

Гайк Саргсян, Ашот Маркосян,
Виктор Сидоров, Яков Ядгаров

**ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ
АСПЕКТЫ ФЕНОМЕНА
РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА**



ЗАНГАК
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Ереван – 2016

УДК 339.1
ББК 65.42
Т 654

Рецензенты:

*Доктор экономических наук, профессор, старший финансовый аналитик
Global Financial Research Ltd, Лондон, Великобритания
А. А. Середа*

*Доктор экономических наук, профессор, Директор Гюмрийского филиала Ереванского
Государственного экономического университета
С. А. Давоян*

Редактор: кандидат экономических наук *Э. Н. Матевосян*

Трансформационные аспекты феномена рыночного хозяйства. Монография/
Т 654 Г. Л. Саргсян, А. Х. Маркосян, В. А. Сидоров, Я. С. Ядгаров.— Ер.: Издательство
«Зангак», 2016.— 596 с.

В предлагаемой монографии, на основе многолетних исследований, результаты которых обсуждались в течение четырех лет (2013—2016 гг.) на платформе научно-практической конференции «Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней», изложены теоретические взгляды экономистов стран СНГ на проблему рыночного хозяйства. В поисках ответа на феномен жизнестойкости и популярности этого способа производства раскрыты основные положения и видение дальнейшего развития рыночной практики хозяйствования в странах СНГ. Названы и подвергнуты анализу основные научные работы, изданные в рамках указанной конференции, показаны вехи и этапы господства доминирующих трендов экономической мысли. Отличительной чертой монографии является комплексный анализ трансформационных аспектов рыночного хозяйства, его гуманистических оснований.

Издание представляет интерес для магистрантов, аспирантов, докторантов, преподавателей, осуществляющих научные изыскания в области фундаментальных знаний, связанных с процессами эволюции и трансформации феномена рыночного хозяйства, и лиц, интересующихся проблемами современной социально ориентированной модели хозяйственной жизни.

УДК 339.1
ББК 65.42

ISBN 978–9939–68–503–8

© Саргсян Г., Маркосян А.,
Сидоров В., Ядгаров Я., 2016
© «Зангак–97» ООО, 2016

ВВЕДЕНИЕ

Авторы данной монографии поставили перед собой задачу внести свою посильную лепту в осмысление и реалистическое представление места и роли в постсоветском пространстве непреходящих ценностей рыночного хозяйства с тем чтобы, учитывая современные экономические реалии, выявить видение перспектив и потенциальных возможностей грядущего социально-экономического подъема национальных экономик постсоветских стран.

Ключевой предпосылкой замысла монографии послужили материалы проведенных в 2013–2016 гг. в Сочи Международных научно-практических конференций «Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней», посвященные памяти доктора экономических наук, профессора А.Ф.Сидорова.

А.Ф. Сидоров – известный ученый, крупный организатор науки на Юге России, заслуженный деятель науки Кубани, создатель принципиально новой научной школы. Приверженцами этой школы стали, по сути, значительное число российских исследователей и ученых-экономистов постсоветского пространства, то есть все те, кто объединены общими научными интересами в области фундаментальных исследований проблем формирования и институционализации социально ориентированного рыночного хозяйства. Вот почему в организацию и проведение форумов памяти профессора А.Ф. Сидорова наряду с представителями научного экономического сообщества таких постсоветских стран, как Российская Федерация, Грузия, Украина, Казахстан, Белоруссия, Узбекистан, были вовлечены и ученые экономического факультета Ереванского государственного университета.

Функциональные обязанности Председателя оргкомитета вышеуказанных конференций традиционно исполнял д.э.н., профессор, заведующий кафедрой теоретической экономики Кубанского госуниверситета В.А. Сидоров. Полномочия научного руководителя по поручению Оргкомитета исполнял историк-экономист, д.э.н., профессор кафедры экономической истории и истории экономических учений при Департаменте экономической теории Финансового университета Я.С. Ядгаров.

В основу согласованной авторами монографии структуры и ее содержательного наполнения положены материалы этих форумов в контексте принципов конструирования рыночной системы хозяйствования, осмысления воспроизводственного, распределительного и инновационного аспектов феномена рыночного хозяйства, а также отображения специфических особенностей воссоздания рыночного механизма в постсоветских странах.

Издание монографии, на взгляд ее авторов, будет содействовать совершенствованию и качественному обновлению в странах постсоветского пространства процессов организации учебного процесса, трансформации и

подъема в них уровня социально–экономического развития. Полагая так, мы исходим из того что, содержащиеся в монографии материалы:

1. подтверждают актуальность и научно–практическую значимость идей и воззрений, концепций и доктрин, теорий и практических рекомендаций, которые были разработаны учеными–теоретиками рыночных моделей хозяйствования и практиками рыночного хозяйства в прошлом и настоящем;
2. позволяют выявить причины все еще недостаточной эффективности осуществляемых в постсоветских странах социально–экономических преобразований, способствуя более глубокому пониманию осуществляемых на всем протяжении постсоветского периода в России, других странах СНГ реформаторских преобразований, направленных на институциональное обновление хозяйственной жизни, формирование экономических отношений, базирующихся на непреходящих ценностях феномена рыночного хозяйства;
3. определяют возможность и необходимость регулярного проведения конференций, посвященных памяти крупного организатора экономической науки, заслуженного деятеля Кубани, д.э.н., профессора Александра Федоровича Сидорова с привлечением представителей не только российского, но и международного научного экономического сообщества.

В структуре монографии нашли свое отражение также социально–экономические реалии, сложившиеся в некоторых непризнанных республиках, возникших на постсоветском пространстве.

Главы 1–9 монографии написаны д.э.н. проф. В. А. Сидоровым и Я. С. Ядгаровым, а части 1.4 и 9.1 – д.э.н. проф. Г. Л. Саргсяном и А. Х. Маркосяном.

ГЛАВА 1. СУЩНОСТЬ, ПРИНЦИПЫ И МЕХАНИЗМЫ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

1.1. Истоки рыночного хозяйства

Историческими предпосылками возникновения капитала являются товарное производство и развитое товарное обращение, торговля. Мировая торговля и мировой рынок открывают в XVI столетии новую историю капитала.

Наемный труд был известен с древнейших времен, но возникновение особого капиталистического уклада, при котором наемный труд одних людей используется другими для извлечения из него дохода (прибыли), было связано с притоком в Европу огромного количества золота и серебра из Южной Америки. Наплыв драгоценных металлов разрушил существовавшую систему обращения, что привело к резкому росту цен на все товары. Намного медленнее росла заработная плата наемных работников. Образовавшийся разрыв между ценами всех товаров и ценой наемного труда (рабочей силы) и определил выгодность его использования для извлечения из него доходов.

Общественное отношение капитала начинается с того, что наниматель присваивает созданную работником стоимость товара и затем из нее, как своей собственности, «отрывает» работнику тот минимум, за который он соглашается работать. Все, что ему не доплачено – законная добыча нанимателя. Так было и так есть.

Товарное обращение есть исходный пункт капитала. Следовательно, правомерен вопрос о том, как деньги превращаются в капитал.

Если мы будем рассматривать лишь экономические формы товарного обращения, то найдём, что деньги представляют собой его последний продукт. Этот последний продукт товарного обращения есть первая форма проявления капитала. Исторически капитал везде противостоит земельной собственности сначала в форме денег, как денежное имущество, как купеческий и ростовщический капитал.

Каждый новый капитал при своём первом появлении на товарном рынке, рынке труда или денежном рынке, неизменно является в виде денег, которые путём определённых процессов должны превратиться в капитал. Деньги как деньги и деньги как капитал сначала отличаются друг от друга лишь неодинаковой формой обращения. Непосредственная форма товарного обращения есть $T - D - T$, превращение товара в деньги и обратное превращение денег в товар, продажа ради купли. Но наряду с этой формой мы находим другую, специфически отличную от неё, форму $D - T - D$, превращение денег в товар и обратное превращение товара в деньги, куплю ради

продажи. Деньги, описывающие в своём движении этот последний цикл, превращаются в капитал, становятся капиталом и уже по своему назначению представляют собой капитал.

Подобно простому товарному обращению, здесь обнаруживаются две противоположных фазы. Первая фаза, $D - T$, купля, представляет собой превращение денег в товар. Вторая фаза, $T - D$, или продажа, – обратное превращение товара в деньги.

Единство обеих фаз составляет совокупное движение, в котором деньги обмениваются на товар и потом этот самый товар обменивается опять на деньги, товар покупается ради продажи. Очевидно, прежде всего, что процесс обращения $D - T - D$ был бы совершенно нелеп и бессодержателен, если бы он представлял собой лишь обходный путь для того, чтобы данную денежную стоимость обменять на ту же самую денежную стоимость. Несравненно проще и надёжнее метод собирателя сокровищ, который хранит у себя свои 100 ф. ст., вместо того чтобы подвергать их опасностям обращения.

С другой стороны, когда купец продаёт купленный им за 100 ф. ст. хлопок, то совершенно независимо от того, выручает ли он при этом 110 ф. ст., или 100 ф. ст., или даже только 50 ф. ст., его деньги описывают своеобразный и оригинальный путь, совершенно отличный от простого товарного обращения, когда, например, крестьянин продаёт хлеб и на вырученные деньги покупает себе одежду.

Итак, прежде всего мы должны охарактеризовать формальное различие между кругооборотами $D - T - D$ и $T - D - T$. Вместе с тем обнаружится и различие по существу, скрывающееся за этими формальными различиями.

Посмотрим сначала, что общего в обеих этих формах. Оба кругооборота распадаются на одни и те же противоположные фазы: $T - D$, продажа, и $D - T$, купля. В каждой из обеих фаз противостоят друг другу одни и те же два вещных элемента – товар и деньги и два лица в одних и тех же характерных экономических масках – покупатель и продавец. Каждый из обоих кругооборотов представляет собой единство одних и тех же противоположных фаз, и оба раза это единство осуществляется при посредстве трёх контрагентов, из которых один только продаёт, другой только покупает, а третий попеременно покупает и продаёт. Но что уже с самого начала разделяет кругообороты $T - D - T$ и $D - T - D$, так это обратная последовательность одних и тех же противоположных фаз обращения.

Простое товарное обращение начинается продажей и заканчивается куплей. Обращение денег как капитала начинается куплей и заканчивается продажей. Там товар, здесь деньги образуют исходный и конечный пункты движения. В первой форме роль посредника во всём процессе играют деньги, во второй, наоборот, товар.

В обращении $T - D - T$ деньги, в конце концов, превращаются в товар, который служит потребительной стоимостью. Следовательно, тут деньги

затрачиваются окончательно. Напротив, в противоположной форме $D - T - D$ покупатель затрачивает деньги лишь для того, чтобы получить деньги в качестве продавца. Покупая товар, он бросает деньги в обращение с тем, чтобы вновь извлечь их оттуда путём продажи того же самого товара. Он выпускает из рук деньги лишь с затаённым намерением снова овладеть ими. Таким образом, деньги здесь лишь авансируются.

В форме $T - D - T$ одни и те же деньги дважды меняют своё место. Продавец получает их от покупателя и уплачивает их другому продавцу. Весь процесс в целом, начинающийся получением денег за товар, заканчивается отдачей денег за товар.

Обратно протекает процесс в форме $D - T - D$. Не одни и те же деньги, а один и тот же товар два раза меняет здесь своё место. Покупатель получает его из рук продавца и снова передаёт его в руки другого покупателя. Как в простом товарном обращении двукратное перемещение одних и тех же денег вызывает их окончательный переход из одних рук в другие, так здесь двукратная перемена места одним и тем же товаром приводит деньги обратно к их исходному пункту.

Кругооборот $T - D - T$ совершенно закончен, как только деньги, вырученные от продажи одного товара, унесены куплей другого товара. И если обратный приток денег к исходному пункту здесь всё-таки произойдёт, то лишь благодаря возобновлению или повторению всего процесса.

Если продается квартал хлеба за 3 ф. ст. и на эти 3 ф. ст. покупается платье, то для собственника денег эти 3 ф. ст. истрачены окончательно. Он уже не имеет к ним более никакого отношения. Они принадлежат торговцу платьем. Если бы был продан второй квартал пшеницы, то деньги вернулись бы обратно, но не вследствие первой сделки, а лишь вследствие её повторения. Деньги снова удаляются от владельца, если эта сделка не будет доведена до конца, совершив новую куплю.

Следовательно, в обращении $T - D - T$ затрата денег не имеет никакого отношения к их обратному притоку. Напротив, в $D - T - D$ обратный приток денег обуславливается самим характером их затраты. Кругооборот $T - D - T$ имеет своей исходной точкой один товар, а конечной точкой другой товар, который выходит из обращения и поступает в потребление. Потребление, удовлетворение потребностей, одним словом – потребительная стоимость есть, таким образом, конечная цель этого кругооборота.

Напротив, кругооборот $D - T - D$ имеет своим исходным пунктом денежный полюс и, в конце концов, возвращается к тому же полюсу. Его движущим мотивом, его определяющей целью является, поэтому сама меновая стоимость.

В простом товарном обращении $T - D - T$ оба крайние пункта имеют одну и ту же экономическую форму. Оба они – товары. И притом товары равной стоимости. Но зато они качественно различные потребительные

стоимости, например хлеб и платье. Обмен продуктов, обмен различных веществ, в которых выражается общественный труд, составляет здесь содержание движения.

Иначе обстоит дело в обращении $D-T-D$. На первый взгляд оно представляется, вследствие своей тавтологичности, бессодержательным. Оба крайние пункта – деньги, не являются качественно различными потребительными стоимостями, ибо деньги представляют собой как раз такой превращённый образ товаров, в котором погашены все особенные потребительные стоимости последних. Сначала обменять 100 ф. ст. на хлопок, а затем снова обменять этот хлопок на 100 ф. ст., т. е. окольным путём деньги на деньги, то же на то же, – такая операция представляется столь же бесцельной, сколь и нелепой.

Одна денежная сумма может вообще отличаться от другой денежной суммы только по величине. Процесс $D-T-D$ обязан поэтому своим содержанием не качественному различию между своими крайними пунктами, а лишь их количественной разнице. В результате этого процесса из обращения извлекается больше денег, чем первоначально было брошено в него.

Хлопок, купленный, например, за 100 ф. ст., снова продаётся за 110 ф. ст. Поэтому полная форма рассматриваемого процесса выражается так: $D-T-D'$, где $D'=D+\Delta D$, т. е. равно первоначально авансированной сумме плюс некоторое приращение. Это приращение, или избыток над первоначальной стоимостью и называется прибавочной стоимостью. Таким образом, первоначально авансированная стоимость не только сохраняется в обращении, но и изменяет свою величину, присоединяет к себе прибавочную стоимость, или возрастает. И как раз это движение превращает её в капитал.

Следовательно, конец каждого отдельного кругооборота, в котором купля совершается ради продажи, уже сам по себе образует начало нового кругооборота. Простое товарное обращение – продажа ради купли – служит средством для достижения конечной цели, лежащей вне обращения, – для присвоения потребительных стоимостей, для удовлетворения потребностей. Напротив, обращение денег в качестве капитала есть самоцель, так как возращение стоимости осуществляется лишь в пределах этого постоянно возобновляющегося движения. Поэтому движение капитала не знает границ.

Как сознательный носитель этого движения, владелец денег становится капиталистом.

Если в простом обращении стоимость товаров в противовес их потребительной стоимости получала в лучшем случае самостоятельную форму денег, то здесь она внезапно выступает как саморазвивающаяся, как самодвижущаяся субстанция, для которой товары и деньги суть только формы. Более того, вместо того чтобы выражать собой отношение товаров, она теперь вступает в частное отношение к самой себе. Она отличает себя как первоначальную стоимость от себя самой как прибавочной стоимости. Ибо

лишь благодаря прибавочной стоимости в 10 ф. ст. авансированные 100 ф. ст. становятся капиталом, обе они едино суть: 110 ф. ст.

Стоимость становится, таким образом, самодвижущейся стоимостью, самодвижущимися деньгами, и как таковая она – капитал. Она выходит из сферы обращения, снова вступает в неё, сохраняет и умножает себя в ней, возвращается назад в увеличенном виде и снова и снова начинает один и тот же кругооборот.

Промышленный капитал есть деньги, которые превращаются в товар и потом, путём продажи товара обратно, превращаются в большее количество денег. Акты, которые совершаются вне сферы обращения в промежутке между куплей и продажей, нисколько не изменяют этой формы движения. Наконец, в капитале, приносящем проценты, обращение $D-T-D'$ представлено в сокращённом виде, как $D-D'$, как деньги, которые равны большему количеству денег, как стоимость, которая больше самой себя.

Таким образом, $D-T-D'$ есть действительно всеобщая формула капитала, как он непосредственно проявляется в сфере обращения.

Та форма обращения, в которой денежная куколка превращается в капитал, противоречит всем развитым раньше законам относительно природы товара, стоимости, денег и самого обращения. От простого товарного обращения её отличает обратная последовательность тех же самых двух противоположных процессов, продажи и купли. Но каким чудом такое чисто формальное различие может преобразовать самую природу данного процесса?

Возьмём процесс обращения в той его форме, в которой он представляет собой простой товарообмен. Эта форма имеется налицо во всех тех случаях, когда два товаровладельца покупают друг у друга товары. Деньги служат здесь счётными деньгами; они выражают стоимости товаров в их ценах, но не противостоят самим товарам телесно. Очевидно, поскольку дело касается потребительных стоимостей, в выигрыше могут оказаться оба обменивающиеся между собой лица. Оба отчуждают товары, которые бесполезны для них как потребительные стоимости, и получают товары, в потреблении которых они нуждаются. Следовательно, в отношении потребительной стоимости можно сказать, что обмен есть сделка, в которой выигрывают обе стороны.

Иначе обстоит дело с меновой стоимостью. Этот обмен не представляет собой увеличения меновой стоимости ни для одного участника обмена, потому что уже до обмена каждый из них обладал стоимостью, равной той, которую получает при посредстве этой операции. Дело нисколько не изменяется от того, что между товарами становятся деньги в качестве средства обращения и что акт купли осязательно отделяется от акта продажи. Стоимость товаров выражается в их ценах раньше, чем они вступают в обращение, следовательно, она – предпосылка обращения, а не результат его.

Изменение, претерпеваемое в этом процессе самой стоимостью товара, ограничивается изменением её денежной формы. Сначала она существует в виде цены предлагаемого для продажи товара, затем в виде денежной суммы, которая, однако, уже ранее была выражена в цене, наконец, в виде цены эквивалентного товара.

Итак, поскольку обращение товара обуславливает лишь изменение формы его стоимости, оно обуславливает, если явление протекает в чистом виде, обмен эквивалентов.

Следовательно, если в отношении потребительной стоимости оба контрагента могут выиграть, то на меновой стоимости они не могут оба выиграть. Поэтому за попытками рассматривать обращение товаров как источник прибавочной стоимости скрывается обыкновенно смешение потребительной стоимости и меновой стоимости.

Но товары не оплачивают дважды: один раз их потребительную стоимость, другой раз их стоимость. И если потребительная стоимость товара полезнее для покупателя, чем для продавца, то его денежная форма полезнее для продавца, чем для покупателя.

Обращение есть сумма всех меновых отношений товаровладельцев. Вне обращения товаровладелец сохраняет отношение лишь к своему собственному товару. Поскольку дело касается стоимости, это отношение ограничивается тем, что товар данного лица содержит известное количество его собственного труда, измеряемого согласно определённым общественным законам. Это количество труда выражается в величине стоимости его товара, а так как величина стоимости выражается в счётных деньгах, то оно выражается в цене товара, например в тех же 10 ф. ст. Но его труд не выражается в стоимости товара плюс некоторое её превышение, не выражается в цене, равной 10 и в то же время равной 11, не выражается в стоимости, которая больше самой себя.

Товаровладелец может создавать своим трудом стоимости, но не возрастающие стоимости. Он может повысить стоимость товара, присоединяя к наличной стоимости новую стоимость посредством нового труда. Следовательно, товаропроизводитель не может увеличить стоимость и тем самым превратить деньги или товар в капитал вне сферы обращения, не вступая в соприкосновение с другими товаровладельцами.

Итак, капитал не может возникнуть из обращения и так же не может возникнуть вне обращения. Он должен возникнуть в обращении и в то же время не в обращении.

Изменение стоимости денег, которым предстоит превратиться в капитал, не может совершиться в самих деньгах, ибо как покупательное средство и средство платежа они лишь реализуют цену товаров, покупаемых на них или оплачиваемых ими, между тем как застывая в своей собственной форме, они превращаются в окаменелости неизменных величин стоимости.

Столь же мало может возникнуть это изменение из второго акта обращения, из перепродажи товара, так как этот акт лишь превращает товар из его натуральной формы опять в денежную.

Следовательно, изменение должно произойти с товаром, покупаемым в первом акте $D - T$, а не с его стоимостью, так как обмениваются эквиваленты, причём товары оплачиваются по их стоимости.

Это изменение может возникнуть только из потребительной стоимости товара как таковой, т. е. только из его потребления. Но извлечь стоимость из потребления товара удастся лишь в том случае, если ему посчастливится открыться в пределах сферы обращения, т. е. на рынке, такой товар, сама потребительная стоимость которого обладала бы оригинальным свойством быть источником стоимости. И владелец денег находит на рынке такой специфический товар; это – способность к труду, или рабочая сила.

Под рабочей силой понимается совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает организм, живая личность человека, и которые пускаются им в ход всякий раз, когда он производит какие-либо потребительные стоимости. Рабочая сила может появиться на рынке в качестве товара лишь тогда, когда она выносится на рынок или продаётся её собственным владельцем, т. е. тем самым лицом, рабочей силой которого она является.

Чтобы её владелец мог продавать её как товар, он должен иметь возможность распоряжаться ею, следовательно, должен быть свободным собственником своей способности к труду, своей личности.

Он и владелец денег встречаются на рынке и вступают между собой в отношения как равноправные товаровладельцы. Для сохранения этого отношения требуется, чтобы собственник рабочей силы продавал её постоянно лишь на определённое время, потому что, если бы он продал её целиком раз и навсегда, то он продал бы вместе с тем самого себя, превратился бы из свободного человека в раба, из товаровладельца в товар.

Второе существенное условие, необходимое для того, чтобы владелец денег мог найти на рынке рабочую силу как товар, состоит в том, что владелец рабочей силы должен быть лишён возможности продавать товары, в которых овеществлён его труд. Он должен быть вынужден продавать как товар самую рабочую силу, которая существует лишь в его живом организме.

Для того чтобы кто-то имел возможность продавать отличные от его рабочей силы товары, он должен, конечно, обладать средствами производства.

Владелец денег лишь в том случае может превратить свои деньги в капитал, если найдёт на товарном рынке свободного рабочего, свободного в двояком смысле: 1) если он свободная личность и располагает своей рабочей силой как товаром; 2) если он не имеет для продажи никакого другого

товара, гол, как сокол, свободен от всех предметов, необходимых для осуществления своей рабочей силы.

Стоимость рабочей силы, как и всякого другого товара, определяется рабочим временем, необходимым для производства, а, следовательно, и воспроизводства этого специфического предмета торговли. Поскольку рабочая сила – стоимость, в ней самой представлено лишь определённое количество овеществлённого общественного среднего труда. Рабочая сила существует только как способность живого индивидуума. Производство рабочей силы предполагает, следовательно, существование последнего. Производство рабочей силы состоит в воспроизводстве самого индивидуума, в поддержании его жизни.

