей, разработки и реализации механизмов их достижения обозначена в трудах ведущих представителей институционализма и, особенно, неоинституционализма. При всей своей противоречивости данная экономическая школа открыла важнейший для развития экономических методов управления аспект, а точнее - необходимость постоянного и целенаправленного адаптирования ранее сформированных и успешно функционировавших (в прошлом) общественных и частных институтов к современным, реально существующим условиям [57].

С точки зрения одного из наиболее радикальных представителей этой школы – Т. Веблена, формирование оптимальной институциональной структуры на каждом из конкретных исторических этапов уже само по себе способно обеспечить гармоничное и динамичное развитие национальной экономики любой страны [46].

Рассматривая человеческий фактор как основу институционального обустройства, его постоянного и наиболее рационального группирования и перегруппирования, другой представитель институционализма Г. Беккер среди всех факторов производства (природных, экономических и людских) на первое место ставил человеческий фактор. Проведенные в 1997 году по методологии Всемирного Банка оценки подтверждают объективность данных оценок, Так, например, в США в структуре экономического потенциала на долю человеческого фактора приходится 77%, Великобритании – 79%, Японии – 68%, Австрии – 70%, в то время как удельный вес природных ресурсов в этих странах не превышает 1.4% [92].

В работах Рональда Т. Коуза в качестве центрального звена управленческой цепи рассматривается фирма. В зависимости от источников и направления управляющих воздействий, фирма выступает одновременно в роли объекта и субъекта управления. При этом функции государства должны ограничиваться исключительно созданием оптимального правового пространства для

обеспечения высокоэффективной деятельности фирмы. Другие формы воздействия могут быть оправданы только с целью разрешения конфликтных ситуаций. Будучи адептом процесса глобализации экономической деятельности Р. Коуз установил, что в основе формирования мировых цен лежат транснациональные издержки производства, выявил закономерность возникновения и функционирования фирмы, а также возможные пределы ее роста [83].

Несмотря на это, многие развивающиеся страны, а также практически все государства с переходной экономикой не уделяли и не уделяют должного внимания проблемам институционального обустройства и создания благоприятного правового поля деятельности частного сектора. Несмотря на общеизвестное правило рыночной экономики, согласно которому для ее успешного функционирования необходимы по меньшей мере две составляющие – частная собственность и конкуренция, во многих постсоциалистических государствах в процессе реформ была проведена только приватизация «.....без образования соответствующих институтов, формирующих конкуренцию». «В итоге экономика большинства стран пост -социалистического пространства оказалась разрушенной» [114 стр. 33-34].

Наряду с констатацией данного факта авторы указанной работы также полагают, что принятая за основу реформирования и приватизации теория монетаризма не дала адекватного ответа на вопрос о роли государства в управлении экономическими процессами. Само собою разумеется – виновата не только теория, но и те, кто обеспечивал ее практическую реализацию, в первую очередь, – «человеческий фактор». Отсюда необходимость в дальнейшем детальном изучении сущности, целей и задач экономических методов управления, разработке современных механизмов и прикладного инструментария их использования в практике деятельности управляющих и управляемых структур.

Ведущая роль государства в эффективном управлении частным сектором национальной экономики, как уже было подчеркнуто ранее, отражается через призму законодательного, т.е. правового поля, создаваемого для экономических

агентов. Речь идет, в первую очередь, о создании наиболее благоприятного инвестиционного климата в стране. В Республике Молдова данный климат формируется Законом «Об инвестициях в предпринимательскую деятельность» в преамбуле которого подчеркивается исключительная важность привлечения инвестиций в национальную экономику, необходимость их поощрения и защиты путем создания стабильных условий правового, социального и экономического характера, в равной степени гарантирующего безопасность вложенных средств как отечественным, так и иностранным инвесторам [1].

Вопросу законодательных гарантий, касающихся защиты прав инвесторов, посвящена III глава закона - «Защита инвестиций». Ст. 10 (п. 1) данной главы констатирует, что «Инвестиции не могут быть экспроприированы или подвергнуты другим подобным мерам, которые прямо или косвенно лишают инвестора права на собственность либо права контроля над инвестициями».

Наличие данных и целого ряда других законодательно обусловленных гарантий для развития инвестиционного процесса по единодушному мнению иностранных экспертов способствовало заметному улучшению инвестиционного климата в стране и улучшению взаимоотношений Республики Молдова с внешними донорами, а также другими потенциальными иностранными кредиторами.

В качестве подтверждения данного вывода может служить факт подписания Республикой Молдова и группой Азербайджанских предприятий Инвестиционного соглашения относительно строительства в селе Джурджулешть нефтяного терминала. По мнению иностранных инвесторов, заключение Инвестиционного соглашения на столь значительную сумму (15 млн. дол. США) стало возможным благодаря (i) благоприятному инвестиционному климату, созданному в Молдове, (ii) современному инвестиционному законодательству, (iii) выгодному географическому положению Молдовы и (iv) наличию высококвалифицированной рабочей силы [11].

Другим важным событием на пути к динамичному развитию частного бизнеса является первый инвестиционный форум – «Молдова, открытая для

международного бизнеса», проходивший в Кишиневе 26-27 ноября 2004 г. Организованный Министерством Экономики и Организацией по продвижению экспорта из Молдовы (МЕРО) под патронатом президента Владимира Воронина данный форум собрал свыше 120 представителей бизнеса из 20 стран мира [87]. Участникам форума были представлены 40 инвестиционных проектов, что является качественно новым шагом в развитии инвестиционного процесса республики.

Наряду с улучшением инвестиционного имиджа Правительство Республики Молдова в последние годы предприняло ряд мер по обеспечению рационального использования выделяемых на цели экономического развития финансовых ресурсов. В качестве одной из таких мер Министерство Экономики Республики Молдова рассматривает разработку и успешную апробацию на уровне Всемирного банка «Стратегии Экономического Роста и Снижения Уровня Бедности» (СЭРСУБ). Согласно заявлению Министра Экономики Мариана Лупу (в настоящее время – Председатель Парламента Республики Молдова), данный документ обобщает множество ранее разрозненных стратегических подходов к решению проблемы устойчивого экономического развития государства.

Приоритет экономических аспектов в решении указанной проблемы неоспорим. Подтверждением сказанного является и тот факт, что СЭРСУБ практически без замечаний была одобрена гражданским обществом (в лице неправительственных организаций) и внешними кредиторами, включая Всемирный банк, пожелания которых были учтены правительством в ходе окончательной доработки документа [86].

Наличие столь масштабного и всеохватывающего стратегического документа развития национальной экономики обеспечивает Республике Молдова в среднесрочной перспективе получение только от Всемирного банка финансовых ресурсов в объеме 137-140 млн. дол. США на цели развития (i) малого бизнеса, (ii) конкурентоспособности, (iii) социальной сферы, (iv) образования, (v) здравоохранения и др.

В качестве ведущей формы активной государственной поддержки частного бизнеса избраны разработка и реализация конкретных инвестиционных проектов. При этом доля внешних источников финансирования оценивается в размере 25-30 %, что означает примерно 270-300 млн. дол. США. Наряду с Всемирным банком данные средства будут выделены также другими финансовыми структурами, включая Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), Международный фонд развития сельского хозяйства (МФРСХ) и др.

Особый акцент в решении инвестиционных проблем, как следует из вышеприведенных документов, делается на развитие малого бизнеса.

По состоянию на конец I полугодия 2004 г. удельный вес предприятий малого бизнеса в Молдове составил 92 % от общего числа зарегистрированных экономических агентов. В составе этих предприятий занято свыше 170 тыс. человек или около 30 % работающего населения республики.

Несмотря на то, что малый бизнес играет очень важную роль в развитии национальной экономики, до сих пор в республике не решен целый ряд проблем государственного регулирования предприятий малого бизнеса. В частности, отмечается, что многие из законодательно установленных льгот, включая действие ст. 49 Налогового кодекса, предусматривающей полное или частичное освобождение малых предприятий от налога на прибыль, практически не работают [133].

### **1.3. Механизмы и инструментарий экономических методов управления частным сектором**

Рыночный механизм координации поведения экономических субъектов предполагает наличие высокоразвитого и широко диверсифицированного управления их деятельностью. Бесспорной методологической основой управления рыночной экономикой в условиях глобальной интеграции являются экономические методы управления.

Экономические методы управления предусматривают воздействие государственных, (надгосударственных) структур различного уровня на экономические интересы товаропроизводителей. Основной целью данных воздействий является создание таких условий деятельности, в которых частный бизнес может быть выгодным и целесообразным. Экономические методы оставляют свободу выбора для хозяйствующих субъектов, в чем их неоспоримое преимущество перед административными методами управления, представляющими собой комплекс обязательных для исполнения требований и распоряжений государства по отношению к субъектам экономической деятельности в частном секторе.

Вместе с тем, государство (надгосударственные структуры) воздействует на экономику не только экономическими методами, так как существуют сферы деятельности, где применение административных методов необходимо: - контроль над монополистическими рынками; обеспечение продовольственной и экологической безопасности; защита национальных интересов государства и др. Меняются только пропорции использования экономических или административных методов в тот или иной период времени. Последовательное внедрение экономических методов управления в оптимальном сочетании с экономически обоснованными административными мерами способствует становлению жизнеспособного частного сектора.

*Экономические методы управления представляют собой совокупность мер, обеспечивающих соблюдение и использование экономических законов в хозяйственной деятельности товаропроизводителей.* Они включают в себя такие экономические механизмы как: - планирование (стратегическое, директивное и/или индикативное, текущее и/или оперативное); - ценообразование; - налоговый механизм; - финансово-кредитную систему; - страхование; - субсидии. Данные экономические механизмы, а также порядок их применения в управлении должны быть относительно стабильными, однако это не исключает внесения, при необходимости, корректив в соответствии с меняющимися условиями.

С развитием специализации и концентрации производства связи между участниками рыночных отношений многократно расширяются и усложняются. Анализ современного состояния национальной экономики Республики Молдова показывает, что многие участники рыночных отношений из-за слишком жесткой и зачастую нелояльной конкуренции оказываются вытесненными из экономического оборота. В связи с этим возникает необходимость активного вмешательства государства в процесс управления деятельностью хозяйствующих субъектов частного сектора, направленного на обеспечение относительно равных условий экономической деятельности для всех организационно правовых форм и форм собственности, а также на защиту местных производителей.

В условиях ограниченности либо четко выраженного дефицита финансовых ресурсов государственная политика в отношении частного сектора должна строиться на основе принципа очередности, при этом число целей не должно превосходить запаса имеющихся в распоряжении государства инструментов экономической политики и финансовых возможностей для их практической реализации. Кроме того, применяя экономические методы управления следует учитывать, что им присущ эффект запаздывания (лага), который обусловлен наличием промежутка времени между возникновением экономической проблемы и принятием ответных мер экономической политики (получение одобрения законодательных органов, прохождение процедуры принятия закона в парламенте, разработка механизма реализации принятого решения, выполнение конкретных действий государственными службами, ответственными за осуществление того или иного решения и т.д.).

Кроме того, существует промежуток времени между моментом принятия решения и моментом, когда принятые меры начнут давать результаты. Длительность этого периода времени зависит от вида экономического механизма, а также наличия реальных возможностей для его реализации на практике. В частности, налоговая политика оказывает более быстрое воздействие на экономические интересы товаропроизводителей, чем денежно-кредитная, косвенно воздействующая на динамику и структуру производства. Оценка



фактора времени в разработке и осуществлении экономических решений является наиболее сложной задачей, но даже приблизительные расчеты величины эффекта и степени быстрогодействия того или иного механизма экономической политики дают возможность выработать обоснованные решения и добиться их выполнения [68].

В управлении частным сектором государство должно использовать в первую очередь экономические методы, соответствующие им механизмы (или их фрагменты), а также обширный рабочий инструментарий, адаптированный к рыночным условиям хозяйствования и учитывающий местные специфические особенности.

Одним из высокоэффективных методов управления производством и минимизации рисков деятельности хозяйствующих субъектов в частном секторе является *индикативное планирование*, предполагающее согласование управленческих решений и действий на макро- и микро- уровнях путем определения национальных, региональных, местных и т.д. приоритетов, прогнозирования ожидаемых результатов, установления экономических мер поддержки хозяйствующих субъектов со стороны государства и негосударственных институтов. Стабильная работа предприятий частного сектора требует согласования объемов производства, размеров и сроков поставок продукции, услуг, сырья на продажу (переработку), что может быть достигнуто только посредством планирования и прогнозирования [122].

В рыночных условиях планирование должно использоваться на всех уровнях управления: в масштабах государства (сообщества государств); на отраслевом уровне; на уровне самих предприятий, осуществляющих производство, переработку и реализацию продукции (оказание услуг). С помощью планов обеспечивается пропорциональность, сбалансированность и предсказуемость работы субъектов хозяйствования в частном секторе, достигается относительная гарантия их конкурентоспособности, соответствия их деятельности реальным интересам собственников предприятий, их трудовых коллективов, кредиторов и государства.

Планирование деятельности предприятий частного сектора представляет собой сложную и весьма разнообразную систему мероприятий, среди которых особое значение имеет разработка:

- оперативных (краткосрочных) планов деятельности предприятия на срок до одного года;
- средне- и долгосрочных комплексных планов (прогнозов) деятельности предприятия;
- инвестиционных программ средне- и долгосрочного характера;
- бизнес-планов деятельности предприятия (либо их фрагментов).

Планирование представляет собой важнейший фактор управленческой деятельности и широко практикуется во всех отраслях национальной экономики. В зависимости от конкретных целей и задач оперативное планирование может охватывать различные периоды (например срок проведения уборочных работ в агрокооперативе) и обычно носит директивный (обязательный к исполнению) характер.

В отличие от оперативного планирования средне- и долгосрочные прогнозы носят в основном индикативный (рекомендательный) характер, но охватывают более длительные сроки. В процессе реализации данные прогнозы, как правило, корректируются и служат основой разработки очередных текущих планов деятельности предприятия.

Инвестиционные программы (проекты) обычно разрабатываются на период освоения соответствующих инвестиций и служат одним из факторов привлечения потенциальных инвесторов. Логическим завершением инвестиционного проекта является разработка бизнес-плана.

Бизнес-план является основным инструментом планирования в рыночных условиях. Подавляющая часть предприятий частного сектора, в первую очередь развивающихся государств, в настоящее время находится в сложном финансовом положении и не имеет средств для осуществления самостоятельных инвестиционных программ. Частично дефицит финансовых ресурсов для частного сектора может быть ликвидирован через систему коммерческих займов,

спонсорские поступления, а также протекционизм и бюджетные ассигнования государственных, центральных и местных органов управления. В этом случае бизнес-планирование становится частью государственных и региональных индикативных планов.

Бизнес-планирование – это процесс сбора и обработки информации, направленный на: (i) обоснование предстоящих действий предприятия на целевом рынке; (ii) определение наилучших способов достижения поставленных целей; (iii) достижение наивысших результатов экономической деятельности. Планирование деятельности с помощью бизнес-плана позволяет руководителю любой категории хозяйств частного сектора четко определить и конкретизировать задачи производства и реализации того или иного вида продукции (услуг), разработать мероприятия, направленные на сглаживание неблагоприятных изменений природного или социального характера.

Раз и навсегда установленной формы данного документа не существует. Это связано с тем, что направленность и масштабы планирования бизнеса могут изменяться в достаточно большом диапазоне. Вместе с тем, любой бизнес-план должен иметь специфические разделы:

- резюме;
- описание отрасли, самого предприятия, выпускаемой продукции;
- план маркетинга, план менеджмента;
- инвестиционный план, включая анализ рисков и описание правового поля, на фоне которого он будет осуществляться;
- план производства и план-график сбыта продукции (услуг);
- финансовый план с расчетом предстоящих расходов и ожидаемых поступлений финансовых средств, эффективности всего проекта.

В современных условиях на всех уровнях управления целесообразна разработка нескольких вариантов бизнес-плана: (i) пессимистический, (ii) оптимальный, (iii) оптимистический, позволяющих принять обоснованные управленческие решения в зависимости от реально складывающихся социально-экономических условий.

Индикативное планирование деятельности необходимо любому предприятию, действующему в частном секторе, рассчитывающему на финансовый успех в условиях рынка, который не гарантирует постоянство основных межотраслевых пропорций, их сбалансированность и полное соответствие потребностям предприятия.

*Ценовая политика* в системе экономических методов управления является частью общей экономической политики государства и должна быть направлена на поддержание паритетных отношений между различными отраслями национальной экономики, создание условий для роста производства и повышения доходности в частном секторе, защите внутреннего рынка и замещению импортной продукции, обеспечению продовольственной безопасности страны и др.

Ошибочные подходы к формированию государственной ценовой политики в частном секторе приводят, как правило, к негативным последствиям, особенно если речь идет об агропромышленном комплексе страны, нуждающемся в постоянных интервенциях государства на соответствующих рынках сельскохозяйственной продукции для предотвращения резкого понижения цен.

Либерализация цен и инфляционные процессы в условиях рынка при отсутствии эффективного государственного регулирования приводят, как правило, к спаду производства в частном секторе. В настоящее время, например, на продовольственном рынке Республики Молдова сложилась парадоксальная ситуация, когда цены на продукцию отечественного производства оказались слишком высокими для основной массы населения и очень низкими для товаропроизводителей. В результате производство многих видов агропромышленной продукции значительно сократилось (молоко и молочные продукты, мясо и продукты его переработки, табак, сахар и др.). Причинами сложившегося положения можно назвать практически полное отсутствие отечественного производства средств производства для сельского хозяйства и отсутствие финансовых средств у сельхозпроизводителей для их закупки за рубежом. В результате аграрный сектор практически не инвестирует

приобретение техники. Резко сократились также объемы закупок удобрений, ядохимикатов и т.д., что в свою очередь ведет к увеличению доли ручного труда и снижению производительности. Кроме этого, между сельскохозяйственными товаропроизводителями и конечными потребителями находятся многочисленные посреднические, в основном полулегальные или просто теневые заготовительные структуры, а также структуры по переработке и оптовой торговле. Ввиду резкого снижения доходов основной массы населения спрос на агропромышленную продукцию становится менее эластичным (не зависит от роста или снижения цен), а высокие инфляционные ожидания при слабой конкуренции способствуют постоянному росту цен.

Субсидирование производителей сельскохозяйственной продукции из бюджета через механизм ценообразования позволило бы снизить цены для конечного потребителя и стимулировать производство в аграрном секторе, однако в условиях монополизированного рынка монополист-переработчик или посредник по закупке сельскохозяйственной продукции может снижать закупочную цену настолько, что вся надбавка, выданная государством товаропроизводителю, попадает к нему, а цены на конечную продукцию по-прежнему останутся высокими [128].

В этих условиях разработка и осуществление *антимонопольной политики* государства, направленной на предупреждение, ограничение и пресечение монополистической деятельности, обеспечивающей всем хозяйствующим субъектам равные условия конкуренции, особенно актуальна.

К действиям, ограничивающим здоровую конкуренцию, относятся:

- изъятие товаров из обращения для создания дефицита и повышения цен;
- навязывание контрагенту неприемлемых для него условий договора;
- принуждение к заключению «связанных контрактов»;
- нарушение установленного порядка ценообразования;
- создание препятствий доступу на рынок другим хозяйствующим субъектам;

- установление монополю высокими ценами на собственную продукцию, если ее доля на внутреннем рынке значительна (более 30 %) [68].

Антимонопольное регулирование как метод управления включает в себя два направления: (i) разработку и принятие специального антимонопольного законодательства и (ii) формирование системы органов, осуществляющих антимонопольное регулирование и контролирующей соблюдение антимонопольного законодательства.

Анализ состояния продовольственного рынка и проводимой государством политики ценообразования показывает, что одновременно с формированием свободных рыночных цен на продовольственные товары в стране должны осуществляться меры, направленные на защиту внутреннего рынка и замещение импортной продукции, способствующие обеспечению продовольственной безопасности государства [53].

Гибкий ценовой механизм должен предусматривать проведение закупочных и товарных интервенций на рынке продовольствия со стороны государства.

Механизм интервенционных закупок направлен на регулирование и стабилизацию рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, способствует поддержке доходов товаропроизводителей на необходимом, заранее определенном уровне. Проведение государством интервенций на рынке продукции (сырья и продовольствия) позволяет решить задачу наполнения внутреннего рынка, образования дополнительных товарных запасов в периоды резкого снижения цен, сформировать резервные государственные фонды с целью наполнения продовольственного рынка из товарных запасов в периоды резкого повышения цен на тот или иной вид продовольствия.

При падении рыночных цен на сельскохозяйственную продукцию ниже установленного минимального уровня государство проводит стабилизационные закупки через закупочные пункты, которые покупают продукцию без ограничения по объявленной цене (как правило не ниже себестоимости соответствующей продукции). Принятию решения о проведении закупочных интервенций на рынке

должна предшествовать разработка правил и процедуры их проведения, включающих:

- обоснование уровня интервенционной цены закупки (установление так называемых пороговых цен),
- утверждение организации, которая будет осуществлять закупки продукции у местных сельхозпроизводителей (орган, уполномоченный государством или через товарную биржу).
- утверждение перечня продукции, по которой должны осуществляться закупки.

Пороговый уровень цены, при которой начинается интервенция, должен соответствовать нормативной себестоимости продукции, а также включать в себя нормативную, т.е. достаточную для простого воспроизводства прибыль плюс расходы по доставке, приемке и первичной доработке (упаковке) продукции.

Своевременное вмешательство государства в процесс регулирования цен требует постоянного отслеживания конъюнктуры на рынке основных видов продовольственных товаров. Для осуществления товарных интервенций должно обеспечиваться оперативное слежение за ценами. Эти функции должна осуществлять служба, соблюдающая государственные интересы (статистика). Обеспечение товарных закупок для государственных нужд является составной частью общего механизма интервенций государства на рынке продовольствия, которая реализуется автономно и не зависит от необходимости стабилизации соответствующего рынка [81].

В системе экономических методов государственного управления **налоги** занимают ключевую позицию. Поскольку через налоговую политику государство имеет возможность более быстрого воздействия на экономические интересы товаропроизводителей, данный метод управления является приоритетным в развивающихся государствах, испытывающих постоянный дефицит финансовых средств.

Совокупность организационно-правовых норм и методов управления налогообложением образует налоговый механизм, который используется

государством для воздействия на экономические интересы частных товаропроизводителей.

В целом государство заинтересовано в установлении таких ставок налогообложения, которые обеспечивают динамичное развитие рыночной экономики при сохранении максимальных поступлений финансовых средств в бюджет. В случае достижения определенных успехов в разработке и реализации подобной налоговой политики появляется реальная возможность поэтапного снижения налоговой нагрузки, при одновременном расширении налогооблагаемой базы.

Относительно благоприятные налоговые ставки, к которым должны стремиться все развивающиеся государства, в сочетании с хорошо отлаженным контролем за ведением учета и эффективностью санкций за невыполнение налоговых обязательств со стороны товаропроизводителей, стимулируют соблюдение последними налоговой дисциплины, что в свою очередь повышает результативность налоговой системы как ведущего метода управленческого воздействия на экономические интересы предприятий.

Следовательно, оптимальная система налогообложения в частном секторе должна быть ориентирована на:

- постепенное снижение налоговой нагрузки и расширение базы налогообложения;
- уменьшение налогооблагаемой базы частных предприятий на величину собственных средств, вложенных в виде инвестиций в развитие производства;
- применение льгот по налогообложению для частных предприятий, направляющих свои средства на развитие социальной сферы;
- упрощение системы налогообложения, достижение ее большей стабильности;
- снижение ставок НДС на средства производства, направляемые на (i) развитие частного сектора, (ii) на увеличение экспорта, (iii) на замещение импорта и т.д.



Так, например, переход в аграрном секторе к единому сельскохозяйственному налогу взамен действующей совокупности налогов и сборов позволит упростить механизм ведения налогового учета и контроль за организацией налогообложения, будет способствовать укреплению налоговой дисциплины [65].

В качестве объекта налогообложения должны выступать сельскохозяйственные угодья, находящиеся в собственности, во владении или пользовании. Величина налога в расчете на единицу сельскохозяйственных угодий должна зависеть от бонитета почвы. Для эффективного выполнения своих функций данный налог должен быть точно определен по сроку, сумме и способу платежа. Налог должен взиматься в то время и тем способом, когда и как плательщику удобнее его платить. В связи с этим сроки уплаты единого сельскохозяйственного налога должны устанавливаться на вторую половину года и предусматривать возможность авансовых взносов. Тем самым будет внесен элемент финансового планирования в деятельность предприятий аграрного сектора.

Неизменная, в течение определенного периода, ставка сельскохозяйственного налога, независящая от численности работающих в хозяйстве, будет способствовать оптимизации величины обрабатываемых земельных участков, внедрению элементов механизма саморегулируемого производства и рынка, повышению занятости в сельском хозяйстве. Кроме того, известная заранее и фиксированная величина налога способствует определению производственной программы, исходя из конкретных условий и конъюнктуры рынка, вносит стабильность в хозяйственно-финансовую деятельность предприятий, позволяет планировать и осуществлять инвестиции в производство и переработку производимой продукции.

Важную роль в налоговом механизме играют налоговые льготы, которые выражаются в пониженных ставках налогообложения, в виде налоговых кредитов-вычетов из величины начальных налогов. Применяя льготы в налогообложении для хозяйствующих субъектов определенного сектора

экономики, государство усиливает перераспределительную функцию налогов и стимулирует инвестиционную деятельность предприятий данного сектора.

В этом плане интересен опыт США. Для новых капиталовложений в стране была установлена налоговая скидка в размере 7%, при этом величина льготы вычиталась не из всего налогооблагаемого дохода, а из суммы налога. Законодательством США также разрешается производить амортизационные отчисления со всей стоимости техники и оборудования, на которую распространялась и налоговая скидка. Тем самым дополнительно увеличивалась сумма отчислений на возмещение основного капитала и стимулировались инвестиции [68].

Налоговой льготой считается отсрочка или полное освобождение от уплаты налога. Такой льготой пользуются малые и вновь образованные предприятия частного бизнеса. Вместе с тем, опыт применения данной льготы показывает, что она не способствует развитию предпринимательской деятельности в агропромышленном секторе. Малые, вновь образованные предприятия возникают в первую очередь в торгово-посреднических отраслях, где скорость оборота финансовых средств намного выше, а следовательно и больше величина получаемой прибыли. По истечении срока действия льготы по налогообложению предприятия, как правило, прекращают свою деятельность.

В целом, главным требованием к налоговой политике в частном секторе должна быть ее устойчивость, нейтральность по отношению к рыночному механизму и обеспечение равных условий хозяйствования всем субъектам рыночной экономики.

Одним из экономических методов воздействия государства на развитие частного бизнеса является его *финансово-кредитная политика*.

Рыночные преобразования национальной экономики позволили лишь небольшой части предприятий частного сектора добиться относительно стабильных производственно-финансовых показателей. Основная масса данных предприятий продолжает оставаться убыточной. Одной из основных причин

сложившегося положения является слабая техническая оснащенность, которую нельзя преодолеть без серьезных инвестиций в развитие производства [79].

Привлечение инвестиций в частный сектор можно обеспечить путем создания благоприятной инвестиционной политики государства, стимулирующей:

- мобилизацию собственных средств производителей;
- долгосрочное банковское кредитование;
- привлечение средств отечественных инвесторов;
- привлечение иностранных инвестиций;

Увеличение инвестиций в производство требует предоставления со стороны государства гарантий, а также установления льгот при налогообложении полученной прибыли в случае ее реинвестирования в производство.

В настоящее время в Республике Молдова действует Закон «О гарантировании вкладов физических лиц в банках» [100], который предусматривает создание гарантийного фонда за счет перечисления банками 7% от объема привлеченных ими депозитов. Выплаты предполагается осуществлять до налогообложения доходов банка. Указанная мера должна заинтересовать физические лица в хранении свободных финансовых средств на депозитах коммерческих банков и использоваться последними в качестве кредитных ресурсов. Аналогичный закон действует в Королевстве Иордания, что обеспечивает существенный прирост инвестиций в экономику страны.

Чтобы стимулировать банки в кредитовании экономических агентов на приемлемых условиях законодательства многих развивающихся государств предоставляют коммерческим банкам льготы по налогообложению прибыли, полученной от кредитов, предоставленных на долгосрочной (свыше 3-х лет) основе. В Республике Молдова в настоящее время утвержден Регламент о порядке и условиях полного освобождения коммерческих банков от уплаты налога на прибыль, полученную ими от кредитов, предоставленных на срок свыше 3-х лет. По кредитам, предоставленным на срок от 2 до 3-х лет банки освобождены от налога на прибыль в размере 50% [99].

На льготы смогут рассчитывать банки, кредитующие предприятия, которые инвестируют: (i) обновление основных фондов; (ii) закупку и переработку сельхозпродукции; (iii) разработку, внедрение новой техники и технологии, перепрофилирование и переоборудование производственного процесса; (iv) посадку и обновление многолетних насаждений; (v) закупку сырья и алкоголя для производства вин и дивинов. Регламент предусматривает контроль за целевым использованием предоставленных ссуд. Если экономический агент будет использовать деньги не по назначению, льготы банку будут аннулированы.

Привлечение иностранного капитала для инвестирования частного сектора как в Республике Молдова, так и в Королевстве Иордания может быть обеспечено только при наличии законодательной и политической стабильности.

В связи с этим инвестиционная политика государства целесообразно ориентировать на изменение движения финансовых потоков внутри страны за счет сокращения разрыва между ставками привлечения свободных финансовых средств и ставками их размещения в коммерческих банках, позволяющее активизировать финансирование за счет внутренних источников.

При ограниченных финансовых средствах инвестиции государства должны иметь «точечный» характер и должны быть направлены на финансирование мероприятий по оздоровлению финансово-экономического положения предприятий частного сектора. Следует финансировать затраты, которые предприятия данного сектора не могут осуществить самостоятельно (повышение плодородия почв, производство элитных семян, развитие племенного животноводства и др.).

Одним из основных направлений инвестиционной политики является разработка и принятие целевых программ, стимулирующих развитие приоритетных направлений и отраслей в частном секторе [80]. Разработка адресных целевых инвестиционных программ долгосрочного характера должна предусматривать проработку источников их финансирования, методов достижения и механизмов реализации программ с целью постепенных структурных изменений всей производственной вертикали.

Существующая в Республике Молдова обширная сеть коммерческих банков обеспечивает предоставление различных услуг по кредитованию, но воспользоваться такими услугами могут далеко не все, особенно в сельской местности. Ставки по краткосрочным кредитам продолжают оставаться высокими и местные производители, имеющие в лучшем случае незначительную прибыль от своей деятельности, не в состоянии воспользоваться заемными средствами.