Так как процесс производства есть в то же время процесс потребления рабочей силы капиталистом, то продукт рабочего непрерывно превращается не только в товар, но и в капитал, в стоимость, которая высасывает силу, создающую стоимость, в жизненные средства, которые покупают людей, в средства производства, которые применяют производители. Таким образом, рабочий сам постоянно производит объективное богатство как капитал, как чуждую ему, господствующую над ним и эксплуатирующую его силу, а капиталист столь же постоянно производит рабочую силу как субъективный источник богатства, отделённый от средств её собственного овеществления и осуществления, абстрактный, существующий лишь в самом организме рабочего. Это постоянное воспроизводство или увековечение рабочего есть неперемное условие капиталистического производства.

Следует учесть, что в эпоху простой кооперации универсальных машин темпы роста постоянного капитала опережают тенденции приращения переменного капитала. Это явление выразилось в законе преимущественного роста производства средств производства при расширенном воспроизводстве. Этот закон выражает рост производительных сил, показывая, что человеческое общество по мере своего развития все большую часть своего труда обращает на производство средств производства. В каждом обществе независимо от характера производственных отношений расширенное воспроизводство возможно лишь при том условии, если производство средств производства развивается быстрее производства предметов потребления. Преимущественный рост I-го подразделения общественного производства необходим для расширенного воспроизводства, осуществляемого в условиях технического прогресса. Капиталистическое общество в отличие от общества дикарей «употребляет большую часть находящегося в его распоряжении годового труда на производство средств производства...которые не могут быть разложены на доход ни в форме заработной платы, ни в форме прибавочной стоимости и могут только функционировать в качестве капитала».

Под влиянием технического прогресса органическое строение капитала ($c : v$) повышается: постоянный капитал растёт быстрее переменного капи-

тала, что, кстати, подкрепляют данные официальной статистики. Так, например, в американской обрабатывающей промышленности за 50 лет с 1850 г. по 1900 г. инвестированный капитал увеличился в 18,4 раза с 533,2 млн. до 9814 млн. долл., а фонд выплаченной заработной платы – только в 9,8 раза с 236,7 млн. до 2321 млн. долл.; за последующий период, с 1900 г. по 1914 г., капитал увеличился в 2,5 раза, а фонд заработной платы – в 2 раза. Этот факт показывает, что постоянный капитал имеет тенденцию возрастать быстрее переменного капитала.

Закон более быстрого роста постоянного капитала по сравнению с переменным капиталом означает, что производство средств производства растет быстрее производства предметов потребления. Так как в процессе накопления большая доля капитализируемой прибавочной стоимости превращается в постоянный капитал и меньшая ее часть превращается в переменный капитал, спрос на средства производства увеличивается быстрее, чем спрос на предметы потребления. В результате I-е подразделение развивается быстрее II-го подразделения. В Германии, например, за 47 лет с 1866 г. по 1913 г. промышленная продукция в целом увеличилась в 6,2 раза, между тем производство средств производства возросло в 8,8 раза, а производство предметов потребления – только в 4 раза; производство средств производства в германской промышленности возросло в два с лишним раза больше по сравнению с производством предметов потребления.

Повышение органического строения капитала означает также, что производство средств производства для производства средств производства увеличивается быстрее производства средств производства для изготовления предметов потребления. В.И. Ленин иллюстрирует эту закономерность капиталистического воспроизводства в своем дополнении к схеме расширенного воспроизводства, данной К. Марксом.

Повышение органического строения капитала означает, что капиталы и рабочая сила все больше сосредотачиваются в I-ом подразделении, а внутри его – в отраслях, производящих средства производства для средств производства, то есть в отраслях, производящих элементы постоянного капитала I-го подразделения. Вывод этот – прямое следствие того общественного положения, что капиталистическое производство создает неизмеримо более высоко развитую технику сравнительно с прежними временами.

1.2. Принципы рыночной системы хозяйствования

Совершенствование орудий труда способствовало преодолению зависимости человека от природы, созданию предпосылок для перехода от естественных производительных сил к общественным. Развитие системы орудий труда, техники позволило человеку увеличить меру власти над внешней природой. Промышленная революция раскрепостила инди-

вида: на смену личной зависимости приходит личная независимость. Она проявляется в том, что присвоение средств производства и жизненных средств не опосредовано в рыночной экономике принадлежностью человека к какому-нибудь коллективу. Каждый товаропроизводитель, хозяйствует на свой страх и риск и сам определяет, что, как и сколько производить, кому, когда и при каких условиях реализовать свою продукцию. Однако эта формальная личная независимость имеет в качестве своей основы всестороннюю вещную зависимость от других товаропроизводителей.

Овеществление отношений между товаропроизводителями выступает как зародыш отчуждения труда, характеризующего различные аспекты сложившегося при рыночной экономике господства прошлого труда над живым, продукта труда над деятельностью, вещи над человеком. Предпосылки для его преодоления складываются в процессе перехода от индустриального общества к постиндустриальному.

В теории марксизма капитализм охарактеризован как общественный строй, при котором основные средства производства являются собственностью класса буржуазии, эксплуатирующего класс наемных работников, а распределение произведенных благ осуществляется, в основном, посредством рынка. Другие научные теории описывают капитализм как систему свободного предпринимательства и открытой конкуренции. В последнее время под капитализмом стали понимать политическую, социальную и экономическую систему, при которой собственностью, включая капитальные активы, владеют и управляют частные лица, труд покупается за заработную плату, а распределение ресурсов осуществляется посредством свободных цен. Степень использования рыночного механизма определяет различные формы капитализма.

Для понимания закономерностей среднесрочного развития целесообразнее использовать иные концепции, одной из которых является теория «эшелонов развития капитализма» А. Гершенкрона (табл.1.1).

Таблица 1.1

Эшелоны развития мирового капитализма

Эшелоны развития	Страны	Особенности развития капитализма	Роль государства в экономике	Положение в мировой капиталистической системе
1-ый с XIV в.	Западная Европа, Северная Америка	Длительное спонтанное развитие	Заметная	Главенствующее
2-ой XVIII – XIX вв.	Восточная Европа, Россия, Турция, Япония	Развитие «сжато», импульс развития идет как изнутри, так и извне	Значительная	Второстепенное
3-ий XIX – XX вв.	Колониальная и зависимая «периферия» Азии и Африки	Неорганичность капиталистической эволюции, возникновение реакции отторжения	Доминирующая	Полностью зависимое (сырьевые придатки)

Первоначальный этап становления капитализма характеризовался медленным формированием необходимых предпосылок. В Западной Европе они складывались постепенно, начиная с XIV–XV вв. институтами, обеспечивающими источники роста в тот период являлись инновации в торговле, технологии и организации. Важную роль сыграла автономизация экономической жизни. Децентрализация власти и ответственности позволили преодолеть сопротивление инновациям. Именно рост независимости экономических агентов создал предпосылки для экономического роста. Сам же рост являлся в значительной мере продуктом непрерывных инноваций. Инновации осуществлялись через расширение торговли и открытие новых ресурсов, через сокращение издержек производства, через выпуск новых продуктов, через создание новых форм организаций и т.д. Эти инновации были бы невозможны без развития и укрепления частной собственности, которая позволила извлекать новаторам наибольшие доходы из их изобретений. Важно подчеркнуть разнообразие возникших организационных форм (типов и размеров фирм), а также разумное сочетание принципов иерархии и рынка.

Второй эшелон развития капитализма начал формироваться в конце XVIII – середине XIX вв. в странах Восточной Европы, в России, Турции, Японии. Импульс рыночной модернизации для этих стран был задан не столько внутренними, сколько внешними обстоятельствами. Капитализм в этих странах не столько выросал «снизу», сколько насаждался «сверху» – путем выгодных, гарантированных заказов, крупных субсидий и дотаций частному капиталу, созданием монопольных условий производства и реа-

лизации отдельных видов продукции, путем прямого развития государственного предпринимательства и т.д. Не случайно К. Маркс писал по этому поводу, что в России возник известный род капитализма, вскормленный за счет крестьян при посредстве государства. Объясняется это тем, что в до-революционной России существовала мощная азиатская традиция, органически связанная с институтом власти-собственности. К началу XX в. страна не решила еще основных задач промышленной революции, с которыми Запад справился уже к середине XIX в. Этот результат привел к кризису веры в прогрессивные потенции российского капитализма как такового.

На исходе XX в. Россия оказалась в третьем эшелоне развития капитализма, рядом со странами «третьего мира». Он оказался гораздо более многолюдным, чем второй эшелон, из которого Россия вышла в начале XX в. Более половины населения Земли приходится сейчас на Азию, а если добавить еще Африку, Латинскую Америку и Океанию, то доля стран «третьего мира» составляет почти 80%. Удельный вес этих регионов в населении постоянно возрастает. По некоторым данным на них приходится 90% прироста населения планеты. Однако их вклад в мировое экономическое развитие значительно скромнее, поскольку существует огромный разрыв между ними и индустриально развитыми странами.

Найти общие характеристики, подходящие для всех без исключения стран «третьего мира» довольно сложно. Большинство из них в прошлом были колониями, полуколониями или зависимыми территориями. Достижение политической независимости не означало для них независимости экономической. Экономическая отсталость, подчиненное положение в международном разделении труда, многоукладность социально-экономической структуры, до сих пор типичны для многих из них. Обобщающим количественным показателем разрыва уровней развития является национальный доход на душу населения. В 2010 г. для стран «третьего мира» он был почти в 5 раз ниже, чем у развитых стран.

Важно не только общее отставание в развитии. Практически для всех развивающихся стран характерна асинхронность вызревания предпосылок современного рыночного хозяйства. Если по структуре ВВП эти страны в начале 2000-х гг. отставали от развитых на 50 лет, то по производительности труда в экономике – более чем на 125 лет, а в сельском хозяйстве – почти на 200 лет. Асинхронность касается как экономических аспектов, так и социальных. Хотя охват обучением в высшей школе в странах «третьего мира» близок к уровню развитых стран Западной Европы, доля неграмотных еще чрезвычайно велика. Многие различия вообще не поддаются однозначному измерению, поскольку связаны с особенностями цивилизационного развития. Долгое время европейская культура, цивилизация оказывала на них довольно скромное воздействие, поэтому в наши дни ценности запад-

ной цивилизации часто идут вразрез с традиционными нормами морали и права, а потому вызывают реакцию отторжения даже у наиболее просвещенной части общества. Осознавая ситуацию в свете теории «эшелонов развития капитализма», можно аналогичным образом охарактеризовать и стадии развития капитализма. Их шесть: мануфактурная, фабрично-заводская, монополистическая, корпоративная, государственно-корпоративная, государственный капитализм (табл. 1.2).

Таблица 1.2

Стадии развития капитализма

Временной интервал	Стадии	Характеристика стадий
XV–XVII вв.	Мануфактурная	<i>Низший капитализм</i>
XVIII–XIX вв.	Фабрично-заводская (домонополистическая)	Простая кооперация универсальных машин
1929–1960-е гг.	Монополистическая	<i>Промежуточный капитализм</i> Специализация машин
1960–1990-е гг.	Корпоративная	
с 1980–1990-х гг.	Государственно-корпоративная	<i>Высший капитализм</i> Автоматическая система машин
Отдельные элементы начали проявляться с конца 1990-х – начала 2000-х гг.	Государственный капитализм	

Первые две стадии свойственны низшему капитализму. О нем мы уже говорили выше. Вторые – монополистическая и корпоративная – образуют нечто вроде промежуточной ступени, которой низший капитализм отделен от высшего. В развитых странах Запада от первых отраслевых монополий до первых межотраслевых корпораций прошло 60–70 лет. Начиная с 1980-х гг. ведущие страны (и то не одновременно) вступили на государственно-корпоративную стадию. В них начали вызревать и укрепляться некоторые элементы государственного капитализма. Следовательно, высший капитализм еще не вступил в основную фазу своего развития. Важным обстоятельством является тот факт, что высший капитализм системно отрицает низший. Низший капитализм объективно не в состоянии превзойти высший, который, в свою очередь, экономически подчиняет себе низший.

Из этого следует ряд выводов. Первый, классическое учение о закономерностях и диалектике капиталистической формации позволяет дать достаточно верный ответ: вследствие экономических реформ в России на господствующие позиции вышел уклад низшего капитализма. Объясняется это тем, что внутренний промышленный капитал расколот на множество

мелких частей и поэтому не может на равных конкурировать с иностранным, спекулятивным и частно-сырьевым. Помимо этого подавляющая часть добываемых сырьевых ресурсов сориентирована на экспорт, в масштабах страны не перерабатывается, более 70% ВВП формируется на основе чистого экспорта, включающего внешнеторговый оборот, движение биржевого капитала, банковские операции, оптовую и розничную торговлю, услуги связи и транспорта. При этом потери в производстве индустриально-технологической продукции с высокой долей добавленной стоимости (авиатехника, компьютеры, технотронные средства производства), настолько велики, что восстановить их сегодня является довольно проблематичным.

Второе, степень системной отсталости России может быть выражена количественно. В начале исследования этого вопроса критерием предлагалось считать почасовую производительность труда. Критериальный аппарат можно расширить за счет мультипликатора инвестиций, либо добавленной стоимости. По часовой производительности Россия в 12 раз отстает от американского уровня и в 17 раз от среднеевропейского, что характеризует российскую экономику как либерально-капиталистическую. В США экономическая система может быть охарактеризована как государственно-корпоративная, в Европе – с элементами государственного капитализма.

При капитализме на первый план выступает человек – полный собственник всех средств производства. Он нуждается для осуществления процесса производства в рабочей силе. В отличие от предыдущих эпох, когда вместе с рабочей силой приобреталась и личность работника, в капиталистическом хозяйстве предметом купли-продажи становится только рабочая сила, причем приобретается она у самого работника. При капитализме в идеале нет внеэкономического принуждения к труду, нет внеэкономической зависимости от владельца средств производства. Работник – свободный человек. Он волен распоряжаться своей личностью и своей рабочей силой.

Капиталистическое общество – рыночное. Чтобы жить, нужно удовлетворять потребности, по меньшей мере, в пище, одежде, жилище. Приобрести все это можно только на рынке, разумеется, лишь за деньги. Чтобы получить деньги, нужно что-то продавать. Владелец средств производства (сам или руками других людей) создает товары и продает их на рынке. Человек, не имеющий средств производства, чтобы жить, должен продавать единственное, что имеет, свою рабочую силу. При капитализме нет внеэкономического принуждения, но есть экономическое. И оно не только не менее, но, напротив, более действенно, чем первое.

При рабовладельческом способе производства эксплуатация человека человеком существовала в совершенно открытой форме. Подневольный работник ни в малейшей степени не сомневался в том, что его труд безвозмездно присваивается хозяином. Более того, невольник убежден, что весь его труд является трудом только на хозяина, что, выражаясь языком

экономической науки, он весь представляет собой прибавочный труд. Как следствие, отсутствует какая-либо заинтересованность в труде. Принудить раба к труду можно только силой.

Феодально-зависимый крестьянин тоже не сомневается в том, что его эксплуатируют. Но он прекрасно понимает, что трудится на феодала лишь часть своего времени. Остальное время он работает на себя. И потому у него есть определенная заинтересованность в труде.

У наемных рабочих в ранний период капитализма тоже не было сомнения в том, что они подвергаются эксплуатации. Но понять сущность такой эксплуатации было значительно сложнее. Если при рабовладельческом способе производства у работника возникает иллюзия, что он трудится только на хозяина, то при капитализме, по крайней мере, у части наблюдателей со стороны возникает иллюзия прямо противоположная – им кажется, что наемный рабочий трудится исключительно на себя.

Наемный рабочий продал капиталисту свой труд и получил за него деньги. Обмен труда на деньги был произведен в строгом соответствии с законами рынка, требующими и предусматривающими обмен одной стоимости на другую равную стоимость. Отсюда выходило, что рабочий сполна получил за свой труд, что, следовательно, об эксплуатации при капитализме не может быть и речи. Но тут сразу же возникал вопрос: откуда же тогда берется прибыль капиталиста?

Особенно трудным был этот вопрос для создателей и сторонников трудовой теории стоимости (А. Смит, Д. Рикардо и др.), согласно которой единственный источник стоимости – труд работника. Всякий, кто знаком с трудами этих замечательных экономистов, знает, как мучительно билась их мысль в тщетных попытках раскрыть тайну капиталистической прибавочной стоимости.

Путь к решению проблемы был намечен К. Марксом: «Превращение денег в капитал должно быть раскрыто на основе имманентных законов товарообмена, т.е. исходной точкой должен послужить нам обмен эквивалентов. Наш владелец денег, который представляет собой пока только личинку капиталиста, должен купить товары по их стоимости, продавать их по их же стоимости и все-таки извлечь в конце этого процесса больше стоимости, чем он вложил в него. Его превращение в бабочку, в настоящего капиталиста должно совершиться в сфере обращения и в то же время не в сфере обращения. Таковы условия проблемы».

Именно правильная постановка проблемы позволила К. Марксу решить ее. Он доказал, что рабочий продает капиталисту вовсе не труд, а рабочую силу. Рабочая же сила представляет собой такой товар, который в процесс потребления создает стоимость большую, чем она сама стоит. Разница между стоимостью, созданной рабочей силой, и стоимостью самой рабочей силы и есть прибавочная стоимость, выступающая на поверхности как при-

быль. Таким образом, капиталистический способ производства не в меньшей степени, чем рабовладельческий и феодальный, представляет собой способ эксплуатации человека человеком.

Созданная К. Марксом теория прибавочной стоимости – естественное развитие теории трудовой стоимости. Опровержение марксовой теории прибавочной стоимости немислимо без отказа от теории трудовой стоимости. Совсем не появлением нового фактического материала, а далеко не бескорыстной потребностью защитить капитализм был продиктован отказ большинства буржуазных экономистов от трудовой теории стоимости и замены ее иными концепциями, суть которых заключается в том, что при капитализме никакой эксплуатации человека человеком не существует и поэтому никаких антагонизмов этот способ производства не порождает.

1.3. Механизмы рыночного хозяйства: противоречия и концепции

Известные марксовы схемы воспроизводства и обращения общественного капитала показывают те необходимые условия, при которых возможен был бы бесперебойный ход воспроизводства общественного капитала и реализации общественного продукта. Но в реальной действительности эти условия постоянно нарушаются. Чтобы рассмотреть эти особенности в деталях начнем с выяснения содержания тех понятий, о которых идет речь. Товарное производство есть такая организация общественного хозяйства, когда продукты производятся отдельными, обособленными производителями, причем каждый специализируется на выработке одного какого-либо продукта, так что для удовлетворения общественных потребностей необходима купля-продажа продуктов, становящихся в силу этого товарами, на рынке.

Капитализм представляет собой ту стадию развития товарного производства, когда товаром становятся уже не только продукты человеческого труда, но и рабочая сила человека. Таким образом, в историческом развитии капитализма важны два момента: 1) превращение натурального хозяйства непосредственных производителей в товарное и 2) превращение товарного хозяйства в капиталистическое. Первое превращение совершается в силу того, что появляется общественное разделение труда, специализация обособленных, отдельных производителей по занятию одной только отраслью промышленности (это неперемное условие товарного хозяйства). Второе превращение совершается в силу того, что отдельные производители, производя каждый особняком товары на рынок, становятся в отношении конкуренции: каждый стремится дороже продать, дешевле купить, и необходимым результатом является усиление сильного и падение слабого, обогащение меньшинства и разорение массы, ведущее к превращению са-

мостоятельных производителей в наемных рабочих и многих мелких заведений в немногие крупные. Этот процесс блестяще проиллюстрирован В.И. Лениным и заслуживает того, чтобы мы привели его полностью (табл. 1.3).

Пояснения к схеме: $a=b=c=3$, величина стоимости продуктов, из которых 1 часть приходится на сверхстоимость; р.с. – величина стоимости продаваемой рабочей силы; стрелки, идущие от одного производителя к другому, означают, что первый состоит наемным рабочим у другого. Предполагается простое воспроизводство, в рамках которого вся сверхстоимость потребляется капиталистами непроизводительно. Абстрагированы все посторонние обстоятельства (количество населения, производительность труда и др.), чтобы проанализировать влияние на рынок одних только моментов развития капитализма.

Период 1-й. Имеем 6 производителей, из которых каждый расходует свой труд во всех трех отраслях. Получаемый продукт (9 – у каждого производителя) тратится на себя в своем же хозяйстве. На рынок продукты не поступают.

Период 2-й. Производитель 1-й изменяет производительность своего труда: он оставляет промышленность b и тратит время на промышленность c .

В силу этого остальные сокращают производство c , так как 1-м хозяином произведен излишек против собственного потребления, и усиливают производство b , чтобы произвести продукт для 1-го производителя.

Появившееся разделение труда неизбежно ведет к товарному производству: 1-й производитель продает $1c$ и покупает $1b$, остальные производители продают $1b$ (каждый из 5 по $1/5 b$) и покупают $1c$ (каждый по $1/5c$); на рынок поступает количество продукта стоимостью в 6. Величина рынка в точности соответствует степени специализации общественного труда: специализировалось производство одного c ($1c = 3$), и одного $1b$ ($1b = 3$), т.е. одной девятой части всего общественного производства [$18c (= a = b)$], и на рынок поступила $1/9$ всего общественного продукта.

Период 3-й. Разделение труда продвигается дальше, вполне охватывая отрасли промышленности b и c : трое производителей занимаются только промышленностью b , трое – только промышленностью c . Каждый продает $1c$ (или $1b$), т.е. 3 единицы стоимости, и покупает тоже 3 – $1b$ или $1c$. Это усиление разделения труда ведет к возрастанию рынка, на который поступает теперь уже 18 единиц стоимости. Величина рынка опять-таки в точности соответствует степени специализации (= разделения) общественного труда: специализировалось производство $3b$ и $3c$, т.е. $1/3$ общественного производства, и на рынок поступает $1/3$ общественного продукта.

Таблица 1.3

**Процесс трансформации натурального хозяйства в
капиталистическое**

Период	Производители	Производство				Натуральное потребление	Рынок	
		Отрасли промышленности			Всего		продает	покупает
		a	b	c				
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1-й	I	a	b	c	9	9		
	II	a	b	c	9	9		
	III	a	b	c	9	9		
	IV	a	b	c	9	9		
	V	a	b	c	9	9		
	VI	a	b	c	9	9		
	Итого	6a	6b	6c	54	54		
2-й	I	a	-	2c	9	6	3	3
	II	a	1,2b	0,8c	9	8,4	0,6	0,6
	III	a	1,2b	0,8c	9	8,4	0,6	0,6
	IV	a	1,2b	0,8c	9	8,4	0,6	0,6
	V	a	1,2b	0,8c	9	8,4	0,6	0,6
	VI	a	1,2b	0,8c	9	8,4	0,6	0,6
	Итого	6a	6b	6c	54	48	6	6
3-й	I	a	-	2c	9	6	3	3
	II	a	2b	-	9	6	3	3
	III	a	-	2c	9	6	3	3
	IV	a	2b	-	9	6	3	3
	V	a	-	2c	9	6	3	3
	VI	a	2b	-	9	6	3	3
	Итого	6a	6b	6c	54	36	18	18
4-й	I	a	-	6c	21	10	11	3+8 п.с.
	II	a	→	↑	3	3	4 п.с.	4
	III	a	→	↑	3	3	4 п.с.	4
	IV	a	6b	-	21	10	11	3+8 п.с.
	V	a	←	↓	3	3	4 п.с.	4
	VI	a	←	↓	3	3	4 п.с.	4
	Итого	6a	6b	6c	54	32	22+16 п.с.	22+16 п.с.