Препятствием к получению банковских кредитов в частном секторе помимо высоких ставок за кредит служит отсутствие залогового обеспечения, постоянных (формально подтвержденных) источников дохода, возможности найти поручителей. Процедура оформления кредита продолжает оставаться достаточно сложной для местных экономических агентов, банки без особого желания работают с мелкими заемщиками в связи с высокими операционными издержками и повышенными рисками кредитования мелких предприятий.

Одной из форм финансовой поддержки местных товаропроизводителей могут выступать кредитные потребительские кооперативы, которые создаются для оказания финансовых услуг по эффективному использованию временно свободных средств членов кооператива и удовлетворению их потребностей в займах [67].

Финансовая поддержка частного предпринимательства может быть обеспечена через фонды поддержки и развития, учрежденные государством и позволяющие аккумулировать средства местного бюджета, грантов, средств, выделяемых на целевые программы развития различных отраслей национальной экономики из республиканского бюджета. Финансовые ресурсы, направляемые на пополнение заемного портфеля фонда, должны иметь целевое назначение и возвратный характер. В отличие от простого субсидирования такая форма поддержки позволяет финансировать значительно большее количество предпринимательских проектов в частном секторе, так как имеет возвратный характер.

Фонд поддержки и развития является некоммерческой организацией, т.е. вся прибыль, полученная от коммерческой деятельности, направляется на достижение определенной уставом цели - увеличение финансовых средств для выдачи займов частным предпринимателям.

Управление деятельностью фонда осуществляет попечительский совет, который назначает директора фонда, определяет состав комиссии по займам. Директор организует исполнение решений, принятых попечительским советом; определяет структуру и штат фонда. Комиссия по займам создается с целью анализа и оценки заявок на предоставление займов. Условия предоставления займов утверждаются попечительским советом фонда и включают в себя: (i) максимальные размеры и сроки займа; (ii) процентные ставки; (iii) перечень необходимых документов для получения займа и требования к их заполнению; (iv) процедуру оформления договора займа и т.д.

Заемщик представляет фонду документы, подтверждающие использование полученных средств. Нецелевое использование займа является основанием для досрочного расторжения договора и возврата всей суммы займа и процентов по нему.

Для внедрения и устойчивой работы фондов поддержки и развития необходимо четко определить их правовой статус, как микрофинансовых учреждений. Необходимо также распространить на небанковские кредитные организации меры по субсидированию процентной ставки по займам для местных производителей, разработать механизм гарантий и поручительств, обеспечивающих разделение рисков между кредитными организациями и субъектами частного сектора.

В целом кредитная политика государства, стимулирующая инвестиционную деятельность экономических субъектов, должна предусматривать оказание государством финансовой поддержки местным товаропроизводителям посредством возмещения им 50% ставок по кредитам, предоставляемым коммерческими банками через фонд субсидирования и стимулирования кредитования в составе госбюджета. Стимулирование кредитования частного

бизнеса должно быть достигнуто за счет сглаживания разницы ставок привлечения свободных финансовых сбережений и их размещения, внедрения системы кредитной кооперации и ассоциаций взаимного финансирования.

Льготная схема кредитования местных производителей существует во многих странах. В Германии функции льготного кредитования частного бизнеса в аграрном секторе возложены на Государственный рентный банк [76]. Данный банк предоставляет ссуды под процент кредитным институтам, которые занимаются кредитованием частного сектора. При этом краткосрочные и среднесрочные кредиты выдаются предприятиям через Немецкий кооперативный банк. Федеральным законодательством Германии и законодательствами земель предусмотрены льготные инвестиционные кредиты, которые на 4-6% ниже ставок кредитов свободного финансового рынка [76. с.58.]. Льготное кредитование с уменьшением процентной ставки на 5-6% предусмотрено для восстановления и модернизации фермерских хозяйств и других частных предприятий. Финансовая поддержка при этом носит адресный, законодательно обеспеченный характер с указанием конкретного источника финансирования.

Одной из форм государственной поддержки инвестиций в частный сектор выступает *лизинг*. Для оказания лизинговых услуг, в том числе, для аграрного сектора в Республике Молдова создана лизинговая компания – «Техагролизинг», которая на основе государственного технического кредита предоставила начиная с 1998г. сельским товаропроизводителям в лизинг технику и оборудование на общую сумму более 9,5 млн. дол. США сроком на 5 лет по льготным процентным ставкам [106]. Клиентами компании являются более 300 сельскохозяйственных предприятий, включая фермерские хозяйства. В настоящее время сбор лизинговых платежей не превышает 50% расчетных сумм, что объясняется в значительной степени тяжелым финансовым положением большинства предприятий частного сектора.

Практика применения лизинговых операций в агропромышленном комплексе других стран показывает, что лизинг выгоден при процентных

ставках, не превышающих 10% годовых и удорожании лизинговой сделки за три года не выше 30% [106].

Для развития лизинга в аграрном секторе доходы сельскохозяйственных производителей должны быть стабильными и не должны опускаться ниже средней нормы прибыли по стране, обеспечивающей фермерам возможность простого воспроизводства основных фондов, кроме того, должен быть обеспечен надежный залог лизинговых договоров, в котором в настоящее время участвует только лизинговая техника. Улучшить систему залога можно было бы посредством ипотечного кредитования, которое в преобладающем большинстве стран третьего мира развито очень слабо.

В системе экономических методов управления частным сектором большая роль отводится *страхованию*, снижающему степень риска частного бизнеса, особенно характерного для сельского хозяйства, обусловленного большей зависимостью последнего от природно-климатических условий по сравнению с другими отраслями национальной экономики [84].

Государственная поддержка аграрного сектора через программы страхования существует во многих странах с рыночной экономикой. Так, например, в Канаде в соответствии с законом «Акт по защите фермерских доходов», принятым в 1991г. осуществляется пять программ страхования непосредственно хозяйственной деятельности фермеров [89].

- при страховании культур на случай полной или частичной гибели урожая страхуется уровень урожайности на случай его снижения от влияния природных факторов;
- по единой программе страхования урожая культур и произведенной товарной продукции страхуются потери урожая или снижение уровня дохода в связи с падением цен на рынке;
- при страховании произведенной продукции, предназначенной для реализации на рынке, страхуется уровень цен на продукцию, который ежегодно устанавливается министерством сельского хозяйства;



- по национальной трехсторонней стабилизационной программе страхуется продуктивность скота и снижение уровня дохода для фермеров в связи с падением цен на рынке. Согласно данной программе три ее участника – производитель продукции, федеральное и провинциальное правительства осуществляют равные (по 1/3) взносы в страховой фонд;
- при страховании уровня чистого дохода страхуется доход фермера.

Все программы субсидируются и координируются государством через министерство сельского хозяйства. Расходы по реализации программ покрываются за счет бюджета министерств двух уровней (федерального и провинциального). Фермер может участвовать сразу в нескольких программах страхования. Если фермер использует полный объем возможностей страхования в течение 5 и более лет, то его взносы могут быть уменьшены на 20%, при этом погектарная компенсация увеличивается на 50-75%.

Через страхование уровней гарантированных цен и чистых доходов фермеров государство Канады может сократить объем прямой экономической поддержки фермеров, а последние через программы страхования получают возможность сохранить темпы развития производства, совершенствовать технологию и повышать качество продукции для более выгодной ее реализации на рынке.

С внедрением рыночных отношений в экономике и переходом страхования в Республике Молдова на коммерческую основу, произошло удорожание стоимости страховых услуг. Отмена обязательного государственного страхования имущества частных товаропроизводителей способствовала резкому сокращению страховых услуг, оказываемых предприятиям частного сектора. Система добровольного страхования с высоким уровнем страховых тарифов предполагает государственную поддержку страхования в частном секторе республики.

Поддержка государством местных товаропроизводителей через систему страхования может быть оказана в виде предоставления ассигнований из государственного бюджета на уплату части страховых взносов экономических

агентов в размере не менее 50% затрат по страхованию, а также введения системы государственного страхования.

Субсидии предоставляются в пределах средств, предусмотренных на эти цели Законом о бюджете Республики Молдова, утверждаемом ежегодно, в соответствии с действующими правилами. Правила предоставления субсидий на компенсацию части затрат на страхование должны предусматривать:

- перечень видов продукции (видов производств), при страховании которых предоставляются субсидии;
- размер страхового взноса, подлежащий субсидированию;
- условия предоставления субсидий и их адресность.

Вариант государственного страхования в частном секторе, также предусматривающий компенсацию части страховых взносов местным товаропроизводителям, предпочтительнее, так как исключает возможность завышения размера субсидий из бюджета еще на стадии заключения договоров страхования, сокращает долю участия государства средствами бюджета в развитии страхования.

Наряду с действующей системой страхования может существовать и некоммерческая форма организации страхования, не преследующая цели извлечения прибыли. Данная форма может быть представлена обществами взаимного страхования (ОВС), которые создаются местными товаропроизводителями и руководствуются в своей страховой деятельности теми же правовыми нормами, что и акционерные страховые компании. Бесприбыльное взаимное страхование для частного сектора является наиболее эффективной формой страхования.

В качестве одного из важнейших фрагментов экономического управления частным сектором выступает обеспечение *оптимальной институциональной структуры* на всех уровнях управления: (i) местном; (ii) региональном; (iii) государственном; (iv) надгосударственном. Перечень всех вышеизложенных механизмов экономического управления частным сектором, а также возможный инструментарий экономических методов управления приведен в приложении I.

## **ГЛАВА II. Условия экономической деятельности и управление частным бизнесом на современном этапе**

### **2.1. Финансово-кредитное и инвестиционное обеспечение как основа развития частного бизнеса**

Стабильная макроэкономическая политика и постоянное совершенствование механизмов финансово-кредитного и инвестиционного обеспечения составляют основу развития малых и средних предпринимательских структур, т. е. – основу частного бизнеса. Именно эти составляющие позитивного воздействия управляющей системы на характер развития частного бизнеса были с особой остротой подчеркнуты на конференции стран OECD, посвященной проблемам выбора экономических методов управления развитием малых и средних предприятий [15].

В контексте вышеизложенного как в Республике Молдова, так и в Королевстве Иордания предпринимаются решительные меры по (i) стабилизации национальных валют, (ii) устранению дефицита внешнеторгового баланса, (iii) сокращению бюджетного дефицита, (iv) своевременного обслуживания, а также возврата внутренних и внешних долгов и (v) предотвращению их дальнейшего увеличения. Одним из важнейших признаков стабильной макроэкономической ситуации является умеренный уровень инфляции национальной денежной единицы. Согласно данным Мирового Банка Республика Молдова за весь период реформирования (1990-2002 гг.) испытала целый ряд тяжелых финансовых потрясений. Среднегодовой индекс потребительских цен за вышеуказанный период составил 18,5%, а индекс цен на продовольственные товары – 110,5% [47]. Благодаря относительному сокращению темпов инфляции в последние годы (2001 г. - 2,5%; 2002 г. – 4,4%; 2003 г. – 15,6%; 2004 г. – 12,5% по сравнению с 1998г. – 18,3 %, 1999г. – 43,7 %, 2000г. – 18,4 %), общее состояние макроэкономической ситуации в Республике Молдова на современном этапе следует оценить как начало периода стабилизации.

В Королевстве Иордания стабильность национальной денежной единицы носит более четко выраженный и долгосрочный характер. Согласно данным Министерства планирования и международной кооперации Иордании индекс потребительских цен в данной стране с начала 1980-х годов постоянно снижается, составляя в 1980-90 гг. -5,7 %, а в 1990-2002 – всего 3,1 % годовых. При этом среднегодовой рост цен на продовольственные товары составил соответственно 4,7 и 3,4 % в год. По итогам 2003 г. уровень инфляции в Королевстве Иордания составил 2,3 %, а общий объем ВВП достиг 9,86 млрд. дол.США, что на 5,9 % превышает уровень 2002г. [35].

Создание благоприятного макроэкономического климата плюс открытость национальных экономик анализируемых государств процессу мировой интеграции способствуют росту инвестиционных потоков в обеих странах. Особенно необходим массивный приток инвестиций в национальную экономику Республики Молдова, где в период реформирования имела место широкомасштабная декапитализация практически всех отраслей. Среднегодовые темпы сокращения основных производственных фондов и других видов долгосрочных материальных активов по оценкам ВБ составили в Молдове в 1990-2002 в среднем около 12% в год.

На этом фоне достигнутые в последние несколько лет пусть даже относительно высокие проценты прироста собственных и внешних инвестиций не могут обеспечить незамедлительный рост объемов производства и уровня доходов населения. С целью дальнейшего стимулирования инвестиционных потоков Правительство и Парламент Республики Молдова ведут целенаправленную работу по улучшению не только макроэкономического, но и инвестиционного климата. Речь идет в первую очередь об уравнивании прав внутренних и внешних инвесторов, о предоставлении государственных гарантий недопущения дискриминационных действий в отношении иностранных инвесторов. Как уже было подчеркнуто ранее, данные меры предусмотрены, в частности, новой редакцией закона «Об инвестициях в предпринимательскую деятельность».

Уменьшение размеров основных производственных фондов в Королевстве Иордания наблюдалось в 1980-90 гг. со средним уровнем падения 1,9% в год. В последующий период (1990-2002 гг.) в этой стране наблюдается стабилизация и систематическое увеличение фондооснащенности производства (+0,3% в год). [48. стр.219].

Более наглядно размеры и источники происхождения инвестиционных потоков представлены в табл. 2.1.1.

Таблица 2.1.1.

*Динамика и источники формирования инвестиционных потоков [48. стр.307]*  
(в % от ВВП)

Страна (группы стран)	Инвестиции в основной капитал, всего:		в.т.ч. иностранных инвесторов	
	1990 г.	2002 г.	1990 г.	2002 г.
Республика Молдова	8,5	17,8	-	6,8
Группа стран с низким уровнем доходов *	3,0	4,4	0,5	1,7
Королевство Иордания	6,3	7,8	1,7	0,9
Группа стран со средним уровнем доходов**	6,8	12,4	1,0	3,7
Мировая экономика в целом	10,1	20,8	2,7	6,0

\* с уровнем доходов \$735 и меньше в расчете на одного жителя в год

\*\* с уровнем доходов \$736-2935 в расчете на одного жителя в год

Несмотря на относительно высокий (по удельному весу в общей стоимости ВВП) уровень инвестиций в Республике Молдова, восстановление дореформенных объемов производства (оказания услуг) за счет этих инвестиций следует ожидать не ранее 2010÷2015 гг.

С целью ускорения темпов возрождения экономики очень важную роль играет привлечение внешних инвестиций, однако этот процесс в последние годы замедляется не только в Республике Молдова, но и во всех развивающихся странах в целом.

Согласно исследованиям Всемирного Банка объем прямых внешних инвестиций в экономику развивающихся государств в 2002 г. снизился до уровня 152 млрд. долларов США, что составляет, по сравнению с 1997 г. (196 млрд. дол)

только 77,6% [55]. Снижение объемов портфельных инвестиций со стороны внешних инвесторов за последние 10 лет (1993 - 2002 г.) носит еще более четко выраженный характер, уменьшившись за указанный период с 50 до 14 млрд. дол. США или в 3,6 раза. Применительно к анализируемым государствам динамика изменения объемов инвестиций представлена в табл. 2.1.2. и на рис. 2.1.1. и 2.1.2.

Таблица 2.1.2.

*Динамика инвестиций в развитие частного бизнеса \**

Показатели бедных стран	Годы					
	1995	1999	2000	2001	2002	2003**
1	2	3	4	5	6	7
<b>Республика Молдова</b>						
Инвестиции в основной капитал, всего, млн. лей	844,8	1591,8	1759,3	2315,1	2804,2	2842,0
Из них за счет средств иностранных инвесторов, млн. лей	48,0	591,8	445,3	450,2	332,7	318,0
Удельный вес прямых иностранных инвестиций в общем их объеме, %	5,7	37,2	25,3	19,5	11,9	11,2
<b>Королевство Иордания ***</b>						
Инвестиции в основной капитал, всего, млн. дол. США	412,3	498,1	634,0	657,0	794,0	---
Из них за счет средств иностранных инвесторов	38,0	41,2	69,7	100,0	56,0	---
Удельный вес прямых иностранных инвестиций в общем их объеме, %	9,2	8,3	11,0	15,2	7,1	---

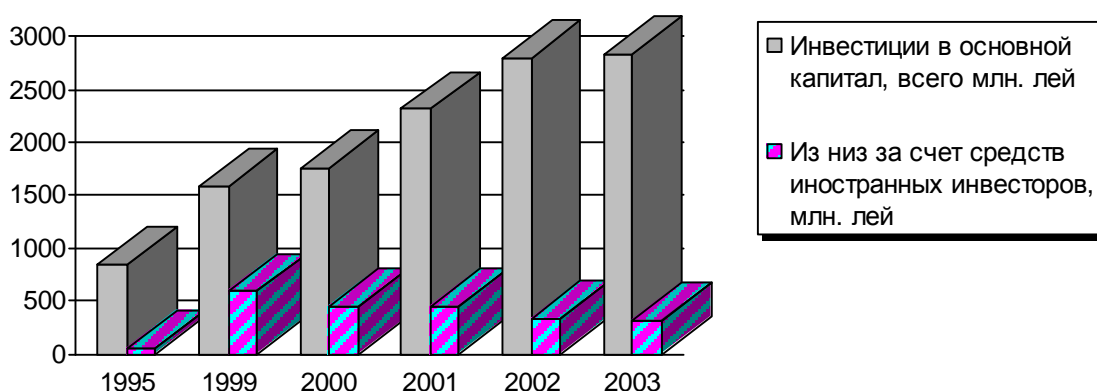
\* Статистический справочник. Республика Молдова. Департамент статистики и социологии. 2003 г., Кишинев, стр.465. табл.17.1.7.

\*\* Статистический справочник. Республика Молдова. Департамент статистики и социологии. 2004 г., Кишинев, стр.71,72

\*\*\* World Development Indicators, The World Bank, Washington. 2004. page. 254

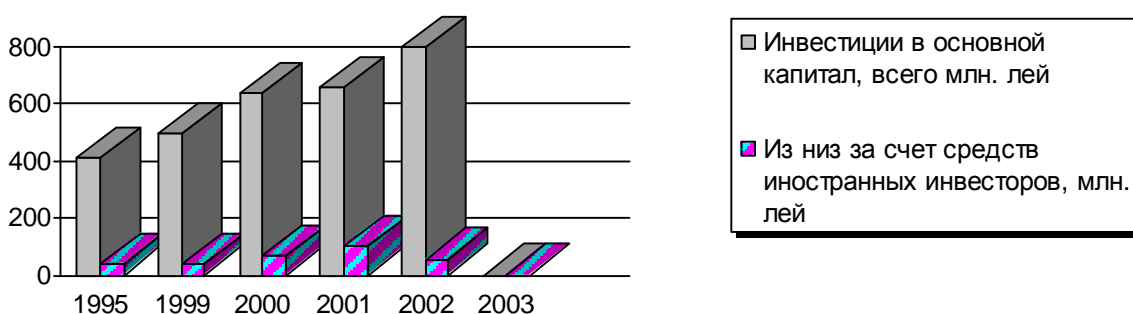
Как следует из приведенных в таблице 2.2 данных, несмотря на общий положительный характер развития инвестиционной деятельности в обоих государствах наблюдается четко выраженная тенденция сокращения внешних инвестиций. Вместо экспорта капитала в страны с развивающейся экономикой высокоразвитые государства предпочитают инвестировать в своей стране,

одновременно открывая все более широкий доступ импорту рабочей силы, зачастую пренебрегая соблюдением действующего законодательства. Общеизвестным является факт массового нелегального пребывания иностранных рабочих на территориях таких высокоразвитых государств как Германия, Италия, США и др.



**Рис. 2.1.1. Динамика инвестиций в развитие частного бизнеса в Республике Молдова в 1995-2003 гг.**

Наряду с активизацией инвестиционной деятельности важным моментом в развитии малого и среднего бизнеса является доступ к текущим кредитным ресурсам. Согласно имеющейся информации действующие системы кредитного обеспечения в анализируемых государствах являются достаточно стабильными и высокоэффективными



**Рис. 2.1.2. Динамика инвестиций в развитие частного бизнеса в Королевстве Иордания в 1995-2003 гг.**

В Республике Молдова основу кредитного обеспечения частного бизнеса составляют 16 коммерческих банков, 1 финансовая корпорация, 48 страховых компаний и 9 инвестиционных фондов.

Приходится констатировать, что реальную помощь частному бизнесу оказывают только коммерческие банки, страховые компании и предприятия микрофинансирования, учрежденные финансовой корпорацией „Pro-credit Moldova”.

Что касается инвестиционных фондов, их деятельность на рынке финансовых ресурсов Республики Молдова практически не ощущается. Основной причиной формального занятия данными фондами одной из ниш финансового рынка является полное отсутствие денег на счетах данных фондов и даже законодательно обусловленный запрет на осуществление прямых инвестиционных вложений в национальную экономику. Будучи созданными на основе Бонов народного достояния, и приватизировав за счет данных Бонов определенную часть действующих в тот период предприятий, инвестфонды имеют право осуществлять только так называемые „портфельные” инвестиции. Однако, они так и не смогли трансформироваться в мощные финансовые структуры и продолжают «перемалывать» те незначительные денежные поступления, которые иммобилизуют со счетов «подведомственных» им предприятий. Не создано в Республике Молдова до сих пор также ни одного пенсионного фонда, будь то частного или государственного [125].

Следует подчеркнуть, что практически все вышеперечисленные структуры действуют на корпоративной основе, демонстрируя (за исключением инвестиционных и пенсионных фондов) весьма динамичные положительные результаты (табл. 2.1.3. и рис. 2.1.3. – 2.1.4.).

Согласно имеющимся статистическим данным по состоянию на 01.07.2004, общий объем кредитного портфеля, действующих на территории Республики Молдова банковских учреждений, составил около 6,2 млрд. леев, или на 65,9 млн. леев больше, чем на начало года.



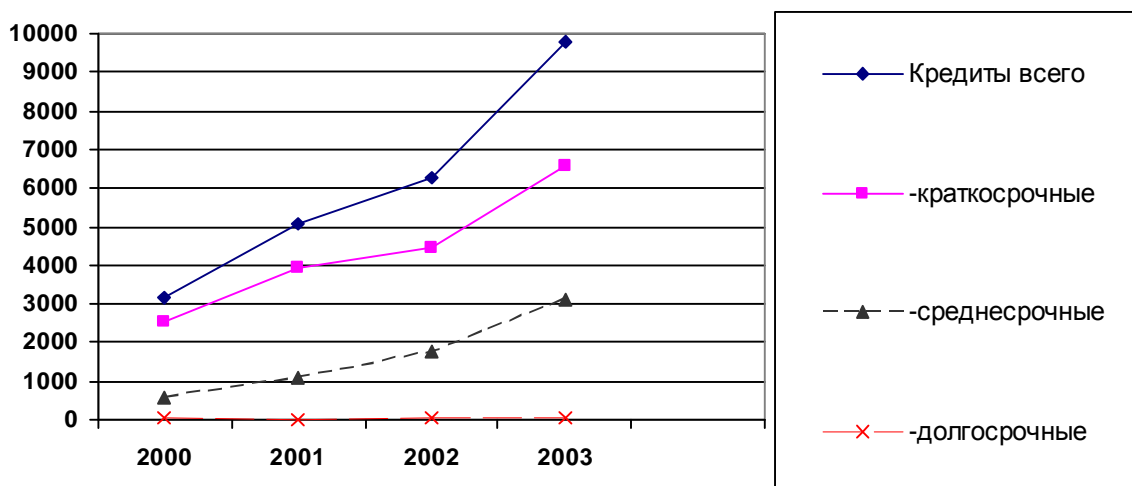
Таблица 2.1.3.

*Финансово-кредитная деятельность коммерческих банков Республики Молдова в 2000-2003 гг.\**

	(млн. лей)				
	2000	2001	2002	2003	2003 в % к 2000
1	2	3	4	5	6
Кредиты всего:	3170,9	5072,2	6273,9	9771,9	308,2
в том числе;					
- краткосрочные	2555,1	3947,1	4463,2	6600,3	258,3
- среднесрочные	562,8	1106,3	1762,2	3122,1	554,7
- долгосрочные	53,0	18,8	48,5	49,5	93,4
Чистый доход коммерческих банков	305,6	250,5	301,4	410,2	134,2

• Статистический справочник „Republica Moldova 2004”, Departamentul Statistică și Sociologie, Chișinău 2004, pag 97,

Наиболее высокими темпами в последние годы увеличивались кредиты кратко- и среднесрочного характера. Инвестиционные (долгосрочные) кредиты в указанный период не только не увеличивались, а наоборот – постоянно снижались, что указывает на присутствие элементов повышенного риска в финансировании долгосрочных, т.е. именно инвестиционных проектов. Примечательно, что столь динамичное увеличение объемов выделяемых кредитов имеет место при относительно высокой ставке кредитного процента (18-22%) в последние годы.



**Рис.2.1.2. Финансово-кредитная деятельность коммерческих банков Республики Молдова в 2000-2003 гг.**

Анализ показывает, что основными пользователями выделяемых кредитных ресурсов в Республики Молдова являлись отрасли с относительно короткими периодами обращения материально-денежных средств, в первую

очередь оптовая и розничная торговля, а также другие обслуживающие отрасли национальной экономики.

В то же время, крайне слабо финансировались основные товаропроизводящие отрасли национальной экономики анализируемых государств, в первую очередь промышленность и сельское хозяйство. Достаточно подчеркнуть, что сельское хозяйство Республики Молдова, которое производит 19,2% ВВП, получает всего 7,5 % кредитных поступлений. Несмотря на сезонный характер данного вида деятельности, что обуславливает высокую потребность аграрного сектора в периодических кредитных поступлениях, в среднем в расчете на 1 га сельхозугодий приходится только 173,1 лей полученных кредитов, что составляет не более 4-5 % от уровня текущих финансовых потребностей предприятий малого и среднего бизнеса в данной области [38].

Особую роль в развитии частного бизнеса Республики Молдова играет система так называемого микрофинансирования. Общеизвестным лидером на рынке микрокредитов является компания „ProCreditMoldova”, ранее известная как „MEC Moldova”. Учредителями компании являются «Европейский банк реконструкций и развития», «Международная финансовая корпорация», «Deon Foundation Western NIS Enterprise Fund» и Немецкий фонд развития „IMI” [109]. Действуя через разветвленную сеть кредитных ассоциаций и заемных кооперативов, расположенных преимущественно в сельской местности, представляя кредиты в кратчайшие сроки (в течение максимум 3-<sup>x</sup> дней) без предоставления залога, компания „ProCreditMoldova” добивается возврата кредитов на уровне 97%.

Структура кредитного портфеля компании отражает основные тенденции развития национальной экономики переходного периода. Около 50% займов приходится на торговлю, 25% - на услуги и 25% - на развитие товаропроизводящих отраслей, в первую очередь агропродовольственного сектора. Специалисты компании подчеркивают непрерывный рост доли сельского хозяйства в общей стоимости выделяемых кредитов.

За период существования (с 1999 г.) компанией выдано более 9000 кредитов на общую сумму 27 млн. дол. США. В настоящее время объем кредитного портфеля компании составляет около 9,0 млн. дол. США, а количество текущих кредитов достигло 4200. Однако специалисты компании оценивают емкость рынка микрокредитов в 90 млн. дол. США, т.е. в 10 раз больше. Отсюда необходимость наращивания финансового потенциала компании, привлечения на внутренний рынок других инвесторов, способных радикально улучшить ситуацию с обеспечением частного бизнеса доступными финансово-кредитными ресурсами.

Наряду с активным продвижением в Молдове микрофинансирования Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) предпринимает не менее активные меры по финансированию частного сектора в целом. В настоящее время общий объем инвестиций, реализованных ЕБРР в Молдове составляет 173,7 млн. евро. В целом по стране в различной стадии реализации находятся 27 инвестиционных проектов, завершение строительства которых обеспечит решение важных проблем национальной экономики, создание дополнительных рабочих мест и дальнейшее экономическое развитие государства. Кроме этого, значительная часть финансовых ресурсов ЕБРР направляется на кредитование частного сектора через систему совместного с местными коммерческими банками кредитования частного сектора. По словам директора ЕБРР по странам Юга Восточной Европы и Кавказа Оливера Дескампа генеральной линией европейского банка реконструкции и развития является стремление к тому „ ...чтобы как можно большее число экономических субъектов получило доступ к источникам долгосрочного кредитования” [69].

Помимо сезонного характера производства аграрный сектор отличается также высоким уровнем риска, свойственного данной отрасли. Однако объемы заключения страховых сделок, равно как и объемы страховых возмещений в целом по отрасли также не соответствуют общепринятым в мировой практике нормам, главным образом из-за отсутствия у фермеров финансовых возможностей заключать договора страхования.

По этой причине, а также в связи с резким удорожанием страховых услуг, обусловленное полным отсутствием на данном рынке государственных страховых компаний, в последние годы имеет место постоянное сокращение относительных и абсолютных размеров страхования сельскохозяйственной деятельности (табл. 2.1.4.).

Таблица 2.1.4.  
*Выплата страховых платежей и страховых возмещений в Республики Молдова в 2000-2003 гг.\**

	Поступления страховых платежей				Выплата страховых возмещений			
	2000	2001	2002	2003**	2000	2001	2002	2003**
Страховые платежи всего, млн. лей:	113,3	209,8	294,7	310,8	46,9	59,7	72,1	120,7
в том числе;								
- сельскохозяйственные предприятия	1,5	1,2	0,7	1,3	0,7	0,9	0,4	1,3
- предприятия прочих отраслей национальной экономики	30,5	36,0	27,4	34,7	2,3	9,9	4,0	3,0

\* Статистический ежегодник Республики Молдова, Кишинев, 2003б стр.679, табл. 20.17

\*\* Moldova în cifre „Culegere succintă de informație statistice” Chișinău, 2004, tab.23.10.

С целью радикального улучшения состояния дел в области страхования агробизнеса Правительством Республики Молдова был разработан проект закона „ О субвенционировании страховании производственных рисков в сельском хозяйстве”. Указанный закон был одобрен Парламентом Республики Молдова и вступил в силу с 1 января 2005г. [3]. В соответствии со ст. 23 (п.2) данного закона государство принимает на себя ответственность в субвенционировании 40% общей суммы страховых премий, подлежащих оплате производителями сельскохозяйственной продукции согласно заключенных договоров страхования по широкому спектру растениеводческой продукции, и также животных, птицы и пчелосемей. Принимая во внимание тот факт, что законом обусловлены процедуры страхования таких видов рисков, как полное или частичное уничтожение посевов в результате засухи, градобития, ливней и ураганов, заморозков, наводнений и других природных катаклизмов, а также учитывая резкое удорожание страховых услуг, имевшее место в результате разгосударствления и полной приватизации данного сектора финансового рынка,

субсидирование страхования рисков на уровне 40% обеспечит заметное оживление рынка страховых услуг, в первую очередь в сельской местности.