Окончание табл.1.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
5-й	I	2a	-	6c	24	11	13	3+10 п.с.
	II	0,5a	→	↑	1,5	1,5	5 п.с.	5
	III	0,5a	→	↑	1,5	1,5	5 п.с.	5
	IV	2a	6b		24	11	13	3+10 п.с.
	V	0,5a	↑	←	1,5	1,5	5 п.с.	5
	VI	0,5a	↑	←	1,5	1,5	5 п.с.	5
	Итого	6a	6b	6c	54	28	26+20 п.с.	26+20 п.с.
6-й	I	6a	-	-	18	6	12	6+6 п.с.
	II	↑	←		-	-	6 п.с.	6
	III	-	6b	-	28	6	12	6+6 п.с.
	IV	→	↑	←	-	-	6 п.с.	6
	V		-	6c	18	6	12	6+6 п.с.
	VI		→	↑	-	-	6 п.с.	6
	Итого	6a	6b	6c	54	18	36+18 п.с.	36+18 п.с.

Период 4-й изображает уже капиталистическое производство. Процесс преобразования товарного производства в капиталистическое не вошел в схему и потому должен быть отдельно описан.

В предыдущем периоде каждый производитель являлся уже товаропроизводителем: каждый производил отдельно, особняком, независимо от других производителей, производил на рынок, величина которого не была известна ни одному из них. Это отношение обособленных производителей, работающих на общий рынок, и есть конкуренция. Понятно, что равновесие между производством и потреблением, при этих условиях, достигается только рядом колебаний. Более искусный, предприимчивый, сильный производитель усилится еще более вследствие этих колебаний, слабый и неискusstный будет раздавлен ими. Обогащение немногих личностей и обнищание массы – таковы неизбежные следствия закона конкуренции. Дело кончается тем, что разорившиеся производители теряют хозяйственную самостоятельность и поступают наемными рабочими в расширенное заведение своего счастливого соперника. Именно это положение изображено в табл. 3. Отрасли промышленности *b* и *c*, распределенные раньше между всеми 6 производителями, теперь концентрировались в руках 2-х производителей (I-го и IV-го). Остальные производители работают у них по найму, получая уже не весь продукт своего труда, а без сверхстоимости, присваиваемой хозяином (сверхстоимость равна 1/3 продукта, так что производящий $2b (=6)$ получит от хозяина 2/3, то есть 4). В результате получаем

усиление разделения труда – и возрастание рынка на который поступает уже 22, несмотря на то, что масса обеднела: производители, сделавшиеся наемными рабочими, получают всего продукта уже не по 9, а только по 7: 3 получает он от самостоятельного хозяйства (a) и 4 от наемного труда (от производства $2b$ и $2c$). Эти производители, являющиеся уже более наемными рабочими, чем самостоятельными хозяевами, потеряли возможность нести на рынок какой бы то ни было продукт своего труда, потому что разорение отняло у них средства производства, необходимые для выработки продукта. Им пришлось прибегать к заработкам, т.е. нести на рынок свою рабочую силу и на полученные от продажи этого нового товара деньги покупать необходимый для себя продукт.

Из таблицы видно, что производители II и III, V и VI продают каждый рабочей силы на 4 ед. стоимости и покупают на ту же сумму предметов потребления. Что касается производителей – капиталистов, I-го и IV-го, то каждый из них производит продуктов на 21 ед. стоимости, из этого он сам потребляет $10 [3(=a) + 3(=c \text{ или } b) + 4(\text{сверхстоимость от } 2c \text{ или } 2b)]$ и продает 11; покупает же он товаров на $3(c \text{ или } b) + 8$ (рабочая сила).

В этом случае, необходимо заметить, мы не получаем абсолютного соответствия между степенью специализации общественного труда (специализировалось производство $5b$ и $5c$, т.е. на сумму 30) и величиной рынка (22), – но эта неправильность схемы зависит от принятия простого воспроизводства, т.е. отсутствия накопления, почему и оказалось, что сверхстоимость, отбираемая у рабочих (по 4 каждым капиталистом), потребляется вся натурой.

Период 5-й. Разложение товаропроизводителей распространилось и на промышленность a : наемные рабочие не могли продолжать хозяйства, работая главным образом в чужих промышленных заведениях, и разорились: у них остались только жалкие остатки хозяйства, в размере $\frac{1}{2}$ прежнего количества (которое, по нашему предположению, было как раз достаточно на покрытие нужд семьи) – точно так же, как теперешние посеы громадной массы наших крестьян – «землевладельцев» представляют из себя только жалкие крохи самостоятельного земледельческого хозяйства. Промышленность a начала точно также концентрироваться в незначительное число крупных заведений. Так как наемные рабочие теперь не в состоянии уже обойтись своим хлебом, то заработная плата, понижавшая самостоятельным земледельческим хозяйством рабочих, повышается, давая рабочему денежные средства на покупку хлеба (хотя и в меньшем количестве, чем потреблял он, будучи сам хозяином): теперь рабочий сам производит $1,5 (=0,5a)$ и покупает 1, получая всего 2,5, вместо прежних 3 ($=a$). Хозяева – капиталисты, присоединившие к своим промышленным заведениям расширенное земледельческое хозяйство, производят теперь по $2a (=6)$, из которых 2 передают рабочим в виде заработной платы, а $1(1/3a)$ – сверхстоимость – достает-

ся им. Развитие капитализма, изображаемое этой схемой, сопровождается «обеднением» «народа» (рабочие потребляют всего уже только по 6,5, а не по 7, как в 4 периоде) и возрастанием рынка, на который поступает уже 26. «Упадок земледельческого хозяйства» у большинства производителей вызвал не сокращение, а увеличение рынка земледельческих продуктов.

Период 6-й. Завершение специализации занятий, т.е. разделения общественного труда. Все отрасли промышленности отделились и стали специальностью отдельных производителей. Наемные рабочие совершенно потеряли самостоятельное хозяйство и существуют уже исключительно наемным трудом. Результат опять тот же: развитие капитализма (самостоятельное хозяйство на себя вытеснено окончательно), «обеднение массы» [хотя заработная плата и возросла, но потребление понизилось у рабочих с 6,5 до 6: они производят по 9 (3a, 3b, 3c) и отдают 1/3 хозяину, как сверхстоимость] и дальнейший рост рынка, на который поступает теперь уже 2/3 общественного продукта (36 ед. стоимости).

Пример формирования капиталистической системы производственных отношений, приведенный в таблице 3, подводит к следующим выводам.

Понятие рынка неотделимо от общественного разделения труда, а величина рынка неразрывно связана со степенью специализации общественного труда. Таким образом, пределы развития рынка определяются границами специализации общественного труда. Прогресс техники в капиталистическом обществе состоит в обобществлении труда, а это обобществление необходимо требует специализации различных функций процесса производства, превращения их из раздробленных, единичных, повторяющихся особо в каждом заведении, занятом этим производством – в обобществленные, сосредоточившиеся в одном, новом заведении и рассчитанные на удовлетворение потребностей всего общества. [К. Маркс и Энгельс Ф. Т. 23]

Из этого вытекает, что когда капиталистическое производство достигло высокой степени развития, ему уже невозможно удержаться в рамках национального государства. Происходит расширение производства и формирование внешних рынков для массового сбыта продукции.

Массовое обнищание свободных товаропроизводителей не только не препятствует развитию капитализма, а напротив, именно выражает собой его развитие, является условием капитализма и усиливает его. Для капитализма нужен свободный рабочий и обеднение в том и состоит, чтобы мелкие производители превратились в наемных рабочих. Это обеднение массы сопровождается обогащением немногих эксплуататоров, разорение и упадок мелких производств сопровождается усилением и развитием более крупных. Оба эти процесса взаимосвязаны и содействуют возрастанию рынка.

Капиталистическое общество не может существовать без накопления, так как конкуренция вынуждает каждого капиталиста, под угрозой разорения, расширять производство, основой которого и является накопление.

Концентрация производства ведет к росту производительности труда, заменяя ручной труд машинным, и выбрасывает вон известное число рабочих. Развитие машинного производства ведет к росту производства средств производства, обрабатываемых капиталистами в постоянный капитал, начинающий теперь возрастать быстрее переменного. Весь смысл этого явления в том только и состоит, что замена ручного труда машинным, вообще прогресс техники, требует усиленного развития производства добычи полезных ископаемых, этих настоящих «средств производства для средств производства».

Капиталистическое общество имеет тенденцию ограничивать плату наемному труду минимумом цены, однако в качестве покупателей последние важны для рынка. Рост производства предметов потребления, вызванный ростом производства средств производства, лишь подчеркивает значимость покупательской способности наемного труда. Данная ситуация может быть устранена только с устранением самого капиталистического способа производства.

Развитие капитализма неизбежно влечет за собой возрастание уровня потребностей всего населения и рабочего пролетариата. Это возрастание создается вообще учащением обменов продуктами, приводящим к более частым столкновениям между жителями города и деревни, различных географических местностей. К этому же приводит и сплоченность, скученность рабочего пролетариата, повышая его сознательность и чувство человеческого достоинства и дающая ему возможность успешной борьбы против хищнических тенденций капиталистических порядков. Это закон возвышения потребностей.

Полученные выводы дают возможность сформулировать основные противоречия капиталистического способа производства.

Противоречие между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения. Капитализм создал более широкие возможности для развития производительных сил по сравнению с предыдущими общественно-экономическими формациями. В то же время экономические законы капитализма неизбежно обостряли противоречия между производительными силами и производственными отношениями. Отсюда неизбежен конфликт между производительными силами и производственными отношениями, который периодически прорывается в ходе капиталистического воспроизводства в форме разрушительных кризисов перепроизводства.

Это непримиримое противоречие заключается в том, что капиталистическое производство, основанное на частной собственности на средства производства, приняло общественный характер, между тем как форма присвоения остается частнокапиталистической. Следовательно, общественный характер производства находится в непримиримом противоречии с частнокапиталистической формой присвоения.

Капитализм обобществил труд. Процесс обобществления труда придает капиталистическому производству общественный характер, а форма присвоения остается частнокапиталистической; средства производства находятся в частной собственности капиталистов и используются ими для извлечения максимальных прибылей.

Противоречие между общественным характером производства и капиталистической формой присвоения является основным противоречием капитализма: оно определяет все другие противоречия капиталистического общества.

Противоречие между расширением производства и возрастанием стоимости. Самовозрастание капитала происходит посредством производства прибавочной стоимости. В погоне за прибылью капиталисты вынуждены повышать производительность труда путем развития техники и технологии производства. Этот процесс всецело подчинен закону прибавочной стоимости. Капиталист применяет машину лишь затем, чтобы получить выгоду от замещаемой ею рабочей силы. Ввиду этого многие технические изобретения, могущие принести большую пользу обществу, совершенно не применяются лишь потому, что они не выгодны капиталистам.

Капиталистический принцип применения машин ставит узкие границы развитию техники. В этих узких границах погоня за прибавочной стоимостью и конкурентная борьба заставляют капиталистов развивать технику. В результате органическое строение капитала повышается, одновременно уменьшается спрос на рабочую силу, увеличивая относительное перенаселение. Рост безработицы ведет к снижению заработной платы ниже стоимости рабочей силы, которая делает невыгодным применение машин. Вследствие этого масса техники, произведенной в первом подразделении, оказывается нерентабельной и не находит себе применения. Таким образом, капиталистическая механизация производства, увеличивая относительное перенаселение, постоянно воспроизводит условия сохранения самого примитивного ручного труда.

Сохранение отсталых производств является тормозом технического прогресса и усиливает диспропорции между отраслями общественного производства. Производство прибавочной стоимости вступает в конфликт с повышением производительности труда, с развитием общественных производительных сил. Далее, противоречие между расширением производства и возрастанием стоимости выражается в том, что повышение производительности труда, увеличивая массу потребительных стоимостей, в то же время снижает стоимость элементов производительного капитала (машин, сырья, топлива и т.д.). Это приводит к обесценению наличного капитала. Самовозрастание капитала посредством повышения производительности труда уменьшает стоимость функционирующего в производстве капитала.

Противоречие между расширением производства и возрастанием стоимости выражается в законе тенденции нормы прибыли к понижению. В погоне за высокой прибылью капиталисты вынуждены развивать технику, повышать производительность труда. Но технический прогресс, рост производительности общественного труда сопровождаются повышением органического строения общественного капитала, относительным уменьшением переменного капитала, что неизбежно порождает тенденцию нормы прибыли к понижению.

Противоречие между расширением производства и возрастанием стоимости показывает ограниченность, исторически преходящий характер капиталистического способа производства.

Противоречие между производством и потреблением. Потребление не является целью капиталистического производства, его цель – производство прибавочной стоимости, что отнюдь не означает, что капиталистическое производство не зависит от потребления. Более того капиталистическое производство намертво привязано к потреблению и зависит от него, так как производство прибавочной стоимости невозможно без личного потребления наемного труда, создающего прибавочную стоимость. Капиталистическое производство связано с потреблением народных масс не только условиями производства прибавочной стоимости, но и условиями ее реализации. Произведенные товары должны быть проданы действительным потребителям, только таким образом прибавочная стоимость может быть превращена в прибыль.

«Условия непосредственной эксплуатации и условия реализации ее не тождественны. Они не только не совпадают по времени и месту, но и по существу различны. Первые ограничиваются лишь производительной силой общества, вторые ограничиваются пропорциональностью различных отраслей производства и потребительной силой общества. Но эта последняя определяется не абсолютной производительной силой и не абсолютной потребительной силой, а потребительной силой на основе антагонистических отношений распределения, которые сводят потребление огромной массы общества к минимуму, изменяющемуся лишь в более или менее узких границах. Она ограничена далее стремлением к накоплению, стремлением к увеличению капитала и к производству прибавочной стоимости в расширенном масштабе».

Потребительная сила рабочих определяется, прежде всего, законом стоимости рабочей силы и регулируется законом прибавочной стоимости. Как бы ни повышалась производительность труда, доход рабочих не достигает уровня стоимости рабочей силы. С накоплением капитала относительно уменьшается доля переменного капитала в общественном капитале, относительно сокращается спрос на рабочую силу, растет армия безработ-

ных, все более снижается реальная заработная плата по сравнению со стоимостью рабочей силы, рабочий класс нищает абсолютно и относительно.

Сокращение потребительской силы рабочего класса вследствие его абсолютного и относительного обнищания оказывает влияние на развитие II подразделения общественного производства, а через него и на весь ход капиталистического воспроизводства. Трудящиеся массы являются основным потребителем необходимых средств существования, но низкий уровень их платежеспособного спроса задерживает производство предметов потребления. Из-за этого отрасли II подразделения развиваются медленно, причем некоторые из них находятся в состоянии застоя и деградации. А это в свою очередь тормозит развитие I подразделения, ограничивая возможности сбыта средств производства во II подразделении. Лишь те отрасли тяжелой промышленности, которые имеют более отдаленную связь с личным потреблением, то есть отрасли, производящие элементы постоянного капитала I подразделения, развиваются сравнительно быстро. Но это приводит к обострению неравномерности развития отраслей производства, к постоянным нарушениям пропорций между ними, к усилению анархии капиталистического производства.

Возможности общественного производства к расширению ограничиваются узким базисом потребления трудящихся масс.

Потребление эксплуататорских классов зависит от массы прибавочной стоимости и от ее разделения на капитал и доход. Само разделение прибавочной стоимости на капитал и доход в свою очередь зависит от законов распределения прибавочной стоимости между различными группами эксплуататоров. С развитием капитализма масса прибавочной стоимости увеличивается как вследствие повышения нормы прибавочной стоимости, так и вследствие увеличения количества эксплуатируемых рабочих. Чем больше масса прибавочной стоимости, тем значительнее потребление капиталистов.

В результате роста массы прибавочной стоимости абсолютно увеличивается как капитал, так и доход. Но капитализируемая часть прибавочной стоимости увеличивается медленнее непроизводительно потребляемой ее части, что обусловлено ростом непроизводительных расходов и паразитического потребления (ссудный процент, дивиденды, земельная рента, личные потребности, прихоти, спекуляция и т.д.).

Паразитическое потребление господствующего класса задерживает накопление производительного капитала, оно оказывает отрицательное влияние на развитие II подразделения общественного производства. Отрасли, производящие необходимые предметы потребления, приспособляются к нищенским условиям жизни широких масс трудящихся, все более специализируются на производстве низкосортных, фальсифицированных и нередко вредных для здоровья предметов широкого потребления, а отрасли, про-

изводящие предметы роскоши, подчиняются диким вкусам и потребностям класса капиталистов.

Противоречие между производством и обращением. Тенденция общественного производства к безграничному расширению находится в непримиримом противоречии с узким базисом потребления трудящихся масс. Это неизбежно обостряет противоречие между производством и обращением.

Обращение является посредствующим звеном между производством и потреблением. Его функция – реализация стоимости и прибавочной стоимости. Ни один товар не может вступить в сферу потребления без предварительного превращения его стоимости в денежную форму.

В процессе капиталистического обращения происходит не только реализация товарной стоимости вообще, но и распределение прибавочной стоимости между эксплуататорскими классами, причем каждый из участников этого дележа претендует получить свою долю, согласно законам распределения прибавочной стоимости: промышленник – промышленную прибыль, капиталист-рантье – ссудный процент и дивиденд, земельный собственник – земельную ренту, государство – прямые и косвенные налоги и т.д.

Расширяющееся капиталистическое производство выбрасывает товарные массы в сферу обращения в возрастающем масштабе, а покупательная способность рабочего класса вследствие его обнищания уменьшается. Получается увеличивающееся расхождение между предложением товаров и платежеспособным спросом на них. Поэтому в сфере обращения все более увеличивается масса товаров, не находящих себе, прибыльного сбыта. Капиталистическое обращение с его законами реализации вступает в противоречие с капиталистическим производством, с его тенденцией к безграничному расширению.

Противоречие между производством и потреблением неизбежно обостряет диспропорциональность в развитии капиталистического хозяйства. I подразделение общественного производства, обслуживающее само капиталистическое производство, непосредственно не связано с личным потреблением. Ненасытная жажда прибавочной стоимости толкает к постоянным техническим переворотам и создает тенденцию к расширению производства в I подразделении в известной степени независимо от личного потребления. Но узкий базис потребления населения тормозит развитие II подразделения. Вследствие этого увеличивается несоответствие между I и II подразделениями общественного производства.

Противоречие между производством и потреблением и диспропорциональность капиталистического производства являются факторами, суживающими возможности реализации в капиталистическом обществе. Из-за этого время обращения товаров увеличивается, оборот капитала замедляется, все больше общественных средств и труда поглощается сферой обращения, растут чистые издержки обращения и т.д. Все это в свою очередь

тормозит развитие производительного капитала, ограничивает расширенное воспроизводство общественного капитала, еще более обостряет противоречия капиталистического воспроизводства.

Внутренний и внешний рынок в развитии противоречия между производством и обращением. Процесс образования рынка представляет две стороны: развитие капитализма внутрь, т.е. дальнейший рост капиталистического хозяйства в данной стране, определенной, замкнутой территории и развитие капитализма вширь, т.е. распространение сферы господства капитализма на новые территории.

Накопление капитала означает не сужение, а расширение внутреннего рынка. Капиталистическое производство само создает себе рынок, само определяет потребление. Для того чтобы расширять производство, необходимо произвести сначала средства производства, а это означает расширение I подразделения общественного производства. Но расширение производства в I подразделении ведет к увеличению количества рабочих, занятых в этом подразделении. В связи с ростом числа рабочих в I подразделении увеличивается спрос на предметы потребления, что в свою очередь создает условия для расширения производства во II подразделении, причем развитие внутреннего рынка происходит главным образом за счет производства средств производства.

Затруднения в реализации общественного продукта в капиталистическом обществе обусловлены не невозможностью реализации прибавочной стоимости, а основным противоречием капитализма – противоречием между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения. Развитие этого основного противоречия обостряет противоречие между производством и потреблением и усиливает диспропорциональность капиталистического воспроизводства.

Капиталисты в погоне за прибылью эксплуатируют и наемных работников и мелких товаропроизводителей. Вовлечение докапиталистических форм производства в сферу капиталистической экономики превращает натуральное, патриархальное хозяйство мелкого производителя в товарное, разлагает мелких производителей на буржуазию и пролетариат. Процесс этот не сокращает внутреннего рынка, а создает его; товарное производство растет у обоих полюсов: у «пролетарского», вынужденного продавать «свободный труд», и у буржуазного, поднимающего технику своего хозяйства и развивающего свои потребности. Для капитализма нужно не благосостояние мелкого производителя, а степень товарности его хозяйства. «Для рынка важно вовсе не благосостояние производителя, а наличность у него денежных средств; упадок благосостояния патриархального крестьянина, ведшего ранее преимущественно натуральное хозяйство, вполне совместим с увеличением в его руках количества денежных средств, ибо, чем дальше разоряется такой крестьянин, тем более вынужден он прибегать к продаже

своей рабочей силы, тем большую часть своих (хотя бы и более скудных) средств существования он должен приобретать на рынке».

Внешний рынок необходим потому, что капиталистическому производству присуще стремление к безграничному расширению, но узкий базис потребления народных масс, диспропорциональность капиталистического воспроизводства, закон тенденции нормы прибыли к понижению и другие противоречия капитализма ограничивают это стремление. Внешний рынок дает возможность капиталистам:

- ввозить дешевое продовольствие и тем повышать норму эксплуатации рабочих;
- ввозить дешевые элементы постоянного капитала и, следовательно, с меньшими издержками авансированного капитала эксплуатировать большее количество рабочих, снижать издержки производства, усиливать свою конкурентоспособность;
- проникать в более отсталые страны с высокой нормой прибыли и присваивать разницу норм прибылей отсталой и развитой страны;
- подчинять и экономически закабалить отсталые страны.

Эти выводы не теряют своей актуальности и в современную эпоху, когда внешняя торговля является одним из средств обеспечения максимальной капиталистической прибыли, получаемой транснациональными компаниями развитых капиталистических стран. Международная торговля не только не разрешает внутренних противоречий капиталистического воспроизводства, но обостряет эти противоречия, делая их еще более мучительными для народных масс.

Избыток капитала при избытке населения. Процесс расширенного воспроизводства общественного капитала неизбежно ведет к образованию избыточного капитала, представляющего собой ту часть общественного капитала, которая не находит себе прибыльного применения и превращается в бездействующий капитал.

Образование избыточного капитала означает перепроизводство, перенакопление капитала. Перепроизводство капитала было бы абсолютным, если бы дополнительный капитал не приносил никакой прибыли или «если бы капитал возрос по сравнению с рабочим населением настолько, что нельзя было бы ни удлинить абсолютное рабочее время, доставляемое этим населением, ни расширить относительное прибавочное рабочее время». В действительности с накоплением капитала растет резервная армия труда, вынужденная подвергаться эксплуатации дополнительным капиталом, и развивается техника, позволяющая увеличить прибавочное время. Поэтому перепроизводство капитала является не абсолютным, а относительным. Оно обусловлено специфическими законами капитализма и выражает его основное противоречие – противоречие между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения.

Бездействующий капитал возникает уже в ходе простого воспроизводства общественного капитала в силу неодновременности возмещения основного капитала по стоимости и в натуре, а также в силу постоянных нарушений пропорций, как между отраслями общественного производства, так и между производством и обращением (например, избыток товарного капитала). При расширенном воспроизводстве к этому бездействующему капиталу присоединяется капитализируемая прибавочная стоимость, которая, пока не достигнет известного минимума, не может быть использована в производстве и лежит в виде сокровища. Такой избыток капитала, возникающий непосредственно в ходе воспроизводства, носит для отдельных капиталистов временный характер, но в обществе в целом он постоянно имеется, и его размер увеличивается вместе с развитием капитализма. Благодаря развитой кредитной системе временно свободные капиталы сосредотачиваются в банках и используются в виде ссудного капитала.

Избыточный капитал возникает и в силу других причин. Накопление капитала и концентрация производства увеличивают тот минимум капитала, без которого отдельный капиталист не может обеспечить ведение своего предприятия и получение средней прибыли. Закон тенденции нормы прибыли к понижению еще более увеличивает этот необходимый минимум капитала. Мелкие капиталисты, не имея этого минимума капитала, не могут самостоятельно применять свой капитал в производстве. Чем выше становится необходимый минимум промышленного капитала, тем больше мелких капиталистов превращается в рантье, а их капиталы – в избыточный капитал.

Избыточный капитал образуется за счет крупного промышленного капитала вследствие обострения противоречий воспроизводства всего общественного капитала. Чем острее противоречия капиталистического воспроизводства, тем больше в обществе этого избыточного капитала.

Избыточный капитал существует в трех формах: в форме избытка денежного капитала, в форме избытка производительного капитала и в форме избытка товарного капитала.

Об избытке денежного капитала свидетельствует факт более быстрого роста вкладов в банки по сравнению с ростом объема промышленного производства. Например, За период с 1978 г. по 1995 г. объем промышленного производства в Англии вырос на 59%, а депозиты банков увеличились на 179%. Та же картина наблюдается в США, где рост промышленной продукции за этот же период составил 190%, а депозиты в банках выросли на 256%. Избыточный денежный капитал, находящийся почти целиком в распоряжении крупных корпораций, используется последними не на расширение производства и повышение благосостояния общества, а на всякого рода финансовые махинации, спекуляцию и удушение своих соперников, а также на государственные займы.

Избыток производительного капитала выражается в том, что капиталисты не могут полностью использовать свой производительный капитал. Даже в период наивысшего подъема конъюнктуры капитализм не в состоянии обеспечить полную загрузку производственных мощностей. Так, в 1954 г. американская промышленность была загружена на половину своих мощностей, в 2007 г. автомобильная промышленность США использовала только 75% своего потенциала, текстильная промышленность – 78% потенциала.

Избыток торгового капитала предполагает перепроизводство товаров, что непосредственно выражает растущее противоречие между производством и обращением. Ограничение возможности реализации товарного капитала, препятствуют превращению части его в денежный капитал, омертвляют ее и консолидируют в виде излишка товарного запаса. Такой запас уже не может выполнять функции капитала как самовозрастающей стоимости. Капиталисты стараются избежать омертвления товарного капитала посредством коммерческого кредита. Но продажа товаров в кредит создает лишь более широкую основу для перепроизводства капитала: во-первых, благодаря коммерческому кредиту происходит лишь изменение формы избыточного капитала – из товарной формы он превращается в денежную форму и тем увеличивает избыток денежного капитала в обществе; во-вторых, коммерческий кредит способствует еще большему перепроизводству товаров и, следовательно, увеличению избыточного товарного капитала.

Следует иметь в виду, что в действительности абсолютно капитал не является избыточным.

Наряду с образованием избыточного капитала всем ходом капиталистического воспроизводства порождается «избыточное» население. Закон преимущественного роста I подразделения общественного производства по сравнению со II подразделением в условиях капитализма принимает антагонистическую форму роста органического состава капитала. Это выражается в том, что рост переменной части капитала происходит медленнее, чем растет постоянная часть капитала и весь капитал в целом. Спрос на рабочую силу, возможность вовлечения в производство новых рабочих ограничиваются размером переменного капитала. Таким образом, происходит относительное сокращение спроса на рабочую силу – образуется относительно «избыточное» население. «Рабочее население, производя накопление капитала, тем самым в возрастающих размерах само производит средства, которые делают его относительно избыточным населением».

Исследование механизмов, сущностных черт и противоречий рыночного способа производства западной экономической наукой привело к появлению во второй половине XX в. так называемых теорий «трансформации» капитализма. Эти теории выходили, как правило, из реальных социально-экономических процессов и явлений капиталистического развития, но объясняли их достаточно своеобразно. Кроме того, развитие мировой

системы социализма, роста ее влияния, после Второй мировой войны стали причиной определенной «непопулярности» даже самого определения «капитализм». При этих условиях и начали формироваться разные теории превращения капитализма в «новый» общественный строй.

Теория индустриального общества возникла в 1940-х гг. Ее родоначальником можно считать американского экономиста *П.Дракера*, который опубликовал ряд трудов: «Будущее индустриального человека», «Новое общество. Анатомия индустриального строя», «Новые реальности в правительстве и политике, в экономике и бизнесе, в обществе и мировоззрении», «Конец экономического человека» и др. Капиталистическое общество XIX в. *П.Дракер* называет «прединдустриальным». Появление индустриального общества он связывает с появлением и ростом корпораций.

Свободное индустриальное общество, по *Дракеру*, есть сочетание следующих элементов: 1) механизированное массовое производство со специализацией и интеграцией работ в рамках крупных корпораций; 2) частная собственность на средства производства и деление хозяйства страны на автономные предприятия; 3) сосредоточение управления предприятиями в руках менеджеров; 4) координация деятельности различных хозяйственных единиц и отраслей через рынок, играющий роль регулятора производства и обмена.

В 1950-х гг. теория индустриального общества находит широкое распространение, однако наиболее законченное и развернутое выражение эта теория получила в трудах *У.Росту*, *Дж.Гэлбрейта*, *Р.Арона*.

У.Росту получил широкую известность благодаря своему исследованию «Стадии экономического роста», где он противопоставлял марксистскому учению об историческом процессе развития общества свою концепцию стадий экономического развития. Их предлагалось пять: 1) традиционное общество; 2) подготовка предпосылок для взлета или подъема; 3) взлет или подъем; 4) движение к зрелости; 5) эра высокого массового потребления. Критерием выделения стадий служат преимущественно технико-экономические характеристики, уровень развития техники, отраслевая структура хозяйства, структура потребления.

Традиционное общество, по *Росту*, характеризуется примитивной ручной техникой, незначительными размерами производства на душу населения, высоким удельным весом сельского хозяйства в производстве, иерархической социальной структурой и наличием политической власти в руках землевладельцев.

Вторая стадия – проникновение научных открытий в производство, расширение национальных и мировых рынков, накопление капиталов, появление нового типа предприимчивых людей и т.п.

Третья стадия – характеризуется резким повышением технологического уровня промышленности и сельского хозяйства, образованием капитала

общехозяйственного назначения, увеличением числа фабрик, ростом городов и формированием нового промышленного класса.

Четвертая стадия – отличается тем, что хозяйство страны становится частью мирового хозяйства, 10–20% национального дохода инвестируется, отчего рост продукции обгоняет рост населения, центр тяжести с отраслей угольной, металлургической промышленности, тяжелого машиностроения переносится на станкостроение, химическую и электротехническую промышленность.

Пятая стадия – век высокого массового потребления, экономика современного капитализма, полностью подчиненная задачам личного потребления, в ней нет ни погони за максимальной прибылью, ни концентрации капитала, ни господства монополии, ни эксплуатации рабочего класса.

В более поздней работе «Политика и стадии роста» У. Ростоу вводит шестую стадию – стадию поиска качества жизни, когда на первый план выдвигается духовное развитие человека.

Сходная теория была выдвинута в начале 1970-х гг. и Д. Беллом в работах «Приход постиндустриального общества» и «Культурные противоречия капитализма». Он противопоставляет формационному подходу свой подход. Социально экономические изменения, по Д. Беллу, происходят одновременно с изменениями в производстве и использовании научно-технических знаний. Ученый выделяет три составляющие общества: социальная структура, государственное устройство и культура. Общество движется от доиндустриального к индустриальному и затем к постиндустриальному обществу. Доиндустриальное общество отличается неразвитыми производительными силами, необходимостью непосредственного обращения к природе как к источнику средств существования. Индустриальное общество организовано на основе машинно-промышленного производства. По первым двум стадиям у Д. Белла нет принципиального расхождения с У. Ростоу. Однако Д. Белл выделяет еще одну стадию, которую он называет постиндустриальное общество и которая характеризуется следующими признаками: 1) центр тяжести перемещается с производства товаров на производство услуг; 2) важную роль в экосистеме играют научные знания и нововведения; 3) главное место в профессиональной структуре принадлежит специалистам.

Концепция «индустриального общества» Р. Арона изложена в его книгах «18 лекций об индустриальном обществе» и «Три очерка об индустриальной эпохе». Здесь Р. Арон выделяет следующие пять типичных черт индустриальной экономики: 1) предприятие полностью отделено от семьи; 2) промышленное предприятие вводит своеобразный способ разделения труда; 3) промышленное предприятие предполагает накопление капитала; 4) всякое индустриальное общество строится на строгом экономическом расчете; 5) во всяком индустриальном обществе, каков бы ни был статус собственности на орудия производства, имеется концентрация рабочих.

Следующее звено концепции Арона – выделение в рамках «индустриальное общество» капиталистического и социалистического его типов, или режимов

Наиболее разработанный вариант теории индустриального общества принадлежит американскому экономисту *Дж. Гэлбрейту*. Среди основных его работ: «Общество изобилия», «Новое индустриальное общество», «Экономическая теория и общественные цели». В своей концепции *Гэлбрейт* выделяет такие характерные черты индустриального общества, как функционирование «индустриальной системы», ведущий институт – корпорация, активная роль государства, использование планирования, слияние крупных корпораций с государством.

Дж. Гэлбрейт вводит понятие индустриальная система, которую считает главным элементом западного общества и под которой понимает «ту часть экономики, которая характеризуется наличием крупных корпораций». Корпорация представляет собой крупное предприятие, занимающее сильные, близкие к господствующим, позиции в той или иной хозяйственной области. Характерной чертой «нового индустриального общества» выступает также существенное усиление экономической активности государства. Оно регулирует совокупный доход, цены, заработную плату, стремясь обеспечить реализацию всей производимой в стране продукции, воздействует на объем занятости.

Особенностью экономики индустриального общества является ее плановый характер. В условиях конкуренции, по мнению *Дж. Гэлбрейта*, использование планирования на уровне корпораций является необходимостью.

Для индустриального общества, по мнению *Дж. Гэлбрейта*, характерно слияние мира крупных корпораций с государством. Этот процесс он непосредственно выводит из требований современной техники. Требования, диктуемые технической организацией общества – вот что определяет облик экономического общества. Эта идея является центральной во всем его творчестве.

Позднее в работе «Экономическая теория и общественные цели» *Дж. Гэлбрейт* включает в индустриальное общество не только индустриальную систему, которую в новой работе он именуется плановой, но и рыночную систему. Рассматривая противоречия, возникающие между этими двумя секторами индустриального общества, он объясняет многие проявления кризисных процессов современной западной экономики.

Неизбежность социальных преобразований заставляет осуществлять поиск новых теорий индустриальной экономики. Одним из наиболее значительных и характерных явлений в общественной науке Запада стало широкое распространение во многих вариантах так называемой теории конвергенции. Этой теории в той или иной мере придерживаются представители различных наук: историки, юристы и даже искусствоведы. Ей следуют

буржуазные ученые, принадлежащие к далеким друг от друга школам и течениям. Сам термин «конвергенция» произвольно перенесен в область общественных отношений из биологии, где он означает появление у различных организмов сходных признаков под влиянием общей для них внешней среды. Под воздействием современных производительных сил экономика различных стран якобы начинает вырабатывать все больше сходных черт, эволюционируют навстречу друг другу. Рано или поздно эти страны сольются и образуют новое общество.

Пальма первенства в разработке теории конвергенции принадлежит американскому экономисту *У. Бакингеу*. В 1958 г. он опубликовал книгу «Теоретические экономические системы. Сравнительный анализ», в которой сделал вывод о том, что «реально действующие экономические системы становятся все более сходными, чем различными». Автор далее писал, что «синтезированное общество» позаимствует от капитализма частную собственность на орудия и средства производства, конкуренцию, рыночную систему, прибыль и другие виды материальных стимулов. Из социализма, по словам *У.Бакингема*, в будущую экономическую систему перейдет экономическое планирование, рабочий контроль над условиями труда и равенство в доходах населения. Будущее общество будет неким своеобразным типом, который может быть назван интегральным. Интегральный тип будет объединять наибольшее число положительных ценностей каждого из ныне существующих типов, но свободных от присущих им серьезных недостатков.

Теория конвергенции отстаивает представления о гармонизации интересов всех слоев населения в новом «индустриальном обществе».

Теория «народного капитализма» возникла в 1950-х гг. в США. С ее обоснованием выступили такие экономисты как *А. Берли, М. Надлер, С. Чейз, Дж. М. Кларк, М. Сальваторе* и другие. Больше всего сторонников она получила в Европе, особенно во ФРГ, Австрии, Англии, Италии. Теория «народного капитализма» органично включает три части: 1) теории «демократизации капитала», или «диффузии властности»; 2) теории «управленческо-менеджерской революции»; 3) теории «революции в доходах».

Центральное место в теории «народного капитализма» принадлежит положению о «диффузии власти», или «демократизации капитала». С развитием капитализма постепенно изменяется структура капиталистической собственности. Если капитализму времени свободной конкуренции была присуща индивидуальная форма собственности, то современному капитализму свойственное разнообразие форм собственности: индивидуальная, акционерная, монополистическая, государственная. Ведущей формой владения предприятиями (а, следовательно, и формой собственности) признается – акционерная. Увеличение количества предприятий акционерной формы собственности, распространение акций среди населения, рассматривалось многими экономистами как «диффузия» (распыление) собственности.

Мелкий акционер, по мнению сторонников этой теории, якобы превращается в равноправного совладельца акционерных предприятий, носителем «народного капитала», происходит беспрецедентная демократизация предпринимательской собственности, поскольку реальными владельцами этих предприятий становятся маленькие люди, средний класс и работники. Всех, кто владеет акциями, независимо от социального состояния и количества акций следует считать буржуазией. Президент Торговой палаты США *Э.Джонстон* писал: «Простой рабочий одной из моих фабрик, которые производят электроприборы, служащий банка, в руководстве которого я нахожусь, и торговец моими строительными материалами – все они такие же капиталисты, как и я сам». Демократизация капитала, по мнению теоретиков «народного капитализма», происходит еще и потому, что любое акционерное общество является достаточно демократической организацией: акционеры принимают участие в ежегодных собраниях, заслушивают отчеты правления, избирают новый состав правления и др.

Анализируя эту концепцию, следует отметить, что она путает два разных процесса: процесс концентрации капитала и роста общественного характера производства, которые действительно происходят постоянно и везде, с процессом ликвидации частной капиталистической собственности. Собственность на средства производства рассматривается как формальное право на доход. Следовательно, распространение акций среди населения признается как «размывание» собственности, невзирая на характер распределения акций. Да, в 1960-х гг. в США 10 тыс. чел. (0,008% всего населения) имели 25%, а 75 тыс. чел. (0,06% населения) – 50% корпоративных активов, которые принадлежали отдельным личностям. Только в одной корпорации «Дженерал Моторс» 0,6% акционеров имели в собственности 65,6% акций. В то же время около половины всех акционеров получали дивиденды в сумме меньше 100 долл. в год и были владельцами активов стоимостью не больше 2 тыс. долл. Понятное дело, что их материальное и социальное состояние с тех пор как они стали «владельцами», существенно не изменилось.

Теория «управленческой революции» – является составной частью теории «народного капитализма». Ее сторонники утверждают, что с развитием акционерных обществ власть капиталистов-владельцев ослабевает или даже совсем исчезает и заменяется властью наемных управленцев – менеджеров. Они есть «доверенные лица народа» и руководствуются не мотивами прибыли, а общественными интересами. С обоснованием этой концепции выступили американские экономисты *А.Берли*, *Дж.Бернхем*, *П.Дракер* и другие.

Эта теория тоже отображает реальные процессы в развитии капитализма: отделение капитала-собственности от капитала-функции, разграничение собственности и управленческой деятельности. При домонополистическом капитализме, когда предприятие было по большей части индивидуальной собственностью, и управленческий труд не нуждался в глубоких знаниях,

капиталист сам руководил производством. С ростом размеров производства, с возникновением акционерных обществ капиталисты стали поручать руководство наемным работникам. Кое-кто видел в этом процессе выдавливание капиталиста не только из производства, которое действительно имеет место, а из общества вообще *А.Берли*, например, писал: «...капитал остается на месте. Также хранится и капитализм. Единственной фигурой, которая исчезает, является капиталист». Прежде всего, будет методологической ошибкой судить о природе предприятий на основании формы управления. Ведь природа предприятия определяется не ею, а формой собственности на средства производства.

Авторы концепции «управленческой революции» игнорируют вопрос о характере собственности. Замалчивается при этом и вопрос о том, что владельцы предприятий (капиталисты) нанимают управляющих, которые руководят предприятиями в их интересах, обеспечивая максимальные прибыли.

Сторонники этой теории дипломатически уклоняются от ответа на то, какие именно владельцы акций не имеют эффективной власти в корпорациях: мелкие или большие. Поскольку в корпорациях действует основной принцип «одна акция – один голос», то именно большие акционеры получают возможность удерживать в своих руках всю полноту власти, по своему усмотрению распоряжаться капиталом корпорации и выдвигать в состав ее управляющих тех людей, которые будут охранять их интересы. Кроме того, высшие слои управленческого аппарата тесно связаны с владельцами большого капитала и часто сами принадлежат к ним. Их интересы по большей части совпадают с интересами владельцев. В большой корпорации, следовательно, происходит не только постоянное отделение собственности от управления, но и обратный процесс – возобновление единства управления и собственности благодаря превращению менеджеров в капиталистов. Однако осознанием двойственности этого процесса дело не ограничивается. Критики теории «управленческой революции» справедливо отмечают, что необходимо учитывать и средства осуществления контроля. Например, *Г. Лернер* критически воспринимает концепцию «революции в управлении» и отмечает необходимость концентрировать внимание не на том, «какие лица контролируют большие корпорации, а на том, какими средствами осуществляется контроль (владение акциями или позиция в руководстве)».

Английский исследователь деятельности больших корпораций *Т. Николс* подчеркивал рост значения управляющих корпорациями, увеличение их власти, отмечая в то же время, что юридически они состоят на службе у акционеров, но практически их позиция не отличается от позиции директоров-владельцев. Относительно разных подходов к оценке проблемы «владение – контроль», *Т. Николс* замечал: «Теоретики менеджериализма писали об отделении или о «разделении». Значительно правильнее будет говорить о «сговоре» между управляющим и капиталистом».

При этом и сторонники, и противники теории (управленческой революции) используют огромный статистический материал, разрабатывают разные модели корпораций, исследуют деятельность многочисленных групп капиталистов в корпорации в обосновании (или разрушении) усиления автономии корпорации, увязки движения фиктивного капитала в зависимости от масштабности производства.

Разная ориентация буржуазии связана с разным движением реального и фиктивного капитала, которые противостоят друг другу, конкурируя за прибыль. Разграничение групп буржуазии и больших корпораций по этому признаку обусловило конфликтный характер процесса «слияния» и «поглощения» корпораций в 1960-х начале 1970-х гг., что отразилось на положении управляющих корпорациями.

То, что управленцы имеют ограниченную власть в корпорациях, подтверждает практика экономической жизни 1970–1990-х гг. Переход контрольного пакета акций к другому владельцу почти всегда имеет следствием замену менеджеров.

Теория «революции в доходах» утверждает, что в развитых капиталистических странах произошел принципиальный переворот в распределении национального дохода, суть которого заключается в постепенном сближении доходов разных слоев и классов капиталистического общества. Этот тезис пропагандировали *С. Кузнец, Дж. Гелбрейт, К. Боулдинг, М. Сальваторе, Е. Хансен* и другие.

Особенные усилия для обоснования теории приложил американский экономист *С. Кузнец*. По его подсчетам, удельный вес доходов 1% населения США (наивысшей группы) составлял 1919–1938 гг. 13%, а в 1948 г. снизился до 9%. Удельный вес доходов следующей за ней группы, включающей 5% населения снизился с 25 до 18%. Исходя из этого *С. Кузнец* сделал вывод о систематическом снижении доходов высших групп населения.

Эти расчеты и выводы широко рекламировались в печати. Однако концепция «революции в доходах» испытала серьезную критику со стороны многих американских экономистов и социологов. Дело в том, что *С. Кузнец* рассчитывал удельный вес доходов высшей группы на основе данных налоговых органов, то есть на основании лишь заявленных доходов. Между тем в послевоенный период значительно усилилось укрывательство доходов предпринимателями. Подчеркивая этот момент, *В. Перло* писал: «Кузнец выворачивает этот политический скандал наизнанку и превращает неплату налогов богатыми в вымышленное доказательство того, что богатые теряют доход».

Кроме того, *С. Кузнец* не учитывал нераспределенные прибыли корпораций, то есть ту часть доходов, которая не распределяется между акционерами, а используется на образование разных фондов. Эту гипотезу подтверждает американская статистика: сумма дивидендов с 1939 г. по 1969 г.

увеличилась в 4,4 раза, тогда как сумма нераспределенной прибыли – в 86 раз. То есть суммарные доходы двух высших групп населения США не сократились, а выросли вдвое.

Аналогичный вывод на основе анализа большого статистического материала был сделан американским социологом *Г. Милсом*. Он называл разговоры о «революции в доходах» просто «рекламным трюком», который нельзя воспринимать серьезно. При современных условиях, невзирая на рост заработной платы, тенденция увеличения разрыва в доходах рабочих и владельцев капитала усиливается.

Концепция «коллективного капитализма» сложилась в 1960-е гг., однако впервые некоторые ее идеи были сформулированы в 1930-х гг., когда *Г. Минз* и *А. Берли* выдвинули тезис о том, что акционерные предприятия являются уже не частными, а коллективными. В их трактовке корпорация из организации частной собственности превращается на «социальный институт», цель которого уже не отождествляется с максимизацией прибыли.

Концепция «коллективного капитализма» имеет много общего с теорией «народного капитализма». Эта общность в первую очередь заключается в том, что важной составляющей обеих концепций является теория «революции в управлении». В ее интерпретации управление и контроль отделились и находятся в разных руках.

В концепции «коллективного капитализма» берутся во внимание только показатели (размеры корпорации), но игнорируется их социально-экономическое содержание. *Г. Минз* отмечал, что на современных больших корпорациях работают тысячи рабочих и служащих, используются миллиарды долларов капитала, изготавливаются товары массового потребления, которые продаются миллионам потребителей. Все это будто бы привело к тому, что большая корпорация перестала даже «отдаленно отвечать как старой юридической модели управления, так и экономической модели «независимой фирмы в условиях конкурентного рынка. Следовательно, корпорация перестала быть автономной относительно общества, а стала социальным институтом, социальной силой, которая обеспечивает решение общественных проблем. На этой почве в 1960–1970-х гг. сформировалась концепция «социальной ответственности» корпорации перед обществом.