Сравнивая результативность действия финансово-кредитных систем Молдовы и Иордании за последние десятилетия, следует отметить значительный отрыв в уровнях удовлетворения кредитных потребностей указанных стран (табл.2.15.).

Таблица 2.1.5.

*Кредитование частного сектора* \*

(в % от ВВП)

	Кредиты частному сектору за счет внутренних источников		Кредиты частному сектору за счет иностранных источников	
	1990 г.	2002 г.	1990 г.	2002 г.
Республика Молдова	5,9	17,6	0,0	6,8
Группа стран с низким уровнем доходов	26,5	26,5	0,4	1,2
Королевство Иордания	72,3	73,5	0,9	0,6
Группа стран со средним уровнем дохода	42,9	62,2	0,9	2,8
Мировая экономика	97,5	118,1	1,0	2,0
Япония	195,1	175,3	0,1	0,2

\* World Development Indicators// The World Bank, Washington. 2004. table 5.1., page. 255

Располагая значительно более высоким финансовым потенциалом, кредитные институты Иордании обеспечивают покрытие в кратко - и средне-срочных кредитных ресурсах частного бизнеса на уровне 72-73% от среднегодового уровня ВВП. Однако и этот довольно высокий уровень значительно ниже среднемирового показателя (118,1%) и соответствующих уровней высокоразвитых государств (Япония – 175,3%; Швейцария – 159%; Гонконг – 150,1%; Голландия – 147,9%; Дания – 146,4%; Англия – 142,6%; США – 140,6%). Очевидно, что чем выше уровень кредитования частного бизнеса, тем шире и разнообразнее его возможности для решения многоплановых задач развития той или иной национальной экономики. Этим обусловлено необходимость дальнейшего неуклонного совершенствования финансово-

кредитных систем, обеспечения их динамичного роста, облегчения и ускорения процедуры доступа экономических агентов к финансовым ресурсам.

## **2.2. Анализ управления рынками трудовых ресурсов**

Наряду с активным воздействием на формирование рынка средств производства, рынка кредитных ресурсов, рынка капитала и др. процесс глобализации экономической деятельности самым непосредственным образом влияет также на характер развития мирового рынка труда. Согласно данным ООН к началу третьего тысячелетия свыше 175 млн. человек (примерно 3% населения планеты) осуществляли свою экономическую деятельность (т.е. проживали и работали) за пределами стран, в которых они родились [33]. Сравнивая этот показатель с более чем 1/3 экспортируемых товаров (от общемирового объема ВВП), либо с более чем 1/10 экспорта финансовых ресурсов, аналитики прогнозируют дальнейший рост миграционных процессов, в первую очередь, – экспорта рабочей силы из развивающихся в индустриально развитые страны.

Между тем влияние миграционных процессов на темпы развития национальных экономик бедных стран неоднозначно, а сам процесс массового экспорта рабочей силы представителями различных экономических школ оценивается противоречиво.

Признавая факт существенного увеличения валютных поступлений за счет «гастарбайтеров», соглашаясь с тем, что данные поступления способствуют макроэкономической стабилизации национальных денежных единиц развивающихся стран, большинство экономистов в то же время отмечают факт отвлечения наиболее активных, образованных и инициативных работников от участия в развитии собственного государства. Справедливо отмечается что, будучи воспитанными и обученными в стране-доноре рабочей силы, эти люди по достижении пенсионного возраста снова вернутся в эту страну и будут требовать пенсионного обеспечения. Однако вся (или почти вся) трудовая деятельность «гастарбайтеров» гипотетически может проходить в других странах.

Противоречие, возникающее между трудовым вкладом «гастарбайтера», его финансовым взносом в государственную казну и востребованными из этой казны ресурсами, приобретает все более острый характер.

Предпринимаемые во многих странах, включая Республику Молдова и Королевство Иордания, попытки разрешить данную проблему не увенчались успехом. Заработки «гастарбайтеров» практически не оказывают никакого влияния на доходную часть ни государственных, ни местных бюджетов соответствующих стран. Не осуществляется также никаких отчислений от этих заработков ни в фонд социального обеспечения, ни в фонд обязательного медицинского страхования, ни в какие либо другие фонды. Все эти отчисления на вполне законном основании остаются в стране-реципиенте рабочей силы. Как справедливо отмечают специалисты Института экономического развития и анализа (IDEA) «доходы от деятельности, осуществленной в другой стране, облагаются согласно законодательству другого государства и не могут облагаться дважды» [51]. Отсутствует также официально признанная статистика поступлений денежных средств от «гастарбайтеров», оценка объемов которых осуществляется в основном на базе опросов, проводимых общественными организациями либо фрагментарных данных Национального Банка Молдовы.

Между тем, удельный вес поступлений финансовых ресурсов в счет оплаты экспорта рабочей силы в общей стоимости ВВП анализируемых государств постоянно растет. Согласно данным Всемирного Банка за 2001 г. Королевство Иордания занимает второе место в мире по данному показателю (около 25%), а Республика Молдова 6<sup>ое</sup> место (около 15%) [33]. Еще более впечатляющими оказываются темпы роста данных поступлений. Согласно экспертным оценкам первый миллион долларов США молдавские «гастарбайтеры» заработали в 1995 г. В 2004 г. этот показатель по предварительным оценкам составил уже 600 млн. дол. США, т.е. – увеличился в 600 раз всего за 10 лет. Исходя из установленного на 2004 г. обменного курса (12 лей/1 дол. США) это равносильно 24,0% ВВП Республики Молдова, что значительно превышает показатель, рассчитанный по состоянию на 2001 г.

Абсолютные показатели численности и эффективности использования, а также динамика изменения состава трудовых ресурсов анализируемых государств за период с 1980 по 2002 гг. отражены в табл. 2.2.6.

Таблица 2.2.6.

*Численность трудовых ресурсов, уровень их занятости  
и эффективность использования\**

Показатели	Республика Молдова			Королевство Иордания		
	1980 г.	2002 г.	2002 г. в % к 1980 г.	1980 г.	2002 г.	2002 г. в % к 1980 г.
Численность населения всего, млн. чел:	4,0	4,3	107,5	2,2	5,2	236,4
-из них населения в трудоспособном возрасте	2,1	2,2	104,8	0,5	1,6	320,0
Уровень деторождаемости рожд./жен	2,4	1,4	58,3	6,8	3,5	51,5
Ожидаемая продолжительность жизни, лет	66	67	101,5	64	72	112,5
Уровень безработицы, %	-	7,3	-	-	13,2	-
<i>Структура занятости по отраслям национальной экономики, %.</i>						
- сельское хозяйство	-	51,0		-		
- промышленность	-	14,0		-		
- сфера услуг	-	35		-		
Уровень грамотности, % взрослого населения	99,0	100	1 проц. ед.	81,0	91,0	10 проц. ед.
ВВП в расчете на 1 жит. в год, дол. США	-	460	-	-	1760	-
ВВП паритетной покупательной способности, дол. США в расчет. на 1 жит. в год	-	1600	-	-	4180	-

\*/World Development Indicators, 2004 table 2.16, page 97.

Как следует из приведенных в таблице 2.2.6. данных, темпы воспроизводства рабочей силы в Республике Молдова практически равны нулю. Обусловлено это явление тем, что в среднем за 1980-2002 гг. среднегодовой прирост населения составлял только 0,3%, а на предстоящий до 2015 г. период вообще прогнозируется сокращение численности населения республики на 0,2% ежегодно.

В Королевстве Иордания за период с 1980 по 2002 гг. – среднегодовой прирост населения составлял 3,9%. В 2004 г. численность населения этой страны достигла 5323 тыс. чел. Прирост населения составил 2,5 %, а на период до 2015 г.



он прогнозируется на уровне 2,2% в год [32]. Примечательно, что аналогичные общемировые данные составляют соответственно 1,5 и 1,0%. При этом в странах, например, Европейского Экономического Сообщества они равны соответственно 0,3 и 0,0%.

Несмотря на относительно невысокий удельный вес сельского хозяйства в общей стоимости валового внутреннего продукта Республики Молдова (21,0% в 2002г. и 19,3% в 2003г.) [101. стр.326; 36], в этой отрасли традиционно занято свыше половины (51,0%) трудоспособного населения. Отличительной особенностью аграрного сектора Молдовы является низкий уровень производительности труда, а соответственно - низкий уровень доходов. В расчете на одного работника валовая добавленная стоимость в сельском хозяйстве в 2003 г. составила всего 6042 лея или 457,0 дол. США. В перерасчете на одного сельского жителя этот же показатель не превышает 2161 лей или 159,2 дол. США. Соответственно снижается и средний по стране показатель валового национального продукта (который для условий Республики Молдова принимается равным валовому внутреннему продукту) в расчете на одного жителя - 460 дол. США в год. Согласно статистическим данным Мирового Банка Республика Молдова находится в группе стран с низким уровнем дохода и по данному показателю занимает 164 место из числа 210 стран, подверженных анализу данной финансовой структурой.

С учетом паритетности покупательной способности национальной денежной единицы уровень доходов в расчете на одного жителя возрастает примерно в 3,5 раза (1600:460), однако рейтинг данного показателя при этом не улучшается, а наоборот становится еще хуже (173 место в мире).

Следует подчеркнуть, что массовый экспорт рабочей силы, в первую очередь, работников сельского хозяйства, где наблюдается самый низкий уровень оплаты труда, создает эффект «бумеранга», т.е. формирует своеобразный замкнутый круг.

Не находя применения своим трудовым навыкам, знаниям и способностям все большее количество сельской молодежи покидает родные места в поисках

работы за рубежом либо в крупных городах республики. С другой стороны, зная что самые трудоспособные кадры уже не могут быть вовлечены в процесс производства, местные сельскохозяйственные предприятия постоянно сокращают объемы производства наиболее трудоемких видов продукции, в первую очередь животноводческой, плодоовощной, винограда, табака, сахарной свеклы и др.

С целью недопущения дальнейшего ухудшения ситуации на рынке рабочей силы государству следует больше внимания уделять проблемам планирования и прогнозирования занятости населения, составление балансов наличия и потребности в рабочей силе, разработки нормативов совокупных затрат труда и др.

Расчет потребности в рабочей силе для сельскохозяйственных предприятий на основе нормативов совокупных затрат труда осуществляется по формуле:

$$П_{р.с.} = (O_{п.л.} \times H_{п.л.}) / V_{ф.} \quad (2.2.1.)$$

где:

$P_{р.с.}$  – расчетная потребность предприятия в рабочей силе на заданный период, чел.

$O_{п.л.}$  – планируемый объем производства продукции по видам (тонн).

$H_{п.л.}$  – прогнозируемые нормативы совокупных затрат труда на производство единицы продукции (чел.час./тонну)

$V_{ф.}$  - фактически располагаемый фонд рабочего времени одного работника в течение указанного периода (час).

Дополнительными источниками информации для расчета потребности в рабочей силе служат технологические карты на возделывание сельскохозяйственных культур (выращивание животных).

С целью более объективной оценки эффективности использования трудовых ресурсов Республики Молдова необходимо отметить, что действующие методики расчета не учитывают многие важные элементы формирования ВВП. Речь идет, в первую очередь, о теневом секторе национальной экономики, удельный вес которого по различным оценкам достигает 4/5 официально зафиксированного ВВП.

Так же не принимаются во внимание поступления финансовых средств от Молдавских «гастарбайтеров», обеспечивающих увеличение валового внутреннего продукта еще примерно на 25%. С учетом этих весьма объективных поправок общий уровень доходов в расчете на одного жителя республики составляет около 800-1000 дол. США в год, что соответствует 130÷135 месту в мировом рейтинге по данному показателю.

Королевство Иордания находится на более высоком уровне в данной таблице рангов. Обеспечивая получение свыше 1760 дол. США в расчете на одного жителя в год, национальная экономика Иордании находится на 112 месте в мире, что соответствует группе стран со средним уровнем дохода.

Оба анализируемые государства демонстрируют в последние годы довольно высокие темпы роста валового внутреннего (валового национального) продукта (табл. 2.2.7.)

Таблица 2.2.7.

*Темпы роста валового национального продукта [64]  
(2001-2002 гг.)*

Страны (группы стран)	ВНП в расчете на одного жителя (дол. США)	Темпы роста ВНП (%):	
		всего	в расчете на одного жителя
Республика Молдова	460	7,2	7,6
Группа стран с низким уровнем дохода*	430	4,0	2,1
Королевство Иордания	1760	4,9	2,0
Группа стран со средним уровнем доходов**	1850	3,1	2,3
Мировая экономика в целом	5120	1,9	0,7

\*с уровнем доходов \$735 и меньше в расчете на одного жителя в год.

\*\*с уровнем доходов \$736÷2935 в расчете на одного жителя в год.

Даже с учетом поправок на очевидно заниженную базу отсчета, характерную для стран с низким и средним уровнем дохода, оба анализируемые

государства являются фаворитами в своих группах по уровню темпов роста ВВП в последние годы, что указывает на эффективность использования, в том числе и трудовых ресурсов указанных стран.

В то же время относительно высоким остается и уровень безработицы в указанных государствах. Примечательно, что в Королевстве Иордания женщины сравнительно чаще оказываются вне поля занятости, что указывает на присутствие элементов так называемой гендерной дискриминации в этой стране (табл.2.2.8).

Таблица 2.2.8.

*Уровень безработицы в 2000-2002 гг.\**

% от общей численности  
трудоспособного населения

Страны (группы стран)	Безработные, всего	в том числе	
		мужчины	женщины
Республика Молдова	7,3	8,7	5,9
Группа стран с низким уровнем дохода	-	-	-
Королевство Иордания	13,2	11,8	20,7
Группа стран со средним уровнем доходов	4,9	-	-

\*Источник:[48. стр.51]

Несмотря на отсутствие полной статистической информации об уровне безработицы в странах с различным уровнем доходов, очевидным остается факт доминирования этого феномена в бедных странах при относительно умеренных показателях незанятости работоспособного населения в индустриально развитых государствах.

В Республике Молдова официально признанный уровень безработицы значительно ниже неофициального, фактически существующего. Речь идет о так называемой «латентной» - скрытой безработице, характерной, в первую очередь, для сельских жителей, наделенных земельными квотами, но лишенных рабочих мест, особенно в зимний период. По отдельным (экспертным) оценкам уровень скрытой безработицы достигает 30% от общей численности сельского населения в трудоспособном возрасте. В последние годы именно эта категория работников составляет основную часть мигрантов в поисках рабочих мест и приличных заработков за рубежом.

Более высокий, по сравнению с официально признанным, уровень безработицы в сельской местности Республики Молдова подтверждается также и другими аналитическими материалами. Согласно исследованиям, проведенным Всемирным банком в 1997 г. ниже официально признанного уровня бедности в сельской местности проживали 26,7% населения. Аналогичные исследования 2001 г. демонстрируют, что 22,0% населения республики (в основном сельские жители) располагают доходами меньше 1 дол. США в день, т.е. находятся за чертой бедности. [48. стр.55] Примечательно, что по итогам исследований последних лет коэффициент Gini остается примерно одинаковым как для Республики Молдова, так и для Королевства Иордания и составляет соответственно 36,2 и 36,4 (коэффициент Gini - равен 0 в случае совершенного равенства и равен 100 при совершенном неравенстве в распределении и потреблении товаров и услуг). [48. стр.63]

Сравнительно высокий уровень бедности в Республике Молдова обуславливает и значительный по удельному весу уровень населения, страдающего от недоедания. По результатам исследований 1999-2001 гг. этот показатель в Республике Молдова составляет 12% от общей численности населения, а в Иордании 6 %. Следует отметить, что для группы стран с низким уровнем доходов удельный вес населения, страдающего от постоянного недоедания составляет за указанный период примерно  $\frac{1}{4}$  часть или около 700 млн. чел. В группе стран со средним уровнем дохода численность населения, страдающего от недоедания составляет 10% или 273,8 млн. чел., а в мире в целом – свыше 1 млрд., чел. или около 17% населения земного шара [48. стр.100-102].

Следует подчеркнуть, что относительно высокий уровень бедности в Республике Молдова не следует относить исключительно за счет неудачного реформирования сельского хозяйства.

Наличие серьезных экономических проблем и необходимость их оперативного решения отмечались задолго до наступления радикальных перемен в отношениях собственности на средства производства, включая землю.

Так, в частности, в Постановлении Парламента Республики Молдова от 25 июля 1990 г. «Концепция перехода к рыночной экономике в Республике Молдова» подчеркивается необходимость осуществления радикальных структурных преобразований в национальной экономике с целью предотвращения дальнейшего ухудшения и без того сложного экономического положения государства [4].

В указанном Постановлении констатируется (i) наличие серьезных диспропорций на рынке потребительских товаров, (ii) непрерывный галопирующий рост цен на товары и услуги, (iii) ухудшение финансового состояния предприятий, (iv) нарушение денежного обращения и (v) резкое сокращение уровня эффективности производства. Констатируется, также, факт причинения национальной экономике Молдовы значительного ущерба по причине имевших место к тому времени забастовок.

Несмотря на предпринятые меры по обеспечению разгосударствления экономики и приватизации собственности, финансово – экономическая ситуация в течение десятилетнего периода (1990-2000 г.г.) практически не улучшилась, а наоборот становилась все хуже. Многие промышленные предприятия обанкротились и прекратили свою деятельность. В сельской местности из - за сокращения численности поголовья скота, уменьшения площадей многолетних насаждений, а также других интенсивных культур, требующих значительных затрат ручного и механизированного труда, количество рабочих мест сократилось на 25 – 30%.

Можно с уверенностью утверждать, что нынешний высокий уровень миграции сельских жителей в поисках рабочих мест за рубежом был инициирован задолго до начала радикальных преобразований в формах собственности и формах организации производства. И только по мере накопления стартового капитала (главным образом в виде относительно высоких заработков в странах Западной Европы), а также благодаря полученному опыту организации частного бизнеса в этих странах, начиная с 2000г., т.е. после

завершения основных этапов приватизации, в развитии национальной экономики Молдовы появляются первые признаки оживления и роста.

Наглядным подтверждением данного вывода является рост численности экономических агентов в последние годы, главным образом в частном секторе национальной экономики (табл.2.2.9.)

Таблица 2.2.9.

*Количество зарегистрированных хозяйствующих субъектов  
в Республике Молдова\** [115. стр.345; 116. стр.368]

(по состоянию на начало года)

	Годы			2004 г. в % к 1995 г.
	1995	2000	2004	
Зарегистрировано хозяйствующих субъектов, всего:	59721	103113	121634	203,7
В том числе субъекты по формам собственности;				
- публичной**;	2717	4390	4439	163,4
-частной;	56592	96097	113477	200,5
-смешанной (публичной и частной без иностранного капитала);	-	653	534	∞
-иностранной	-	718	1270	∞
-совместной (с участием иностранного капитала)	412	1255	1914	464,6

\*учтены только хозяйствующие субъекты, зарегистрированные в Национальном межадминистративном регистре Республики Молдова (RENIM)

\*\* Публичная собственность включает в себя государственные и муниципальные предприятия и организации.

Помимо зарегистрированных в RENIM предприятий и организаций в частном секторе Республики Молдова в 2003 г. функционировали около 560 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств, учет и регистрация которых осуществляется местными органами публичного управления (примэриями) [67]. В результате радикальных преобразований, произошедших в Молдове в последние 15 лет, удельный вес предприятий и организации публичного сектора, а также численность занятых в них работников и удельный вес оборота финансовых ресурсов сократились до 1-2 %. В частном секторе опережающими темпами развиваются иностранные и совместные (с участием иностранного капитала)

предприятия, объем финансового оборота которых в настоящее время составляет 1/10 часть от его общенационального уровня.

В качестве обособленного сегмента частного сектора выступают предприятия малого бизнеса. Согласно действующему в Республике Молдова законодательству (Закон № 619 – XV от 08.11.2001 г. «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Молдова № 112 – XIII от 20. 05.1994 г. о поддержке и защите малого бизнеса» [5] к числу предприятий малого бизнеса относятся предприятия со среднегодовой численностью от 10 до 50 человек и среднегодовым объемом чистых продаж до 10 млн. лей. Предприятия и организации численность занятых работников которых не превышает 9 человек, и годовая сумма чистых продаж составляет не больше 3 млн. лей, относятся к группе микропредприятий.

Из общей численности зарегистрированных в RENIM субъектов экономической деятельности к категории предприятий малого бизнеса относятся 22928 ед. или 18,8%. Почти половина (45,4%) предприятий малого бизнеса заняты в оптовой и розничной торговле, включая сферу автосервиса, ремонт бытовых товаров и предметов личного пользования. В структуре оборота финансовых ресурсов удельный вес торговли и ремонтных услуг составляет 60,0%.

В отраслях промышленности, капитального строительства и сельского хозяйства занято только 5352 или 23,3% предприятий малого бизнеса, и удельный вес оборота финансовых ресурсов данных предприятий в названных отраслях составляет всего 23,7% от их общего объема по предприятиям малого бизнеса [116. стр.368-369].

### **2.3. Влияние глобальных интеграционных процессов на развитие частного бизнеса Республики Молдов и Королевства Иордания**

Несмотря на относительно низкий уровень доходов в расчете на одного жителя Республика Молдова и Королевство Иордания являются полноценными членами глобальной экономической системы и принимают активное участие в



развитии политических, экономических, социальных, культурных и др. видов деятельности мирового содружества.

В этом контексте особо важное значение приобретает исследование характера воздействия мировых интеграционных процессов на динамику развития национальных экономик анализируемых государств в целом и на характер развития частного бизнеса указанных государств в частности.

В наиболее обобщенном виде уровень интеграции Республики Молдова и Королевства Иордания в мировую социально-экономическую систему отражается их участием в примерно 300 региональных и мировых структурах различного профиля из около 500 существующих в настоящее время.

С точки зрения экономической интеграции в качестве наиболее значимых глобальных структур выступают Всемирный Банк (ВБ), Международный Монетарный Фонд (МВФ), Мировая Организация Труда (МОТ), Всемирная Торговая Организация (ВТО), Организация по Продовольствию и Сельскому хозяйству (ОПСХ), Организация Экономической Кооперации и Развития (ОЭКР) и др. Наряду с этими общепризнанными мировыми лидерами в области финансов, труда, торговли и т.д. на развитие национальных экономик анализируемых государств очень большое влияние оказывают транснациональные компании и корпорации, а также региональные экономические образования, действующие в соответствующих областях на континентальном и межконтинентальном уровне.

Признавая важность общемирового интеграционного процесса, отдавая должное его безальтернативности, практически все страны третьего мира стремятся как можно полнее интегрироваться в мировую экономику, принять участие в мировом разделении и специализации труда, занять наиболее приемлемую нишу на глобальном рынке товаров, услуг, труда, капитала и т.д. в соответствии с имеющимися потенциалом и возможностями.

В наиболее полной форме процесс интеграции экономических агентов анализируемых государств в мировую экономическую систему отражается через динамику развития внешней торговли (табл. 2.2.10.).

Поскольку в структуре импорта удельный вес машин и оборудования как в Республике Молдова, так и в Королевстве Иордания не превышает 14-15%, большую часть импорта составляют объекты текущего производственного (энергоносители, сырье, материалы) либо конечного бытового (продовольствие, текстиль, обувь и т.д.) потребления.

Таблица 2.2.10.

*Динамика объемов внешнеторгового оборота [115. стр.557-570; 42]*

*тыс. дол США*

Показатели	Годы				
	1995	2000	2001	2002	2003
1	2	3	4	5	6
<b>Республика Молдова</b>					
Экспорт, всего	745500	471466	568127	643897	790297
Импорт, всего	840700	776416	892675	1038570	1402841
в т.ч., машин и оборудования	104400	98600	128000	152400	193500
Сальдо	-95200	-304950	-324548	-394673	-612544
Уровень покрытия импортных поступлений экспортными поставками, %	88,7	60,7	63,6	62,0	56,3
<b>Королевство Иордания*</b>					
млн. дол США					
Экспорт, всего	-	3581,4	3824,0	4338,6	4551,0
Импорт, всего	-	5870,7	6103,8	6320,3	6758,9
Сальдо	-	- 2289,3	- 2279,8	- 1981,7	- 2207,9
Уровень покрытия импортных поступлений экспортными поставками, %	-	61,0	62,7	68,7	67,3

\* <http://www.gov.jo>.

\*\* <http://www.dos.gov.jo>.

Обе указанные группы импорта не способствуют развитию национальных экономик указанных стран, в лучшем случае они обеспечивают их стабильное функционирование.

Являясь членами Всемирной Торговой Организации, оба указанные государства неукоснительно выполняют требования указанной мировой структуры. В то же время установленные договором о вступлении в ВТО предельные (максимальные) таможенные тарифы нельзя назвать иначе как чисто символическими. Из общего количества 2667 ед. тарифных групп (тарифных позиций) согласно закону «О таможенном тарифе на импорт в Республику

Молдова» 964 товарных групп или 36,1% вообще не облагаются таможенными тарифами, 1252 товарных групп облагаются тарифами от 4 до 10% (в среднем 4,4%) и только 451 товарная группа облагается тарифами в размере 10% и выше, в среднем 15,4% [6]. Средний уровень таможенного тарифа по всей номенклатуре импортируемых товарных групп составляет, согласно указанному закону - 4,67%, что по-существу делает внутренний рынок Республики Молдова совершенно незащищенным перед массированным проникновением на него товаров практически со всего мира. Особенно следует отметить тот факт, что эти тарифы ниже аналогичных в соседних странах в среднем на 30-50 %. [12. стр.89]. Следствием подобной экспансии импортной продукции является резкое сокращение объемов производства многих видов собственных товаров и банкротство целого ряда промышленных предприятий, включая заводы по производству цветных телевизоров, стиральных машин, морозильников и другой бытовой техники.

Основываясь на результатах проведенного анализа можем сделать вывод, что вслед за индустриальными предприятиями аналогичная участь ожидает и сельскохозяйственное производство Республики Молдовы. Будучи практически полностью лишенным субсидий и других форм финансовой поддержки, практикуемой индустриально развитыми государствами, не имея соответствующей таможенной защиты, местные производители сельскохозяйственного сырья и продуктов его переработки практически не в силах противостоять все возрастающему объему импорта агропродовольственных товаров (таблица 2.2.11.)

По группе товаров „Живые животные и продукты животного происхождения” Республика Молдова в 2001-2002 гг. оказалась в состоянии нетто-импортера. Наряду с необходимостью принятия радикальных мер по возрождению собственного товарного производства животноводческой продукции такое состояние в немалой степени обусловлено скоропалительным и недостаточно аргументированным вступлением Республики Молдова в ВТО.

Таблица 2.2.11.

*Экспортно-импортные операции с агропродовольственными товарами в Республике Молдова \**

тыс.дол. США

Показатели	Годы					2003 в % к 1999 г.
	1999	2000	2001	2002	2003	
<b>Экспорт агропродовольственных товаров (в среднем за год)</b>						
1. Живые животные и продукты животного происхождения	29305,9	22793,6	18274,6	15286,7	28598,2	97,6
2. Продукты растительного происхождения	68080,8	65857,0	79098,4	106067,5	91268,0	134,1
3. Жиры и масло животного или растительного происхождения	2464,1	3868,1	8587,6	16819,7	28897,4	в 11,7 раз
4. Готовые пищевые продукты, алкогольные и безалкогольные напитки, табак	197454,2	198433,4	251683,3	267363,6	314341,0	159,2
5. Парфюмерно-косметические товары	1273,6	2767,8	2777,2	1779,2	3001,0	в 2,4 раза
6. Кожевенное сырье, кожа, мех и изделия из них	12827,6	13056,7	11457,4	23353,6	44810,0	в 3,5 раза
<b>ВСЕГО ЭКСПОРТ</b>	<b>311406,2</b>	<b>306776,6</b>	<b>371878,5</b>	<b>430670,3</b>	<b>510915,6</b>	<b>164,1</b>
<b>Импорт агропродовольственных товаров (в среднем за год)</b>						
1. Живые животные и продукты животного происхождения	6493,3	10744,5	23881,1	23857,4	24828,2	в 3,8 раза
2. Продукты растительного происхождения	11140,8	25345,6	37642,3	43467,1	82273,4	в 7,4 раза
3. Жиры и масло животного или растительного происхождения	2008,8	2410,2	3010,8	7065,7	5500,8	в 2,7 раза
4. Готовые пищевые продукты, алкогольные и безалкогольные напитки, табак	18378,2	71233,9	78865,9	72634,9	91871,9	в 5,0 раза
5. Парфюмерно-косметические товары	2637,2	4254,8	5740,9	9408,7	15588,0	в 5,9 раза
6. Кожевенное сырье, кожа, мех и изделия из них	2618,0	2458,3	3818,9	16230,0	36311,3	в 13,9 раза
<b>ВСЕГО ИМПОРТ</b>	<b>43276,3</b>	<b>116447,3</b>	<b>152959,9</b>	<b>172663,8</b>	<b>256373,6</b>	<b>в 5,9 раза</b>
Коэффициент покрытия экспортом импортируемых агропродовольственных товаров	7,20	2,63	2,43	2,49	1,99	27,6

\* Рассчитано на базе данных табл. 19. Г.14 и 19.Г.15 Статистического ежегодника Республики Молдова за 2004 г.

Факты наличия дискриминационной практики массовых внешних интервенций глубоко дотированной агропродовольственной продукции на рынки развивающихся стран признаются и самой организацией ВТО. Так в своем ежегодном отчете специалисты ВТО отмечают, что субсидии богатых стран, в частности сельскохозяйственному производству по - прежнему разрушают

ведущую идею данной организации, а именно – обеспечение свободного ценообразования на основе спроса и предложения и создание конкурентоспособной маркетинговой среды.

По данным ВТО, только США в 2001 г. субсидировали своих аграрных производителей на общую сумму в 88,0 млрд. долл. США. Субсидии фермерам Европейского Экономического Сообщества в 2001 г. достигли 1,4 % от общей стоимости ВВП и составляет свыше в 89 млрд. долл. США. В целом по всем странам Организации Экономической Кооперации и Развития (Organization for Economic Cooperation and Development, OECD) объем субсидий одному только аграрному сектору составил в 2001 г. – 311 млрд. долл. США, что составляет 1,3% от ВВП данной организации [49; 21].

Согласно классификации Всемирного Банка, Республика Молдова по состоянию до 2002 г. относились к числу 34 государств с низким (менее 745 долл. США валового национального дохода в расчете на душу населения в год) уровнем дохода и высоким уровнем внешней задолженности (*severely indebted*). Королевство Иордания по данной классификации относится к группе из 13 государств с высоким уровнем внешних долгов, но со средним уровнем доходов (*GNI per- capita between \$746 and \$9205*) [44].