Концепция «социального партнерства». Первые элементы концепции «социального партнерства» появились в конце XIX в., когда социал-реформисты начали разрабатывать разные системы «участия рабочих в капиталистических прибылях». После Второй мировой войны принцип «социального партнерства» распространяется во многих западноевропейских странах. С обоснованием этой идеи выступили *Г. Арон* (Франция), *Е. Гауглер* (Германия), *Дж. Гелбрейт* и другие. Они пытались доказать, что в современном капиталистическом обществе в результате развития научно-технической революции, усиления экономической и социальной роли государства, роста

количества больших корпораций, в корне изменилось положение рабочих, исчезли классовые противоречия и классовые конфликты. «Трудовые отношения в промышленности, особенно в больших корпорациях, – пишет, например, *Дж.Гелбрейт*, – все более набирают мирный характер... это является следствием того, что интересы, когда-то резко враждебные, теперь преимущественно находятся в гармонии». Происходят якобы «объединение» классовых интересов благодаря тому, главное, что рабочему дается определенный комплекс социальных гарантий и мотивом деятельности корпораций «уже не есть прибыль».

Материальным основанием «социального партнерства», по мнению *Е. Гауглера*, является распространение участия рабочих в капиталистической собственности и прибылях.

Среди аргументов относительно распространения «социального партнерства» достаточно часто называют практику «участия» трудящихся в управлении капиталистическим предприятием. Такая практика и в самом деле имеет место. Но она ограничивается, как правило, решением второстепенных вопросов, не изменяя статус рабочих на предприятии. Концепцию «социального партнерства» широко использовали западногерманские неолибералы в теоретических разработках «социального рыночного государства».

Рассмотренные концепции «трансформации капитализма» дают некоторое представление о направлении развития экономической науки в поздней индустриальный период. Однако все они основаны на отрицании эксплуатации наемного труда капиталом. Эта позиция в принципе неверна, поскольку сама природа капитализма базируется на присвоении прибавочного продукта.

1.4. «Капитал» К.Маркса в контексте современных проблем рыночного хозяйства

Поиски средств для преодоления последствий мирового финансово-экономического кризиса 2008 года, путей выхода из него, а также работа над программными документами по преодолению кризиса привели к тому, что «Капитал» К.Маркса снова стал одной из самых читаемых книг во всем мире. Еще 150 лет назад К.Маркс в своей монографии проанализировал анатомию рыночной экономики и законы, по которым она развивается, в том числе – причины экономических кризисов. И это является одной из причин, по которой в самый разгар экономического кризиса «Капитал» *К.Маркса* снова стал насущной и востребованной работой. В 2008 году BBC News сообщало, что продажи классического труда Карла Маркса, впервые изданного в 1867 году, на родине автора за последние три года выросли в 7 раз. Одно из основных издательств, публикующих «Капитал», «Карл-Дитц Ферлаг» (Karl-Dietz Verlag), заявляет, что в 2008 году было продано около 1,5 тысячи

экземпляров книги. Германские СМИ также отмечают увеличение общего дохода от продажи книги в стране на 300 процентов¹.

Говоря о постулатах *К.Маркса* и их связи с последним финансово-экономическим кризисом, многие эксперты отмечают, что основными причинами кризиса стали ненасытность (жадность) банков и неспособность правительства США нивелировать риски, возникшие в результате такого «поведения» собственной банковской системы. Изучая точку зрения современных экономистов, не надо также забывать о классиках-экономистах прошлого. В этом смысле, стоит обратиться к «Капиталу» *К.Маркса*, в 23-ей главе которого можно найти следующее актуальное высказывание: «Прежде чем перейти к собственно сельскохозяйственным рабочим, я покажу еще на одном примере, какое влияние оказывают кризисы даже на наиболее высоко оплачиваемую часть рабочего класса, на его аристократию. Напомним, что 1857г. принес один из тех крупных кризисов, которыми каждый раз завершается промышленный цикл. Следующий кризис пришелся на 1866 год. Уже предвосхищенный в собственно фабричных округах хлопковым голодом, который перегнал много капитала из обычной сферы вложения в крупные центры денежного рынка, кризис принял на этот раз преимущественно финансовый характер. Сигналом его начала послужил крах в мае 1866г. одного из огромных лондонских банков, за которым быстро последовало крушение многочисленных спекулятивных финансовых обществ» [*Маркс К. Капитал*, Том 1, Глава 23].

Большой знаток экономических учений *М.Блауг*, ссылаясь на оценку экономической теории *К.Маркса*, говорил: «Критики хоронили Маркса тысячи раз, но, увы, он всегда сопротивлялся и выживал». Затем он добавляет, что невозможно не увлечься «обобщением, систематизацией и интерпретацией Марксом» законов движения капитализма» [*Блауг М.*, с. 207].

Не случайно, что в сентябре 1999 года BBC News Online организовал опрос, чтобы узнать, кто был самым выдающимся мыслителем последнего тысячелетия. В результате голосования топ десятку возглавил Карл Маркс, который и был признан величайшим ученым второго тысячелетия. На втором месте оказался Альберт Эйнштейн, третий, Исаак Ньютон.

Из полученных Online ответов следует, что *К.Маркс*, по всей вероятности, был самым влиятельным социалистом, мыслителем 19-го века. Он был великим классическим экономистом, философом, ученым-социалистом, историком и революционером, чьи идеи и сегодня оказывают влияние на политические власти. Его социальные, экономические и политические идеи играют центральную роль для социалистического движения. Хотя диктатуры, появившиеся в течение 20-го века и испортили его реальные идеи, но для научного сообщества они самые популярные и наиболее приемлемые².

¹ <https://lenta.ru/news/2008/10/22/marx/> [Дата обращения - 5 июля 2016 года].

² <http://news.bbc.co.uk/hi/english/static/events/millennium/sep/winner.stm>

Маркс выявил фундаментальный экономический закон капиталистического общества, вокруг которого сплетаются и формируются социально-экономические отношения. Многие до сих пор не воспринимают эти отношения и не принимают их, и, вполне возможно, что никогда и не поймут. Этот подход не влияет на значимость и высокую оценку экономического, социологического и политического исследования «Капитала» *К.Маркса*. Это утверждение особенно относится к нынешнему быстро меняющемуся обществу, в котором день ото дня осложняется организация и структура общества, отношения между различными участниками рынка становятся все более и более опосредованными. Трудно представить, что типичный для 1860-ых годов анализ социальных отношений сегодня может быть индентичным. Актуальны средства анализа, логика и методология, используемые *К.Марксом*. Этот факт подчеркивает *Дж.М.Кейнс*, отмечая, что: «Экономическая теория – это не непосредственная коллекция готовых рекомендаций, используемых в экономической политике. Это скорее метод, чем доктрина, интеллектуальный инструмент, техника, которая помогает тому, кто владеет ей, прийти к правильным выводам» [*Хейне. П.*, с. 5].

Именно поэтому «Капитал» *К.Маркса* по-прежнему остается основным источником глубоких научных, методологических и аналитических систематизированных принципов, которые вынуждены изучать даже экономисты, опровергающие марксизм (но не умеренные или консервативные), с либеральными взглядами, особенно когда их фронтом является не пропаганда, а конкретное выявление процессов и механизмов, решение проблемы.

Прошлое, и особенно период становления рыночных отношений и перехода к свободному рынку в бывших коммунистических странах, а с середины 2008 года мировой финансовый кризис, показало, что они также имеют серьезные недостатки и пробелы, а также им необходимы радикальные реформы. Исторический очевидный факт, что любая модель развития только во время серьезных испытаний доказывает свою жизнеспособность или системные недостатки. Для капитализма роль такого выявителя сыграл современный финансово-экономический кризис, который, к сожалению, продолжает разруху и причиняет огромный вред всему человечеству. Довольно отметить, что по мнению экспертов, нанесенный глобальным кризисом ущерб человечеству оценивается в более чем 25 триллионов долларов (что до кризиса в Америке, имеющей первую в мире экономику, составляет в два раза больше ВВП страны), и самое худшее то, что кризис продолжается, выявляя новые формы выражения и охватывая новые страны. Доказательство тому ряд новых острых проблем стран ЕС, в частности, в банковских системах и та большая цена, которую пришлось заплатить этим странам. В современном глобализированном мире капитализм не только не смог более или менее решить острые проблемы макроэкономической стабильности, но в то же время и усугубил проблемы неравенства и социальной несправедливости.

Если в докризисные годы Республики Армения, особенно в 2007 году уровень бедности сократился и по сравнению с 56%-ами 1996 года снизился до 27%-ов, то в результате глобального финансового кризиса, снова поднялся и достиг 34%-ов. Число голодающих в мире увеличилось на 1/3 и достигло предела одного миллиарда. Это означает, что 1/7 населения мира встала перед проблемой избавления из тисков голода. Второй фактор заключается в том, что капитализм, преследуя цель максимизации прибыли, увеличило объемы беспощадного использования природных ресурсов, в результате чего потепление климата и глобальные проблемы просто ставят под угрозу само существование человечества. Третья причина заключается в том, что капитализм развивается не только за счет настоящего, но и будущих поколений. Имеются в виду те астрономические размеры долгов, которые должны быть оплачены будущими поколениями. Принцип капитализма «жизни в кредит», в основе чего лежит становление современного потребительского общества и «правила жизни», просто разрушительны и не перспективны.

В статье «Нестабильность неравенства», опубликованной (13 октября 2011 года) на сайте Project Syndicate, известный экономист *Нуриэль Рубини*, экономический советник Барака Обамы, отмечал, что, хотя эти утверждения не имеют единой основы, но они в разных проявлениях выражают опасения мирового рабочего и среднего класса по поводу собственного будущего, в условиях чрезмерной концентрации власти в руках экономической, финансовой и политической элиты. Причины для беспокойства достаточно ясны: высокий уровень безработицы, в развитых странах и с развивающейся экономикой, неполная занятость, неадекватные навыки и образование для конкуренции в условиях глобализации, проблемы с коррупцией, такие как лоббирование, глубокая поляризация уровня жизни и неэффективное перераспределение доходов и богатства.

Таким образом, несмотря на то, что *К. Маркс* переоценивал ценности социализма, но он был прав, когда утверждал, что глобализация, неумеренный финансовый капитализм, перераспределение доходов и богатства от труда к капиталу могут стать причиной саморазрушения капитализма.

Пора снова вернуться к тому экономическому наследию, которое в суматохе 1990-х годов, в ряду с многими другими ценностями, было забыто, а в экономической системе образования было упущено. Более того, «Капитал» был списан из библиотек и книжных хранилищ, и можно пересчитать по пальцам сколько копий осталось в Армении. В системе экономического образования многих университетов мира «Капитал» *К.Маркса* так или иначе изучается, а в Армении с этой фундаментальной работой знакомятся только на факультете экономики ЕрГУ (начиная с 2010 года) или посещая выборочный курс, или в течении одного семестра изучают в Государственном экономическом университете Армении, и то только будущие специалисты в области экономической теории.

«Капитал» является гениальным и исключительным экономическим произведением. Над созданием своей основной работы К. Маркс работал в течение почти четырех десятилетий, с начала 1840-х годов вплоть до смерти. Первый том был опубликован при его жизни, в то время как второй и третий тома после смерти Маркса отредактировал и опубликовал Ф. Энгельс.

В деле развития марксистской теории и научного перевода бесценен вклад *Тадевоса Айрапетовича Авдалбегяна* (15.10.1885г. – 28.12.1937г.) в армянскую действительность. Он является автором многочисленных статей и обзоров, которые посвящены философии марксизма, всеобщей истории экономического развития и марксистской политэкономии. Его перу принадлежит армянский перевод «Манифеста коммунистической партии» *К.Маркса и Ф.Энгельса*, он был редактором советского издания книги *К.Маркса* «Наемный труд и капитал», перевод *Ст.Шаумяна* (первая книга госиздата Армении). В одиночку, с участия своего верного сына Мартика Авдалбегяна, осуществил перевод с оригинала (немецкий) на армянский язык трех томов (четыре книги) «Капитала» *К.Маркса* в течение 5-ти лет и 9-ти месяцев, с октября 1931 по 10 июля 1937 года [*Маркосян А.*, с. 10–104]. И все это было сделано без денежной компенсации.

Велика роль *Т.Авдалбегяна* в деле обогащения арсенала марксизма (особенно воспроизводства марксистской схемы), а также защиты от разностронних атак и сохранения нетронутыми. Кроме того, об этих работах (некоторые из которых даже не были опубликованы при его жизни) было написано в 2011 году, в опубликованном в Москве II-ом томе «Капитала» *К.Маркса* [*Маркс К.*, с.1016–1169], на наш взгляд это запоздавшая, но дань почтения великому сыну армянского народа за оказанные услуги. Важно отметить, что о нем было написано русскими. Подчеркнем также, что переиздание II-го тома «Капитала» *К.Маркса*, авторов связанных с ним и материалов разных времен в объеме 1200 страниц, является одним из лучших доказательств по отношению к бессмертной работе классика и большого спроса и актуальности его идей. Стоит отметить, что опубликованный россиянами в 2011 году II-ой том «Капитала» из 1200 страниц, дополненный *Т.Авдалбегяном* и другими авторами, был переведен и издан в Германии [*Маркосян А.*, с. 8].

Дополнительные подходы *Т.Авдалбегяна* во II-ом томе «Капитала» более усугубляют и обогащают марксистские схемы воспроизводства социального капитала (как простого, так и расширенного воспроизводства). Особенно следует отметить комментарии и анализ роли денег, фактора золота для глубокого понимания сущности современного мирового финансового кризиса и вопросов стабилизации международного макроэкономического развития.

При разработке схем воспроизводства *Т.Авдалбегян* развил логику *К.Маркса* на основании его наблюдений о товаре, денежных потоках и обмене. При простом воспроизводстве, поддерживая единый органический

состав капитала и норму прибавочной стоимости, он шаг за шагом обогатил схемы, последовательно поддерживая основные положения.

Т.Авдалбегян пишет: «Первая схема Маркса простого воспроизводства показывает достаточно высокую техническую базу экономики С: V как 4:1 ... отношения между агентами производства еще не реализовываются посредством купли и продажи, денег... Распределения средств потребления и производства представлены в качестве прямого распределения».

В работах великого армянского ученого экономиста схемы воспроизводства «Капитала» были дополнены, в том числе деньги (золото), затраты по обороту и другие факторы. В схемах *Т.Авдалбегяна* наряду с производством действует товаро-денежный оборот в форме производства средств оборота. «Спрос средств оборота выявляет необходимость выделения новой отрасли общественного производства, каковым является производство средств оборота, в основном, золота» [*Маркс К.*, с.1076].

Сохраняя верность *К.Марксу*, *Т.Авдалбегян* в простых схемах воспроизводства производство золота рассматривает как подраздел производства средств производства. Он уверен, что «деньги или золото не производят, а осуществляют многократный оборот неисчислимого количества продуктов, являясь мерой их стоимости. И этот факт не мешает тому, чтоб они, как машина оборота, были включены в состав основного капитала общественного производства» [*Маркс К.*, с.1056].

Т.Авдалбегян изучил схемы расширенного воспроизводства общественного капитала, так называемые идеальные формы воспроизводства: всеобщее накопление, равномерное накопление, разностороннее накопление, накопление равной интенсивности и накопление без дефицита. Это «пятизначное» накопление может произойти в случае обеспечения следующих условий: однотипный органический состав и структура капитала, дополнительная прибавочная стоимость в качестве источника накопления и нормальная скорость накопления. *П.Н.Клюкин* пишет: «Пятизначное накопление – венчик его концепции, возвышенное даже до ранга основного закона расширенного воспроизводства». [*Маркс К.*, с.1015]. Столь высокое мнение *П.Клюкина* наполняет только гордостью сердце каждого армянина.

Из вышесказанного следует, что настало время в системе высшего школьного образования Армении, особенно в экономическом блоке, снова ввести изучение «Капитала» *К.Маркса*.

Особенно в вопросах экономических циклов (периоды) и кризиса также значима роль другого сына армянского народа, Ментора Абраамовича Буниатяна (родился 9 (22).01.1877г., в селе Зига, расположенного неподалеку от города Агулис, умер 31.01.1969г. в Монморанси, Франция), который был ярким представителем экономической мысли первого десятилетия XX века. Окончив в 1895 году гуманитарную гимназию Тифлиса, *М.Буниатян* продолжает учебу в Лейпцигском университете. В 1917 году, вернувшись

в Тифлис, он преподает в политехническом университете до переезда во Францию, во время гражданской войны. Дальнейшие экономические работы *М.Буниатяна* свидетельствуют о том, что он был приверженцем и представителем австрийской школы [*Маркс К.*, с. 875–884].

Тут следует отметить, что для современного читателя экономическое наследие *М.Бутниатяна* может представлять интерес по крайней мере в двух направлениях. Во-первых, оно относится к новой теории кризисов, которая отличается от теории *М.И.Туган-Барановского*, поскольку она основана на субъективной теории стоимости австрийской школы. И последняя, для многих представляет постоянный живой интерес. Во-вторых, субъективная теория стоимости основана на подходе, который и в наши дни считается противоположающей точкой зрения относительно репродуктивных традиций [*Маркс К.*, с. 884].

В экономическом наследии *М.Буниатяна* нас интересует его оценка взглядов *К.Маркса* об экономическом кризисе, его происхождении и содержании. По мнению *М.Буниатяна* идеи *С.Сисмонди* и *К.Родбертуса* получили свое дальнейшее развитие в основной работе *К.Маркса*, поскольку он признает существование регулярно повторяющегося перепроизводства товаров и капитала. Причиной таких явлений он считает, во-первых, типичное для капиталистического способа производства непреодолимое желание развития производительной силы и полного использования капитала, во-вторых, стремление увеличения капитала и производства в расширенных масштабах, вытекающее из капиталистических порядков, в-третьих, трудности пропорционального развития, в-четвертых, ограниченная потребительская сила общества, основанная на условиях спорного распределения, которые доводят до минимума потребление широких слоев населения. Последнему обстоятельству *К.Маркс* придает большое значение и считает последним обоснованием происхождения всех кризисов.

Вышеисложенные противоречия капиталистического общества, которые приводят к кризису, *К.Маркс* объясняет следующим образом: «В капиталистическом обществе прибыль является непосредственной целью и движущей силой производства. Но капиталистическое производство неотделимо от рабочей силы и расширяющегося масштаба производства относительно роста капитала. Рост общественного капитала меняется параллельно с его органическим составом». То есть, *К.Маркс* пришел к выводу, что стабильный капитал относительно растет (средства производства и сырье) и уменьшается «переменный капитал» (который используется для оплаты работников). Согласно теории *К.Маркса*, цена создает только живую рабочую силу и остальную часть стоимости, минус часть, предоставляемую рабочим в форме заработной платы, или дополнительной стоимости, что и формирует прибыль капиталиста. Снижением относительной рабочей силы и, следовательно, «переменного капитала» должно уменьшиться соотношение общей суммы капи-

тала и размера прибавочной стоимости, то есть процент дохода от капитала. Снижение темпов роста прибыли само по себе не означает уменьшение роста богатства, но оно неблагоприятно влияет на капиталистов, особенно мелких, на их интересы и мотивирует их к авантюрам: спекуляция, злоупотребления кредитами, ажиотаж с акциями и так далее. Наряду с ростом капитала увеличивается и производство товаров, но, производство как промышленных, так и потребительских товаров встречает непреодолимые трудности, с одной стороны, ограниченная покупательская способность населения в целом и, с другой стороны, стремление накопления и роста капитала. В результате всего этого происходит обесценивание той части капитала, также и разрушение, которая и приводит к неожиданному застою и кризису производственных процессов. Обесценивание капитала и сопровождающие этот процесс отрицательные явления еще больше усугубляют эксплуатацию рабочей силы и одновременно создают выход из критических ситуаций экономической жизни, поскольку первая снижает стоимость капитала, для которого рассчитывается прибыль, а вторая добавляет дополнительную стоимость, которую получают капиталисты. В результате, доходы от увеличения капитала растут и создают новую силу для развития экономической жизни, которая заканчивается новым кризисом.

По мнению *М.Бунятяна* теоретические обоснования основных положений первоначальной причины и характера кризиса К.Маркса, которые обосновываются законом снижения прибыли от капитала, по-видимому, недостаточны, и во многих случаях неточны и противоречивы. Во-первых, они отличаются от реальности. Согласно теории *К.Маркса* кризису должно предшествовать снижение нормы прибыли, наряду с увеличением основного капитала. В то время как в период роста экономической жизни, предшествующего кризису, она сопровождается постепенным увеличением прибыли, в то же время растут и социальный капитал и заработная плата. Во время кризиса прибыль резко снижается. Но объяснение дальнейшего увеличения прибыли за счет переоценки существующего капитала совершенно непонятно. На самом деле, средняя прибыль на вложенный капитал определяется в зависимости от количества капитала и спроса на потребление, исходя из существующих потребительских условий. Переоценка отдельного капитала, переходящего в другие руки, которая не обеспечивает среднюю прибыль, не имеет ничего общего с определением последнего и свидетельствует только о потере части капитала со стороны капиталистов.

По мнению *М.Бунятяна* теория *К.Маркса* об уменьшении прибыли от капитала логически несостоятельна. Изменение органического состава капитала в смысле увеличения основного капитала, по утверждению К.Маркса, означает соответствующее увеличение общего объема производительности, которое соответственно должно сопровождаться увеличением добавочного объема производства в условиях неизменного соотношения доли рабочих и

капиталистов в общем объеме производства. И, поскольку, рост производительности труда снижает стоимость результата, так как она сопровождается снижением стоимости капитала, поскольку состоит из тех же результатов этого труда, и, следовательно, не может отражаться в процентном значении стоимости прибыли от капитала. На самом деле, повышение производительности труда, как правило, снижает общую стоимость рабочей силы и, увеличивая долю прибыли капиталистов, способствует увеличению прибыли от капитала. Кроме того, в результате всей теории К.Маркса о кризисе, основанной на законе заметного снижения прибыли, аргументы К.Маркса о противоречиях капиталистического общества, которые приводят к кризису, в его теории не развиваются или противоречат ей. К.Маркс не раскрывает взаимосвязь между процессами производства распределения и потребления товаров, которому он придает большое значение. Что касается причин накопления и значения в смысле кризиса, К.Маркс обсуждает это лишь поверхностно, и, следовательно, тема не получила необходимого охвата. Наконец, учение К.Маркса, согласно которому сокращение заработной платы и увеличение степени эксплуатации рабочей силы являются средством увеличения прибыли и подъема экономической жизни после кризиса, находятся в конфликте с его основной идеей, согласно которой основной причиной всех кризисов является бедность широких слоев населения и потребительский лимит по отношению к развитию производительных сил.

Согласно теоретическим концепциям *М.Буниатяна*, любая теория кризиса должна отвечать следующим требованиям: во-первых, она должна обеспечивать полный конгломерат между органически связанными друг с другом и вызывающими кризис факторами, во-вторых, она должна быть частью теории экономических циклов, отдельным сегментом которой является кризис, в-третьих, она должна не только показывать причины появления кризисов, но и раскрывать механизмы возникновения и развития экономических циклов, т.е. не только показывать то, что вызывает кризис, но и как он возникает и развивается, поэтому он должен давать объяснение всем механизмам формирования цен и движения.

Особый интерес представляет рецензия известного русского экономиста *Н.Кондратьева* о вышеизложенной работе *М.Буниатяна*. Согласно *Н.Кондратьеву* суть теории кризисов *М.Буниатяна* заключается в следующем: при капитализме производство оторвано от потребления, что позволяет отдельным хозяйствам расширять производство больше чем потребление. И поскольку при капитализме действует стимул накопления, то в отдельных хозяйствах имеет место тренд постоянной капитализации. Но для экономики в целом существует предел капитализации. Предельный размер накладывается по соображениям общественного потребления. Таким образом, тенденции в экономике отдельных стран сталкиваются с этим ограничением, оказывают давление на него, выдвигая тенденцию сверхкапи-

тализации в национальной экономике. Функцию сверхкапитализации выполняет перепроизводство. Однако перепроизводство любых продуктов, в соответствии с теорией конъюнктуры, уменьшает стоимость данного, а затем и всех других товаров. Экономическая жизнь застаивается и приближается к кризису. И до тех пор, пока он продолжается и растягивается последующий ему застой, часть капитала, из-за его низкой доходности потребляется и снижается уровень сверхкапитализации. Цены снова растут, и начинается новый цикл.

Таким образом, *М.Буниатян* в качестве общего условия кризиса выдвигает несоответствие производства и потребления. Данный тезис совершенно ответственен, поскольку существует противоречащее ему и довольно сильное направление или точка зрения. К сожалению, аргумент автора недостаточно обоснован и неубедителен для приверженцев иной точки зрения. Капитализация национальной экономики, по мнению автора, имеет предел, поскольку она, естественно, выдвигается на первый план исходя из масштабов общественного потребления. Тем не менее, эту, вовсе не лишённую оснований идею, требовалось доказать. И автор в недостаточной степени обосновал ее.

Кризис, по мнению *М.Буниатяна*, обусловлен сверхкапитализацией. Другие же причину кризиса видят в недостатке капитала. *М.Буниатян* отвергает эту теорию. Отсутствие какого капитала, спрашивает он, и тут же отвечает, безусловно, свободного капитала, а значит свободной потребительской стоимости. Тем не менее, недостаток такого капитала, отмечает автор, является следствием, а не причиной кризиса. Такие выводы, безусловно, интересны и уникальны. Тем не менее, они наберут силу, только в том случае, если будет доказано, что причиной кризиса действительно является сверхкапитализация. Хотя это не может быть доказано, пока не обосновано положение о потреблении.

Частоту кризисов *М.Буниатян* объясняет периодичностью сверхкапитализации. Многие объясняют это явление периодическим накоплением свободного капитала, который в дальнейшем вводится в оборот и изменяет экономическую конъюнктуру. Но *М.Буниатян* возражает, он считает, что так или иначе выделенного для национальной экономики в целом капитала не существует, и, следовательно, нет никакого накопления, изложенного выше. Оно существует только для частных хозяйств. И эти идеи довольно свежи. Тем не менее, существует необходимость проникнуть глубже в точку зрения приверженцев противоположного мнения и обсудить также следующий вопрос, любое распределение капитала равноценно для кризиса или нет? На этот вопрос, к сожалению, нет должного ответа в произведении автора.

Кроме того, нет сомнений в том, что после создания теории кризисов *М.Буниатяна* прошло почти столетие. Изменился мир и та экономическая среда, в которой действуют субъекты хозяйственной деятельности и на-

циональные государства, но в вопросах объяснения причин возникновения экономического кризиса экономика до сих пор не имеет полных ответов, о чем свидетельствует глобальный финансовый кризис 2008 года и его непрерывный характер, который также включает в себя подход, в соответствии с которым никто не может точно предсказать, как долго это будет продолжаться и каковы социальные и экономические последствия [Симонян Г., Гарибян Г., Маркосян А., с. 89–101].

Выдающийся современный экономист Джеймс Гортни (*James D. Gwartney*) в своей книге, опубликованной в соавторстве с другими авторами, приводит основополагающие принципы, при соблюдении которых частная собственность и рынки капиталов способствуют экономическому развитию. Семь основных источников экономического роста обобщены следующим образом:

1. Правовая система. Правовая система, которая защищает частную собственность и обеспечивает исполнение контрактов беспристрастным образом, является фундаментом экономического развития;

2. Конкурентные рынки. Конкуренция увеличивает эффективность использования ресурсов и обеспечивает постоянные стимулы для инновационного развития;

3. Ограничение государственного вмешательства. Регулятивная политика, направленная на уменьшение торговли, также тормозит экономическое развитие.

4. Эффективный рынок капиталов. Государство должно создать механизмы, которые способствуют направлению капиталов в те отрасли (проекты), которые способны обеспечить наращивание капиталов.

5. Стабильность денежного обращения. Стабильная кредитно-денежная политика является важнейшим инструментом для контроля над инфляцией, эффективного распределения инвестиций и достижения экономической устойчивости.

6. Низкие налоговые ставки. Производители будут производить больше товаров и услуг если им будет разрешено зарабатывать больше (присваивать больше прибыли).

7. Свободная торговля. Страны выигрывают продавая те товары и услуги, которые они могут производить по относительно низким ценам и покупая те, производство которых обходится им дороже [Gwartney J.D., Stroup R.L., Lee D.R. and Ferrarini, с. 43–44].

Полностью согласны с авторами книги в том вопросе, что можно говорить о наличии эффективного рынка капиталов в том случае, если страна, готовясь реализовать свой экономический потенциал, создает все условия и предпосылки, а также механизмы для распределения капиталов (значительная часть которых выступает в форме инвестиций) в проекты способные наращивать богатство страны.

Целью каждого производства является реализация продукции. Однако в некоторых случаях до налаживания производства потребительских товаров производитель инвестирует ресурсы для приобретения машин, станков и оборудования, а также строительства производственных зданий и сооружений. Только после создания и приобретения этих капитальных ресурсов они используются для производства потребительских товаров. Следовательно, инвестиции в строительство и усовершенствование ресурсов длительного пользования (основных фондов), которые впоследствии нам будут необходимы для увеличения объемов производства, являются мощным источником экономического роста.

Ресурсы, используемые для производства средств производства, не могут быть непосредственно использованы для производства товаров потребления. Следовательно инвестиции, в силу их количественной ограниченности, тоже требуют избирательного подхода, который чаще всего проявляется в том что урезается краткосрочное потребление. Любой инвестор, прежде чем инвестировать свой капитал в тот или иной проект, должен ограничить себя в потреблении, т.е. накопить сбережения. Если нет сбережений не может быть и инвестиций.

Не все инвестиционные проекты нацелены на создание богатства. Такие проекты создадут богатство (или позволят нарастить капитал) в тех случаях, когда стоимость добавочной продукции, полученной за счет инвестиций превысит общие затраты на инвестиции. И наоборот, если стоимость дополнительной продукции, полученной в результате инвестирования, получится меньше инвестиционных затрат, то можно говорить о неэффективности данного проекта. Такие проекты уменьшают богатство. И если государство ставит перед собой задачу эффективного использования ресурсов, то оно не имеет альтернативы созданию механизмов, позволяющих направить сбережения на инвестиционные проекты, создающие богатство.

Данную функцию в рыночной экономике выполняет рынок капиталов, который включает в себя рынок ценных бумаг, рынок недвижимости и рынок заимствований. Главными игроками на этом рынке являются финансовые организации (институты), такие как банки, страховые компании, различные фонды и инвестиционные организации. На рынке капиталов происходит «согласование» действий лиц, готовых инвестировать свои сбережения на рынке капиталов, и инвесторов, желающих приобрести средства для финансирования различных своих проектов. Частные инвесторы всегда мотивированы тщательно изучать и оценивать все аспекты проекта, задаваясь целью чтобы инвестиции обязательно обеспечивали прибыль. Частные инвесторы – собственники ценных бумаг, владельцы долей в хозяйственных товариществах и обществах, а также представители малого бизнеса – будут искать и выбирать только прибыльные проекты, поскольку такие

инвестиции послужат увеличению их личного благосостояния. Прибыльные инвестиции создают богатство. Уже отмечалось, что проект считается прибыльным, если доходы полученные от увеличения производства превышают расходы на инвестирование. Стремление получить доходы именно таким путем свидетельствует о том, что инвесторы более ценят получение продукции вследствие инвестирования, чем вложения в ресурсы, необходимые для создания капитальных активов. Следовательно, прибыльные инвестиции способствуют увеличению благосостояния не только инвестора, но и всего общества.

Конечно, в условиях неопределенности (которые наступают особенно после экономических кризисов и спадов) вероятность того, что частные инвесторы могут ошибиться и инициировать проекты убыточность которых обнаружится позднее, возрастает. Однако отказ от подобных инициатив, от возможности создания нового богатства, может привести к тому, что много новых идей не воплотятся в жизнь и множество ценных, но рискованных проектов не будут реализованы. «Неправильные», т.е. неприбыльные инвестиции – это та цена, которую необходимо заплатить для создания инновационных технологий и производства новых товаров, основанных на этих технологиях. Однако законы рынка капитала требуют, чтобы нерентабельные проекты были прекращены, и, следовательно, частные инвесторы не будут продолжать тратить свои средства на реализацию неприбыльных и неэффективных инвестиционных проектов.

По сути, не обращаясь к рынку частного капитала, невозможно привлечь сколько-нибудь значительные финансовые средства и направить их на реализацию проектов, увеличивающих богатство. Совсем другая ситуация возникает когда правительство, минуя рынок капиталов, само распределяет инвестиционные ресурсы. В этом случае устанавливаются совершенно другие критерии, в корне отличающиеся от рыночных. Принцип получения доходов (пользы) от инвестиций, выступающий на рынке в качестве основополагающего принципа распределения средств, подменяется в этом случае на принцип политического влияния или нажима. Инвестиционные ресурсы очень часто предоставляются своим политическим соратникам и направляются на выполнение тех проектов, которые обслуживают интересы лиц или группы лиц, находящихся под влиянием политической элиты данной страны.

Таким образом, когда рыночные механизмы отбора и осуществления инвестиций подменяются политическими, то инвестиционные проекты скорее уменьшают богатство нации, нежели увеличивают её. В этом можно убедиться на примере стран Восточной Европы и бывшего Советского Союза. На протяжении четырех десятилетий (1950–1990гг.) показатели освоения инвестиций в этих странах были одними из самых высоких в мировом масштабе. Посредством централизованного планирования почти одна треть

национального дохода направлялась на инвестиции, однако даже такой высокий показатель инвестирования не позволил увеличить на равнозначную величину материальное благосостояние населения социалистических стран. Причиной тому было именно то обстоятельство, что инвестиции распределялись по политическим соображениям, а не по законам рынка. Нередко ресурсы распылялись на нелепые политические проекты и мероприятия, а доходы от перспективных инвестиций присваивались политическими лидерами, высокопоставленными политическими чинами.

Правительства некоторых стран иногда пользуются возможностью установления фиксированных процентных ставок, и это не позволяет рынку направить личные сбережения граждан на те проекты, которые увеличивают богатство страны. Более того, в условиях ведения денежно-кредитной политики, ориентированной на таргетирование процентных ставок, нередко можно столкнуться с фактом, когда реальная ставка процента (ставка с поправкой на инфляцию) составит отрицательную величину. Если величина процентной ставки установленной правительством меньше величины инфляции, то благосостояние тех лиц, которые инвестируют в сбережения уменьшается, и в такие промежутки времени люди могут меньше покупать на свои сбережения и проценты, полученные по личным сбережениям. В этих условиях ослабевают мотивация к сбережениям и финансированию внутреннего рынка, что нередко приводит к «миграции капиталов» – ситуации, когда отечественные инвесторы ищут способы заработать за границей, а иностранные инвесторы вообще опасаются инвестировать. Такая политика убивает рынок капитала страны. Как результат, отсутствие в стране механизмов, способствующих финансированию и инвестированию в проекты, увеличивающие богатство, приводит к тому, что в ней не осуществляются эффективные инвестиции, доходы не увеличиваются, а иногда даже уменьшаются.

Исследования показывают, что в тех странах, которые в определенные периоды применяли фиксированную ставку процента и одновременно вели инфляционно ориентированную денежно-кредитную политику, результатом стало то, что реальное вознаграждение за сбережения, т.е. процентная ставка с поправкой на инфляцию, почти на всем промежутке времени было отрицательной величиной. Стало быть такими же оказывались показатели экономического роста.

Эти страны проводили такую экономическую политику, которая разрушила механизмы, обеспечивающие потенциальных инвесторов инвестиционными ресурсами, необходимыми для финансирования проектов, увеличивающих богатство. В том числе и по этой причине экономика таких стран в 1980-х годах оказалась в упадке. Страны, которые в результате своей непродуманной экономической политики разрушили рынки капиталов, сейчас платят дорогую цену [Gwartney J.D., Stroup R.L., Lee D.R. and Ferrarini, с. 60-66].

Список использованных источников:

1. Белл Д., Инноземцев В. Эпоха разобщенности. М.: Центр исследований постиндустриального общества, 2007.
2. Блауг М. *Росту, Уолт У.* // 100 великих экономистов после Кейнса. – СПб.: Экономикс, 2009.
3. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994.
4. Болотин Б.М., Громов Л.М., Четыркин Е.М. Эффективность капиталистической экономики (некоторые проблемы анализа и измерения). М., 2005.
5. Ленин В.И. По поводу так называемого вопроса о рынках. ПСС. 5-е изд. Т. 1.
6. Ленин В.И. Развитие капитализма в России. ПСС. 5-е изд. Т. 3.
7. Маркосян А. Тадевос Авдалбегян: страницы жизни и творчества. Ер.: Гаспринт, 2007. С. 10–36, 70–74, 83–104.
8. Маркосян А. Восстановленная справедливость. «Азг», 8.12.2011г. С.8.
9. Маркс К. Капитал, Том 1, Глава 23. «Всеобщий закон капиталистического накопления», <http://libelli.ru/works/kapital/23.htm> [Дата обращения – 10 июля 2016 года].
10. Маркс К. Капитал: Критика политической экономии. Том II [пер. с нем. фр. англ. предисл. Л. Л. Васиной, В. С. Афанасьева; послесл. В. И. Маевского]. – М.: Эксмо, 2011.
11. Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 176–177, 637.
12. Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 24. С. 439, 497.
13. Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. С. 254–255, 261–262.
14. Маркс К. Экономические рукописи 1857–1861 гг. М., 1980.
15. Нуреев М. Социальные субъекты постсоветской России. М., 2004.
16. Питер Друкер. Классические работы по менеджменту = Classic Drucker.—М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
17. Раймон Арон. Этапы развития социологической мысли / общ. ред. и предисл. П.С. Гуревича.—М.: Издательская группа «Прогресс» – «Политика», 1992.
18. Симонян Г., Гарибян Г., Маркосян А. «Капитал» Карла Маркса в свете всемирного финансово-экономического кризиса // Ежегодник 2011г. Экономического факультета ЕРГУ. Ер., 2011, С. 89–101.
19. Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. – Краснодар, 2013. – 421 с.
20. Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Монография / Под ред. д-ра. экон. наук., профессора Сидорова В.А., д-ра. экон. наук., профессора Ядгарова Я.С., канд. экон. наук., доцента Чапли В.В. – Краснодар, 2016. – 497 с.
21. Филатов И. В. Теоретическое наследие С. Кузнеця и проблемы модернизации постсоциалистических стран// Социально-экономическая трансформация в России. М., 2002.
22. Хейне П. Экономический образ мышления – Ер.: Эдит Принт, 2008.
23. Шумпетер Й. История экономического анализа // Истоки. Вып. 3. М., 1998.
24. Bakingham W.S. Theoretical Economic Systems. A Comparative Analysis. – N.-Y., 1958.
25. Berle A., Mean S. The Modern Corporation and Private Property. – N.-Y., 1934.
26. Gaugler E. Partnerschaft im Betrieb. – Köln, 1970.
27. Gwartney J.D., Stroup R.L., Lee D.R. and Ferrarini T.H. Common Sense Economics: What Everyone Should Know About Wealth and Prosperity. Revised and updated. – St. Martin's Press – N.-Y., 2010. – 227p.

ГЛАВА 2. ЭВОЛЮЦИЯ КЛЮЧЕВЫХ ТЕОРИЙ И КОНЦЕПЦИЙ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА: ВЗГЛЯД ИЗ XXI ВЕКА

2.1. Эволюция альтернативных версий затратных теорий стоимости в ретроспективе

Многовековая история размышлений о феномене стоимости (ценности) обусловила статус теории стоимости как основополагающей теории на всем протяжении зарождения и становления рыночной экономики и экономической науки в качестве самостоятельной отрасли человеческих знаний, а также возникновение и идейное противоборство впоследствии приверженцев таких основных направлений в процессе эволюции данной теории, как:

- *затратное направление* (базирующееся на концепциях: трудовых затрат; совокупных издержек производства);
- *маржиналистское направление* (базирующееся на концепциях: предельной полезности; предельной полезности и предельных издержек производства; предельной полезности и затрат труда);
- *поведенческое направление* (базирующееся на концепциях: поведения потребителя; рынка несовершенной конкуренции; поведения коллективных институтов).

В данном разделе рассматриваются особенности предыстории и истории затратного направления в развитии теории стоимости. Сначала речь пойдет о том, что затратные трактовки теории стоимости восходят, во-первых, к экономическим воззрениям правителей и философов эпохи дорыночной экономики о сущности так называемых «справедливых цен» (включая периоды древнего мира и средневековья) и, во-вторых, своеобразным размышлениям меркантилистов о ценообразовании в период перехода к рыночной экономике. Затем будут раскрыты особенности концептуальных подходов к осмыслению феномена стоимости в эпоху формирования нерегулируемой рыночной экономики, обусловившей возникновение многообразных альтернативных затратных версий теоретической интерпретации стоимости и ценообразования.

Одним из примеров устного и письменного свидетельств, дошедших до нас со времен Древнего Востока и связанных с «объяснениями» того, что такое цены и в каких случаях общество их может признавать «справедливыми», является популярный в IV–III вв. до н.э. древнекитайский коллективный трактат «Гуань-цзы». В нем, в частности, говорится, что для того чтобы «в селениях царило спокойствие», цены на хлеб (с учетом складывающихся в стране издержек на его производство и минимального в данный

период времени уровня доходов граждан) должны регулироваться, а, по сути, устанавливаться государством.

Не менее жесткий контроль за стоимостью товаров (ценообразованием) с затратных позиций предусматривался в IV–III вв. до н.э. в соответствии с положениями древнеиндийского трактата «Артхашастра». Автор этого трактата Каутилья – советник царя Чандрагупты I – выдвинул сугубо затратный эмпирический (нерыночный) подход к дифференцированному ценообразованию товарной продукции. Примечательно и то, что в трактате при формировании стоимости товаров предлагалось (с учетом потенциально возможных издержек на их транспортировку и хранение) заранее (до продажи) устанавливать местной знатью в пользу продавца (купца) нормативы приращения стоимости товара в размере 5%, если товар местного происхождения, и 10%, если товар иностранного происхождения.

В античном периоде ярким примером подобного рода суждений о стоимости товаров и механизме ценообразования предстает широко известная и в наши дни концепция об «экономике и хрематистике» древнегреческого философа Аристотеля (IV в. до н.э.). К примеру, по Аристотелю, стоимость товаров эмпирически предопределена тем, что, как полагал он, «5 лож = 1 дому» так как их стоимость и соизмеримость (эквивалентность затрат) обусловлены определенным количеством денег (кстати, тоже являющимися товарами), требующихся для приобретения, покупки.

Что касается средневековых схоластов, то категории «стоимость» (ценность) и «рыночная цена» тоже подменяются ими понятием «справедливая цена», но не просто в том же, как в древнем мире затратном эмпирическом контексте, а придерживаясь одновременно и морально–этических и затратных умозаключений. В этом убеждают размышления их лидеров в лице канонистов святого Августина (период раннего канонизма) и святого Фомы Аквинского (период позднего канонизма), ставивших во главу угла затратный подход к назначению «справедливой цены», но вкладывавших в это понятие несколько разнящуюся сущность.

Так, Ф. Аквинский (Аквинат), как и Августин в целом не отвергает правомерность сугубо затратного принципа ценообразования, однако настаивает на необходимости особое внимание уделять морально–этическим аспектам установления «справедливых цен», считая правомерным подчеркнуть, что в ряде случаев продавец может «по праву продавать вещь дороже, чем она стоит сама по себе». При этом принцип «справедливой цены» и соответственно «эквивалентного» характера обмена, поясняет он, не нарушится и вещь «не будет продана дороже, чем стоит владельцу», в противном случае ущерб будет нанесен и продавцу, который недополучит соответствующее его положению в обществе количество денег, и всей «общественной жизни».

Принципы установления справедливой цены, которых придерживаются Августин и Аквинат

Ранние канонисты (Августин)	Поздние канонисты (Аквинат)
Стоимость (ценность) товара должна устанавливаться в соответствии с трудовыми и материальными затратами в процессе его производства по принципу «справедливой цены».	Затратный принцип установления «справедливой цены» неточен, ибо не может гарантированно доставить продавцу соответствующее его общественному положению количество денег, нанося тем самым ущерб и ему и обществу.

Завершающий этап предистории затратного направления теории стоимости обусловили размышления о стоимости и ценообразовании идеологов периода меркантилизма, то есть периода зарождения рыночной экономики. На этом этапе ограниченный (несистемный) методологический инструментарий апологетов меркантилистской системы предопределил их пристрастие к описанию внешних проявлений процессов, происходящих в экономике и, в том числе, объяснению «стоимости одних товаров через стоимость других». Достаточно сказать, что происхождение стоимости увязывается ими главным образом с «естественной» природой имеющих собственную стоимость золотых и серебряных денег и их количеством в стране.

В целом суждения меркантилистов о природе формирования стоимости и механизме ценообразования товаров не позволили им дистанцироваться от затратной интерпретации концепции происхождения стоимости, которой придерживались мыслители древнего мира и средневековья. Причем если в отношении толкования принципов обмена меркантилистов, очевидно, можно признать первооткрывателями концепции неэквивалентного товарного обмена, то в области теоретической трактовки стоимости они, скорее всего, явились одними из предвестников возникших впоследствии затратных версий теории стоимости в трудах представителей классической политической экономии. Имеется в виду та версия, появившаяся в трудах представителей классической политической экономии, которая базируется на концепции издержек производства (а не на концепции трудовых затрат). Добавим к этому, что собственно затратные теории стоимости и их альтернативные на протяжении практически двух столетий (конец XVII – вторая половина XIX вв.) концептуальные составляющие возникли после разложения (вытеснения) идеологии меркантилизма и формирования вслед за этим эпохи нерегулируемой рыночной экономики с доминировавшей в ее начальном периоде классической политической экономией.

Видение основ происхождения стоимости товаров в периоды меркантилизма и классической политической экономии

Меркантилистская система	Классическая политическая экономия
В связи с «естественной природой» золотых и серебряных денег и их количеством в стране.	По однофакторной – затратной характеристике с учетом либо издержек производства, либо количества затраченного труда.

Все многообразие затратных версий теории стоимости исторически сложилось в творческом наследии представителей нескольких направлений мировой экономической мысли.

Авторами первых затратных теорий стоимости, базирующихся на концепции трудовых затрат, стали на рубеже XVII–XVIII столетий приверженцы принципов экономического либерализма и одновременно родоначальники классической политической экономии У. Петти и П. Буальгибер. Немногим позднее в середине XVIII века лидеры возникшего в рамках классической политической экономии физиократического течения Ф. Кенэ и А. Тюрго продолжили, можно сказать, традиции теоретического осмысления природы возникновения стоимости в русле ее затратной интерпретации на базе концепции трудовых затрат.