Естественно, что при указанном уровне доходов, будучи обязанной выплачивать проценты по внутренним и внешним долгам, своевременно и в полном объеме возвращать полученные в годы неудачных реформ кредиты, Республика Молдова практически не в состоянии субсидировать собственное сельское хозяйство наравне с богатыми государствами. К этому следует добавить, что в отличие от индустриально развитых стран, в которых удельный вес сельского хозяйства в ВВП составляет не более 3-4%, в Республике Молдова этот показатель достигает (по итогам 2003 г.) 19,3%. Естественно, за счет оставшихся 4/5 частей национальная экономика не в состоянии субсидировать аграрный сектор в сопоставимом с индустриально развитыми государствами объеме даже в условиях отсутствия внешних и внутренних долгов государства.

Несмотря на это, в последние годы принимаются меры по обеспечению финансовой поддержки аграрного сектора со стороны государства. Так, в 2002г. на эти цели было выделено 11,2 млн. леев (0,05% от ВВП), в 2003 г. – 27,9 млн. леев, что составляет 0,1 % ВВП [78]. В 2004 г. объем субсидий с/х-ву по различным направлениям составил 87,5 млн. лей, что составляет 0,3% ВВП [105].

Парадоксальность ситуации заключается в том, что не желая радикально сократить поток субсидий собственным фермерам, богатые страны идут по тупиковому пути. Оказывая бедным странам гуманитарную помощь, экспортируя на рынки этих стран высокодотированные агропродовольственные товары, индустриально развитые страны постоянно истощают свои природные, в основном невозобновляемые, ресурсы. При этом как гуманитарная помощь, так и экспорт продовольствия по символическим (дотированным) ценам не могут быть охарактеризованы иначе как „рыба вместо удочки”. Но данный подход никак нельзя назвать ни рыночным, ни долгосрочным, ни экономически обоснованным.

Вот почему следует признать совершенно справедливой позицию тех экономистов [117; 118], которые выступают за радикальное сокращение аграрных субсидий в индустриально развитых странах и увеличение инвестиций в развивающиеся страны. Не прекращающаяся вот уже много лет дискуссия по поводу сокращения многомиллиардных субсидий американским фермерам южных штатов на производство хлопка является наглядным подтверждением особой актуальности проблемы субсидирования сельского хозяйства в богатых странах. Однако в целом указанная проблема по-прежнему далека от своего разрешения. Простым следствием этого вывода является крайне негативная тенденция постоянного снижения уровня покрытия экспортом импортируемых продовольственных товаров. Если в 1999 г. в расчете на 1 лей импорта этих товаров Республика Молдова экспортировала 7,2 лей, то в 2003 г. этот показатель составил только 1,99 лей или в 3,6 раза меньше.

Примечательно, что столь отрицательная динамика экспортно-импортного соотношения не характерна для двусторонних экспортно – импортных операций

между Республикой Молдова и Королевством Иордания. Несмотря на сравнительно незначительные абсолютные объемы торговых отношений между этими двумя странами следует констатировать стабильный рост экспортных поставок в Иорданию многих видов товаров, в первую очередь агропродовольственной продукции. Размеры внешнеторговых связей Республики Молдова и Королевства Иордании, а также динамика этих связей отражены в таблице 2.2.12.

Таблица 2.2.12.

*Внешнеторговый оборот между Республикой Молдова и Королевством Иордания в 1999-2003 гг.\**

тыс. дол. США

	Годы					2003 в % к 1999 г.
	1999	2000	2001	2002	2003	
Экспорт из Республики Молдова	696,7	1428,3	1363,3	2127,8	1811,0	260,0
Импорт в Республику Молдова	19,4	28,0	0,7	81,3	0	0
Общий объем экспортно-импортных операций между Республикой Молдова и Королевством Иордания	716,1	9456,3	1364,0	2209,1	1811,0	252,8

\* Статистического ежегодника Республики Молдова, 2004 г., табл. 20.1.11. и 20.1.12.

Не располагая собственными инвестициями и желая ускорить темпы развития национальных экономик, создать новые рабочие места и существенно повысить уровень жизни населения, анализируемые государства активно используют внешние кредиты как альтернативный источник финансирования собственных девелоперских программ. Наряду с определенными положительными результатами прямым следствием подобной финансово-кредитной политики данных государств является рост уровня их внешней задолженности, увеличение затрат национальных бюджетов на выплату дивидендов в счет обслуживания накопившихся долгов, а также повышение уровня риска в отношении состояния неплатежеспособности. Следует отметить, что оба анализируемые государства в разное время уже испытали на себе объявленное их кредиторами состояние неплатежеспособности (дефолта).

Республика Молдова была объявлена в состоянии дефолта в июне месяце 2002 г., в связи с несвоевременным возвратом 75 млн. дол. США, занятых у

частных инвесторов под так называемые „евробоны”, эмиссия и размещение которых состоялись в 1997 г.

Королевство Иордания объявлялось в состоянии «дефолта» в сентябре и ноябре 1989 г., а также в декабре 1993 г., когда финансовый кризис государства был разрешен путем реструктуризации долга в 7,36 млрд. дол. США [27].

Постоянная угроза возникновения состояния «дефолта» Республики Молдова отражена в докладе Европейского банка реконструкции и развития [18]. Как отмечают местные информационные источники «...отсутствие у Республики Молдова программы сотрудничества с МВФ усиливает угрозу «дефолта», что очень больно ударит по её еле держащейся на ногах экономике» [103].

Состояние внешней задолженности национальных экономик Молдовы и Иордании более детально отражено в таблице 2.2.13.

Таблица 2.2.13

*Внешние долги Молдовы и Иордании в 1990-2002 гг.\**

	Годы		2002 в % к 1990
	1990	2002	
<b>Республика Молдова</b>			
Внешние долги всего: млн. дол. США	-	1349	∞
В том числе долгосрочные долги;	-	1126	∞
Из них – под гарантию государства;	-	846	∞
Частных экономических агентов (без гарантии государства)	-	280	∞
<b>Королевство Иордания</b>			
Внешние долги всего: млн. дол. США	8333	8094	97,1
В том числе долгосрочные долги;	7202	7076	98,3
Из них – под гарантию государства;	7202	7076	98,3
Частных экономических агентов (без гарантии государства)	-	-	-

\*World Development Indicators, 2004, table 4.16.page 243.

Как следует из вышеприведенных данных Республика Молдова в отличие от Королевства Иордания до начала 1990 г. (дореформенный период) практически не имела внешних долгов. Из общей суммы внешней задолженности 83,5% в настоящее время составляют долгосрочные долги (10 лет и выше) на относительно выгодных условиях (средняя годовая ставка не превышает 1%). Внешние долги Республики Молдова (включая долги под гарантию государства) по состоянию на конец 2002 г. составляют 846 млн. дол. США или 62,7% от общей суммы внешней задолженности.



Королевство Иордания располагает более давней практикой заимствования финансовых ресурсов у внешних кредиторов. Примечательно, что сумма внешней задолженности сохраняется на относительно стабильном уровне и полностью контролируется (гарантируется) государством. Свыше 87,4% от общей суммы внешней задолженности Королевства Иордания составляют долгосрочные долги, полученные на общепринятых для подобных кредитов условиях.

Начиная с 2002 г. после успешной реструктуризации долгов по „евробонам“, Республика Молдова согласно классификации Мирового Банка отнесена к группе из 38 стран с умеренным (*moderately indebted*) уровнем внешней задолженности. Королевство Иордания в настоящее время относится к числу 39 стран мира с высоким (*severely indebted*) уровнем задолженности. Относительные, в расчете на единицу ВВП, на одного жителя и т.д. показатели внешней задолженности указанных государств отражены в таблице 2.2.14.

Таблица 2.2.14.

*Относительные показатели внешней задолженности [48 стр.245]*

Показатели	Республика Молдова	Королевство Иордания		
	2002 г.	1990 г.	2002 г.	2002 г. в % к 1990 г.
Удельный вес общего внешнего долга в:				
- стоимости ВВП;	79	207,3	84,0	-123,3 проц. ед.
- объеме экспорта товаров и услуг;	126	334,3	165,0	-169,3 проц. ед.
Величина внешнего долга в расчете на одного жителя, всего-дол. США	337,3	2252,2	1618,8	71,9
В том числе величина государственного долга	211,5	1946,5	1415,2	72,7

В целом по группе стран с низким уровнем дохода сумма внешних долгов в расчете на одного жителя указанных стран в 2002 г. составила 210 дол. США, что практически сопоставимо с аналогичным показателем для Республики Молдовы в части государственного долга. Для группы стран со средним уровнем доходов этот показатель равен 663,7 дол. США, а значит, аналогичный показатель для Королевства Иордания превышает среднюю величину соответствующей группы в 2,1 раза.

## **ГЛАВА III. Пути совершенствования системы управления частным сектором на основе экономических методов**

### **3.1. Создание благоприятных социально-экономических условий для развития частного предпринимательства**

Разработка качественно новых направлений и форм управления частным сектором на основе экономических методов предполагает выявление, в первую очередь, субъектов и объектов управленческих воздействий. С точки зрения общей теории менеджмента метод управления «...это совокупность способов целенаправленного воздействия на работников и производственные коллективы предприятий для обеспечения их деятельности в процессе достижения поставленных целей с учетом требований рынка» [19].

В условиях глобализации экономической деятельности количественные и качественные параметры субъектов и объектов управления существенно отличаются от аналогичных характеристик доглобализационного периода. Важнейшим из этих отличий является тот факт, что государство, сохраняя за собой статус одного из важнейших субъектов управления, одновременно становится и его объектом. Таким образом, наряду с (i) рядовыми гражданами (физическими лицами), как потенциальными предпринимателями, (ii) предприятиями и организациями (юридическими лицами), а также (iii) отраслями, как совокупностью предприятий и организаций родственных видов деятельности, субъектом управленческих воздействий в условиях глобализации является и (iv) само государство.

Объектом управления являются (i) менеджеры (физические лица), (ii) коллегиальные органы управления для корпоративных структур, (iii) государство (в лице соответствующих министерств и ведомств), а также (iv) различные надгосударственные структуры, призванные обеспечить создание гармоничной и процветающей глобальной экономической системы, либо ее региональных (континентальных) фрагментов.

Действенность метода управления и его результативность в каждом конкретном случае предопределяется адекватностью поощрения (материального, морального, социального, психологического, физического и т.д.), а также неотвратимостью наказания. С этой точки зрения все ранее перечисленные экономические методы управления (см. прил. I), равно как и механизмы (инструменты) их реализации, могут быть поделены на (i) поощрительные, (ii) карающие и (iii) нейтральные (организующие, советующие и т.д.). Анализируя комплекс экономических методов управления частным бизнесом, применяемых государствами Республика Молдова и Королевство Иордания, необходимо отметить, в первую очередь, весьма ограниченный характер данного комплекса. Во вторых, следует подчеркнуть, что данный комплекс в обоих анализируемых государствах носит четко выраженный «карающий» характер. С известными исключениями в нем практически полностью отсутствуют не только «поощрительные», но даже «нейтральные», т.е. организующие, направляющие, консультирующие и другие аналогичные механизмы и инструменты воздействия на процесс экономической деятельности.

Прямым следствием столь одностороннего, преимущественно запретительского, подхода к проблеме выбора методов управленческих воздействий на частный бизнес является стремление многих потенциальных инвесторов избегать инвестиций в реальный (легализованный или, по-другому, транспарентный) сектор экономики. Аналогично поступают и многие квалифицированные менеджеры, предпочитающие действовать в составе теневых структур, т.е. практически нелегально, либо вообще эмигрировавшие в поисках рабочих мест за рубежом.

В контексте вышеизложенного особенно следует подчеркнуть, что в структуре национальных экономик анализируемых государств удельный вес теневого сектора (по экспертным оценкам) достигает 75-80% от общего, т.е. официально зарегистрированного объема ВНД. Примерно половина этого удельного веса приходится на долю криминального сектора, основными сферами деятельности которого принято считать контрабанду товаров и услуг, торговлю

наркотиками, производство фальсифицированных изделий и другие виды деятельности, осуществляемые в нарушение действующего законодательства. Столь значительный удельный вес теневой экономики и особенно ее криминального сектора подтверждается не только местными экспертами, но и исследованиями финансово-экономических структур Совета Европы. В одном из недавних докладов этой организации подчеркивается, что в Республике Молдова 80% экономики находится в тени [93].

В составе теневого сектора национальной экономики, деятельность которого хоть и не учитывается органами государственной статистики, а также практически не подлежит налогообложению (ввиду своего скрытого характера и в силу крайне незначительных объемов сделок), деятельность криминальных структур следует оценивать как наносящую вред обществу и отдельным физическим (юридическим) лицам. Данная деятельность составляет объект уголовного преследования, а ее исследование не является целью настоящей работы.

Следует, однако, подчеркнуть, что действующие законодательства анализируемых государств включают в категорию «теневых» все структуры, остающиеся за пределами легального (транспарентного) сектора. Другими словами, в преобладающем большинстве случаев под «теневыми» подразумеваются в первую очередь и почти исключительно – «криминальные» структуры. Отсюда и логически обоснованная необходимость решительных, главным образом – «карающих», мер противодействия и даже борьбы с теневой экономикой. Приходится только сожалеть, что зачастую эта борьба ориентирована не против криминального сектора, а главным образом, именно против теневых структур. Более того, исходя из предположения, что «теневая» экономика представлена исключительно криминальными элементами (что совершенно ошибочно), отпадает и необходимость «нейтральных» и даже «поощрительных» методов управления экономическими агентами, действующими в теневой сфере. Между тем, логика развития частного бизнеса почти без исключений предполагает наличие этапов его зарождения,

становления, функционирования и отмирания. Как правило, начальные стадии формирования частных экономических агентов проходят «в тени» или, по крайней мере, они никак и нигде не афишируются. Облегчить предпринимателям выход из теневого сектора, создать наиболее оптимальные условия для легализации теневого бизнеса – вот главная задача государственных структур, ответственных за экономическое развитие страны. Как правило, обычным является обратное – повсеместное ущемление интересов мелких предпринимателей. Отсюда и изобилие «наказующих» методов управления частным бизнесом и практически полное отсутствие мер и мероприятий «нейтрального» и «поощрительного» характера.

Следующей, но не менее важной, характеристикой действующего комплекса экономических методов управления частным сектором является бесспорный приоритет, а во многих случаях неприкрытый диктат надгосударственных структур управленческого воздействия, в первую очередь МВФ, ВБ, ВТО и др. Примечательно, что многие из этих экономических структур зачастую действуют не только экономическими, но и чисто административными методами. Узурпировав право принятия решений, указанные и целый ряд других международных финансовых, коммерческих и т.п. структур не несут никакой ответственности за результаты их практической реализации. Естественно, что вина за отсутствие успехов либо полные провалы в экономическом развитии государств - реципиентов (в основном стран третьего мира) каждый раз ложится на плечи их правительств, законодателей, экономических агентов и просто рядовых граждан этих стран.

Следствием данных действий является все возрастающий разрыв в уровнях дохода в расчете на душу населения в указанных государствах и группе стран – доноров, являющихся основными учредителями мировых финансовых структур. Все это противоречит базисному принципу процесса глобализации, а именно - созданию гармоничной, динамично развивающейся экономической системы с ярко выраженными тенденциями постепенного выравнивания уровней дохода и уровней жизни в богатых и бедных государствах. Бесспорными признаками

неадекватности действий надгосударственных управленческих структур и обозначенных целей глобального экономического развития являются (i) повсеместное сокращение портфельных и прямых внешних инвестиций в страны «третьего мира», (ii) увеличение численности легальных и нелегальных мигрантов из развивающихся государств в поисках рабочих мест, (iii) постоянное увеличение внешнеторгового дефицита развивающихся стран и, соответственно, рост их долгового бремени, а также (iv) высокий удельный вес субвенций и субсидий, предоставляемых богатыми странами в качестве поддержки собственного производства и в первую очередь аграрного сектора, значительная часть продукции которого затем экспортируется в страны третьего мира, ухудшая и без того плачевное финансово - экономическое состояние местных производителей.

Перечень внутренних и внешних проблем и препятствий, возникающих на пути развития частного бизнеса, не исчерпывается вышеупомянутыми примерами. Одним из основных направлений их разрешения, в равной степени характерным как для Республики Молдова, так и для Королевства Иордания, является формирование рациональной институциональной структуры частного бизнеса указанных государств. При этом основой рационализма, его исходной позицией следует считать не внутригосударственные интересы, то есть интересы динамичного развития конкретной национальной экономики, а общемировой интерес, достижение гармоничного развития интегрированной глобальной экономики на основе научно-обоснованного, всесторонне аргументированного общемирового разделения и специализации труда.

Столь масштабная постановка проблемы формирования рациональной институциональной структуры общемирового частного бизнеса впервые была заявлена на Шанхайской Конференции, посвященной проблемам искоренения бедности в странах третьего мира, проходившей в мае 2004 г. На примере таких стран азиатского континента как Китай, Индонезия, Корея и Малайзия были наглядно доказаны приоритет и перспективность формирования качественно новой институциональной структуры частного сектора национальных экономик

указанных стран. Было подчеркнуто, что развитие экономики без новых структурных образований – это миф. Лозунг конференции – «...развитие через создание новых первичных ячеек производства и обслуживания» [39]. Несмотря на очевидную многоплановость данной задачи и сложность ее разрешения, в качестве научной проблемы она выглядит не просто актуальной, но уже давно назревшей. Дальнейшее игнорирование столь очевидной необходимости, каковой является согласованное в общемировом масштабе дальнейшее развитие производительных глобальных сил, просто недопустимо, ибо отсутствие гармонии этого развития имеет только одну альтернативу - дисгармония, столкновение интересов, возникновение конфликтных ситуаций в любой форме их проявления. Современное состояние мировой цивилизации изобилует такого рода примерами. Несмотря на это, очень мало делается для выявления истинных причин их возникновения. В основном обсуждаются меры борьбы со следствиями, а это не может привести к положительным результатам.

Надежды на стихийное, пущенное на самотек, никем и ничем не управляемое формирование некоторого, единственного по своей природе, оптимального и всеми восхваляемого варианта развития мировой экономической системы, способного оправдать вековые ожидания человечества, являются не чем иным как самообманом. Прямым следствием этого самообмана являются чрезмерная поляризация доходов богатых и бедных стран, все более обостряющаяся дифференциация государств и целых континентов по уровням занятости, объемам создания новых материальных и нематериальных благ, уровням жизни и т.п. Само собою разумеется, что это не путь к гармонизации экономической деятельности на земном шаре. Наоборот, это тупиковый путь, требующий все больших и больших издержек на милитаризацию богатых государств, на субсидирование их сельского хозяйства, на искоренение опасных эпидемий (эпизоотий), порожденных нищетой и антисанитарией в бедных странах и затем разносимых по всему миру в результате все возрастающих миграционных потоков. Необходимость «...восстановления баланса между потреблением в развивающихся и высокоиндустриальных странах»,

подчеркивается в одном из последних докладов Организации по сохранению природы «WWF International» [71].

Приоритетный характер институционального направления, его основополагающая роль в деле развития частного бизнеса не вызывают особых дискуссий. Более того, отдельные фрагменты формирования новых институциональных структур имеют место практически во всех странах мира даже без какого либо вмешательства со стороны государственных структур. Речь идет, в первую очередь, о структурных образованиях, функционирующих в тех отраслях экономической деятельности, которые собственно и породили процесс глобализации, то есть являются неизбежной и необходимой предпосылкой его возникновения. К их числу относятся торговля (внутренняя и особенно внешняя), все виды связи и транспорта, банковская и страховая деятельность, как основные фрагменты общемирового рынка финансовых ресурсов, и некоторые другие.

Развитие остальных отраслей и подотраслей в условиях глобализации экономической деятельности не может трактоваться с той же степенью однозначности, поскольку выбор приоритетов и обоснование уровня развития той или иной отрасли для каждого государства (группы государств) в отдельности должны базироваться на разработке и строгом соблюдении одновременно как национальных (региональных), так и общемировых целей развития. Ведущими из этих целей для нынешнего (начального) этапа развития процесса глобализации являются:

- энергосберегающие и вместе с тем высокоэффективные технологии использования природных, в первую очередь – невозобновляемых, ресурсов и факторов экономического развития (полезные ископаемые, земля, вода, воздух и др.);
- высокоинтенсивное применение антропогенных (другими словами – воплощенных в живом и прошлом труде) ресурсов и факторов развития экономической деятельности;



- четкая социально-экономическая аргументация роли и места национальной экономической системы в общемировом процессе разделения и специализации труда;
- перераспределение потенциальных рынков реализации продукции (услуг), исходя из необходимости достижения гармонии и высокого динамизма развития мировой экономической системы.

В разработке (моделировании) будущей глобальной экономической системы вопросу создания высокоэффективного частного сектора должна быть отведена особая роль. Несмотря на то, что речь идет о частных экономических структурах, государство в лице местных органов публичного управления, а также центральных органов власти должно активно содействовать их возникновению и развитию.

Аналогичную позицию следует занимать также надгосударственные институты и организации в вопросе о развитии частного бизнеса.

В качестве основных форм и методов создания новых институциональных структур наиболее плодотворно зарекомендовали себя бизнес – центры и бизнес – инкубаторы, агентства по развитию и внедрению новых форм хозяйствования, консалтинговые центры, деятельность других государственных и частных структур по внедрению научных достижений и международного опыта по развитию частного бизнеса.

Результаты работы вышеназванных и целого ряда других аналогичных структур в Республике Молдова за последние годы привели к многократному росту количества экономических агентов, действующих в различных отраслях национальной экономики. Если на начальной стадии реформирования в Республике Молдова функционировали около двух тысяч экономических агентов (государственные предприятия и коллективные хозяйства в сельской местности) то по состоянию на 1 января 2004 г. общее количество только официально зарегистрированных в RENIM экономических агентов достигло 121,6 тыс.

Кроме этого значительное количество экономических агентов, а именно - крестьянских (фермерских) хозяйств, зарегистрировано в местных органах

публичного управления. Более детальная информация относительно численности действующих экономических агентов в динамике за ряд лет представлена в таблице 3.1.1.

Таблица 3.1.1.

Динамика изменения численности экономических агентов в Республике Молдова\*  
(по состоянию на начало года)

	1993	1995	2000	2004	2004 в % к 1993 г.
А	1	2	3	4	5
Всего экономических агентов по всем организационно-правовым формам в том числе: <i>ед.</i>	20950	59721	231802	399939	19,1 раз
- предприятия с правом физического лица	5125	21478	57445	59904	11,7 раз
из них;					
- <i>индивидуальные предприятия</i>	5110	21414	57226	59692	11,7 раз
- предприятия с правом юридического лица	15825	38243	174357	340035	21,5 раз
из них;					
– <i>акционерные общества</i>	206	1698	6561	6212	30,1 раз
– <i>общества с ограниченной ответственностью</i>	7470	15104	28659	41914	5,6 раз
– <i>кооперативы всех видов</i>	2227	2321	3496	3406	152,9 %
– <i>арендные предприятия</i>	486	380	116	107	22,0 %
– <i>государственные предприятия</i>	2760	2717	1752	1656	60,0 %
– <i>предприятия с иностранными инвестициями</i>	172	412	1973	3184	18,5 раз
– <i>коллективные хозяйства</i>	569	525	4	4	7,0 %
– <i>межхозяйственные предприятия</i>	279	241	27	14	5,0 %
– <i>крестьянские (фермерские) хозяйства</i>	481	13958	131600	283200	588,7 раз
– <i>другие предприятия</i>	1175	887	169	338	28,7 %

\* Статистический ежегодник Республики Молдова, Кишинев, 2004г. таблица 14.2. стр.366.

Само по себе увеличение численности экономических агентов за период с 1993 по 2004 г. в 19,1 раза отражает очевидную тенденцию радикальных структурных преобразований. Однако, чисто количественные показатели

изменений, не означают одновременное улучшение качественных характеристик вновь создаваемых экономических структур.

В частности, в сельском хозяйстве многократное увеличение крестьянских (фермерских) хозяйств не обеспечило адекватного роста объемов производства и повышения его эффективности. Необходимо формировать не просто фермерские хозяйства, а высокотоварные, специализированные, оптимальные по своим размерам и направлениям деятельности экономические структуры, основанные на частной (семейной) собственности на средства производства, включая землю.

В настоящее время общая площадь сельскохозяйственных земель, находящихся в собственности официально зарегистрированных 283,2 тыс. га фермерских хозяйств составляет всего 526 тыс. га или 1,86 га в среднем на одно хозяйство. Естественно, что на такой площади, в условиях полного отсутствия специализации осуществлять, высокотоварную и высокодоходную экономическую деятельность невозможно.

Следовательно, в работе местных органов публичного управления соответствующих республиканских органов были допущены серьезные ошибки и просчеты, которые не устранены до сих пор. Весьма незначительную помощь в деле исправления допущенных ошибок оказывают и международные донорские организации. Только с 2005 г., в частности, намечено реализовать относительно масштабную программу финансовой поддержки частного аграрного сектора, конечной целью которой является «...повышение конкурентоспособности молдавской аграрной продукции на международных рынках» [70]. Программа рассчитана на 5 лет, донорская часть бюджета программы составляет 19 млн. дол. США. Программа имеет четко обозначенные направления специализации – «...производство и экспорт свежей, замороженной, сушеной, консервированной и маринованной продукции», в том числе экологически чистых овощей, фруктов, меда, грецких орехов и др.

Важность и огромное положительное значение указанной программы для развития сельского хозяйства Республики Молдова трудно переоценить. Однако, в подобного рода помощи нуждаются не только овощеводство и садоводство

республики, а практически все сельское хозяйство, в первую очередь животноводческий сектор. Несмотря на активную помощь со стороны внешних инвестиционных и кредитных проектов ( 2 KR, RISP, PFAP и др.), их общий удельный вес в решении накопившихся проблем в данной области по-прежнему остается незначительным [58].

Важную роль в создании благоприятных условий для развития частного бизнеса играют ценовая и налоговая политика государства. Разработка и практическое использование гибкого ценового механизма, предусматривающего периодические закупочные и/или снабжающие интервенции государства на рынке агропродовольственных товаров и услуг, обеспечивают регулирование данного рынка и придают ему стабильные характеристики. С помощью адекватной ценовой политики государство поддерживает доходы предпринимателей на определенном, общественно необходимом уровне, решает задачу стабилизации внутреннего рынка тех или иных видов продукции в течение заданного периода, обеспечивает конкурентоспособность местных товаропроизводителей на внешних рынках.

Благоприятная ценовая политика, направленная на поддержание климата здоровой конкуренции среди предпринимателей и бизнесменов, обеспечивается государством через жесткое регулирования импорта продовольствия путем установления обоснованных (протекционистских) таможенных пошлин, а также путем квотирования объемов внутреннего производства тех или иных видов агропродовольственной продукции.

Впервые применение защитных импортных пошлин в Республике Молдова было использовано в 2004 г. и касалось ограничений на импорт дешевого сахара из тростникового сырья. Выполненная в строгом соответствии с требованиями ВТО, данная мера позволила успешно разрешить проблемы, накопившиеся на рынке данного продукта (обвал цен, сверхнормативные запасы на складах и др) [95]. Применение указанных мер, однако, не может быть долгосрочным и массовым. Высказанные намерения Правительства Республики Молдова тиражировать мероприятия подобного рода вызвали незамедлительную

негативную реакцию других стран региона, которые заявили о своих намерениях предпринять адекватные меры в отношении экспорта молдавских товаров.

В этой связи более приемлемыми являются сценарии создания благоприятных условий для развития частного бизнеса на основе гибкой налоговой политики. Тот же пример с сахаром свидетельствует, что снижение с ноября 2004 г. НДС на сахар с 20 до 8% вызвало положительные отклики как сахароваров непосредственно, так и производителей сахарной свеклы, т.е. работников сельского хозяйства [132].

Принимая во внимание тот факт, что посредством налогов государство наиболее активно воздействует на экономические интересы товаропроизводителей, именно налоговая политика является одним из ведущих методов управления частным бизнесом. Применительно к агропромышленному комплексу Республики Молдова позитивный эффект налоговой политики может быть достигнут за счет:

- введения для сельских товаропроизводителей единого сельскохозяйственного налога, величина которого должна быть приемлемой для большинства из них, ориентированной на бонитет почвы и взиматься в 4 квартале текущего года;
- уменьшения налогооблагаемой базы земельного налога на величину средств, реинvestированных в улучшение земель;
- снижения ставок НДС на средства производства, поставленные сельскому хозяйству и перерабатывающей промышленности, а также реализуемую продукцию промышленной переработки;
- применения льгот по налогообложению для экономических агентов, осуществляющих инвестиции в развитие производства.

Важным аспектом совершенствования налоговой политики государства является не только умеренный уровень налоговых ставок, но и их стабильность.

Известная заранее и фиксированная в течение определенного периода величина налога ориентирует предпринимателей на формирование

производственной программы исходя из конкретных условий налогообложения и конъюнктуры рынка. Все это обеспечивает стабильность хозяйственно – финансовый деятельности предприятий аграрного сектора, позволяет планировать и осуществлять инвестиции в производство и переработку производимой продукции.

Налоговые льготы в виде пониженных ставок налогообложения, в виде налоговых кредитов – вычетов из величины начальных налогов оказывают положительное влияние на инвестиционную активность. Они стимулируют развитие не только производственных, но и торгово - посреднических отраслей где скорость оборота финансовых средств намного выше, а следовательно и больше величина получаемой прибыли. В конечном итоге эффект льготного налогообложения носит мультипликативный характер и этим самым создает благоприятные условия для развития производства.

Применение льгот в налогообложении сдерживается жесткими санкциями в отношении хозяйствующих субъектов, пользующихся налоговыми льготами, со стороны фискальных органов, осуществляющих полномочия по налоговому администрированию. Если хозяйствующий субъект пользуется каким – либо видом льготы, после 1 января 2004 г им не может быть допущена неуплата или частичная недоплата налогового обязательства перед бюджетом ( в том числе и в виде занижения базы налогообложения). Согласно статьи 8 Налогового Кодекса Молдовы, выявление ( включая в ходе налогового контроля) таковых служит основанием для аннулирования льготы и применения к налогоплательщику общеустановленного порядка налогообложения с взысканием налоговых санкций [101]. Учитывая тяжелое финансовое положение большинства экономических агентов в агропромышленном комплексе применение льгот по налогообложению здесь практически невозможно. Главным требованием к налоговой политике является ее устойчивость и нейтральность по отношению к формам собственности и формам организации производства, субъектам рыночной экономики.

Агропромышленная деятельность тесно связано с природно - климатическими условиями а потому результаты этой деятельности зачастую подвержены природным катаклизмам (стихийным бедствиям). Отмена в Молдове обязательного государственного страхования имущества сельскохозяйственных товаропроизводителей и удорожание стоимости страховых услуг, вызванное переходом страхования на частную, то есть коммерческую основу, привели к резкому сокращению количества предпринимателей аграрного сектора, пользующихся услугами страховых компаний.

Система добровольного страхования с высоким уровнем страховых тарифов требует государственной поддержки процесса страхования в аграрном секторе республики, которая может быть оказана государством в виде предоставления субсидий из государственного бюджета на уплату части страховых взносов производителей сельскохозяйственной продукции [7]. Субсидии представляются в размерах, ежегодно утверждаемых Законом о бюджете на эти цели. Наиболее предпочтительным вариантом поддержки страхования является система государственного страхования, компенсирующая часть страховых взносов непосредственно сельскохозяйственным товаропроизводителям. При такой системе страхования исключается возможность завышения размера субсидий из бюджета еще на стадии заключения договоров страхования и сокращается доля участия государства в развитии страхового рынка средствами бюджета.

В целом система страхования предприятий агропромышленного комплекса должна способствовать обеспечению приемлемых финансовых условий для развития предпринимательской деятельности и обеспечивать стабилизацию внутреннего продовольственного рынка.

### **3.2. Участие государства в формировании и развитии рынка земельных ресурсов**

В качестве одной из важнейших составных частей общего механизма рыночных отношений выступает рынок земельных ресурсов. Примечательно, что

в Республике Молдова данный фрагмент рыночного механизма хозяйствования за годы реформирования национальной экономики был восстановлен практически с нуля.

При поддержке международных, в первую очередь, финансовых структур за сравнительно короткий период времени в Молдове создана: (i) современная правовая база земельно-рыночных отношений; (ii) государственные структуры, ответственные за процесс формирования и развития рынка земельных ресурсов; (iii) негосударственные институты и организации, активно участвующие в становлении и развитии данного рынка.

Несмотря на наличие многих альтернативных вариантов развития рынка земельных ресурсов, все его участники и в первую очередь представители частного сектора заинтересованы в активном участии государства в решении основных проблем формирования данного рынка.

Совершенствование системы государственного управления рынком земельных ресурсов невозможно обеспечить без разработки и применения современных методов выявления рыночной цены указанных ресурсов. В качестве основного (ведущего) метода расчета рыночной цены земельного участка принято рассматривать метод капитализации прибыли, основу которого составляет предварительный расчет доходности земельного участка исходя из фактически достигнутого соотношения затрат и результатов. С целью достижения большей объективности результатов оценки рекомендуется осуществлять расчет доходности земельного участка на основе оптимальной структуры возделываемых культур, то есть на основе соблюдения оптимального севооборота использования участка (таблица 3.2.2.).

На базе данных таблица 3.2.1., рассчитанных для центральной зоны Республики Молдова, приходим к выводу, что в условиях соблюдения оптимальной для данной зоны структуры землепользования, соблюдения технологических требований и рациональной системы хозяйствования, а также при адекватной маркетинговой деятельности производство сельскохозяйственной



продукции (растениеводство) может обеспечить достаточно высокий уровень рентабельности.

Таблица 3.2.2.

Расчет соотношения затрат и результатов на основе оптимальной структуры использования земельного участка в Республике Молдова в 2004 г. <sup>(1)</sup>

Наименования сельскохозяйственных культур	Урожайность ц/га	Цена реализации леев/ц	Денежный доход, леев/га	Производственные затраты		Прибыль от реализации продукции		Структура площадей, %
				леев/ц	леев/га	леев/ц	леев/га	
Пшеница	35	150	5250	122,0	4210	28,0	980	12
Кукуруза	40	130	5200	84,0	3360	46,0	1840	15
Прочие зерновые культуры	23	180	4140	128,0	2944	52,0	1196	8
Подсолнечник	20	375	7500	190,0	3800	185,0	3700	10
Овощи	70	210	14700	165,0	11550	45,0	3150	5
Картофель	80	250	20000	181,0	14480	69,0	5520	5
Табак	18	1900	34200	1042,0	19656	808,0	14544	5
Виноград	60	270	16200	220,0	13149	50,8	3051	15
Фрукты	80	140	11200	110,0	8800	30,0	2400	12
Корневые культуры (корм. ед.)	25	120	3000	105,0	2625	15,0	375	13
Всего								

<sup>(1)</sup> Рассчитано на основе данных:

- „Noutățile pieței agricole” edițiile anului 2004;
- „Tarife de costuri în agricultură”, IEMI-agro, Chișinău, 2004.

Общая сумма производственных затрат, в расчете на участок земли площадью 100 га составляет:

$$\begin{aligned}
 & 4270 \times 12 + 3360 \times 15 + 2944 \times 8 + 3800 \times 10 + 11550 \times 5 + \\
 & + 14480 \times 5 + 19656 \times 5 + 13149 \times 15 + 8800 \times 12 + 2625 \times 13 = \\
 & = 51240 + 50400 + 23552 + 38000 + 57750 + 72400 + 98280 + 197235 + 105600 + 34125 = 728582 \text{ лей}
 \end{aligned}$$

Общая сумма денежного дохода в расчете на 100 га составляет:

$$\begin{aligned}
 & 5250 \times 12 + 5200 \times 15 + 4140 \times 8 + 7500 \times 10 + 14700 \times 5 + 20000 \times 5 + 34200 \times 5 + \\
 & + 16200 \times 15 + 11200 \times 12 + 3000 \times 13 = \\
 & = 63000 + 78000 + 33120 + 75000 + 73500 + 100000 + 171000 +
 \end{aligned}$$

$$+ 243000 + 134400 + 39000 = 1010020 \text{ лей}$$

Прибыль, получения в результате реализации выращенной сельскохозяйственной продукции составляет (в расчете на 100 га):

$$\begin{aligned} & 980 \times 12 + 1840 \times 15 + 1196 \times 8 + 3700 \times 10 + 3150 \times 5 + 5520 \times 5 + 14544 \times 5 + 3051 \times 15 + \\ & + 2400 \times 12 + 375 \times 13 = \\ & = 11760 + 27600 + 9568 + 37000 + 15750 + 27600 + 72720 + 45765 + 28800 + 4875 = 281438 \text{ лей} \end{aligned}$$

В условиях рыночной экономики наиболее четко обозначена одна единственная цель приобретения земельных участков сельскохозяйственного назначения – получение прибыли. Именно эта особенность земельного участка, т.е. его способность приносить прибыль, положена в основу расчета рыночной цены земли. В качестве альтернативного варианта вложения денег избираем банковский депозит, способный обеспечить собственнику тот же уровень дохода, что и эксплуатация земельного участка. В конечном итоге, на базе сравнения альтернативных вариантов размещения денежных средств (покупка земельного участка или размещение денег на счете в банке) предлагается в качестве основы для выявления рыночной цены земли использовать формулу 3.1.

$$C_{уч} = \frac{P_p}{C} \times 100 \quad (3.1)$$

$C_{уч}$  – рыночная цена земельного участка (в леях за гектар),

$P_p$  – прибыль от рационального использования 1 га земли (лей),

$C$  – процентная ставка по банковским депозитам (%).

Учитывая сложившуюся в настоящее время величину процента по кратко- и среднесрочным банковским вкладам (12,5%), средняя для Центральной зоны Республики Молдова рыночная цена земельных участков сельскохозяйственного назначения равна:

$$C_{уч} = \frac{2814}{12,5} \times 100 = 22512 \text{ лей}$$

Следует отметить, что полученная расчетным путем величина цены земли практически полностью соответствует нормативной цене земли, утвержденной действующим законодательством Республики Молдова [9].

В мировой практике ведущим методом оценки земельных участков, равно как и других объектов недвижимости, является среднестатистический метод, в основе которого лежит соотношение спроса и предложения земельных участков. Влияние факторов спроса и предложения на цену товара (услуги) общеизвестно и не может служить предметом настоящего исследования. Однако это утверждение было бы дискуссионным по отношению к анализу рынка земельных ресурсов в Молдове, который до сих пор остается малоизученным.

Следует отметить, что в результате завершения первого этапа реформирования земельных отношений в Республике Молдова, а именно этапа приватизации земли (2000 г.) повсеместно в сельской местности предложение земельных участков значительно превышает спрос на них. Имеется в виду спрос, обеспеченный платежеспособностью покупателя. Обусловлено это, в первую очередь, появлением огромного количества (свыше 1,2 миллионов) потенциальных продавцов, т.е. владельцев земельных участков, получивших их в частную собственность в результате приватизации. Другими причинами нарушения гармоничной пропорции между спросом и предложением земельных участков являются (i) наличие у каждого собственника как минимум 2-3, а во многих населенных пунктах 5-6 и даже более отдельно расположенных участков земли, а также (ii) фактически наложенный запрет на продажу земель сельскохозяйственного назначения иностранным инвесторам.

Согласно среднестатистическому методу рыночная стоимость предлагаемого к продаже земельного участка определяется как среднее арифметическое стоимостей всех земельных участков, ранее проданных на соответствующей территории (коммуне, районе, зоне). С целью достижения эффекта актуализации в качестве исходной базы данных используются только наиболее свежие (не более 5-6 мес.) сделки купли - продажи. В отдельных случаях допускается учет сделок купли-продажи, совершенных в течение последних 12 месяцев. Наряду с объективной (неискаженной) информацией об общей площади реализованных участков и реальной величине договорных цен для расчета рыночной цены земли по данному методу необходимы наличие определенного

количества сделок купли-продажи, а также соответствующая система сбора и обработки информации.

В условиях высокоразвитых земельных рынков, характерных для преобладающего большинства Европейских стран, многие из указанных функций исполняются частными, а также общественными институтами и организациями. В Республике Молдова эти задачи решают государственные структуры, в первую очередь Агентство по земельным отношениям и кадастру. Учитывая тот факт, что среднегодовое количество сделок купли-продажи земельных участков в Молдове относительно невелико и охватывает всего лишь 0,5% от общей площади сельскохозяйственных угодий, очень важно разработать эффективно действующие механизмы стимулирования процесса рыночного оборота земель. Предлагаемая методика преследует именно такую цель.

Однако, рынок земель сельскохозяйственного назначения в Республике Молдова пока не является устойчивым и динамично растущим. Об этом свидетельствуют показатели рыночного оборота данных земель за весь период его становления и развития (таблица 3.2.3.).

Таблица 3.2.3.

Тенденции развития рынка земельных ресурсов в Республике Молдова в 1999-2004 гг.\*

Годы	Количество сделок купли-продажи земель сельскохозяйственных назначен.ед.	Площадь сельскохозяйственных земель, участвующих в сделках купли-продажи, га	Средневзвешенная цена купли-продажи земли	
			лей/га	\$ США/га
1999	1933	963,0	-	-
2000	9753	7339,21	3544	285,1
2001	24625	8538,44	2958	229,8
2002	10036	1615,66	3734	275,2
2003	45945	32394,0	4226	294,3
2004 (6 мес.)	3822	2191,0	4359	351,5

Рассчитано на базе данных Государственного агентства земельных отношений и кадастра.

Как следует из данных таблицы 3.2.1. относительно организованный характер рынок сельскохозяйственных угодий в Республике Молдова приобрел в 1999 г., когда впервые за годы реформы в сделки купли-продажи было вовлечено около 1000 га сельскохозяйственных угодий. Несмотря на это в настоящее время большая часть сделок купли-продажи не соответствуют мировым стандартам, для термина «рыночная сделка, рыночная цена и т.д.». Обычным является обоюдное стремление продавца и покупателя искусственно уменьшить цену сделки. В процессе реализации участка продавец не всегда имеет возможность получить доступ к объективной информации, доступ к адекватному маркетингу, несвободен он также в отношении выбора покупателя, зачастую находится под обременительным грузом различных обязательств. Подтверждением сказанному являются существенные колебания цен купли-продажи земель как во временном, так и в географическом аспектах.

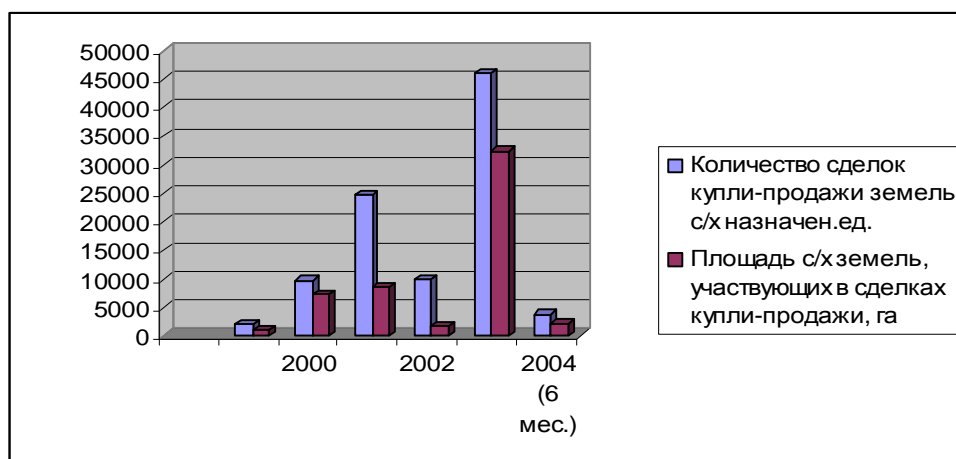


Рис. 3.2.1. Динамика количества сделок купли-продажи земли в 1999-2004 гг.

Несмотря на это, среднестатистический метод расчета рыночной цены на землю является базовым и широко используется во всех странах с развитой рыночной экономикой. Суть указанного метода заключается в глубоком анализе как можно большего количества сделок купли-продажи земельных участков. Цель анализа состоит в разработке определенного алгоритма расчета рыночной цены с учетом (в каждом конкретном случае) средней для данного регионального образования (коммуны, района, зоны) цены земли, зарегистрированной в течение последних 6-12 месяцев.

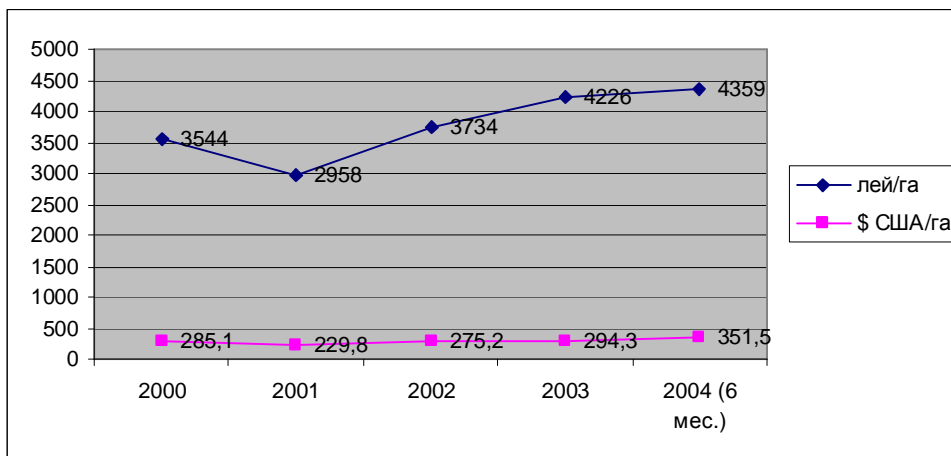


Рис. 3.2.2. Динамика изменения цены земли в 2000-2004 гг.

Однако, каждый конкретный участок земли по основным своим специфическим параметрам далеко не соответствует аналогичным показателям среднестатистического (абстрактного) участка. Каждый такой участок физически и экономически неповторим. Поэтому для расчета рыночной цены по данному методу автор предлагает использовать систему поправочных коэффициентов, важнейшими из которых являются:

$K_M$  – коэффициент месторасположения (учет суммы среднегодовых активных температур, осадков, близость рынков сбыта и др.);

$K_Y$  – коэффициент наличия усовершенствований земельного участка (планировка, террасирование и др.);

$K_B$  – высота над уровнем моря, доступность к источникам орошения;

$K_P$  – размер участка, его форма, наличие склона;

$K_{П}$  – биологический состав почвы, ее естественное плодородие;

$K_{МН.Н}$  – наличие многолетних насаждений и др.

Расчет среднестатистической величины рыночной цены земельного участка осуществляется по формуле:

$$C_{ср.ст.} = \frac{C_1 * S_1 + C_2 * S_2 + C_3 * S_3 + \dots + C_i * S_i}{i} \text{ лей/га} \quad (3.2.1.)$$

где

$C_{cp.ст.}$  – среднестатистическая цена реализации земельных участков (лей/га);

$C_1; C_2; C_3; \dots C_i$  – договорная цена купли-продажи первого, второго ...  $i$ -го участка земли (лей);

$S_1; S_2; S_3; \dots S_i$  – площадь первого, второго ...  $i$ -го участка земли (га).

Используя среднестатистическую величину рыночной цены ( $C_{cp.ст.}$ ) и систему корректирующих коэффициентов, получаем расчетную рыночную цену того или иного конкретного земельного участка ( $C_p$ ):

$$C_p = C_{cp.ст.} \times K_m \times K_y \times K_v \times K_p \times K_n \times K_{мн.н.} \quad (3.2.2.)$$

Исходя из характерных особенностей конкретной географической единицы (коммуна, район, зона) на ее территории постепенно сформируется так называемый местный земельный рынок, на котором рыночная цена земли будет консолидироваться вокруг среднего показателя, приемлемого для подавляющего большинства продавцов и покупателей.

### **3.3. Формирование привлекательного инвестиционного климата и развитого рынка кредитных ресурсов в РМ**

Достичь наиболее рационального использования имеющихся природных и антропогенных факторов экономического развития возможно только на основе не менее рационально организованного инвестиционного процесса.

Доминирование частной собственности на средства производства, включая землю, полная либерализация предпринимательской деятельности, диверсификация источников финансирования инвестиционных проектов, поэтапное включение национальных экономик в общемировой процесс разделения и специализации труда наряду с другими базисными установками рыночного механизма хозяйствования составляют основу формирования привлекательного инвестиционного климата в каждой отдельно взятой стране.

Вместе с тем, значительную роль в создании такого климата играет действующее законодательство, а также механизмы его практической реализации, способствующие созданию особой экономической и предпринимательской среды, активизирующей устремленность общества, в

первую очередь его наиболее активной части – бизнесменов, на создание новых и повышение эффективности действия ранее сформированных структур.

Общепризнанным является заключение о том, что чем меньше ограничений на пути инвестиционного процесса выдвигают законодательные рамки, тем выше темпы и больше объемы инвестиций в экономику того или иного государства.

Естественным и незаменимым базисом инвестиций является земля. Если законодательство государства предусматривает свободную продажу земель (в том числе сельскохозяйственных угодий) как внутренним, так и внешним инвесторам – данное государство в значительной степени способствует созданию привлекательного инвестиционного климата на своей территории. И наоборот, действующие законодательные ограничения на продажу земель, в том числе и земель сельскохозяйственного назначения, например иностранным инвесторам, как это имеет место в Республике Молдова, практически блокируют доступ внешнего капитала к развитию не только сельского хозяйства, но и многих отраслей перерабатывающей промышленности, а значит и национальной экономики в целом [8].

Как следствие, несмотря на то, что сельское хозяйство производит около 20,0% валового национального дохода, за весь постприватизационный период (2000-2003 гг.) в данную отрасль было вложено только 408 тыс. леев внешних инвестиций, что составляет всего лишь 0,3% от их общего объема [12]. Еще меньше удельный вес прямых внешних инвестиций в общей стоимости всех производственных инвестиций в данную отрасль (таблица 3.3.4.)

Как следует из приведенных в таблице 3.3.1. данных, завершение процесса приватизации сельскохозяйственных земель и имущества бывших колхозов и совхозов в Республике Молдова в 2000 г. послужило своеобразным сигналом, в первую очередь, для местных предпринимателей, об открытии своеобразной «зеленой улицы» для инвестиций в данную отрасль. Наиболее высокими темпами в абсолютном и относительном исчислении возрастали инвестиции в частном секторе сельского хозяйства.



Таблица 3.3.4

Динамика прямых внешних и внутренних инвестиций в сельское хозяйство  
Республики Молдова в 1995-2003 гг.\*

Инвестиции	Годы			2003 г. в % к 2000 г.
	1995	2000	2003	
Инвестиции в основной капитал по объектам производственного назначения, всего млн. лей	90,7	60,2	186,7	310,1
В том числе по формам собственности:				
- публичная	25,5	8,2	20,4	248,6
- частная	64,5	47,5	153,4	322,9
- смешанная (публичная и частная)	0,7	3,8	6,65	175,0
- совместных предприятий	-	0,3	6,19	2063,3
- иностранных инвесторов	-	0,4	0,01	2,5

\* Статистический ежегодник Республике Молдова, Кишинев. 2004 г. стр.508. таблица 17.4.1

В то же время удельный вес иностранных инвестиций в данную отрасль остается весьма незначительным и далеко не соответствует возможностям, а также реальным потребностям аграрного сектора в инвестициях. Как следствие, весьма проблематичными остаются и возможности дальнейшего усиления позиций данной отрасли в экспортной деятельности.

Следует подчеркнуть, что ситуация с инвестированием аграрной отрасли в Республике Молдова не характерна для ее национальной экономики в целом. Анализируемая как единое целое экономика страны более доступна для внешних и внутренних инвесторов, по сравнению с ее отдельным фрагментом в лице сельского хозяйства.

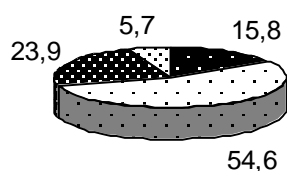
И хотя темпы роста инвестиций в национальную экономику Республики Молдова по причине разных баз отсчета значительно уступают темпам роста аграрных инвестиций, их структура по формам собственности и источникам финансирования более диверсифицирована и, следовательно, более открыта, в первую очередь, для внешних инвесторов (таблица 3.3.5, рисунок 3.3.3.).

Таблица 3.3.5.

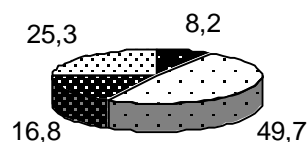
Структура инвестиций в основной капитал по формам собственности в  
Республике Молдова в 1995-2003 гг.\*

Инвестиции	Годы					
	1995		2000		2003	
	Млн. лей	%	Млн. лей	%	Млн. Лей	%
Инвестиции в основной капитал по всем отраслям национальной экономики, всего: млн. лей	844,8	100	1759,3	100	3621,7	100
В том числе по формам собственности и источникам финансирования:						
- публичная	133,8	15,8	143,8	8,2	201,1	5,6
- частная	460,7	54,6	814,3	49,7	2393,0	66,0
- смешанная (публичная и частная, без иностранных инвесторов)	202,2	23,9	295,9	16,8	493,4	13,6
- иностранных инвесторов	48,0	5,7	445,3	25,3	535,2	14,8

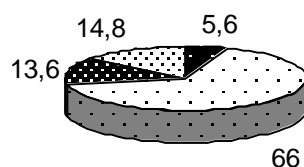
\* Статистический ежегодник Республике Молдова, Кишинев. 2004 г. стр.515. таблица 18.1.4.



в 1995 году



в 2000 году



в 2003 году

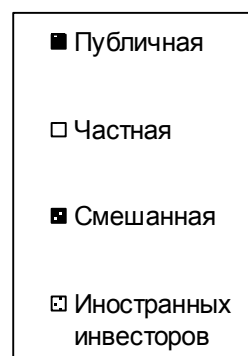


Рис.3.3.3. Состав и размер инвестиций в национальную экономику Республики Молдова по формам собственности и источникам финансирования

Как следует из приведенных в таблице 3.3.5. и на рисунке 3.3.3. данных, наиболее радикальные изменения за анализируемый период произошли в соотношении внутренних и внешних источников финансирования. Так, например, если общее увеличение внутренних инвестиций в национальную экономику (в текущих ценах) в 2003 г. по сравнению с 1995 г. составило 273,6%, то инвестиции, осуществляемые за счет внешних источников в Республике Молдова за указанный период возросли в 11,2 раза. При этом, если удельный вес иностранных инвестиций в 1995 г. составлял всего 5,7%, то в 2003 г. он равнялся уже 14,8%.

Удельный вес иностранных инвесторов в отдельные отрасли национальной экономики (банковский сектор, страховая деятельность, коммуникации и связь, распределительные энергосистемы и др.) в настоящее время составляет 50 и более процентов, что еще раз подтверждает значимость прямых иностранных инвестиций для развития национальной экономики Республики Молдова.

В качестве одного из главных аргументов запрета продажи сельскохозяйственных земель иностранным инвесторам его сторонники выдвигают опасность массовой скупки земель чужестранцами. Анализ, однако, показывает, что в Республике Молдова массовая скупка сельскохозяйственных земель иностранными инвесторами практически невозможна. Из данных Агентства кадастра и земельных отношений Республики Молдова следует, что за весь период существования официально признанного рынка земли в Республике Молдова (01.01.1992÷02.07.2004) было зарегистрировано 96114 сделок купли-продажи земель сельскохозяйственного назначения. Общая площадь участвующих в данных сделках сельхозугодий составили всего 52940,6 га или 0,55 га в расчете на один акт купли-продажи [126]. Среднегодовой уровень рыночного оборота сельскохозяйственных земель за весь отмеченный период составил 0,5% от их общей площади. Это значит, что каждый отдельный участок продается или покупается один раз в двести лет. Для сравнения отметим, что стабильный рынок земли поглощает в год 1,5÷2 % сельскохозяйственных угодий,

т.е. в 3÷4 раза больше. Анализируя выше приведенные показатели, можем сделать вывод, что в условиях мелкого, сверх раздробленного землепользования, характерного для постприватизационного периода, рассчитывать на сделки купли-продажи крупных масштабов просто невозможно. В свою очередь, мелкие сделки солидных иностранных инвесторов не интересуют. Поэтому опасения относительно массовых скупок сельскохозяйственных земель в Молдове не обоснованы. В то же время, включение (пусть даже частичное, например, под посадку садов, виноградников и др.) данных земель в глобальный рыночный оборот способно значительно улучшить инвестиционную привлекательность страны для внешних инвесторов и обеспечить большой приток капитала из-за рубежа.

При всей значимости внешних инвестиций для развития национальных экономик анализируемых государств, они не должны рассматриваться как единственный, а тем более – незаменимый источник экономического развития. Односторонняя ориентация на внешние инвестиционные источники может привести к серьезным экономическим проблемам. Об этом красноречиво свидетельствует, например, более углубленный анализ финансово-экономического состояния целого ряда латиноамериканских стран, чья экономика изобилует примерами зачастую необдуманного привлечения внешних инвестиций. В качестве одного из главных выводов авторов отмеченного анализа следует, что «...зарубежное инвестирование не принесло коренного структурного обновления экономики. Более того, нередко именно оно способствовало возникновению новых перекосов в национальном хозяйстве. Усилилась зависимость региона от зачастую непрогнозируемой конъюнктуры мирового рынка». По мнению аналитиков, несмотря на огромные внешние инвестиции «... начало нового тысячелетия Латинская Америка встретила неутешительными показателями: темпы роста в 2001 - 2002 гг. составили лишь 0,4%, а в подушевом исчислении было отмечено их снижение» [107]. Автор указанного исследования приходит к заключению о весьма сомнительном характере полной

ориентации на внешние ресурсы как главный фактор подъема и модернизации экономики.

Возникает проблема поиска альтернативных источников, инвестиционного процесса. На наш взгляд как для Республики Молдова, так и для Королевства Иордания таким источником является доход граждан этих стран за рубежом. По самым скромным оценкам потенциал данного источника в анализируемых государствах в несколько раз превосходит намерения внешних инвесторов. Практически ни в одной из них выезд за рубеж в поисках работы не преследует цель накопления стартового капитала для продвижения собственного бизнеса. Крайне мало делается также для того, чтобы данная цель стало реальностью для тех, кто уже накопил стартовый капитал. Как следствие, не только банкиры, но и местные бизнесмены все чаще заявляют о необходимости создания более благоприятных, законодательным образом гарантированных условий для вывоза капитала и его инвестирования в других странах. Более того, согласно данным НБМ только за первые 9 месяцев 2004 г., банками-резидентами было вывезено из Молдовы иностранной валюты на общую сумму в 945 млн. дол. США с целью их депозитации на валютных счетах иностранных банков [120].

Чтобы избежать столь очевидного парадокса следует предпринять целый ряд решительных мер, направленных на развитие национальной экономики за счет собственных, внутренних источников.

Из ранее приведенных (таблица 3.3.) данных следует, что за последние 12 лет количество экономических агентов в Республике Молдова возросла в 19,1 раз. Однако объем производимого валового внутреннего продукта при этом не только не увеличился, а наоборот – снизился. Это свидетельствует о низком качественном уровне достигнутых количественных показателей роста численности экономических агентов. Данная ситуация является характерной не только для Республики Молдова. Исследования по данному вопросу, проводимые Европейским Союзом в 2002 г. показали, что только – каждое пятое из появляющихся стихийным образом предприятий, продолжают свою деятельность более 3<sup>x</sup> лет. И наоборот, если предприятия начинают функционировать в

результате совместных усилий предпринимателя и бизнес - инкубатора, то удельный вес их активной части (деятельность 3 года и более) достигает 90% [23].

По данным указанного источника в Европейском Экономическом Сообществе (25 стран) в настоящее время активно действует свыше 750 подобных бизнес -инкубаторов и их количество с каждым годом увеличивается. Действуя на принципах политической индифферентности, бесприбыльности, располагая всей необходимой гаммой информации и многолетним опытом, бизнес – инкубаторы ведут активный поиск потенциальных предпринимателей, выявляют новые, более перспективные направления деятельности, способствуют созданию новых экономических агентов, оказывают практическую помощь в их становлении и развитии.

По данным Национального Банка Республики Молдова в 2004 г, поступление денежных средств от эмигрировавших за пределы республики граждан составит около 600 млн. дол. США. Даже если половина из этих средств будет направлена на создание новых рабочих мест в наиболее доходных отраслях национальной экономики, то это приведет к многократному усилению инвестиционного процесса в его наиболее эффективной форме, т.е. за счет собственных финансовых источников.

Очень важно распорядиться этим источником наиболее эффективно, о чем не раз высказывались представители международных финансовых структур, аккредитованных на территории Республики Молдова. По словам главы миссии МВФ Марта де Кастелла Бранко «...Молдова находится на первом месте среди стран Восточной Европы по объемам получаемых денежных переводов. Их следовало бы направить в инвестиционное русло, а не проедать» [52]. С точки зрения представителя МВФ важнейшими элементами привлечения в экономику страны инвестиций (в первую очередь – иностранных) являются: стабильность, прозрачность, наличие и строгое соблюдение общепринятых мировым сообществом «правил игры». Для этого, по словам М.К. Бранко необходимы структурные реформы и в первую очередь институциональные изменения.