Но в конце XVIII века в творчестве самого яркого апологета принципов экономического либерализма и крупнейшего авторитета среди всех представителей классической политической экономии А. Смита впервые природа формирования стоимости была рассмотрена в альтернативном контексте – в контексте специфики условий «неразвитой» (через призму трудовых затрат) и «развитой» (через призму издержек производства) рыночной экономики. Это обстоятельство предвосхитило будущие споры и дискуссии в области затратных версий теории стоимости, которые развернулись с нарастающей силой и непримиримостью дискутирующих сторон как между самими представителями последующих поколений смитианцев, так и между ними и их нелиберальными противниками – представителями экономического романтизма и утопического социализма.

Рассмотрение затратных версий интерпретации теории стоимости в кратком ретроспективном изложении их особенностей начнем на примере известных авторов классической политической экономии как-то У. Петти, А. Тюрго, А. Смит, Д. Рикардо, Ж.Б. Сэй, Т. Мальтус, Дж.С. Милль, К. Маркс.

Первооткрыватель в истории экономической науки трудовой версии теории стоимости У. Петти (конец XVII в.) утверждал, что стоимость товара создается трудом по добыче серебра и является его «естественной ценой». Но одновременно с этим он полагал, что стоимость обусловлена участием в ее создании наряду с трудом еще и земли. Об этом свидетельствует такое

пожелание ученого: «...нам следовало бы говорить: стоимость корабля или сюртука равна стоимости такого-то и такого-то количества труда, потому что ведь оба – и корабль, и сюртук – произведены землей и человеческим трудом» [У. Петти, с. 33].

В духе родоначальника физиократизма Ф. Кенэ идейный последователь этого учения А. Тюрго придерживался затратной теории стоимости на базе концепции трудовых затрат, сводя ее сущность к затратам живого и овеществленного (прошлого) труда. В то же время, обосновывая механизм формирования рыночных цен, А. Тюрго соотносит их на цены «текущие» и «основные». Первые, как он полагает, устанавливаются соотношением спроса и предложения, вторые – когда «...товары продаются по самой низкой цене, какая только возможна». В противном случае, поясняет ученый, «...если бы цены упали еще ниже, то продавец продавал бы себе в убыток и, следовательно, перестал бы продавать, а производитель – производить» [А.Р.Ж Тюрго, с. 535].

Центральная фигура классической политической экономии А. Смит на страницах своей книги «Богатство народов» опровергает версию определения стоимости «количеством какого-нибудь товара». Убежден он и в том, что «товар, который сам постоянно подвергается колебаниям в своей стоимости (имея в виду золото и серебро), никоим образом не может быть точным мерилем стоимости других товаров». Однако свою мысль, согласно которой «труд является единственным всеобщим, равно как и единственным точным, мерилем стоимости или единственной мерой, посредством которой мы можем сравнивать между собою стоимости различных товаров во все времена и во всех местах», А. Смит развивает с двойственных позиций. Следуя им, впоследствии одна часть смитианцев увидела в них «трудовую» природу происхождения стоимости товаров. Но другие – совокупные производственные издержки, памятуя его же высказывание о том, что стоимость определяется как сумма доходов (заработная плата, прибыль и рента), поскольку «в каждом развитом обществе все эти три составные части в большей или меньшей мере входят в цену громадного большинства товаров» [А. Смит, с. 118, 121].

Д. Рикардо отрицает смитовскую двойственную характеристику категории стоимости, безапелляционно настаивая только на одной – однофакторной характеристике. Она сформулирована им в его «Началах политической экономии» следующим образом: «Стоимость товара или количество какого-либо другого товара, на которое он обменивается, зависит от относительного количества труда, которое необходимо для его производства, а не от большего или меньшего вознаграждения, которое уплачивается за этот труд» [Д. Рикардо, с. 294–295].

Но при этом весьма существенны и примечательны сделанные Д.Рикардо здесь же оговорки и комментарии, например, о том, что «менювая

стоимость» обуславливается наряду с количеством и качеством труда редкостью товара и что об относительных ценах товаров следует говорить только тогда, когда их количество может быть увеличено человеческим трудом и в производстве которых действие конкуренции не подвергается никаким ограничениям [Д. Рикардо, с. 403]. Или другой пример: «Но если я говорю, что труд является основой всякой стоимости и что относительное количество его определяет (почти исключительно) относительную стоимость товаров, – пишет Д. Рикардо, – то из этого еще не следует, что я упускаю из виду различия в качестве труда и трудность сравнения между часом или днем труда в одной отрасли промышленности с трудом той же продолжительности в другой. Оценка труда различных качеств скоро уравнивается на рынке с достаточной для всех практических целей точностью и в значительной мере зависит от сравнительного искусства рабочего и напряженности выполняемого им труда» [Д. Рикардо, с. 409].

Из положений, высказанных Д. Рикардо в связи с характеристикой категории «стоимость», выделим еще нижеследующие, которые по праву входят в «золотой фонд» классической политической экономии. Первое: деньги как товары при снижении своей стоимости обуславливают необходимость роста заработной платы, что в свою очередь «...неизменно сопровождается повышением цены товаров». Второе: деньги как всеобщее средство обмена между всеми цивилизованными странами «распределяются между ними в пропорциях, которые изменяются с каждым усовершенствованием в торговле и машинах, с каждым увеличением трудности добывания пищи и других предметов жизненной необходимости для растущего населения» [Д. Рикардо, с. 428–429]. И третье: автор «Начал» был во многом прав в своем убеждении о прямой зависимости снижения уровня меновой стоимости товаров от растущего использования в их производстве основного капитала, указывая на то, что «чем большую долю составляет основной капитал, тем больше будет это падение» [Д. Рикардо, с. 422].

Между тем если Д. Рикардо, социалисты–утописты, С. Сисмонди, К. Маркс и некоторые другие экономисты, следуя «заветам» А. Смита, единственным источником стоимости товара (услуги) считали труд, то другая и также значительная часть экономистов различных школ и течений экономической мысли приняли в качестве исходной аргументацию Сэя–Мальтуса. В соответствии с ней стоимость товара складывается из совокупных издержек собственника–предпринимателя в процессе производства на средства производства (фактор «капитал»), на заработную плату (фактор «труд») и на ренту (фактор «земля»).

В результате последователи Смита–Рикардо стали усматривать происхождение прибыли и ренты в прямом вычете из стоимости труда рабочих и, как следствие, в эксплуатации труда капиталом и возникновении антагонистических противоречий между классами. А последователи Сэя–Маль-

туса, также считавшие себя смитианцами, и стоимость товара, и доходы классов общества увидели в совместном труде и мирном сотрудничестве представителей этих классов.

Однако что касается теории стоимости Ж.Б. Сэя, то к сказанному выше следует добавить, что у него на этот счет, как и у его учителя А. Смита, имели место несколько определений. Причем и здесь Ж.Б. Сэй не столько повторял своего кумира, сколько импровизировал в поисках новых «открытий». Например, памятуя положение А. Смита, что любой товар имеет два неразрывных свойства – меновую стоимость и потребительную стоимость, Ж.Б. Сэй отделил особое значение взаимосвязи полезности и ценности предметов (товаров). В этой связи он писал, в частности, что «ценность есть мерило полезности» [Ж.Б. Сэй, с. 14, 15] предмета. Тем самым Ж.Б. Сэй допускал возможность измерения стоимости не только количеством затраченного труда, но и степенью полезности продукта труда.

Одновременно и гораздо большее значение в создании стоимости товара Ж.Б. Сэй придавал предложенной им же теории трех факторов производства. Труд, земля и капитал, на его взгляд, участвуя в процессе производства, оказывают услугу по созданию стоимости. Трехфакторная формула, вытекающая из теории трех факторов Ж.Б. Сэя, в соответствии с которой фактор «труд» порождает заработную плату как доход рабочих, фактор «капитал» порождает прибыль как доход капиталистов, а фактор «земля» – ренту как доход землевладельцев, по сути своей явилась своеобразной интерпретацией взглядов А. Смита. Речь идет о том, что, заимствовав у А. Смита идею о влиянии классовой структуры общества на происхождение и распределение различных видов доходов, Ж.Б. Сэй как бы «уточнил», что названные выше факторы («труд», «капитал», «земля») и соответственно производственные издержки имеют самостоятельное значение, как в создании стоимости, так и доходов классов.

Кстати, понятие «вульгарная политическая экономия», которое ввел в научный оборот главным образом К. Маркс, в значительной степени связано с теориями стоимости и факторов производства Ж.Б. Сэя. Эти сэевские теории, как и теорию издержек Т. Мальтуса, К. Маркс воспринимал не иначе как апологетическая, преднамеренная и вульгарная защита интересов эксплуататорских слоев капиталистического общества.

Переходя к теории стоимости Т. Мальтуса необходимо отметить, что она почти идентична теории стоимости Д. Рикардо, имея в виду не только затратный принцип, который лежит в их основе, но и сделанные к ним личные комментарии. В частности, в очередном издании своих «Начал» в главе «О стоимости» Д. Рикардо добавил примечание с полной выдержкой сравнения трудовой теории и мальтусовской теории издержек в «Принципах политической экономии» и ответил на эту выдержку так: «Г-н Мальтус думает, по-видимому, что согласно моей теории издержки производства ка-

кой-либо вещи и стоимость ее тождественны; это так, если он под издержками понимает «издержки производства», включающие прибыль» [Д.Рикардо, с. 428].

Дж.С. Милль, будучи солидарен с Д. Рикардо (а не с Ж.Б. Сэем или Т. Мальтусом) в той части, что стоимость создается трудом, требующимся для производства товарных благ, подчеркивал при этом, что количество труда «имеет первостепенное значение в случае изменения стоимости». Но именно в его книге «Основы политической экономии» весьма опрометчиво говорится, что эта теория полностью завершена и едва ли будет когда-либо и кем-либо обновлена или переработана. В этой связи М. Фридмен высказывает в адрес Дж. С. Милля следующее: «Любое утверждение, что экономические явления разнообразны и сложны, отрицает преходящий характер знания, который только и придает смысл научной деятельности; оно стоит в одном ряду со справедливо высмеиваемым утверждением Джона Стюарта Милля: “К счастью, в законах стоимости нет ничего, что осталось бы выяснить современному (1848) или любому будущему автору; теория этого предмета является завершённой”» [М. Фридмен, с. 44].

Приверженность К. Маркса трудовой теории стоимости очевидна уже в главе I тома I «Капитала», где формулируется тезис о принципе обмена товаров в соответствии с ценностью, пропорциональной требуемому для их производства количеству труда. С учетом качественных различий труда, то есть неодинаковой интенсивности и квалификации труда, далее вводится положение о среднем общественном труде, а точнее – «общественно необходимом рабочем времени», или о затратах времени «при среднем в данное время уровне умелости и интенсивности труда». Таким образом, трактовка стоимости, основанная на измерении трудовых затрат, является, по Марксу, единственно правильной, несмотря на то что в зависимости от спроса и предложения цена товара может расти или снижаться относительно стоимости.

Но в 1–3 главах тома III «Капитала» демонстрируется применение казуального подхода, знаменующего переход К. Маркса к обоснованию концепции «цены производства» как категории вторичной по отношению к первичной категории «стоимость». Цена производства объявляется здесь всегда соотносимой с «покупной ценой». Основной аргумент, судя по 9 и 10 главам тома III «Капитала», сводится при этом к тому, что только при «простом товарном производстве», то есть в дорыночной экономике, а также при капитализме с уровнем «капитала среднего органического строения» было бы вполне правомерно полагать, что «цены фактически регулируются исключительно законом стоимости». В развитой же капиталистической экономике, утверждает К. Маркс, «под превращением ценности (стоимости) в цены производства скрывается от непосредственного наблюдения самая основа для определения ценности...» (глава 9, том III).

Впрочем, К. Маркс отнюдь не отказывается от трудовой теории стоимости. Просто, заявляет он, в развитой экономике в превращении стоимости в цену производства «скрывается от непосредственного наблюдения» ее основа – труд. Поэтому, подытоживает ученый, «цена производства» – это то, что Адам Смит называет естественной ценой, Рикардо – ценой производства, или стоимостью производства, а физиократы – необходимой ценой, так как в длительной перспективе цена производства является обязательным условием предложения (глава 10, том III).

«Логика» же введенной К. Марксом в научный оборот теории прибавочной стоимости такова: чем продолжительнее рабочий день, тем большей может быть масса прибавочной стоимости и норма эксплуатации. Но по его убеждению, нельзя признать лучшим и правильным способ увеличения прибавочной стоимости посредством удлинения «прибавочного времени», поясняя это так: «прибавочное время», доставляя «абсолютную прибавочную стоимость» при прочих равных условиях, может вызвать дополнительные накладные расходы, снизить отдачу каждого часа рабочего времени, вызвать неизбежные протесты рабочих (хотя именно так, казалось бы, можно рассчитывать на прибыль, если признать, что ее создает затраченный труд, а не капитал).

Особенности затратных версий теории стоимости в творчестве представителей экономического романтизма и утопического социализма обусловлены социальными извлечениями, имевшими место при изложении этих теорий, а также тем, что многие из них, подобно С. Сисмонди были обращены к реформам и, в том числе «ко вмешательству власти в дело регулирования богатства» и ратовали за то, чтобы не сводить «всю политическую экономию к простому... принципу *laissez faire*» [Ж.С. Сисмонди, с. 133].

Родоначальник экономического романтизма С. Сисмонди, придерживаясь в своих «Новых началах политической экономии» трудовой теории стоимости, выражает принципиальное несогласие с «экономистами» (имея в виду классиков) по поводу возникновения трех главных видов доходов (ренты, прибыли и заработной платы) благодаря участию в их создании «трех разных источников – земли, накопленного капитала и труда» [Ж.С. Сисмонди, с. 183–184]. При этом он настаивает на том, что только рабочий создает помимо своего дохода (заработной платы) еще и доходы «богачей», то есть ренту для землевладельцев и прибыль для капиталистов.

Во многом близкий в творческом отношении к экономистам-романтикам П. Прудон в связи с теорией стоимости критикует не только учение своих предшественников и современников, включая классиков и социалистов-утопистов, но и С. Сисмонди. В одной из первых своих книг под названием «Что такое собственность?» он заявил, что стоимость таит в себе «ключ к социальной системе, которого человечество ищет уже в течение шести тысяч лет» [П. Прудон, с. 97].

По его мнению, проблему определения «относительной или меновой стоимости» политическая экономия всегда ставила в качестве ее первого вопроса, «который ей следовало бы разрешить, но она (стоимость) не может быть определена абсолютным образом и по существу своему изменчива». Причина такого положения в том, уточняет он, что «один и тот же продукт в различные эпохи и в различных местах может стоить больше или меньше времени, больших или меньших расходов». Но в конкретный период времени стоимость, заявляет ученый, совершенно «неизменна в своем алгебраическом выражении, хотя денежное выражение ее и может меняться». Исходя из этой посылки, им выдвигается собственный принцип определения абсолютной стоимости продукта, не связанный с «мнением продавца или покупателя» и согласно которому сам продукт должен быть оплачен «сообразно тому, сколько он отнял времени и расходов, не выше и не ниже» [П. Прудон, с. 96, 98, 104].

На вопрос о том, как реализовать этот принцип выявления «абсолютной ценности (стоимости) вещи» временем, затраченным на ее изготовление, и расходами и как избежать «незнания принципа оценки», являющегося «причиной обмана в торговле и одной из важнейших причин неравенства состояния» [Прудон П., с.98], П. Прудон ответил в другой книге – «Философия нищеты».

Суть его ответа такова: экономистам следует понять «синтетическую идею стоимости», в соответствии с которой стоимость должна быть «конституирована», то есть отрегулирована еще до продажи посредством установления заранее количества соответствующих затрат труда и времени. Причем идея «синтетической стоимости», пишет П. Прудон, не нова, так как она будто «была уже в смутных очертаниях усмотрена Адамом Смитом». Что же касается исторических аналогов товаров с конституированной стоимостью, то они, на его взгляд, уже имеются, поскольку именно золото и серебро «были первыми товарами, стоимость которых конституировалась» [цит. по: Маркс К., с. 37, 70].

Итак, нововведения в предложенной П. Прудоном теории стоимости сводятся к необходимости признания современным ему научным сообществом возможности конституировать стоимость товаров, то есть устанавливать ее заранее, до продажи. Тем самым, по его мысли, будет достигнуто равновесие между совокупным спросом и совокупным предложением, удастся реализовать «специальную функцию драгоценных металлов» при обмене товаров, ибо впредь эта функция будет осуществляться посредством любого произведенного для реализации (продажи) товара. Таким путем, пусть «быть может, и с меньшими удобствами», полагает он, многовековая привилегия в хозяйственной жизни золотых и серебряных металлических денег исчерпает себя и станет возможным «восстановить тот ряд явлений»,

из которых деньги были «вырваны», и эти явления будут приведены «к их истинному принципу» [цит. по: *Маркс К.*, с. 68, 70].

Как видим, в самом деле, определение стоимости товаров как «результат содержащегося в них труда, – мысль... чуждая Прудону», ибо для него «продукты (а не ценность их) происходят исключительно от труда» [*Ш. Жид и Ш. Рист*, с. 246, 510].

Наконец, социалисты–утописты в лице *Р. Оуэна*, *К. Сен–Симона* и *Ш. Фурье* также приняли у представителей классической политической экономии постулаты трудовой теории стоимости. Однако и они, подобно экономистам–романтикам, сопровождая свои теории социальными извлечениями, в отличие от классиков, не допускали положения о том, что стоимость товара включает в себя еще и прибыль, подчеркивали несправедливость возникновения последней, считая ее причиной обездоленности рабочих и экономических кризисов.

Таким образом, рассмотрев предысторию и историю возникновения альтернативных содержательных аспектов в затратных версиях теории стоимости, представляется правомерным сформулировать следующие заключительные выводы.

1. О том, что предыстория теории стоимости проявляется в оригинальных, но недвусмысленных суждениях выдающихся правителей, мыслителей и философов древнего мира и средневековых схоластов свидетельствуют устные и отчасти письменные свидетельства (памятники) той поры. Из них отчетливо явствует, что природа происхождения стоимости товаров и услуг тесно должна увязываться с затратными, по сути, концепциями «справедливых цен» (а не свободного – рыночного – ценообразования) и принципами «эквивалентного» характера обмена.

2. В эпоху сформировавшейся рыночной экономики в творчестве значительного числа представителей либеральных и нелиберальных школ экономической мысли мануфактурного и постмануфактурного периодов состоялась собственно история зарождения и становления затратных теорий стоимости как одного из направлений в процессе эволюции теории стоимости.

3. Очевидное сущностное «разномыслие» в многообразных затратных версиях теории стоимости проявляется двояко:

– с одной стороны, в попытках лидеров классической политической экономии выявить важнейшее, как представляли они себе положение о том, какая из двух концепций является единственно верной научной основой теории стоимости – концепция трудовых затрат (как основа «трудовой теории») либо концепция совокупных производственных затрат (издержек производства, учитывающих взаимодействие труда, капитала и земли);

– с другой стороны, в социальных извлечениях из затратной теории стоимости приверженцев экономического романтизма и утопического со-

циализма, ратовавших посредством такой интерпретации этой теории за «право труда на полный продукт труда».

4. Неуклонно усиливавшиеся и обострявшиеся споры и дискуссии среди адептов затратного подхода в области теории стоимости охватывали творчество представителей практически всех школ и направлений экономической мысли мануфактурного и затем постмануфактурного периодов и достигли своего апогея ко времени состоявшейся в экономической науке в конце XIX века маржиналистской революции.

2.2. Общее и особенное в генезисе и развитии докейнсианских теорий воспроизводства

Предпосылки возникновения и этапы эволюции теории рынка. Обособление политической экономии в одну из новых самостоятельных отраслей науки обусловил исторический процесс вытеснения натурально-хозяйственных отношений рыночными экономическими отношениями. Этот процесс сопровождался возникновением разномыслия при интерпретации приверженцами всемерного развития предпринимательской деятельности, как сущностных аспектов многообразных концептуальных положений, так и путей неуклонного приумножения богатства страны, динамичного и сбалансированного роста ее экономики.

В результате альтернативного осмысления этих и ряда других положений научную сокровищницу политической экономии пополнила теория, начало которой положил *Ф. Кенэ* и которая призвана выработать и обосновать целостный аналитический инструментарий в области проблематики кругооборота хозяйственной жизни и общего (макроэкономического) равновесия. Именно эту теорию в экономической литературе вот уже более двух с половиной столетий принято именовать *теорией воспроизводства*.

Генезис и последующую эволюцию теории воспроизводства правомерно рассматривать в контексте периодов мануфактурного и постмануфактурного (индустриального) развития рыночной системы хозяйствования. На ранних этапах мануфактурного периода (начало XVI – середина XVIII века) адептами доминировавшей протекционистской экономической идеологии меркантилизма суть понятия «*политическая экономия*»¹ сводилась к науке об экономике национальных государств. При этом концептуально суждения меркантилистов (как ранних, так и поздних) в области проблематики механизма достижения сбалансированного (равновесного) взаимодействия хозяйствующих субъектов и обоснования «приемлемых путей» приумно-

¹ Термин «политическая экономия» ввел в научный оборот французский меркантилист А. Монкретьен, издавший в 1615 г. книгу под названием «Трактат политической экономии».

жения богатства страны сводились по существу к мерам «ручного управления сверху».

На завершающих этапах мануфактурного периода развития рыночного хозяйства (вторая половина XVIII века) политическая экономия обретает статус науки об экономике свободной конкуренции. Существенный вклад в данную метаморфозу внес вышеупомянутый основоположник и лидер физиократизма *Ф. Кенэ* (середина и начало второй половины XVIII века), одно из оригинальных сочинений которого «Экономическая таблица» (1758) явилось первым в истории экономической науки теоретическим изысканием, получившим название «теория воспроизводства».

Далее (последняя четверть XVIII века) выход в свет гениального творения выдающегося пропагандиста девиза полного «*laissez faire*»¹ *А. Смита* – «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) – обусловил заметные подвижки в качественном обновлении политической экономии как науки. Коснулось это и осмысления им либерального механизма воспроизводственного процесса и выработки в связи с этим обновленной версии теории воспроизводства в ряде ее аспектов (хотя так же, как у *Ф. Кенэ*, неоспорной), явившей собой альтернативный тренд эволюции этой теории в мануфактурный период развития политической экономии и рыночной хозяйственной системы.

Хронологически этапы постмануфактурного периода развития рыночного хозяйства охватывают временные рамки всей первой половины XIX в. В этом периоде в развитых странах мира (прежде всего в Англии и Франции) состоялся переход от мануфактурного типа производства к заводам и фабрикам, то есть к машинному, или, как говорят, индустриальному типу производства, знаменующему свершение промышленного переворота. Вследствие этого в экономике многих стран мира произошли существенные качественные изменения, связанные со становлением нового – индустриального – производства, созданием рыночной инфраструктуры, повышением уровня жизни населения.

Небывало высокие в постмануфактурном периоде темпы экономического развития еще более укрепили веру нового поколения либеральных экономистов–смитианцев (особенно таких «классиков», как *Д. Рикардо*, *Ж.Б. Сэй*, *Т. Мальтус*) во всецелие идей *laissez faire* (экономического либерализма), неопровержимость постулатов выдвигаемых ими теорий воспроизводства на базе идей саморегулируемости рыночного хозяйства. Признание себя непреклонными последователями творчества своего кумира *А. Смита*,

¹ Словосочетание, означающее абсолютное невмешательство государства в деловую жизнь, или, что одно и то же, экономический либерализм, вбирающий в себя такие свободы, как: свобода конкуренции, свобода предпринимательства, свобода торговли и сделок, свободное ценообразование, свобода рынков и т. п.