Помимо поступлений денежных средств от так называемых «гастарбайтеров» дополнительными источниками инвестиций являются:

- собственные средства предприятий и сбережения населения;
- долгосрочные кредиты и займы (государственные или коммерческие);
- бюджетные ассигнования (из государственного и местных бюджетов);
- рациональная налоговая политика государства.

Собственные средства предприятий, которые могут быть направлены на инвестирование национальной экономики, включают в себя прибыль остающуюся в распоряжении предприятий после уплаты всех налогов и выплаты дивидендов, а также амортизационные отчисления.

Прибыль, как источник финансирования, составляет основу простого и расширенного воспроизводства основных фондов действующих предприятий. Согласно официальным статистическим данным, данный источник в последние годы находится в постоянном, динамичном росте (таблица 3.3.6.).

Таблица 3.3.6.

Финансовые результаты деятельности хозяйствующих субъектов Республике Молдова в 2000-2003 гг. \*

Показатели	Годы				2003 в % к 2000г.
	2000	2001	2002	2003 **	
1	2	3	4	5	6
<b>Национальная экономика в целом</b>					
Количество предприятий, ед.	21423	22956	24685	27988	130,6
Денежный доход, млн. лей	35265,3	41924,2	47758,0	62830,0	178,2
Прибыль, млн. лей	-638,3	-909,1	+138,3	1943,5	-
<b>Сельское хозяйство</b>					
Количество предприятий, ед.	1303	1447	1681	1844	141,5
Денежный доход, млн. лей	2239,3	2368,8	2930	3101,0	138,5
прибыль (+), убытки (-) до налогообложения, млн. лей	-204,9	-194,4	-121,7	-12,3	-

Продолжение таблицы 3.6					
1	2	3	4	5	6
<b>Перерабатывающая промышленность</b>					
Количество предприятий, ед.	2856	3028	3269	3650	127,8
Денежный доход, млн. лей	7728,1	9673,5	11515,1	15415,0	199,5
Прибыль, млн. лей	70,7	238,6	493,4	746,8	в 10,6 раз

\* Статистический ежегодник Республики Молдова, Кишинев, 2003 г., табл. 20.11 ; 20.12, стр. 674

\*\* Moldova în cifre, Chisinau, 2004, табл. 23.7 ; 23.8 стр. 221

Согласно вышеуказанных источников наиболее доходными отраслями национальной экономики являются перерабатывающая промышленность, оптовая и розничная торговля, а также некоторые другие виды деятельности. В то же время сельское хозяйство Молдовы является традиционно убыточным и, следовательно, не располагает собственными источниками инвестирования производственного процесса. Необходимы мероприятия по переадресованию инвестиций из перерабатывающей сферы и торговли в сферу производства сельскохозяйственной продукции.

Разработка и практическая реализация данных мероприятий в настоящее время затруднена высоким уровнем задолженности сельскохозяйственных предприятий (таблица 3.3.7.).

Таблица 3.3.7.

Дебиторская задолженность и обязательства предприятий сельского хозяйства Республики Молдова\*

(по состоянию на начало года, млн. лей).

	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.**
Дебиторская задолженность, всего	681,5	653,5	654,2	693,7	756,6
в т.ч. в расчете на одно хоз-во	0,52	0,50	0,45	0,41	0,41
Обязательства, всего	3034,6	2600,9	2823,9	3077,9	3587,6
в том числе в расчете на одно хозяйство	2,33	1,80	1,68	1,67	1,95

\* Статистический ежегодник Республики Молдова, Кишинев, 2003 г., табл. 20.16, стр. 678

\*\* Moldova în cifre, Chisinau, 2004, табл. 23.9 стр. 222



Инвестиции в сельское хозяйство через действующие крупномасштабные предприятия автоматически влекут за собой необходимость погашения около 3,6 млрд. лей долгов, что составляет 35,0% от годового объема валового продукта отрасли или 1950 тыс. лей в расчете на одно сельскохозяйственное предприятие. Очевидно, что подобное состояние задолженности данных предприятий практически лишает их возможности осуществлять инвестиции. Более того, даже если каким-то образом удалось бы реализовать такую возможность, вложенные инвестиции подвергались бы высокому риску, ибо при прочих равных условиях все анализируемые сельскохозяйственные структуры будут по-прежнему генерировать долги.

Отсюда следует вывод о том, что реально инвестиции в аграрный сектор могут иметь место, в первую очередь, через вновь создаваемые, в том числе, при активной помощи государства, производственные структуры на базе частной собственности.

Особо следует подчеркнуть необходимость государственных дотаций на цели развития инвестиционного процесса в сельском хозяйстве, поскольку низкие доходы работников аграрного сектора не позволяют рассчитывать на инвестиции за счет собственных сбережений сельского населения (таблица 3.3.8.)

Таблица 3.3.8.

Среднемесячная номинальная заработная плата работников АПК  
Республики Молдова в 1995-2003 гг. \* (лей)

	Годы					2003 в % к 1995
	1995	2000	2001	2002	2003**	
Сельское хозяйство	103,6	251,7	315,1	393,8	498,6	4,81 раз
Промышленность	215,3	677,7	813,1	971,8	1216,1	5,65 раз
Национальная экономика в целом	143,2	407,9	543,7	691,5	890,8	6,22 раз

\* Статистический ежегодник Республики Молдова, Кишинев, 2003, табл. 4.1.4.

\*\* Moldova în cifre, Кишинев, 2004, табл. 4.2.

Анализ данных таблицы 3.8 показывает, что средняя заработная плата работников сельского хозяйства составляла в 2001 г. 67,2 %, в 2002 г. – 73,1%, в 2003 г. – 75,9% от уровня прожиточного минимума в расчете на одного человека в месяц [24]. Другие виды доходов сельских жителей носят, как правило, натуральную форму и не могут быть инвестированы в реальный сектор экономики. Подтверждением этому является и средний размер банковских вкладов граждан республики, который по состоянию за 2003 г. составил всего 890,9 лей в расчете на одного жителя или 71,3 долл. США. При этом величина депонированных финансовых ресурсов в расчете на одного сельского жителя в 2,5 раза ниже среднего по республике уровня и составляет всего 356,3 лея или 28,5 долл. США.

С целью более активного привлечения свободных средств сельского населения, в инвестирование агропромышленного комплекса требуются дополнительные гарантии государства по страховому обеспечению вкладов граждан в коммерческих банках. Частично этот вопрос уже решается. Так, Парламентом Республики Молдова в 2004 г. был принят Закон « О гарантировании депозитов физических лиц в банковской системе», [10] который предусматривает, что в случае банкротства того или иного коммерческого банка вкладчикам гарантируется возврат их вкладов в сумме до 5 тыс. лей в пропорции 1:1 за счет создаваемого межбанковского гарантийного фонда.

Средства фонда формируются из перечисленных коммерческими банками финансовых средств в размере 7% от объема привлеченных ими депозитов. Полагаем, что увеличение объема гарантийного возвращения вкладчикам их средств до 15 тыс. лей в пропорции 1:1 привлекло бы в коммерческие банки более крупных вкладчиков, а также способствовало бы удешевлению стоимости кредитных ресурсов.

На начало октября 2004 г. в фонд гарантирования вкладов в банковской системе поступило свыше 7,5 млн. леев, что составляет около 1% от общей суммы вкладов, гарантированных в банковской системе Республика Молдова по состоянию на 1 июля 2004 г. Установлено, что финансовые средства,

поступающие от банков в указанный фонд в виде первоначального и очередных взносов, будут инвестироваться в государственные ценные бумаги, а полученный в результате обладания данными бумагами доход также предполагается направлять на увеличение размеров фонда.

Помимо физических лиц все больший удельный вес в общей сумме депонированных средств в последние годы занимают юридические лица, считающие подобное размещение временно свободных финансовых средств выгодным для своей деятельности.

Принимая во внимание сезонный характер деятельности аграрного сектора и его зависимость от естественного биологического ритма растений и животных, особую значимость для данного сектора приобретают долгосрочные источники финансирования инвестиционного процесса. В связи с отсутствием подобных источников у самих предприятий, а также работников сельского хозяйства, следовало бы ожидать, что этот недостаток может быть восполнен за счет долгосрочных кредитов и займов. Выявляется, что этот резерв инвестирования в Республике Молдова практически не используется, по крайней мере – не используется для инвестирования в сельское хозяйство (таблица 3.3.9.).

Наибольший спад инвестирования в сельское хозяйство, как и в национальную экономику в целом, имел место в период 1999 – 2000 гг. В эти годы, как известно, своего апогея достигли масштабы приватизации сельского хозяйства. Кроме того, негативное влияние на инвестиции в национальную экономику оказал региональный финансово-экономический кризис, спровоцированный обвалом российского рубля в 1998г. и финансовыми потерями экономических агентов Республики Молдова, осуществляющих экспорт своей продукции в Россию.

По оценкам Правительства Республики Молдова инвестиции в основные фонды производственного назначения в 2000 г. составили всего 9% от уровня 1990 г. В последовавший период (2001 – 2003 гг.) имел место незначительный рост инвестиционной активности, выразившийся в достижении по итогам 2003 г. увеличения инвестиций до 13% от уровня 1990 г. [12. стр.143.].

Таблица 3.3.9.

Участие банковских структур в развитии инвестиционного процесса  
Республике Молдова\*

Показатели	Годы				
	1995	2000	2001	2002	2003**
Всего выдано кредитов экономическим агентам***	1486,8	3170,9	5072,2	6273,9	9771,9
В т.ч.	1368,4	2555,1	3947,1	4463,2	6600,3
- краткосрочные кредиты					
- средне – и долгосрочные кредиты	118,4	615,8	1125,1	1810,7	3171,6
Инвестиции в основной капитал на развитие сельского хозяйства	90,7	58,9	112,5	159,9	186,7
В т.ч.: - частная собственность	64,5	46,2	81,5	131,4	147,6
- публичная собственность	25,5	8,2	20,1	17,5	27,5

\* Статистический ежегодник Республика Молдова, Кишинев, 2003 г., табл. 1.6.4.1.; 20.8

\*\* Moldova în cifre, табл. 2.3.5, Кишинев, 2004 г.

\*\*\* - по всем отраслям национальной экономики

После завершения первого этапа приватизации наблюдается значительный рост объемов кредитования национальной экономики (увеличение в 2003 г. в 6,6 раза по сравнению с 1995г.). Несмотря на это, кредиты средне - и долгосрочного характера не стали доминирующими в общей стоимости кредитного портфеля. Что касается долгосрочных (свыше 3<sup>x</sup> лет) кредитов, то их удельный вес в 2003 г. составил всего – 0,5 % (49,5 млн.лей) т. е. остался практически незаметным для местных инвеститоров, в первую очередь для тех из них, которые намеревались инвестировать в сельское хозяйство.

Практически не оказало влияния на размер выделяемых долгосрочных кредитов и Постановление Парламента Республики Молдова о субсидировании государством ставок ссудного процента, на цели которого в 2004 г. было выделено 22 млн. лей.

Предпринятые руководящими органами меры по улучшению ситуации не дали ожидаемого эффекта. Помимо ранее отмеченной проблемы в виде огромного долгового бремени сельскохозяйственных предприятий, общепризнанным препятствием к получению данными предприятиями долгосрочных банковских кредитов являются высокие ставки ссудного процента, отсутствие возможности найти поручителей, отсутствие высоколиквидного залогового обеспечения и др.

Согласно отчету Правительства о результатах деятельности за 2004 г. – «Средняя процентная ставка по кредитам в лях составила 20,94 процента в январе – октябре 2004 г., а по кредитам в иностранной валюте – 11,38 процента», что значительно превышает возможности местных экономических агентов, особенно занятых в сельском хозяйстве [13].

Сама по себе процедура оформления кредитов для сельскохозяйственных предприятий остается довольно сложной. Банки неохотно кредитуют заемщиков аграрного сектора в связи с их высокими операционными издержками, повышенным уровнем риска и практически полным отсутствием страхования сельскохозяйственной деятельности.

Несмотря на предоставленные льготы по налогообложению прибыли [99] полученной от выданных средне - и долгосрочных кредитов, их доля для предприятий сельского хозяйства и агропромышленного комплекса в целом продолжает оставаться незначительной. Даже при относительно низких темпах инфляции долгосрочный, то есть инвестиционный кредит предприятиям агропромышленного комплекса из-за высокой степени риска не выгоден для коммерческих банков. Относительно бюджетных средств следует отметить, что их хронический дефицит не позволяет рассчитывать на решение проблемы инвестирования за счет указанных источников. Данная ситуация характерна не только для Республики Молдова. Многие государства, в том числе с более высоким уровнем доходов в расчете на душу населения, испытывают аналогичные проблемы.

Так, например, в России при относительной ограниченности бюджетных средств, как потенциального источника инвестиций, государство вынуждено

перейти от безвозвратного бюджетного финансирования к целевому долгосрочному кредитованию инвестиционных проектов на очень выгодных для получателя кредитов условиях.

Предполагается, также, что механизм льготного кредитования более транспарентен, а контроль за его осуществлением не требует чрезмерных затрат со стороны государства [124]. Государственные централизованные вложения предполагается направлять на реализацию ограниченного числа целевых программ, создание особо эффективных структурообразующих объектов сельскохозяйственной деятельности, основанных преимущественно на частной собственности на средства производства, включая землю. Согласно вышеуказанному источнику при ограниченных финансовых средствах инвестиции частных экономических агентов, субсидированные государством, должны иметь «точечный» характер.

Основополагающими принципами селекции объектов инвестирования являются:

- экономическая эффективность вложений;
- мультипликативность результатов;
- очередность;
- транспарентность;
- партиципативность;
- социальная ориентация и др.

Частичное ( через систему льготных, но тем не менее – возвратных, кредитов) государственное финансирование инвестиций в отличие от прямого и полного субсидирования позволяет финансировать значительно большее количество предпринимательских проектов в частном секторе национальной экономики [82].

В качестве механизма практической реализации льготного кредитования инвестиционного процесса рекомендуется создание единого (универсального) либо нескольких специализированных фондов сельского развития, основной задачей которых является аккумуляция финансовых средств, выделяемых за

счет государственного и/или местных бюджетов, грантов и других источников, а также использование накопленных средств на целевые программы развития отраслей агропромышленного комплекса.

В Республике Молдова государственная поддержка инвестиционного процесса в сельском хозяйстве в 2004 г. достигла объемов в 87,5 млн.лей. Выделенные финансовые ресурсы были использованы главным образом на формирование новых плантаций виноградников, создание дополнительных машинно – технологических станций, призванных обеспечить предоставление механизированных услуг частному сектору, а также на создание заготовительных пунктов и станций зооветеринарного обслуживания животноводческого сектора.

Основой создания развитого рынка кредитных ресурсов является банковская система Республики Молдова. Действующая в настоящее время обширная сеть коммерческих банков обеспечивает предоставление различных услуг по кредитованию, но воспользоваться такими услугами могут далеко не все предприятия агропромышленного комплекса.

Кредитная политика государства, стимулирующая инвестиционную деятельность экономических субъектов, не должна исключать финансовую поддержку в виде возмещения сельским товаропроизводителям со стороны государства до 50% ставок по кредитам, предоставляемых коммерческими банками. Возмещение части процентных ставок осуществляется через фонд субсидирования сельских предпринимателей.

Одной из форм поддержки предпринимателей, особенно в сельской местности, выступают кредитные кооперативы и сберегательно – заемные ассоциации граждан, созданные для оказания финансовых услуг по использованию временно свободных финансовых средств членов кооператива или ассоциации, а также удовлетворению их потребностей в займах.

Для повышения финансовой устойчивости сберегательно - заемных ассоциаций граждан и гарантирования их вкладов Правительством Республики Молдова в июне 2004 г. было принято постановление № 719, в котором

утверждены нормы финансовой предосторожности для сберегательно -заемных ассоциаций граждан. В соответствии с данным постановлением они должны сформировать из нераспределенной прибыли предыдущих лет, а также чистой прибыли текущего отчетного периода институциональные резервы, за счет которых будут покрываться убытки по выданным займам.

Институциональный резерв не распределяется между членами ассоциации, за исключением случаев ликвидации ассоциации. Помимо этого ассоциациями должен быть создан общий резерв в размере 1% от суммы стандартных займов. Создание резервов выполняется сразу же в полном объеме и может использоваться только для покрытия безнадежных займов и процентов по ним [130].

#### **3.4. Планирование деятельности и мониторинг достигнутых результатов**

Успешная деятельность частных экономических структур в условиях развитых рыночных отношений не исключает использование элементов планирования, прогнозирования и мониторинга, а наоборот, базируется на их активном применении. Общеизвестно, что стабильная работа огромного количества предприятий, как первичных ячеек любой национальной экономики, вне зависимости от их конкретных и специфических характеристик, требует своевременного, т.е. предварительного согласования объемов производства, размеров и сроков поставок продукции, объемов и сроков закупки необходимых материальных ресурсов. Все это не может быть обеспечено без скрупулезно разработанных планов, прогнозов, проектов и прочих технико-экономических обоснований [122].

В условиях рынка планирование деятельности приобретает качественно новые, более богатые очертания в сравнении с административно – командной системой хозяйствования. Оно осуществляется как в форме оперативного планирования деятельности предприятия, так и в форме разработки средне - и долгосрочных прогнозов.



Планирование может быть комплексным или фрагментарным. В условиях рыночной экономики в равной степени эффективны планирование и прогнозирование деятельности предприятия, региона и государства в целом. Общеизвестна социальная и экономическая значимость отраслевых планов, а также планов развития той или иной административно-территориальной единицы.

С помощью планов обеспечивается пропорциональность, сбалансированность, предсказуемость работы субъектов экономической деятельности, осуществляется согласование как отраслевых, так и региональных интересов, а следовательно обеспечивается достижения наивысших результатов в расчете на единицу ресурса или затрат в рамках всего государства. С учетом всего вышеизложенного, важнейшими компонентами системы планирования деятельности предприятия являются:

- разработка оперативных планов деятельности предприятия;
- разработка бизнес – плана предприятия в целом или по отдельным видам продукции;
- разработка годового плана финансово – экономической деятельности предприятия;
- разработка среднесрочного (от 2-х до 5-ти лет) прогноза деятельности предприятия;
- разработка долгосрочного (на срок свыше 5-ти лет) прогноза развития предприятия.

Однако, вышеприведенный перечень не является исчерпывающим. В современной практике управления бизнесом значительная роль отводится другим видам плановых инструментов, включая разработку и реализацию различного рода программ, стратегий, концепций, прогнозов, балансов, моделей и.т.п. Использование столь обширного планового инструментария в последние годы во многом базируется на применении современных экономико-математических методов, а также компьютерной техники и технологии. Как следствие, практически любая производственная деятельность в настоящее время

носит плановый характер. Вместе с тем, после развала бывшего социалистического лагеря, планирование утратило свои директивные качества, а сам процесс планирования из инструмента политического давления превратился в высокоэффективный и крайне необходимый метод управления. В этой связи конкретные результаты планирования выражают не обязательные к исполнению директивы, а главным образом индикативные, то есть потенциально возможные показатели и ориентиры.

Начальным этапом плановой деятельности предприятия (фирмы) является оперативное планирование. Данный вид планирования предусматривает согласование взаимодействия различных элементов производительных сил на относительно короткий период, например, проведение весенней посевной кампании или уборочных работ. Специфика оперативного планирования заключается в том, что с его помощью на определенный период времени в определенном географическом поле должны быть строго и последовательно увязаны наличие и действие всего многообразия материальных и нематериальных факторов производства с целью достижения наивысшего конечного результата ценой наименьших затрат.

Чем сложнее технологическая операция, тем большее количество компонентов вовлечено в ее практическое осуществление и тем выше потребность, а также необходимость разработки оперативных планов. В силу ограниченного временного интервала оперативный план зачастую приобретает форму плана – графика.

Как следствие, мониторинг достигнутых результатов сводится к периодическому, как правило – ежедневному, контролю за ходом реализации плана. В процессе данного контроля менеджер кампании принимает оперативные решения по устранению выявленных недостатков и соблюдению установленного плана – графика выполнения работ.

Эффект оперативного планирования достигается вследствие гармонизации вовлеченных факторов, их наиболее полного и рационального использования. При наличии такого плана, ни один из элементов производственного процесса не

работает в пол силы. В то же время, никакой другой элемент не располагает многократным запасом мощности, большая часть которого не может быть востребована в силу ограниченности других элементов.

Наряду с оперативным планированием важнейшим инструментом планового управления деятельностью фирмы является разработка бизнес – планов.

Осуществленный тематический анализ выявил ряд специфических особенностей использования данного инструментария в странах с переходной экономикой. Главной из них является представление о том, что фирма нуждается в разработке бизнес – плана в первую очередь для того, чтобы убедить потенциальных инвесторов и кредиторов в необходимости и целесообразности финансирования предприятия, будь это выделение краткосрочных кредитов либо инвестиционные вложения капитала [17; 88].

Данная цель, безусловно, преследуется в процессе разработки бизнес - плана, однако указанный документ крайне необходим даже тем фирмам, деятельность которых осуществляется на основе полной самокупаемости и самофинансирования. В условиях рыночной экономики бизнес - план является важнейшим экономическим инструментом управления производством, основными функциями которого являются;

- аналитическая (анализ фактического финансового – экономического состояния фирмы);
- оценочная (практический обзор и оценка не только общих результатов деятельности фирмы, но и каждого продукта и / или услуги в отдельности);
- исследовательская (изучение рынков сбыта, конкурентов, новых технологий и др.);
- интригующая (привлечь внимание кредиторов и потенциальных инвесторов к деятельности фирмы, не упустить возможность ускорения темпов ее развития за счет привлечения дополнительных финансовых ресурсов, в первую очередь - инвестиций);

- убеждающая (доказать устойчивость финансового положения фирмы и наличие особенных перспектив ее развития);
- демонстрирующая (превосходство фирмы - разработчика бизнес - плана над конкурирующими структурами на всех целевых рынках, наличие резервов роста, гибкость и оперативность реагирования на динамично изменяющуюся конъюнктуру рынка);
- обогащающая (удачно составленный бизнес план является своеобразной гарантией успешного ведения бизнеса, его необходимой хоть и не самодостаточной компонентой).

В контексте вышеизложенного становится очевидным многофункциональное назначение бизнес-планов. Большинство экономистов по достоинству оценили бизнес-план, как наиболее подходящую альтернативу директивных планов времен социализма и всемерно пропагандируют его в своих работах [85].

Тезис „Или план, или рынок» оказался несостоятельным. Современный рынок не в силах обеспечить стихийное, спонтанное согласование миллионов и миллионов связей между экономическими агентами. Однако, даже при наличии всех ранее упомянутых форм и методов планирования многие фирмы, равно как и другие организационные структуры, не застрахованы от серьезных экономических проблем, включая и состояние банкротства. Однако, в данном случае речь может идти скорее о недостаточно грамотном планировании деятельности, но не о дефектах самого метода.

Данное заключение базируется на подробном анализе сущности бизнес – планирования, важнейшими составными частями которого являются:

- разработка цели и постановка задач предпринимательской деятельности;
- характеристика товаров (услуг);
- анализ рынков сбыта, анализ рисков;
- разработка организационной структуры фирмы;
- обеспечение ресурсами;

- оценка эффективности предпринимательской деятельности;
- аргументация принимаемых решений, заключение об окупаемости затрат, разработка перспектив [16; 104].

Очевидным является факт, что если все вышеперечисленные компоненты планирования бизнеса исполнены добросовестно, если они базируются на высоком уровне профессионализма и опыта разработчиков, то фирма просто обязана развиваться и прогрессировать в соответствии с планом. Исходя из наличия действующих методических и прикладных источников информации, учитывая количество консалтинговых фирм, бизнес-центров, общественных организаций, научно-исследовательских институтов и других структур, оказывающих теоретическую и практическую помощь экономическим агентам в планировании их бизнеса, данный вид планового управления экономикой является приоритетным в Республике Молдова.

В то же время актуальной для многопрофильных сельскохозяйственных предприятий остается разработка такой специфической формы планирования бизнеса, как разработка плана финансово-экономической деятельности предприятия. Данная форма планирования представляет собой несколько упрощенную форму бизнес – плана. Она охватывает, как правило, весь комплекс производимых сельскохозяйственных предприятием товаров (оказываемых услуг). Специфика данной формы планирования заключается в том, что она отражает все основные направления деятельности предприятия, его потребности в сырьевых и прочих материальных ресурсах в расчете на определенный период, как правило, календарный год. Будучи, по существу, традиционной формой планирования для постсоциалистических государств, данный план в условиях рыночной экономики утратил свой директивный характер и разрабатывается по инициативе самих предприятий как действенный и эффективный механизм текущего управления производством.

Структура плана финансово - экономической деятельности во многом аналогична структуре бизнес-плана. В то же время имеются и существенные отличия, главное из которых заключается в большой лаконичности данного

плана. Основными разделами плана финансово – экономической деятельности предприятия являются:

1. Краткое содержание плана (резюме)
2. Описание предприятия
3. Продукция (специализация)
4. План маркетинга
5. План производства
6. Структура управления (организации)
7. Финансовый план
8. Приложения [96]

В качестве основных исходных и расчетных данных авторы указанных рекомендаций приводят:

- основные показатели развития хозяйства;
- основные производственные фонды;
- поголовье скота и птицы;
- производство и распределение продукции;
- затраты на производство продукции;
- реализация продукции;
- распределение прибыли;
- баланс активов и пассивов;
- смета капитальных вложений и др.

Необходимо подчеркнуть, что в предлагаемой модели текущего планирования упущена очень важная деталь, а именно – никак не отражен поток движения денежных средств предприятия. Между тем, наличие или отсутствие на счетах предприятия свободных денежных средств, особенно в период наиболее активных сельскохозяйственных кампаний, зачастую предопределяет конечные результаты его деятельности. В контексте вышеизложенного даже самая упрощенная форма плана не может считаться приемлемой если в ней отсутствует план потока денежных средств предприятия.

Движение денежных средств формируется на базе сопоставления данных таблиц „Реализация продукции” и таблицы «Затраты на производство продукции». В целях избежания двойного учета в последней следует отдельно выделить статью затрат „Покупные материальные ресурсы”, то есть ресурсы, приобретаемые на стороне.

Примерная схема движения денежных средств отражена в таблица 3.4.10.

Как отмечается в указанном практическом пособии по планированию затрат и доходов при возделывании полевых культур [26], одним из главных результатов планирования денежных потоков предприятия является возможность предвидеть в какие периоды и какие суммы денежных средств потребуется запросить у кредиторов. Предположим, что в результате осуществленных расчетов выявлена потребность в получении от обслуживающего банка инвестиционного кредита на сумму в 2344 тыс. лей в марте месяце 2005 г. и небольшого ( 10 тыс. лей) краткосрочного кредита в июне этого же года. В таком случае указанный план финансово-экономической деятельности должен быть дополнен еще одной очень важной таблицей – „График возврата кредита”. Для составления данного графика предприятие ведет переговоры с обслуживающим банком в результате которых удастся достичь соглашения о том, что процентная ставка обоих кредитов будет равна 10% годовых. Кроме того, исходя из возможностей сторон, коммерческий банк согласился на отсрочку выплаты процентов в первые три месяца пользования кредитом. Учитывая сезонный характер производства в сельском хозяйстве, договор кредитования предусматривает также возможность отсрочки очередных платежей по возврату основного ( то есть долгосрочного кредита) на срок до 8-ми месяцев, а на выплату процентов по кредиту – на срок до 3-х месяцев.

Результаты достигнутых договоренностей в виде рассчитанных на их основе конкретных сумм платежей, сроков выплаты и др. отражены в приложении II.

Как следует из приведенных расчетов, предприятие обеспечиваеткупаемость инвестиционных вложений в течение 5 лет и 9 месяцев Общая





сумма выплаченных за этот период процентов по кредитам составляет 792949 или 33.7% по отношению к начальной сумме кредитования. В среднегодовом исчислении это составляет 5,86%, что вполне оправдывает инвестиционные ожидания предприятия и способствует активному наращиванию его производственных мощностей.

В качестве объекта инвестиций в данном случае были избраны технические средства (трактора, комбайны и сельхозмашины, включая мелиоративную технику), однако аналогичный расчет может быть сделан и для других объектов инвестиций.

Следующими, после оперативного и текущего (годового) этапов планирования выступают разработка среднесрочной и долгосрочной (5 лет и более) программы развития предприятия [91].

Объектами планирования, как уже было подчеркнуто, являются крупные, многоотраслевые агропромышленные структуры, количество которых в Республике Молдова по состоянию на 01.01.2004 г. составляет 7913 ед. из которых 1300 представляют регулярную статистическую отчетность государственным фискальным и статистическим органам. Методологической основой комплексного средне - и долгосрочного планирования является программно - целевой подход, а также действующая нормативно – правовая база, двух- и многосторонние торговые соглашения, инструкции и указания, принятые к исполнению в рамках Общего аграрного рынка государств-участников СНГ, [108] а также регламентирующие установки и положения Всемирной Торговой Организации [31]. В качестве одного из важнейших источников информации по разработке всех ранее перечисленных форм планирования выступают действующие (актуализированные) нормативные документы.

Из проведенного анализа, однако, следует, что именно этот компонент планирования в Республике Молдова давно устарел. Основные нормативы в области агропромышленного комплекса были разработанные еще до начала процесса реформ [62; 63].

В этот же период были разработаны также типовые технологические карты возделывания сельскохозяйственных культур и другие нормативные документы [113; 123].

С целью исправления ситуации Министерством Сельского Хозяйства и Пищевой Промышленности Республики Молдова начиная с 2003 г. предприняты меры по разработке и изданию нормативов затрат на производство продукции и оказание услуг по выполнению механизированных и других видов работ в сельском хозяйстве [30; 41].

Необходимость в разработке не просто нормативов, а именно единой системы экономических нормативов для целей планирования хозяйственной деятельности подчеркивают многие научные исследователи [37; 40; 45; 73].

С учетом всего вышеизложенного качественно новые очертания приобретает разработка стратегических планов развития национальной экономики, ее ведущих отраслей и комплексов. Аналогичное утверждение характерно также для отдельно взятых административно – территориальных единиц, а также для отдельных географических зон республики.

Оцениваемые как единое целое данные стратегические планы [14; 90] ставят перед собой в качестве приоритетной задачу обеспечения роста производства высококачественной, востребованной на внутреннем и внешних рынках, разнообразной по виду и содержанию продукции при минимальных затратах на ее производство. На основе эффективного и высокодоходного аграрного сектора предполагается обеспечить решение не только проблем его расширенного воспроизводства, но и целый ряд социальных проблем развития села- его газификацию, улучшение дорожной сети, развития бытовой сферы и др.

Из проведенного анализа следует, что в целях преодоления экономического спада в агропромышленном комплексе Республика Молдова в последние годы были разработаны несколько вариантов стратегических планов. Один из них, включенный в состав общенациональной стратегии Экономического роста и сокращения уровня бедности, как уже отмечалось, получил положительную оценку не только со стороны государственных органов управления

(Правительство и Парламент Республики Молдова), но и международных финансовых структур (Всемирный Банк, Международный Валютный Фонд и др.)

Несмотря на наличие достаточно квалифицированных и высокопрофессиональных специалистов, практическая реализация разработанных стратегических планов, однако, во многом предопределяется наличием или отсутствием эффективной и действенной системы мониторинга.

Второй, но не менее значимой, проблемой во многих случаях является отсутствие финансовой поддержки для практической реализации стратегических планов развития частного бизнеса. В этой связи весьма актуальной становится необходимость создания специальной системы мониторинга, применение которой позволило бы не просто обеспечить реализацию стратегии, но и послужило бы своеобразным „фильтром” на пути „прожекторских” планов, т.е. планов, не подкрепленных реальными финансовыми, трудовыми и другими видами ресурсов.

Действенный мониторинг реализации стратегических планов должен в первую очередь носить системный характер. Это значит, что он должен включать в себя целый ряд специфических компонентов (четко обозначенные сроки реализации стратегических мероприятий, ответственных исполнителей, источники и суммы выделенных средств, конкретные качественные, а главное - количественные показатели оценки результатов). Схематически системный мониторинг реализации стратегических планов развития представлен на рис. 3.4.4.

Следует подчеркнуть, что системный мониторинг предусматривает поэтапный контроль исполнения намеченных мероприятий. Контролю исполнения должны быть подвергнуты также каждый ранее установленный срок реализации мероприятий, соответственно, каждый исполнитель. Особый акцент мониторинга приходится на разработку системы оценочных (качественных и количественных) показателей, а также на методику оценки полученных результатов.



Рис.3.4.4. Мониторинг реализации стратегического плана

Необходимость в этом обусловлена явным отсутствием в проанализированных стратегиях системы показателей оценки многих мероприятий, в первую очередь социально – экономического характера.

Совершенствование механизмов и инструментария планирования деятельности экономических агентов, применения действенных форм и методов мониторинга разработанных планов, в том числе, на государственном уровне, создает важные и крайне необходимые предпосылки для успешного развития частного бизнеса в сложных и постоянно изменяющихся условиях глобализации экономической деятельности на базе рыночных законов, принципов и механизмов.

## Синтез полученных результатов

Создание единой в масштабе земного шара экономической системы, начатое в 70<sup>х</sup> годах прошлого столетия, наряду с многочисленными положительными качествами и достижениями характеризуется также и некоторыми недостатками. Одним из главных среди них является все большая дифференциация бедных и богатых стран по уровню доходов в расчете на одного жителя.

Несмотря на то, что сам по себе процесс глобализации открывает теоретически равные возможности для динамичного развития всех стран и континентов, практическая реализация этих возможностей для преобладающего большинства развивающихся государств является трудноразрешимой задачей. По мнению ученых, достижение сопоставимых, а в идеале – равных с индустриально развитыми государствами результатов хозяйственной деятельности во многом предопределяется степенью совершенства управленческих систем и в первую очередь совершенством применяемых методов управления.

Как подчеркивают менеджеры известных во всем мире компаний, давно перешедших на принципы экономического управления производством, ликвидация системы административного контроля и подчинения не привела к анархии и развалу. За дирижерским пультом, обеспечивающим слаженную работу предприятия, администратор уступил место менеджеру, действующему на основе чисто экономических методов воздействия на трудовые коллективы, умело использующему плановые инструменты управления производством, адекватные рыночной экономике ценовую и налоговую политики, другие современные механизмы неадминистративного воздействия на экономические интересы частного бизнеса.

Формирование и активное использование рациональной системы экономических методов управления особенно актуально для Республики Молдова, чья экономика в недалеком прошлом базировалась на полностью централизованной, административно-командной системе управления.

Конституционное закрепление права частной собственности на средства производства, включая землю, создает реальные предпосылки для разработки и повсеместного внедрения системы управления частным бизнесом на основе экономических методов. Реализация этих предпосылок, однако, требует дополнительных, в первую очередь, организационных усилий со стороны государства по формированию благоприятной экономической среды, созданию привлекательного инвестиционного климата, ненасильственной легализации теневого сектора и решению целого ряда других проблем, освещенных в настоящей работе. Имеется в виду, в первую очередь создание развитого рынка кредитных ресурсов и обеспечение притока инвестиций в национальные экономики анализируемых государств. Несмотря на то, что в Республике Молдова и Королевстве Иордания практически в равной степени динамично увеличиваются внутренние инвестиционные потоки, в обоих государствах имеет место снижение прямых внешних инвестиций.

Как результат, с каждым годом увеличиваются эмиграционные потоки работоспособного населения Молдовы и Иордании, которые и без этого занимают ведущие позиции в мировом таблице государств – экспортеров рабочей силы. Сказывается недостаточно активная деятельность государственных структур по управлению процессами инвестиций в создание новых рабочих мест, диверсификации производственных сфер, усиления обслуживающих отраслей национальной экономики и др.

Республика Молдова и Королевство Иордания являются членами ВТО, а это значит, что их внутренние рынки практически полностью открыты для иностранных товаров и услуг. По этой, а также целому ряду других причин оба государства имеют отрицательный внешнеторговый баланс, оказывающий негативное воздействие на стабильность национальных валют. Становится очевидной все более четко выраженная лоббистская роль Всемирной торговой организации, которая не в силах обеспечить сокращение удельного веса субсидий аграрному сектору в индустриально развитых государствах. Именно эти субсидии, достигающие, например, в странах Европейского Экономического

Сообщества 48-50% от стоимости валового продукта сельского хозяйства, создают эффект «удешевления» агропродовольственных товаров индустриально развитых стран и их беспрепятственного проникновения на рынки развивающихся государств, лишая местных крестьян и без того низких доходов.

С целью исправления создавшейся ситуации в работе рекомендуется комплексная система совершенствования управления частным сектором на основе экономических методов. Главными компонентами этой системы являются создание благоприятных социально-экономических условий для развития частного предпринимательства, обеспечение выхода из «теневое» сектора значительной части представителей малого бизнеса. В отношении рынка земельных ресурсов наряду с активизацией роли государства на этом рынке рекомендуется пересмотреть положение тех законодательных актов, которые запрещают продажу сельскохозяйственных угодий иностранным инвесторам.

Создание привлекательного инвестиционного климата наряду с уже проделанной работой по совершенствованию действующего законодательства предусматривает учреждение и активное функционирование целого ряда консалтинговых структур, бизнесцентров, бизнесинкубаторов, внедренческих центров и других.

В качестве одного из основных направлений возрождения экономических методов управления частным сектором рекомендуется восстановление в своих законных правах кратко-, средне- и долгосрочных плановых инструментов. Особое внимание рекомендуется уделять разработке бизнеспланов экономической деятельности предприятий, которые, согласно осуществленному анализу, пока не стали центральным звеном планирования в сельском хозяйстве.

Выводы и предложения, полученные в результате исследовательской работы, изложены в заключительном разделе диссертации, а также в опубликованных работах автора.



## Выводы и предложения

В результате проведенных исследований автор пришел к следующим **основным выводам:**

1. Начиная с 70<sup>х</sup> годов прошлого столетия мировое сообщество вступило в качественно новую фазу своего развития – фазу глобализации экономической деятельности.

2. Ведущей целью процесса глобализации экономической деятельности является создание гармоничной глобальной экономической системы, основанной на (i) общемировой интеграции стран и континентов, на (ii) оптимальных во всех отношениях специализации и разделении труда, на (iii) рациональном использовании материальных ресурсов, в т.ч. невозобновляемых, на (iv) наиболее эффективном вовлечении в мировой производственный процесс антропогенных факторов и в первую очередь – рабочей силы. Одним из признаков создания гармоничной глобальной экономической системы является опережающий рост национальных экономик развивающихся государств, а в перспективе – выравнивание доходов и уровней жизни в богатых и бедных странах.

3. Важным фактором ускорения темпов экономического роста развивающихся государств является разработка и целенаправленное использование комплекса мер и мероприятий по управлению частным сектором на основе экономических методов. Приоритетный характер экономических методов над всеми остальными возможными методами доказан практикой высокоразвитых стран и является бесспорным.

4. С целью ускорения темпов экономического развития принципиально важное значение имеет организационная деятельность соответствующих государственных служб по созданию рациональной институциональной структуры частного сектора. Наряду с частным бизнесом аналогичную помощь и поддержку указанные службы должны оказать также негосударственным (общественным) организациям и/или их объединениям.

5. Субсидии составляют основу функционирования сельского хозяйства высокоразвитых стран. По данным Всемирного Банка в 2002 г. только на долю стран Организации экономического сотрудничества и развития приходилось свыше 318 млрд. долл. США субсидий для аграрного сектора, что составляет около 47% от всей стоимости производимой в этих странах сельскохозяйственной продукции.

До тех пор, пока субсидии фермерам индустриально развитых стран мира не будут сведены к минимуму, страны третьего мира вынуждены изыскивать финансовые ресурсы из своих и без того дефицитных бюджетов для финансовой подпитки аграрного сектора и поддержания его конкурентной способности на должном уровне не только на внешних, но и на собственных (внутренних) рынках этих стран.

На базе проведенных исследований автором разработаны и рекомендуются к практической реализации **следующие предложения:**

1. Создание привлекательного инвестиционного климата с целью привлечения, в первую очередь, прямых иностранных инвестиций в национальную экономику является одним из ведущих факторов ускорения экономического развития и сокращения уровня бедности стран третьего мира.

По оценкам автора инвестиционные законодательства анализируемых государств соответствуют общепринятым мировым стандартам. В то же время, ряд неэкономических ограничений значительно затрудняют привлечение внешних инвестиций. Например, в Республике Молдова инвестиционный климат заметно улучшится, если иностранным инвесторам будет разрешено покупать землю для посадки виноградников, садов и других многолетних насаждений.

Пока такие ограничения существуют, ослабляется инвестиционный поток и в сферу перерабатывающей промышленности, поскольку инвесторы не могут быть уверены в постоянном, рассчитанном на долгосрочную перспективу поступлении сырья для переработки на построенных (приобретенных) ими предприятиях. Расчет рыночной цены земли рекомендуется осуществлять на базе метода капитализации прибыли, используя формулу (3.1.).

2. Учитывая острый недостаток финансовых средств, выделяемые в качестве субсидий суммы должны быть рационально использованы. Применительно к сельскому хозяйству Республики Молдова рекомендуются следующие основные направления субсидирования:

- субсидии для реализации целевых, в первую очередь, инвестиционных программ и проектов;
- субсидии через систему ценообразования;
- субсидирование через систему кредитования (частичное погашение процентов за кредит) и страхования (частичная оплата страховок);
- субсидии на энергетические ресурсы и водоснабжение.

3. Отдельный блок должны составлять субсидии всем остальным отраслям национальной экономики, которые в настоящее время осуществляются через механизмы:

- научного обеспечения;
- подготовки кадров;
- повышение квалификации и обучение другим специальностям.

Несмотря на особую значимость данных видов субсидий для развития соответствующих отраслей и повышения уровня конкурентоспособности товаров и услуг их абсолютный и относительный размер остается крайне незначительным и должен быть заметно увеличен.

4. В области налогообложения действующее законодательство должно развиваться по пути:

- расширения налоговой базы и снижения налоговой нагрузки на транспарентный (легальный) сектор национальной экономики.
- смягчения наказующих мер воздействия на теневой сектор и облегчение (удешевление) процедуры их легализации и перехода в транспарентный сектор;
- упрощения процедуры налогообложения и придание ей более стабильного (более устойчивого) характера;
- расширение практики предоставления экономическим агентам

легализованного сектора налоговых кредитов и/или льготных режимов налогообложения;

- освобождение от подоходного налога той части прибыли, которая реинвестируется в производство.

5. Мощным инструментом экономического регулирования частного бизнеса является воздействие государственных и надгосударственных (международных) структур на процесс ценообразования. В отличие от формирования цен на основе свободного взаимодействия спроса и предложения, характерного для ранних стадий развития постиндустриального общества, современный этап экономического развития подвержен многостороннему воздействию нерыночных факторов. Важно чтобы эти факторы были исключительно экономического происхождения. В этой связи предлагается строить ценовую политику развивающихся государств на принципах:

- полной отмены количественных ограничений (отказ от системы квот) на импорт товаров и услуг;
- защита внутреннего рынка и протекционизм собственного производителя на основе ценового регулирования и таможенных тарифов в соответствии с правилами и требованиями ВТО;
- участие государства и его ведущих структурных подразделений (министерств и ведомств) в различных интеграционных союзах на более выверенных и аргументированных условиях;
- недопущения дискриминационных и демпинговых цен со стороны нелояльных конкурентов;
- антимонопольного регулирования и контроля на основе соответствующих законодательных актов.

6. При уменьшении цен на сельскохозяйственную продукцию ниже установленного минимального уровня государство должно проводить стабилизационные закупки определенных видов продукции по объявленной цене. Принятию решений о проведении закупочных интервенций должна предшествовать разработка правил и процедуры их проведения, включающих:

- обоснование уровня интервенционной цены закупки (установление так называемых пороговых цен),
- утверждение организации, которая будет осуществлять закупки продукции у местных сельхозпроизводителей (орган, уполномоченный государством или через товарную биржу).
- утверждение перечня продукции, по которой должны осуществляться закупки.

7. Необходимо восстановить в своих законных правах весь спектр планирования и прогнозирования, как ведущих методов управления частным бизнесом.

Особо следует подчеркнуть необходимость в комплексном использовании плановых механизмов и их конкретного инструментария, которые включают в себя:

- оперативное (краткосрочное) планирование;
- разработка бизнес-планов предприятия;
- разработка годового плана финансово-экономической деятельности предприятия;
- разработка среднесрочных (2-5 лет) и долгосрочных (свыше 5 лет) прогнозов развития предприятия;
- разработка и целенаправленное использование системы мониторинга реализации планов.

8. В качестве отдельного предложения подчеркивается необходимость разработки и поэтапного внедрения механизмов ответственности разработчиков планов за конечные результаты их практической реализации. Речь идет в первую очередь об ответственности внешних донорских и кредитующих структур, которые зачастую навязывают развивающимся государствам свои собственные сценарии спонсоризации и кредитования без какой-либо ответственности за конечные результаты их внедрения. В Республике Молдова таковыми являются проекты «Пэмынт» и вступление в ВТО. В Королевстве Иордания к подобного рода мероприятиям относятся проекты выравнивания социального положения мужчин и женщин, развития различного рода демократических институтов и др.

Достаточно подчеркнуть, что в результате недостаточно аргументированного вступления Республики Молдова во Всемирную Торговую Организацию дефицит внешнеторгового баланса увеличился с 324,6 в 2001 г. (год вступления в ВТО) до 612,4 млн. долл. США в 2003 г. или в 1,9 раза, достигнув при этом 21,3 % от общей стоимости ВВП Республики Молдова.

В настоящее время уровень таможенных пошлин по всем группам импортируемых в Молдову товаров в среднем на 30 – 50 % ниже, чем в соседних государствах, несмотря на то, что одно из них – Румыния, также является членом ВТО, но условия ее вступления в эту организацию были значительно более благоприятными по сравнению с аналогичными для Республики Молдова.

9. Для достижения устойчивой работы предприятий малого бизнеса следует усовершенствовать систему микрофинансирования частного сектора, для чего необходимо: (i) распространить на небанковские кредитные организации меры по субсидированию процентной ставки по займам для местных товаропроизводителей; (ii) разработать механизмы гарантий и поручительств в данной системе, а также (iii) обеспечить разделение рисков между кредитными учреждениями и субъектами частного сектора.

10. Наряду с субсидированием процедуры страхования рекомендуется внедрить систему некоммерческого страхования малого бизнеса на основе создания обществ взаимного страхования (ОВС). Бесприбыльные взаимное страхования для частного сектора является наиболее перспективной формой страхования.

11. С целью недопущения дальнейшего ухудшения ситуации на рынке рабочей силы рекомендуется внедрить систему прогнозирования наличия и потребности в рабочей силе на основе нормативов совокупных затрат труда. Расчет потребности в рабочей силе рекомендуется осуществлять на основе формулы 2.1 (стр.67).

12. В качестве механизма практической реализации льготного кредитования инвестиционного процесса рекомендуется создание единого (универсального) либо нескольких специализированных фондов сельского

развития, основной задачей которых является аккумуляция финансовых средств, выделяемых за счет государственного и/или местных бюджетов, грантов и других источников, а также использование накопленных средств на целевые программы развития отраслей агропромышленного комплекса.

### **Аннотация**

диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук на тему «Экономические методы управления частным сектором» (на материалах Республики Молдова и Королевства Иордания)

Диссертация посвящена проблеме выявления оптимального варианта управленческих воздействий со стороны государства, а в условиях глобализации экономической деятельности и со стороны надгосударственных, т.е. – международных финансовых, экономических, торговых и др. аналогичных структур, на экономических агентов частного сектора.

Целью исследования является совершенствование комплекса экономических методов управления частным бизнесом в условиях все возрастающей региональной и общемировой интеграции. По мере практической реализации данного комплекса мероприятий предлагается осуществить поэтапный перевод государственного управления частным сектором на экономические методы управления.

В работе исследованы теоретические аспекты и обоснован приоритетный характер экономических методов управления в условиях глобальной интеграции стран и континентов. Раскрыты сущность данных методов, их роль и значение в обеспечении эффективного управления частным бизнесом на уровне национальных экономик Республики Молдова и Королевства Иордания. Детально проанализированы возможные механизмы и практический инструментарий применения комплекса экономических методов управления частным бизнесом.

Посредством расчленения единого рыночного механизма хозяйствования на его отдельные фрагменты (рынок финансовых ресурсов, рынок рабочей силы, рынок земли, рынок товаров, услуг и др.) были проанализированы нынешнее состояние (1999-2004 гг.) и разработаны пути совершенствования систем управления частным сектором на основе экономических методов.

В качестве основного метода активного стимулирования развития частного бизнеса рекомендуется обширный спектр мероприятий по созданию благоприятных социально-экономических условий для зарождения, становления и



динамичного развития частного предпринимательства, формированию привлекательного инвестиционного климата и развитого рынка кредитных ресурсов.

Акцентируется необходимость активного участия государства в формировании и стабильном функционировании рынка трудовых ресурсов и рынка сельскохозяйственных угодий. Подчеркивается, что стабильность рынка трудовых ресурсов в Молдове и Иордании в настоящее время в значительной степени обеспечивается за счет массового экспорта рабочей силы, который носит в основном стихийный и непредсказуемый характер. В этих условиях управленческие воздействия государства на рынок рабочей силы должны быть направлены на создание соответствующего законодательства, заключение межправительственных договоров со странами – реципиентами рабочей силы об условиях использования привлеченного контингента «гастарбайтеров».

В качестве одного из основных компонентов предлагаемого комплекса экономических методов выступает восстановление в своих законных правах процессов планирования деятельности предприятий частного бизнеса, в первую очередь, разработка бизнес-планов, а также мониторинг достигнутых результатов.

Внедрение полученных автором результатов позволит значительно улучшить систему государственного управления частным бизнесом на современном этапе, адаптировать данную систему к имеющему место процессу глобализации экономической деятельности и привести ее эффективность до уровня современных требований.

## **Adnotare**

la teza de doctor în economie cu tema „Metode economice de dirijare a sectorului privat (pe materialele Republicii Moldova și Regatului Iordanian)”

Teza de doctor este dedicată problemei înaintării variantei optime ale managementului sectorului privat din partea statului, de asemenea a activității economice din partea structurilor suprastatale în condițiile integrării activității economice, precum sunt organizațiile internaționale financiare, comerciale, de producție, etc.

Scopul de bază al cercetărilor efectuate îl constituie perfecționarea sistemului de metode economice de dirijare a sectorului privat în condițiile integrării tot mai pronunțate la nivel regional și global. În măsura realizării practice acestui sistem se preconizează eliminarea treptată a metodelor administrative și înlocuirea lor cu cele economice.

În lucrare sunt abordate aspectele teoretice și este argumentat caracterul prioritar al metodelor economice de management în condițiile integrării globale țărilor și continentelor. Se descifrează esența metodelor economice, rolul și importanța acestor metode privind asigurarea unui management cu o înaltă eficacitate a businessului privat la nivel național, a economiei Republicii Moldova și a Regatului Iordania. Sunt analizate în mod detaliat mecanismele accesibile și instrumentariul practic de implementare a metodelor economice privind managementul sectorului privat.

Prin intermediul divizării mecanismului integru de piață pe anumite fragmente (piața resurselor financiare, piața forței de muncă, piața funciară, piața mărfurilor, serviciilor, etc.) au fost analizate corespunzător starea actuală (anii 1999-2004) și elaborate direcțiile de perfecționare a sistemelor de management a sectorului privat în baza metodelor economice de acțiune.

În calitate de metodă principală de stimulare activă a dezvoltării sectorului privat este recomandată o rețea vastă de măsuri în crearea condițiilor socio-economice favorabile de apariție, statornicire și de dezvoltare dinamică a antreprenoriatului privat, de creare a climatului investițional atractiv și a pieței surselor creditare dezvoltate.

Un accent deosebit este pus pe necesitatea participării active a statului în formarea și funcționarea stabilă a pieței muncii și a celei funciare. Este subliniat faptul că în prezent stabilitatea piețelor muncii atât în Moldova, cât și în Iordania este asigurată de pe urma exporturilor masive ale brațelor de muncă, care sunt, în majoritatea cazurilor stihionice și imprevizibile. Reieșind din această constatare, implicațiile de corectare din partea statului ar trebui să fie direcționate spre crearea cadrului legislativ corespunzător, spre încheierea contractelor interguvernamentale cu țările – recipiente forței de muncă, referitor la condițiile de utilizare a contingentului vast de lucrători înăimiți.

În calitate de component principal al complexului de metode economice elaborate apare restabilirea în drepturile sale legitime a procesului de planificare a activității întreprinderilor private, în primul rând a elaborării business-planurilor de calitate, precum și organizarea monitoringului adecvat a rezultatelor obținute.

Implementarea rezultatelor, obținute de către autor, va permite îmbunătățirea esențială a sistemului de management de stat a businessului privat la etapa actuală, va asigura adaptarea reușită a acestui sistem la procesul de globalizare a activității economice și va crește eficacitatea acestui sistem la nivelul cerințelor contemporane.

## **Annotation**

on the thesis for the degree of Doctor in Economy

“Economic administration methods of the private sector ”

(on the materials of the Republic of Moldova and the Kingdom of Jordan)

The above thesis is dedicated to the question of identifying the best variant of management with the private sector, also of the economic activity in the conditions of globalization from other structures as – international financial, economic and commercial or other similar.

The research scope constitutes the elaboration conditions of development at regional and global levels. While the mentioned complex will be practically implemented it is foreseen to eliminate the so-called administrative, non economic public methods, with the private sector.

In this work are tackled theoretic aspects and is well argumentated the priority of economic methods management in nowadays conditions of countries and continents global integration. There is given an explanation about the essence of these methods, their place and importance to ensure a high standard management of private business at national level of the economy of the Republic of Moldova and the Kingdom of Jordan. Furthermore are analysed in details possible mechanisms and practical tools to implement the economic methods in private sector management.

For instance, by dividing the integral market mechanism management in some separate fragments (financial resources market, working force market, wares market, services etc.) have been examined accordingly the present state and elaborated directions to improve the management systems based on economic action methods.

As a basic method in stimulating active private business development are recommended a large number of models to create adequate social and economic conditions for creation, consolidation and dynamic development of the private enterprise, attractive investment climate and developed credit source market.

A special attention is given to the state participation in setting up and steady functioning of the working force market and land market. It is mentioned the fact that in

the present the working resources market stability in Moldova and Jordan is ensured most of all due to working force export, usually unpredictable and chaotic. Afterwards the state implication upon working force market should be directed in establishing a favorable legislative framework, sign agreements with countries which receive working force.

A basic component of the proposed complex of economic methods can be recalled the restoring processes of planning the private units business activities, firstly business-plans as well monitoring the results.

The results implementation will improve essentially the management system of the private business, will adjust positively to the globalization economic activity process and grow efficiency in accordance with modern requirements of the market economy.

## Список использованной литературы

1. Закон «Об инвестициях в предпринимательскую деятельность» // Monitorul Oficial al Republicii Moldova, № 64-66 от 23 апреля 2004 г.
2. Monitorul Oficial al R. Moldova nr.150-151/1191 din 11.12.2001.
3. Закон „ О субвенционировании страхования рисков в с/хозяйстве”// Официальный монитор Республики Молдова, № 132-137 от 6 августа 2004г.
4. Нормативные акты по вопросам экономики и бюджета (1990 – 1992 г.г.)// Кишинев, «Universitas» 1992 г. стр.20.
5. Официальный Монитор Республики Молдова,, № 150-151/1191 от 11.12.2001 г.
6. Monitorul Oficial al Republicii Moldova „ Legea pentru modificarea și completarea Legii nr. 1380 – XIV din 20 noiembrie 1997 cu privire la tariful vamal”, 30 decembrie 2002 p. 4-105.
7. Monitorul oficial nr. 132 – 137/704 din 06.08.2004
8. Закон Республики Молдова «Земельный кодекс» № 828 –XII от 25.12.1991.
9. Закон Республики Молдова «О нормативной цене и порядке купли-продажи земли» Мониторул Официал ал Републичий Молдова № 147-149 от 06.12.2001 г.
10. Monitorul Oficial al R. Moldova nr. 30-34/169 din 20.02.2004.
11. Пресс-служба Правительства «Инвестиционное соглашение подписано» // Газ. «Независимая Молдова»,№ 269 от 30 декабря 2004 г. стр.1.
12. Government of the Republic of Moldova “Economic Growth and poverty Reduction strategy Paper” (2004 – 2006), Chisinau, 2004. p. 89
13. Правительство Республики Молдова «Результаты деятельности Правительства по реализации Программы деятельности «Возрождение экономики – возрождение страны» в 2004 г. Кишинев, 2004 г., стр. 100.
14. Правительство Республики Молдова «Стратегия экономического роста и сокращения уровня бедности» (2004 – 2006 гг.), Кишинев, 2004 г.
15. “OECD Ministers recognize policy evaluation as key to supporting innovative SMES” Cordis focus, nr. 427, 14 iunie 2004, pag.1-2.

16. „Методические указания на составлено бизнес- плана”// Страховая компания „Compasinter” Кишинев, 1994 г. стр. 13
17. „Экономика” Учебник под. ред. проф. А.С. Булатова, Москва, изд „ Юрист” 2002 г. стр. 372.
18. «Тревожная ситуация» Газета «Capital» №23 (252) от 17 июня 2004 г.
19. Adnan Thiabat Abdelkrim «Понятие, сущность и классификация методов управления», Кишинев, 2003 г.
20. Adnan Thiabat Abdelkrim «Экономические методы как основа современного аграрного менеджмента», Ж-л «Agricultura Moldovei» №2. Кишинев, 2005 г., стр.11-12.
21. Bajura Tudor „Direcțiile strategice de subvenționare a agriculturii” // Agricultura Moldovei, nr.7. 2004. pag.3-5.
22. Cadastrul funciar al Republicii Moldova la 1 ianuarie 2004, Chișinău, 2004. pag.7
23. Cordis incubators service. Журнал “Cordis”, august, 2004, pag.19
24. Economic trends Quarterly Issue, Moldova, July – September 2003, Tacis, 2003, стр. 48
25. [www. Worldbank.org/infoshop](http://www.Worldbank.org/infoshop)
26. Fala Iurie „, Planificarea cheltuielilor și veniturilor la cultivarea culturilor de câmp” Chișinău, 2000, pag.18
27. Global Development Finance, Washington. The World Bank, part. I, page 70.
28. Hriscev E. „Managementul firmei”, Chișinău, ASEM, a. 1998 p.402.
29. [http:// www.mop.jo.page](http://www.mop.jo.page) 64
30. <http://WWW.iemiagro.org.md>
31. <http://WWW.WTO>
32. Human Index. [http:// www.mop.gov.jo](http://www.mop.gov.jo).
33. Labor Mobility and the WTO// Global economic Prospects, World Bank, Washington, 2004, page 143
34. Labor Mobility and the WTO// Global economic Prospects, World Bank, Washington, 2004, page149

35. Ministry of Planning and International Cooperation – Main Economic Indicators, Jordan, 2004. [http:// www.mop.jo.page](http://www.mop.jo.page) 64.
36. Moldova în cifre „Culegere succintă de informații statistice” Chișinău, 2004, tab.13.8.
37. Morei V. „, Planificarea și prognozarea necesarului forței de muncă în agricultură. Autoreferatul tezei de doctor în economie, Chișinău, 2003. pag. 24
38. Moroz Victor „Dezvoltarea complexă a sectorului rural” // Rev. „Reforma agrară”, Chișinău, nr.4, 2002.
39. Roberto Zaghera “The key to success” (Development Lessons from the East Asia and Pacific Region), Ж-л “Development Outreach”, October, 2004, стр.14.
40. Roșca P. „, Previziunea dezvoltării socio-economice în condițiile de piață” Chișinău, 2000., pag 117
41. Tarife de costuri în agricultură, Chișinău, 2003, pag. 201.
42. Tendințe în Economie. Ediție trimestrială. Moldova, ianuarie – martie 2003, p.153 - 154
43. The little data book, 2003. The World Bank, April 2003, Washington, USA
44. The World Bank. Global Development Finance Analysis and statistical appendix, Washington, 2003 p. 235. table A. 52
45. Țurcanu P. „, Planificarea și prognozarea producției în întreprinderile agricole”, Chișinău, 2002, pag. 85.
46. Veblen T. „,Why is Economics not an Evolutionary Science?” The Place of Science in Modern Civilization and other Essays. New York, Russell, 1961, p.72-73.
47. World Development Indicators // The World Bank, table.4.14, pag.235.
48. World Development Indicators, The World Bank, Washington. 2004. // table 4.10, page. 219; table 2.4, page 51.; table 2.5, page 55.; table 2.7, page 63.; table 2.17, page 100-102.; table 6.1, page. 307.
49. World Trade Organization “Annual Repot, 2003” p.20 table 11.4.
50. Аганбегян А.И. «Управление и эффективность». Москва, «Экономика», 1981г., стр.372.



51. Агаркова Лилиана, Виорел Руссу «Еще раз о налогообложении», Экономическое обозрение «Логос пресс», №24 от 25 июля 2004 г., стр.15
52. Амамбаева Евгения «Некачественный экономический рост», Экономическое обозрение «Логос-пресс», №40 от 5 ноября 2004 г., стр.4
53. Бабаев Т. Роль государственного регулирования в аграрном секторе Азербайджана. Общество и экономика, 2001, N 3-4, с.183-190.
54. Бабков Г. Методика аграрно-экономических исследований, Кишинев, 1985 г.
55. Бажура Ф. „Импорт капитала или экспорт рабочей силы”. // Независимая Молдова, 19 декабря 2003 г.
56. Бажура Ф., Черниогло И. «Сельскохозяйственная кооперация и агрофирмы», Кишинев, 1995 г.
57. Бакалавр экономики. Хрестоматия в 3-томах. Москва, Триада, 1999 г. том 2, с.190.; с.112.
58. Барбарош А. « Роль финансового рынка в развитии сельского хозяйства» // Capital Market 07.06.2004 г. стр.11
59. Бунич П.Г. «Управление, экономические рычаги, хозрасчет», Москва, «Наука» 1976 г. стр.184.
60. Вейл П. Искусство менеджмента. Москва, Новости, 1993 г.
61. Вольфганг Х., Как делать бизнес в Европе. Москва, Прогресс, 1990 г.
62. Временные нормативы потребности в технике для животноводства и птицеводства в Молдавской ССР Кишинев, 1975г. стр 16
63. Временные нормативы потребности сельского хозяйства в тракторах, комбайнах и другой сельскохозяйственной технике г.Кишинев, 1974 г. стр.13
64. Годовой отчет Всемирного банка за 2003 г., том 1, таблица 6.1. стр.137.
65. Голованов А. Финансово- аналитический аспект регулирования внутреннего рынка АПК. АПК: экономика, управление, 2000, N1, с. 46-52.
66. Гольштейн Г. Основы менеджмента: Учебное пособие, Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2003.

67. Государственная поддержка малого предпринимательства в АПК. Информационный бюллетень Министерства сельского хозяйства Российской Федерации, 2002, N 11.
68. «Государственное регулирование рыночной экономики». Москва: МГУ «Дело», 2002, 235с
69. Дескамп О. „ЕБРР сосредоточится на кредитовании частного сектора „ // Экономическое обозрения «Logos press» , № 33 от 17 сентября 2004г.
70. Джон Кастелло «Грант как стимул для развития»// Экономическое обозрение «Логос-пресс» №43, 26 ноября 2004 г.
71. Джонатан Лох «Эта дорога ведет в пропасть». Газета «Труд» от 28.10.2004 стр.14
72. Динкевич А. Закономерности экономического развития (проблемы методологии)- «Экономист», 2001, №116 с.75
73. Дога В. «Повышение экономической эффективности садоводства в условиях периода на промышленную основу», Кишинев» Картя молдовеняскэ», 1982 г. стр. 143
74. Домар Е. «Очерки теории экономического роста», (Essays in the theory of economic growth), 1957г.
75. Зубарев И.В., Ключникова И.К. Механизм экономического роста транснациональных корпораций. – Москва, Высшая школа, 1990 г. июня 2004 г.
76. Информационные материалы по опыту Германии в области аграрной политики. Часть 2. «Государственное регулирование и поддержка аграрного сектора». Москва: АОЗТ “Эконива”, 1999, 396с.
77. Кейнс Джон М. «Общая теория занятости, процента и денег», Москва 1948.с.228; с.240.
78. Кетрарь Вадим «Субсидии крестьянам или подкормка электората в предвыборный год», «Экономическое обозрение-Лого пресс», от 23 января

79. Комаров В., Данилова Т., Масленникова Е. «Государственное регулирование деятельности перерабатывающих отраслей АПК– основа продовольственной безопасности страны». Москва. 2002 г.
80. Коробейников М., «Зарубежная практика кредитования сельского хозяйства и ее позитивное использование в условиях современной России». Международный сельскохозяйственный журнал, Москва 2001, №4, с.3-9.
81. Коробейников М., «Зарубежный опыт финансирования аграрного сектора и возможности его использования в России» // Международный сельскохозяйственный журнал, Москва 2002, №3, с.19-23.
82. Коробейников М. «Инвестиции в агропромышленный комплекс как основной фактор долгосрочного финансирования «// Международный с/х журнал, 2002 г., №1- стр.22-27
83. Коуз Р. Природа фирмы. В сб. «Фирма, рынок, право». Москва; Дело, 1993, с.33.
84. Курносоев А., Камалян А., Назаренко К., «Страхование производственных рисков в сельском хозяйстве». // Международный сельскохозяйственный журнал, 2002, №3, с. 8-13.
85. Липсиц И. „Планирование как основа развития бизнеса” ж-л „Экономика и жизнь”, 1991 г. №33
86. Лупу Мариан, «Логика СЭРСУБ заключается в генерировании собственных ресурсов страны» // Независимая Молдова, № 261-262 от 21 декабря 2004 г.
87. Мотрой Алена «Молдова приветствует инвесторов» // Газ. «Независимая Молдова», № 243-244 от 30 ноября 2004 г., стр.1-2.
88. Муравский А.С. и др. „ Подготовка бизнес- плана” Пособие для руководителей крестьянских (фермерских) хозяйств, Кишинев, 1995г, с.88.
- научных трудов, Серия « Экономика» Сев. Кав. ГТУ, Ставрополь, 2002 г.
89. Нагорный В. «Особенности программ страхования фермерской деятельности в Канаде». Достижения науки и техники АПК. 2002. №6, стр. 62-64.

90. Национальная программа «Молдавское село». газ. Независимая Молдова №248 от 02.12.2004
91. «Некоторые экономические проблемы сельского хозяйства зарубежных стран» Под ред. проф. В.И Назаренко Москва, 1999 г. стр.65.
92. Нестеров Л.И. «Новый этап расчетов показателей национального богатства в мире» - «Вопросы статистики», 2000, №3, с.13.
93. Нестерова Оксана «Социальное и медицинское страхование для электората», Экономическое обозрение, Логос-пресс, 29 октября 2004 г., стр.2.
94. Ойкен В. «Основы национальной экономики» Москва, 1996, с.214
95. Павлова Г. «Горькая правда о сладкой отрасли»// Труд Молдова, № 44 от 28 октября 2004 г. стр.2
96. Писов Е.П., Мороз В.Н. и др. «Методические рекомендации по разработке бизнес-плана для экономических агентов в сельском хозяйстве, Кишинев , 1995 стр. 70.
97. Политэкономия. Изд.второе. Москва. ЗАО «Бизнес-школа», «Интел-Синтез», 2002 г., с. 91.
98. Положение о порядке и условиях освобождения от уплаты налога на прибыль, полученную коммерческими банками по кредитам, предоставленным на срок от 2 до 3 лет и на срок более 3 лет ( Monitorul oficial, № 239 – 242 от 5 декабря 2003 стр. 2.).
99. «Положение о порядке и условиях освобождения от уплаты налога на прибыль, полученную коммерческими банками по кредитам, предоставленным на срок от 2 до 3 лет и на срок более 3 лет». «Monitorul oficial» N 239-242 от 5 декабря 2003г. с.43.
100. Постановление о проекте Закона «О гарантировании депозитов физических лиц в банковской системе». // «Monitorul oficial» N 239-242 от 5 декабря 2003г. с.35.
101. Поп М. « О применении лит.А) часть (1) статьи 8 Налогового кодекса в части подоходного налога» // Бухгалтерские и налоговые консультации, 2004 г. №8 стр.60

102. Поршнеv А. «История менеджмента», Инфра, Москва, 1997 г. стр.137.
103. Пряжка Ион «За счет чего растет Молдавская экономика», газета «Время», №84 от 18 июня 2004 г.
104. Райзенберг Б.А. „Предпринимательство и риск”, Серия, „Экономика”. Знание, Москва, 1992, стр. 20
105. Рассчитано на основе данных Министерства Сельского Хозяйства и перерабатывающей промышленности Республики Молдова.
106. Роговский Е. Региональный механизм поддержки и регулирования агропромышленного лизинга. Барнаул: Изд-во АГУ, 1999.132с.
107. Романова З. «Иностранные инвестиции: латиноамериканские уроки», Журнал «Экономист», Москва № 8 2004 г., стр.22.
108. Сборник материалов Международной научно-практической конференции по проблемам создания общего аграрного рынка стран – членов СНГ и заинтересованных государств г.Москва, 1994 г.с.193
109. Северин Ирина „ProCreditMoldova растет”, газета «Кишиневский обозреватель», №27 от 15 июля 2004 г.
110. Скиценко М., Томица П., Бызгу И. «Психология и социология менеджмента» Кишинев, 2002 г.
111. Словарь иностранных слов - 7-е изд., - Москва; Русский язык, 1979, с.315
112. Смит А. «Исследование о природе и причинах богатства народов» – т.1,Соцэгиз, 1962 г.
113. Справочник типовых норм выработки сельскохозяйственных работ в МССР. Кишинев, 1979 г., стр.902
114. Станчин И., Ц.Лерман «Аграрная реформа в Туркменистане», Израиль, - Реховат – 2003 г., с.27.; с.33-34.
115. Статистический ежегодник Республики Молдова, Департамент статистики и социологии Республика Молдова, Кишинев, 2003 с 557- 570.; стр.326, табл. 12, 17.; стр.345. табл.13.3.
116. Статистический ежегодник Республики Молдова, Кишинев, 2004 г. табл. 14.4., 14.5., стр.368-369.; табл. 14.3. стр.368.

117. Стиглиц Дж. „Растущее ставки на всемирных торговых переговорах” // Экономическое обозрение «Логос-пресс» № 25 от 23 июля 2004 г.
118. Стиглиц Дж., Главный экономист МБ «Куда ведут реформы?» Жн. Вопросы экономики, 1999г. № 7 стр.4
119. Сырбу И. «Менеджмент предприятия», Кишинев, ASEM, 1999 г.
120. Такий Александр «Предложение наличных - главная определяющая курса», Экономическое обозрение «Логос пресс», №40, от 5 ноября 2004 г.,
121. Такий Александр «Ставка в 15 процентов – реальность ближайшего будущего?» Экономическое обозрение «Логос- пресс», 3 сентября 2004 г.
122. Тер- Григориянц А. «Учет фактора риска в управлении сельскохозяйственным производством». Индикативное планирование // Сб. научных трудов. Серия «Экономика». Сев. Кав. ГТУ. Ставрополь, 2002 г.
123. Технологические карты по возделыванию винограда в Молдавской ССР. Кишинев. Карта Молдовеняскэ, 1987 г.
124. Тумеров Р. «Разработка эффективной модели госфинансирования бюджета» // Российский экономический журнал, 2003 г. № 4. стр. 50-60
125. Шапа Станислав «Законодательство о микрофинансовых организациях: интеграция или сепаратизм?». Газ. «Независимая Молдова» от 22 июня 2004 г.
126. Шкендря Александр «Рынок земли: проблемы и тенденции», Бюллетень «Кадастр», № 7, 2004 г.
127. Шумпетер И. Теория экономического развития, Москва, Финансы и статистика, 1993 г. стр.193.
128. Федоткин В. АПК и управление: вопросы взаимодействия «Экономист». 2000, N2, с. 85 -90.
129. Цыбулько А. Состояние лизинга сельскохозяйственной техники в Белоруссии и странах СНГ. Тракторы и сельскохозяйственные машины. 2003. N7.
130. Экономическое обозрение № 31 от 3.09.2004 г. Monitorul oficial № 108-111 от 9 июля 2004 г.
131. Экономическое обозрение «Логос – пресс». №1 от 14 января 2005 г.

132. Янина А. «Давальческие схемы рушат местный рынок сахара» // Независимая Молдова, № 241 – 242 от 25 ноября 2004 г. стр. 2.

133. Янчева Анна «Устранить барьеры на пути малого бизнеса» // Газ. «Бизнес Молдовы», № 7 от 23 ноября 2004г.

**Механизмы и инструментарий реализации экономических методов  
управления**

<b>Механизмы</b>	<b>Инструментарий</b>
1	2
<b>1. Планирование (прогнозирование)</b>	<p>1.1. Разработка стратегий развития отраслей, определение национальных приоритетов.</p> <p>1.2. индикативное планирование: -Прогнозирование ожидаемых результатов развития отрасли -Долгосрочные планы (прогнозы) развития фирмы.</p> <p>1.3. Директивное планирование: 1.3.1. Разработка бизнес-планов и инвестиционных проектов. 1.3.2. Оперативное (текущее) планирование 1.3.3. Налоговое планирование 1.3.4. Планирование движения наличных средств на основе оперативных (текущих) планов</p>
<b>2. Ценовая политика.</b>	<p>2.1. Ввод или отмена количественных (квот) и таможенных ограничений во внешней торговле.</p> <p>2.2. Защита внутреннего рынка и замещение импортной продукции с помощью ценового регулирования</p> <p>2.3. Вступление в интеграционные союзы.</p> <p>2.4. Политика ускоренной амортизации.</p> <p>2.5. Интервенции государства на соответствующие товарные рынки с помощью уполномоченных министерств, ведомств, агентств.</p>
<b>3. Демонополизация</b>	<p>3.1. Внедрение антимонопольного законодательства, системы органов антимонопольного регулирования и контроля</p> <p>3.2. Селективная поддержка малого бизнеса.</p>



1	2
<b>4. Налогообложение.</b>	4.1. Льготный режим налогообложения. 4.2. Упрощение процедуры налогообложения (единый налог для аграрного сектора) 4.3. Налоговые кредиты 4.4. Администрирование НДС и подоходного налога. 5. Администрирование отчислений в социальный фонд и на медицинское страхование.
<b>5. Прямые и косвенные субсидии предприятиям и отраслям</b>	5.1. Субвенционирование: <ul style="list-style-type: none"> <li>– целевых программ;</li> <li>– инвестиций;</li> <li>– кредитов и процентов за пользование ими;</li> <li>– страхования.</li> </ul> 5.2. Научное обеспечение и внедрение достижений научно-технического прогресса. 5.3. Подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров.
<b>6. Финансово-кредитная политика и создание привлекательного инвестиционного климата</b>	6.1. Конкурсное размещение централизованных инвестиционных ресурсов. 6.2. Бюджетное финансирование целевых программ. 6.3. Привлечение иностранных инвестиций под гарантию правительства. 6.4. Предоставление гарантий частным внутренним инвесторам. Микрофинансирование. 6.5. Льготный режим кредитования для приоритетных отраслей. Лизинг. 6.6. Льготное налогообложение доходов банков, полученных ими по долгосрочным инвестиционным кредитам. 6.7. Развитие кредитной кооперации. Ипотечное кредитование. 6.8. Разработка и внедрение государственных программ страхования частного бизнеса
<b>7. Формирование рациональной институциональной структуры</b>	7.1. Государственные институты (рациональное размещение, аргументированный профиль, состав, мотивация труда и т.д.) 7.2. Частные институты. 7.3. Негосударственные общественные институты.

## График возврата кредитов

(лей)

Год	Месяц	Сумма долга на начало периода	Платежи			Сумма долга на конец периода	
			Всего	в том числе			
				процент за кредит	Возврат кредита		
1	2	3	4	5	6	7	
2005	3	2344000	-	-	-	2344000	
	4	2344000	-	-	-	2344000	
	5	2344000	-	-	-	2344000	
	6	2354000	29617	19617	10000	2344000	
	7	2344000	94400	78132	16268	2387732	
	8	2327732	94398	19398	75000	2252732	
	9	2252732	103200	18773	84427	2168305	
	10	2168305	96400	18069	78331	2089974	
	11	2089974	17416	17416	-	2089974	
	12	2089974	17416	17416	-	2089974	
			X	452847	188821	264026	X
	2006	1	2089974	17416	17416	-	2089974
2		2089974	17416	17416	-	2089974	
3		2089974	-	-	-	2089974	
4		2089974	-	-	-	2089974	
5		2089974	-	-	-	2089974	
6		2089974	34832	34832	-	2089974	
7		2089974	109168	52248	56920	2033054	
8		2033054	104400	16942	87458	1945596	
9		1945596	113200	16213	96987	1848609	
10		1848609	106400	15405	90995	1757614	
11		1757614	14647	14647	-	1757614	
12		1757614	14647	14647	-	1757615	
		X	532126	199766	332360	X	
2007	1	1757614	14647	14647	-	1757614	
	2	1757614	14647	14647	-	1757615	
	3	1757614	14647	14647	-	1757616	
	4	1757614	14647	14647	-	1757617	

1	2	3	4	5	6	7
	5	1757614	-	-	-	1757617
	6	1757614	29294	29294	-	1757617
	7	1757614	104400	14647	89753	1667861
	8	1667861	104400	13899	90501	1577360
	9	1577360	113200	13145	100055	1477305
	10	1477305	106400	12311	94089	1383216
	11	1383216	11527	11527	-	1383216
	12	1383216	11527	11527	-	1383216
		X	539336	164938	374398	
2008	1	1383216	11527	11527	-	1383216
	2	1383216	11527	11527	-	1383217
	3	1383216	11527	11527	-	1383218
	4	1383216	11527	11527	-	1383219
	5	1383216	11527	11527	-	1383220
	6	1383216	39600	11527	28073	1355143
	7	1355143	104400	11293	93107	126036
	8	1262036	104400	10517	93883	1168153
	9	1168153	113200	9735	103465	1064688
	10	1064688	106400	8872	97528	967160
	11	967160	33640	8060	25580	941580
	12	941580	8060	8060	-	941580
		X	567335	125699	441636	X
2009	1	941580	8060	8060	-	941580
	2	941580	8060	8060	-	941580
	3	941580	8060	8060	-	941580
	4	941580	8060	8060	-	941580
	5	941580	8060	8060	-	941580
	6	941580	39600	8060	31540	910040
	7	910040	104400	7584	96816	813224
	8	813224	104400	6777	97623	715601
	9	715601	113200	5963	107237	608364
	10	608364	106400	5070	101330	507034
	11	507034	56650	4225	52425	454609
	12	454609	3788	3788	-	454609
		X	568738	81767	486971	X
2010	1	454609	3788	3788	-	454609
	2	454609	3788	3788	-	454609
	3	454609	3788	3788	-	454609
	4	454609	3788	3788	-	454609
	5	454609	3788	3788	-	454609
	6	454609	29600	3788	25812	428797
	7	428797	104400	3573	100827	327970

Продолжение прил. II						
1	2	3	4	5	6	7
	8	327970	104400	2733	101667	226303
	9	226303	113200	1886	111314	114989
	10	114989	106400	958	105442	9547
	11	9547	9627	80	9547	-
		X	486567	31958	454609	X
<b>ВСЕГО</b>		<b>X</b>	<b>3146949</b>	<b>792949</b>	<b>2354000</b>	<b>X</b>

Приложение III

Сведения о деятельности коммерческих банков Республики Молдова, тыс.леев*								
Наименование банка	Всего активы		Совокупный нормативный капитал		Уставный фонд		Ликвидные активы	
	01.01.2004	31.12.2004	01.01.2004	31.12.2004	01.01.2004	31.12.2004	01.01.2004	31.12.2004
Банка де Економий	1591688	2341866	198851	285364	29334	29334	705047	1308159
Банка Социалэ	989473	1154923	158251	169750	57641	57641	292619	328196
Бизнесбанк	156289	124160	64846	60411	58930	62930	43661	26890
BСR, Chişinău	180686	214116	65646	89631	58500	83400	127098	124981
Викториябанк	1487202	1739756	200846	227898	32000	32000	556889	702319
Еврокредитбанк	96038	120376	67503	85164	79640	100000	26935	46333
Инвестприватбанк	203789	228555	67208	83046	54000	70000	63765	57078
Коммерцбанк	133738	217125	102008	108184	20400	20400	76330	117170
Мобиласбанк	604449	816220	133204	160325	71159	71159	184055	255303
Молдиндконбанк	1071873	1264184	174355	207150	31773	31773	285632	353718
Молдова-Агроиндбанк	2146330	2873385	419787	486000	51882	207527	520887	868774
Унибанк	322969	375294	88034	94009	51000	51000	75711	131445
Универсалбанк	196934	200074	67399	87336	60001	74181	46526	40626
Финкомбанк	457669	628601	80768	114631	41600	65000	113338	177208
Эксимбанк	376836	651907	67962	82848	40660	50660	105911	201059
Энергбанк	273962	360618	84293	100146	58320	80000	79372	97461
Всего	10289925	13313159	2040960	2441891	796840	1087005	3303775	4836721

## Продолжение приложение III

Наименование банка	Депозиты всего		Депозиты физич. лиц		Кредиты всего		Скидки на потери по кредитам	
	01.01.2004	31.12.2004	01.01.2004	31.12.2004	01.01.2004	31.12.2004	01.01.2004	31.12.2004
Банка де Економий	1313093	1961994	514950	662595	833943	1082140	41520	63223
Банка Сочилэ	687938	873884	202006	321871	621070	787119	36328	44688
Бизнесбанк	86748	56849	38342	21611	79834	6457	2182	8212
BCR, Chişinău	20104	122313	9404	11300	61993	107866	7135	14077
Викториябанк	1074077	1265940	612394	741818	810469	883790	44796	77763
Еврокредитбанк	9568	16870	5257	11058	28125	33220	674	5905
Инвестприватбанк	114619	131266	68368	90890	110297	113364	4579	3578
Коммерцбанк	31691	108783	249	1827	61462	104087	5947	7305
Мобиласбанк	305754	477136	174950	296373	369894	499595	22788	37865
Молдиндконбанк	654625	803326	292546	407153	694918	829680	37261	42703
Молдова-Агроиндбанк	1453463	2167444	899002	1440973	1418090	1892060	82100	90000
Унибанк	187472	242031	76622	103877	214931	166267	9532	11067
Универсалбанк	116426	95595	36147	39264	138915	137767	13385	8770
Финкомбанк	279741	428836	178100	241729	304777	393434	10048	11948
Эксимбанк	269850	511728	158718	319616	205553	364460	7674	9539
Энергбанк	170003	238341	91316	145359	163613	227518	13265	8630
Всего	6775178	9502336	3358367	4857314	6123884	7686423	339212	445273

\* Экономическое обозрение «Логос Пресс», № 3 (595) от 28 января 2005 г. стр. 4.

## Приложение IV

### Результаты деятельности страховых компаний Республики Молдова в 2004 тыс.лей

№	Наименование компании	Активы всего	Чистые активы (собственный капитал)	Оплаченный уставной капитал	Резервы и страховые фонды		Резервные активы	Плата страховых возмещений	Прибыль (убыток) отчетного периода до налогообложения	Страховые премии
					Всего	Резервы на покрытые убытков				
1.	ACCORD BUSUNESS LIKE SRL	3515,6	3027,3	3000,0	181,3	4,4	166,3	86,2	231,5	1281
2.	ACORD GRUP SRL	4373,0	3046,8	3000,0	722,6	105,0	469,8	178,6	-190,6	3219,6
3.	ACTUAL-ASIGUR SRL	487,8	328,3	300,5	142,1	1,7	76,8	21,8	16,9	169,95
4.	ADARA-S SRL	4198,9	2044,2	2003,0	872,6	510,7	130,7	31,0	30,0	15291
5.	AFES-MOLDOVA SRL	30867,5	8247,2	4500,0	13538,5	5003,7	7646,4	8938,9	2436,7	25829,62
6.	ALIANȚA-MOLDCOOP SRL	3331,9	2511,9	2000,0	816,9	5,2	816,9	107,3	393,7	681,28
7.	ARTA SRL	15852,3	2500,5	2000,0	11967,7	4621,5	6262,5	4116,7	127,6	15177,1
8.	ASCARGO SRL	2635,0	2279,3	2000,0	281,1	4,9	281,0	9,0	280,3	633,6
9.	ASIGUR-PLUS SRL	166,0	42,6	30,0	49,1	2,3	46,9	0,0	63,9	238
10.	ASIMED-MOLOVA SRL	421,2	348,0	301,6	14,9	0,0	0,0	0,0	-15,4	0
11.	ASIVIT SRL	5036,3	2401,3	2001,2	2288,4	646,2	1301,7	611,7	456,4	1619,5
12.	ASTRA SRL	220,7	126,9	236,0	77,1	0,0	0,1	0,0	-25,4	0
13.	AUTO-SIGURANTA SA	10975,4	6087,7	4925,0	4204,3	104,0	2172,4	1231,9	336,8	6397,4
14.	CARAT SA	14800,4	2866,9	2000,0	6627,0	1168,0	5586,3	6170,0	539,6	18131
15.	COMPAS SA	3323,1	2666,0	2036,3	322,0	83,4	322,0	44,2	451,2	341,9
16.	DASC-PLUS SRL	2121,2	2012,1	2012,1	99,6	59,1	99,6	36,9	215,9	591,1
17.	DELTA SRL	4157,2	3077,9	3051,3	591,8	144,1	512,6	631,5	5,5	1862
18.	DONARIS. ASIGURĂRI DE VIAȚĂ SA	2410,6	1963,2	2000,0	198,2	2,1	198,2	45,5	-131,1	1553,6
19.	DONARIS-GROUP SA	14361,4	9599,8	6611,2	2235,8	361,1	2235,8	4030,6	2102,7	22824,1
20.	EDICT SRL	12513,6	2995,6	2480,0	5378,5	1806,1	3872,1	1282,5	789,2	6646,6
21.	EXIM-ASINT SA	7638,2	2996,9	2302,6	3338,1	245,1	1961,4	1639,9	578,2	5975,47
22.	GALAS SA	9336,0	2973,5	2010,0	3910,4	1478,9	3080,8	2613,8	719,9	6474,1
23.	GARANT SRL	2339,3	2090,1	2000,0	234,4	14,0	222,5	468,2	16,9	1081,4
24.	GARANȚIE SA	6138,8	2772,0	2010,0	2952,4	163,2	1818,2	618,1	189,4	8162,3
25.	GARANT-ORHEI SA	308,8	207,3	260,6	20,5	0,0	0,0	0,0	-13493,0	0
26.	GRAWE ASIGURARE DE VIAȚĂ	3829,9	2455,8	2033,0	101,3	0,0	101,3	0,0	449,2	2787,9
27.	MOBIAS SA	1935,2	456,4	350,2	1089,6	446,8	943,8	638,1	-515,4	1067,36
28.	MOLDASIG SRL	64997,0	12261,4	4000,0	13223,0	137,3	7607,4	3725,7	3932,8	73009,2
29.	MOLDCARGO SRL	24331,3	10351,6	4000,0	7427,5	3473,3	4381,8	7377,3	7257,2	25547,5
30.	MOLDCOMASIGURARE SRL	6401,3	5256,4	2130,0	0,0	0,0	0,0	0,0	806,4	0
31.	MOLDOVA-ASTROVAZ SRL	19621,3	4528,2	3000,0	10901,3	3920,2	6501,0	7525,3	1777,4	18013,5
32.	NUTABIL-POLIS SRL	3923,5	3128,1	2000,0	744,3	42,4	744,3	56,2	324,4	517,6
33.	ORATEH SRL	18752,6	5310,2	3000,0	13156,7	2478,1	8005,3	3372,4	1710,4	8434,2
34.	PROMED-GRUP SRL	6094,7	5895,0	6080,0	43,3	10,0	1,3	238,5	154,2	101,8
35.	QBE ASITO SA	113783,7	62251,1	46515,3	29000,9	2730,3	12409,1	43185,9	1511,8	95037,3
36.	RENACA SA	790,6	678,8	300,5	0,0	0,0	0,0	11,2	378,3	30,26
37.	SALVUS SRL	187,5	-193,8	300,0	358,6	0,0	0,0	0,0	13,6	0
38.	SAMOLD SRL	2042,9	579,5	300,0	1425,4	3,7	190,5	18,2	659,0	460,6
39.	SERVASIG SRL	3175,7	2753,6	2709,6	264,0	57,4	203,8	16,6	11,0	621,5
40.	SIGUR-ASIGUR SRL	7792,0	4504,4	4000,0	2770,6	641,8	2770,6	1199,5	1665,4	3560,4
41.	TRANSELIT SRL	4834,9	2931,8	2000,0	1846,1	77,2	417,2	263,3	-626,6	2456,58
42.	VALENTINA SRL	1455,0	1004,0	3171,3	9,5	0,0	3,4	0,0	-1,7	0
43.	VICTORIA SRL	8025,6	3074,3	3000,0	2568,3	675,5	2026,7	829,3	138,4	3139,3
44.	VIS SRL	571,4	-194,3	309,0	605,7	59,8	0,0	166,1	-145,0	41,36
	<b>TOTAL</b>	<b>454076,1</b>	<b>196245,3</b>	<b>144270,4</b>	<b>146601,1</b>	<b>31288,5</b>	<b>85588,5</b>	<b>101537,9</b>	<b>15627,6</b>	<b>379008,49</b>

\* Источник. Журнал „Bănci și finanțe – Profit”, nr.5 (119), mai 2005, page.46.

### Список использованных условных сокращений

Полное наименование объектов	Абревиатура на:		
	Русском	Румынском	Английском
1	2	3	4
1. Всемирный банк	ВБ	ВМ	WB
2. Всемирная торговая организация	ВТО	ОМС	WTO
3. Международная организация труда	МОТ	ОММ	ILO
4. Интернациональный монетарный фонд	МВФ	FMI	IMF
5. Европейский союз	ЕС	UE	EU
6. Соединенные Штаты Америки	США	SUA	USA
7. Республика Молдова	РМ	RM	RM
8. Королевство Иордания	КИ	RI	IR
9. Стратегия Экономического Роста и Снижения Уровня Бедности	СЭРСУБ	SCERS	EGPRSP
10. Валовой внутренний продукт	ВВП	PIB	GDP
11. Государственное агентство земельных отношений и кадастра	ГАЗОК	ASRFC	SALRC
12. Министерство Сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности	МСХПП	MAIA	MAFI
13. Национальное агентство занятости рабочей силы	НАЗРС	ANOFM	NALFE
14. Государственная регистрационная палата	ГРП	CÎS	CSR
15. Европейская комиссия	ЕК	CE	EC
16. Заемно-сберегательные ассоциации граждан	ЗСАТ	AEÎC	CSCA
17. Индекс потребительских цен	ИПЦ	IPC	CPI
18. Министерство финансов	МФ	MF	MF
19. Министерство экономики	МЭ	ME	ME
20. Национальный банк Молдовы	НБМ	BNM	NBM
21. Организация по безопасности и сотрудничеству в Европе	ОБСЕ	OSCE	OSCE
22. Проект по инвестиционной поддержке сельского хозяйства	RISP	RISP	RISP
23. Техническая помощь Содружеству Независимых Государств	TACIS	TACIS	TACIS
24. Фонд социальных инвестиций в Молдове	ФСИМ	FISM	SIFM