тем не менее, вовсе не исключило того, что и их толкование теории воспроизводства обусловило возникновение качественно новых трендов в осмыслении процессов достижения общего равновесия в условиях либерального рыночного хозяйства.

Необходимо указать и на тот факт, что в постмануфактурном периоде смитианское экономическое учение (включая его теорию воспроизводства) было «взято на вооружение» еще одним вновь возникшим и весьма убедительно заявившим о себе поколением исследователей – так называемыми нелиберальными учеными-экономистами. Как никто до них, они обратили внимание на феномен отнюдь «не случайного характера» перманентно повторяющихся экономических кризисов. Теории воспроизводства в их интерпретации стали очередными неординарными трендами эволюции этой теории. В них красной нитью прослеживается мысль о том, что либеральная рыночная экономика не саморегулируема и неспособна предотвращать сужение внутреннего рынка и его несбалансированность. Этих исследователей в экономической литературе обычно называют противниками классической политической экономии и принципов *laissez faire*. Среди них особо обращают на себя внимание общепризнанные лидеры экономического романтизма *С. Сисмонди* и *П. Прудон*.

Наконец, представляется уместным отметить, что с подачи *К. Маркса*, ряд этапов в развитии политической экономии в мануфактурный и постмануфактурный периоды (с конца XVII вплоть до первой половины XIX столетия) стало общепринятым характеризовать как особый период в истории экономической науки под названием «классическая политическая экономия». Ныне к ее представителям относят обычно либеральную ветвь экономической науки от творчества *У. Петти* и *П. Буагильбера* до фундаментальных сочинителей этого направления экономической мысли *Дж.С. Милля* и *К. Маркса* включительно.

Заметим в этой связи, что главным образом «классики» (а не возникшая вслед за ними в конце XIX в. новая плеяда продолжателей традиций «чистой науки» и «совершенной конкуренции» либеральных ученых-экономистов – «неоклассиков») привнесли в экономическую науку альтернативные тренды интерпретации природы и механизмов достижения равновесия в процессе кругооборота хозяйственной жизни. Это их теории воспроизводства (особенно в версиях знаменитого «триумvirата классиков Рикардо – Сэй – Мальтус») стали «питательной средой» для новых изысканий, посвященных исследованию такого рода научной проблематики в творчестве противников принципов экономического либерализма, как-то: экономистов-романтиков, а затем, что немаловажно, в XX столетии – многообразных приверженцев государственного регулирования экономики (неортодоксальные неоклассики, институционалисты, кейнсианцы, неолибералы).

Альтернативные тренды эволюции теории рынка в творчестве «классиков» мануфактурного периода. Центральное макроэкономическое положение теорий воспроизводства *Ф. Кенэ* и *А. Смита* представляется возможным свести к одному из ярких и образных суждений *П. Самуэльсона*. Их суть сводится к тому, что в свободной рыночной экономике излишне, в духе меркантилистов, убеждать кого-либо и настаивать на том, будто наращивать богатства страны возможно при «сдерживании импорта и поощрении экспорта» либо, прибегая к «...тысяче детальным распоряжениям, имеющих целью установить контроль над экономикой» [*П. Самуэльсон*, Т. 2, 1992, с. 342].

В данном контексте правомерно отметить, что период смены протекционистской парадигмы меркантилизма либеральной парадигмой классической политической экономии способствовал тому, что именно в ее бытность экономическая наука обрела черты подлинно научной отрасли человеческих знаний. Правда при этом надо сказать и о том, что, следуя творчеству *Ф. Кенэ* и *А. Смита* и их моделям общего равновесия, последующие представители классической политической экономии также стремились руководствоваться «объективными законами производства», рассчитывая абстрагироваться от сомнений в связи с некими второстепенными факторами в кругообороте хозяйственной жизни.

Как известно, адептам *Кенэ–Смита* было свойственно противопоставление друг другу сфер производства и обращения, приводившее к недооценке объективной взаимосвязи между хозяйствующими субъектами и сферами экономики, а также игнорированию обратного влияния на сферу производства факторов сферы потребления. Они не прибегали к математическому анализу с применением, скажем, методов математического моделирования проблем экономики в целях выбора оптимальных вариантов функционирования хозяйственной системы. Выдвинутые ими теории воспроизводства фактически предвосхитили возникший в начале XIX в. одиозный «закон рынков *Сэя*» о возможности автоматической саморегулируемости рыночного хозяйства.

Думается с учетом этих обстоятельств *М. Блауг*, с одной стороны, отмечает новаторскую суть теории воспроизводства *Ф. Кенэ*, изложенной на страницах его работы «Экономическая таблица», характеризуя ее как первую попытку исследования общего равновесия. Но с другой стороны, указывает на недостатки этого сочинения: простая иллюстрация взаимозависимости отраслей; обозначение так называемого непроизводительного сектора, обладающего основным капиталом; признание экономической деятельности на земле источником чистого дохода, не выясняя механизма превращения земли в источник ценности; деньги – не более чем средство обращения; торговля в сущности сводится к бартерному обмену; производство продукции автомати-

чески генерирует доход, выплата которого позволяет перейти к следующему производственному циклу [М. Блауг, 1994, с. 25].

Однако ни ранние, ни поздние «классики», пытаясь обосновать в рамках выдвигаемых теорий воспроизводства равновесность и динамизм состояния национальной экономики, отнюдь не прибегали к намеренному упрощению хозяйственных реалий. Например, основоположник физиократизма Ф. Кенэ, в своем научном анализе общественного воспроизводственного процесса исходивший из определяющей роли в экономике только земли и сельскохозяйственного производства, смог, тем не менее, убедить читательскую аудиторию в центральных положениях своей теории. В их числе ключевым является, конечно же, положение о том, что в условиях либерального рыночного хозяйства необходимо обосновывать и прогнозировать определенные народнохозяйственные пропорции в структуре экономики страны.

Данным обстоятельством в значительной мере обусловлено то, что и прежде и сейчас научному экономическому сообществу привлекательна мысль Ф. Кенэ, высказанная им так: «Воспроизводство постоянно возобновляется издержками, а издержки возобновляются воспроизводством» [Ф. Кенэ, 1960, с. 291]. В ряду такого рода мыслей современного историка-экономиста М. Блауга, в частности, привлекает суждение Ф. Кенэ о том, что в земледелии именно фермерство «...служит основой для всей экономики государства» [М. Блауг, 2005, с. 130]. По его оценочному суждению, «экономическая наука интересовала Кенэ не сама по себе, а как средство улучшения бедственного состояния французской экономики, достижения уровня Англии, которая осуществила свою сельскохозяйственную революцию, и преобразования налоговой системы, душившей французских фермеров» [Блауг, 2005, с. 130]. А по оценке Й. Шумпетера, Ф. Кенэ и последующие физиократы «прямо и непосредственно взялись за изучение явления, имеющего большое значение...» и при этом «с почти гротескной четкостью проявляется у них идея кругооборота, их намерение представить его анатомию и физиологию» [Й. Шумпетер, 1982, с. 134].

Первое переосмысление «Экономической таблицы» Ф. Кенэ, предпринятое на страницах «Богатства народов» А. Смитом в том же мануфактурном периоде развития рыночного хозяйства, привело не просто к выработке альтернативной версии теории воспроизводства, но и формированию нового тренда в эволюции этой теории. Однако надо признать, что в смитовской теории воспроизводства, как и у его французского коллеги «видение» кругооборота хозяйственной жизни по-прежнему постулируется через призму принципов экономического либерализма. И все же, несомненным является другое обстоятельство – прежде всего А. Смит экономическая наука обязана тем, что его постулирование общего равновесия позволило решительно отмежеваться от узости теоретико-методологических оснований физиократизма.

Одновременно с этим, следует признать тот факт, что смитовская модель воспроизводства базируется на довольно одиозных постулатах выдвинутых им же концепций «экономического человека» и «невидимой руки». Опираясь на эти концепции, автор «Богатства народов» размышляет об обусловленности экономического равновесия неким «естественным порядком», который основывается на «объективных законах» в рыночном хозяйстве. Исходя из этих же концепций, он пытается даже сформулировать «главную задачу политической экономии». И как бы пафосной эта задача не звучала, состоит она, по Смиту, «в увеличении ...богатства и могущества» страны [А. Смит, Т. 1, 1993, с. 393–394].

Добавим к сказанному, что, по мысли А. Смита, важным условием для того, чтобы действовали «экономические законы» (а воспроизводственный процесс происходил бесппроблемно), является, свободная конкуренция. Последняя, полагает он, может лишить участников рынка власти над ценой, и чем больше продавцов, тем менее вероятен монополизм. Более того, по его мысли, монополисты, поддерживая постоянный недостаток продуктов на рынке и никогда не удовлетворяя полностью действительный спрос, продают свои товары намного дороже естественной цены и поднимают свои доходы [А. Смит, Т. 1, 1993, с. 130–131].

Обращают на себя внимание и критические аспекты результатов творческого переосмысления А. Смитом той самой теории воспроизводства, которая еще до него была блистательно введена в научный оборот Ф. Кенэ. Так, известно, что К. Маркс смитовскую позицию по этой проблематике оценил критически и назвал ее «баснословной догмой Смита». Марксова критика на этот счет действительно значима, поскольку А. Смит, характеризуя то, из чего состоит подлежащая распределению «вся цена годовичного продукта труда», целиком сводит последнюю к доходам, из которых складывается, как он полагает, цена товара. При этом автор «Богатства народов» безапелляционно заявляет: «Цена всякого товара в конечном счете должна все же сводиться... ко всем этим трем частям, так как всякая доля цены... должна по необходимости оказаться чьей-либо прибылью» [А. Смит, Т. 1, 1993, с. 122].

Иными словами, по Смиту, как, впрочем, и по Кенэ, речь идет не о расширенном – интенсивном, а о простом – экстенсивном воспроизводстве, при котором потребление исключает накопление на возмещение стоимости (амортизацию) средств производства. В духе К. Маркса подвергает критике упрощения автора «Богатства народов» в интерпретации основ теории воспроизводства и М. Блауг. В частности, он не без упрека отмечает, что «Смит был восхищен разделением, производимым физиократами между “производительными” классами, определяющими способность экономики самовоспроизводиться от периода к периоду, и “непроизводительными”

классами, которые просто создают предметы потребления в этом периоде» [М. Блауг, 2005, с. 129].

Альтернативные тренды эволюции теории рынка в творчестве «классиков» постмануфактурного периода. В конце первой четверти XIX в. Англия стала первой страной в мире, где успешно завершился процесс перехода от мануфактурного типа производства к заводам и фабрикам, то есть к машинному, или, как говорят, индустриальному типу производства, знаменующему свершение промышленного переворота. В этот период наибольшее признание среди новых лидеров «классической школы» политэкономии из числа называвших себя последователями смитовского экономического учения получил Д. Рикардо, главным сочинением которого явились его «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817).

Принято считать, что вплоть до 30-х годов XX столетия в основном авторитет Д. Рикардо способствовал безоговорочной вере «классиков» и «неоклассиков» в неопровержимость положения о «*laissez faire*» – полном невмешательстве правительственных предписаний в свободную конкуренцию и саморегулируемости рыночного хозяйства. Поэтому не удивительно, что данное доминирующее в творчестве автора «Начал» положение в полной мере проявило себя не только в интерпретации теории воспроизводства. Оно очевидно также и в известном заявлении этого ученого о главной задаче политической экономии, которая, на его взгляд, состоит в том, чтобы «изучить законы, которые управляют...» распределением доходов [Д. Рикардо, Т. 1, 1993, с. 399].

Между тем Д. Рикардо, более других своих современников полемизировавший с А. Смитом и при этом полностью разделявший взгляды последнего на природу происхождения в рамках воспроизводственного процесса доходов «главных классов общества», впервые выявил закономерную в условиях свободной конкуренции тенденцию нормы прибыли к понижению, разработал законченную теорию о формах земельной ренты. Но, исследуя закономерности экономического развития общества, в котором господствуют принципы неограниченной свободы конкуренции предпринимателей и свободы торговли, Д. Рикардо пожалуй, не предвидел того, что в условиях экономического либерализма (и это подтвердил практический опыт мировой цивилизации) неотвратимы ограничивающие их тенденции и, как следствие, кризисы несоответствия произведенной товарной продукции и услуг платежеспособному спросу на эти товары и услуги, то есть так называемые кризисы перепроизводства (или, по другой трактовке, кризисы недопотребления). Подобный кризис впервые произошел на родине ученого спустя два года после его смерти (1825 г.)

Изложенное выше свидетельствует о том, что Д. Рикардо принимал «закон рынков Сэя» – догму о бескризисном и равновесном состоянии рыночного хозяйства при полной занятости. Подтверждение тому очевидно из

того, что как бы в признание «закона Сэя» автор «Начал» писал: «Продукты всегда покупаются за продукты или услуги; деньги служат только мериллом, при помощи которого совершается этот обмен. Какой-нибудь товар может быть произведен в излишнем количестве, и рынок будет до такой степени переполнен, что не будет даже возмещен капитал, затраченный на этот товар. Но это не может случиться одновременно со всеми товарами» [*Д. Рикардо*, Т. 1, 1955, с. 240].

Чтобы объяснить «долгожительность» разделяемой *Д. Рикардо* концепции *Ж.Б. Сэя* о беспрепятственной и полной реализации общественного продукта и о бескризисном экономическом росте, воплотившейся в некоем «законе рынков», пожалуй, можно указать на три обстоятельства, своими корнями уходящих в наследие *А. Смита*. Во-первых, смитовский «естественный порядок» предполагает гибкость цен и гибкость заработной платы, взаимовыгодный при пассивной роли денег обмен трудом и результатами своего труда всех субъектов рынка. С учетом этого по «закону Сэя» иной ход вещей совершенно неприемлем. Во-вторых, также «благодаря» *А. Смиту* «закон Сэя» исключает всякое вмешательство в экономику извне. В нем поддерживается требование о минимизации бюрократического по своей природе государственного аппарата, недопущении протекционизма. И, в-третьих, «закон Сэя» предрекает поступательное развитие рыночных экономических отношений в обществе на базе достижений научно-технического прогресса [*Я.С. Ядгаров*, 2015, с. 360–361].

Итак, принимавший «закона Сэя» *Д. Рикардо*, руководствовался постулатами о том, что в процессе воспроизводства гибкое и свободное ценообразование на рынке будет приводить к почти мгновенной реакции на изменения в конъюнктуре хозяйства, являясь гарантией саморегулируемости экономики. В самом деле, если допустить возможность бартерной экономики, где деньги всего лишь счетные единицы и совокупный спрос на них равен ценности всех подлежащих к обмену на деньги товаров, то тогда общее перепроизводство действительно было бы невозможным. Отсюда понятен и вывод *М. Блауга*: «“Продукты уплачиваются за продукты” во внутренней торговле так же, как и во внешней – вот суть закона рынков Сэя. Столь простая мысль произвела фурор, не совсем утихший и по сей день» [*М. Блауг*, 1994, с. 136].

Кстати, *К. Маркс*, считавший себя продолжателем учения не только *А. Смита*, но и *Д. Рикардо*, весьма резко критиковал последнего и всех тех, кто разделял ключевое положение из теории воспроизводства *Ж.Б. Сэя* о невозможности, а попросту – случайном, автоматически преходящем характере экономических кризисов. В своей теории общественного воспроизводства автор «Капитала», как известно, доказывал неизбежность периодических (циклических) кризисов перепроизводства. Он, кроме того, отвергал трактовки кризисов в экономике как кризисов недопотребления, как это

следовало из трудов *Т. Мальтуса*, *С. Сисмонди*, *П. Прудона* и некоторых других современных ему экономистов.

Впрочем, в соответствии с современными концептуальными положениями экономические кризисы обусловлены не только и не столько недостаточностью «закона Сэя» (ибо абсолютно чистая, или, как принято говорить, совершенная, конкуренция объективно невозможна), сколько закономерными предпосылками возникновения условий для преобладания несовершенной конкуренции и монополизма. Эти положения лежат в основе возникших в 30-е гг. XX века теорий государственного регулирования хозяйственной жизни, социального контроля общества за ходом ее развития. Они, в сущности, исключают марксистские постулаты об антагонизме между классами и саморазрушении капиталистического «эксплуататорского» общественного строя.

Вместе с тем, как справедливо в этой связи утверждает *М. Блауг*, экономисты-классики – последователи *Д. Рикардо* «знали о периодических кризисах... явились свидетелями кризисов 1825, 1836 и 1847 гг., и каждый из них понимал, что экономика свободного предпринимательства подвержена периодическим колебаниям деловой активности». Однако, заключает ученый, «скорее они развивали мысль, что экономика совершенной конкуренции всегда тяготеет к полной занятости. Депрессия не может тянуться бесконечно, поскольку предложение формирует спрос на микро- и макроэкономическом уровнях через автоматическую коррекцию цен и процентной ставки» [*М. Блауг*, 1994, с. 123].

Из обобщений *М. Блауга* в связи со смитовской и рикардианской теориями воспроизводства и их творчеством в целом, представляется целесообразным отметить также следующие два момента. С одной стороны, на его взгляд, «Богатство народов» *А. Смита* «содержит больше существенных обобщений, касающихся функционирования экономических систем, чем “Начала” Рикардо и, может быть, чем любой другой трактат по экономической теории XVIII или XIX в.» [*М. Блауг*, 1994, с. 123]. Но с другой, пишет он, «ведущие периодические издания и даже сама Британская энциклопедия попали в руки последователей Рикардо; популярная литература вторила идеям Рикардо, и парламент все больше уступал предложениям Рикардо в области экономической политики... труды Рикардо помогли превратить свободную торговлю в популярную цель британской политики» [*М. Блауг*, 1994, с. 124].

Личный вклад *Т. Мальтуса* в теорию воспроизводства трудно переоценить по той причине, что он первым из числа либералов-классиков постмануфактурного периода не соглашался ни с *А. Смитом*, ни с *Д. Рикардо*, считавших ключевой проблемой в экономике накопление, обеспечивающее инвестирование дальнейшего роста производства. Этот смитианец указывал в своих «Принципах политической экономии» (1820) на то, что адептами

Смита–Рикардо возможные трудности в потреблении, то есть реализации производимой товарной массы, во внимание не принимаются и оцениваются как частное преходящее явление.

Не соглашаясь с ними, *Т. Мальтус* выдвинул неожиданное в ту пору положение о недостижимости достаточного спроса и полной реализации производимого общественного продукта без посильного и столь же необходимого участия в этом наряду с производительными классами и «непроизводительных классов». По мнению автора «Принципов», чиновничество и другие непроизводительные слои общества представляют собой «третьи лица», содействующие созданию и реализации общественного продукта. Он полагал, что «одна только покупательная способность работающих классов не в состоянии обеспечить стимулы для полного использования капитала» и что капиталисты, «по предположению, обрекли себя на бережливость, чтобы путем лишения себя привычных удобств и удовольствий сберегать часть своего дохода и накапливать предметы роскоши» [*М. Блауг*, 1994, с. 157]. Следовательно, согласно мальтусовской воспроизводственной концепции, полагает *Л. Роббинс*, «депрессия возникает, потому что объем инвестиций слишком велик, а объем потребленных благ слишком мал» [*Л. Роббинс*, 2013, с. 283]. Но по Роббинсу, в контексте теории воспроизводства *Т. Мальтуса*, вполне возможен и такой вывод: «В противовес Кейнсу и современным противникам закона Сэя Мальтус верил, что чрезмерное инвестирование ведет к депрессии» [*Л. Роббинс*, 2013, с. 283–284].

Таким образом, по Мальтусу в отличие от Рикардо и всех его либеральных предшественников и современников, возможны не только частные, но и общие экономические кризисы (хотя при этом оба они единодушны в том, что любые кризисы – явления временные, и в этом смысле доводы об их отступничестве от постулатов «закона Сэя» исключаются). Вероятно, этим обстоятельством объясняется то, почему более 100 лет спустя *Дж.М. Кейнс* в своей «Общей теории» заявил, что именно *Т. Мальтус* явился для него тем автором, кто вооружил его антикризисными идеями о факторах «эффективного спроса» и роли в потреблении произведенного продукта промежуточных слоев общества.

Альтернативные тренды эволюции теории рынка в творчестве «экономистов–романтиков». Экономический романтизм – одно из самостоятельных направлений экономической мысли постмануфактурного периода и качественно новый этап в эволюции ключевых теорий политической экономии, включая теории, охватывающие проблематику формирования и распределения доходов при ведущей роли в рыночной экономике мелкого товарного производства (малого бизнеса), а также воспроизводственных процессов, сопровождающихся социально–экономическим реформированием.

Лучшими сочинениями лидеров экономического романтизма являются, как известно, «Новые начала политической экономии» (1819) *С. Сисмонди*,

«Что такое собственность?» (1840) и «Философия нищеты» (1846) *П. Прудона*. В каждом из них содержатся многочисленные неопровержимые доказательства несостоятельности смитианских идей об «экономическом человеке» и «невидимой руке», то есть о гарантированном в условиях экономического либерализма гармоничном и поступательном развитии экономики и автоматической саморегуляции хозяйственного механизма. Причем обозначенные в их работах новые тренды эволюции теории воспроизводства (с акцентом на определяющую роль в хозяйственной жизни малого бизнеса) пронизывает, по образному выражению *С. Сисмонди*, мысль о том, что политическая наука является «наукой моральной» и «нравственной».

Важно кроме того отметить, что теории воспроизводства *С. Сисмонди* и *П. Прудона* базируются на аргументированных суждениях против сентенций так называемого «закона Сэя». Отвергая заложенные в них ортодоксальные постулаты, они характеризовали возникновение кризисов в постмануфактурной экономике развитых стран той эпохи не как случайное явление, а как имманентное свойство рыночного хозяйства, организованного на принципах *laissez faire*. В этом смысле можно с полным основанием утверждать, что экономисты–романтики, находясь в «оппозиции» по отношению к экономическому учению «классиков», так же, как и последние, привнесли в политическую экономию такие нововведения в области теории воспроизводства, отдельные положения которых (в части приоритетной роли в экономике малого бизнеса) сохраняют свою актуальность и поныне.

Подытоживая, к сказанному представляется важным добавить о том, что ни *С. Сисмонди*, ни *П. Прудон*, говоря словами *М.И. Туган–Барановского*, не поняли, пожалуй, истинных причин экономических кризисов. В качестве последних, как писал *М.И. Туган–Барановский*, выступают «естественные и необходимые последствия промышленной свободы, при которой каждый производитель полагается на свой собственный расчет, не принимая в соображение других производителей» [*М.И. Туган–Барановский*, 1891, с. 54].

2.3. Рыночная экономическая идеология через призму эволюции основных направлений мировой экономической мысли

Рыночное хозяйство, именуемое ныне как рыночные экономические отношения, сменило натурально–хозяйственную систему в течение XVI–XVIII веков. Этот период современным экономическим научным сообществом рассматривается как период меркантилизма – первого направления экономической мысли в рыночном хозяйстве, начало экономической науки и этап апробации хозяйственной системы, базирующейся на протекционистских мерах в сферах промышленного и аграрного производства, внешней

торговле. Общеизвестно также, что истоки меркантилизма и собственно экономической науки следует искать в учениях дорыночной эпохи, положившим начало первым попыткам систематизации экономических идей и воззрений в концепции и доктрины, а последних – в экономические теории. Свидетельством тому служат дошедшие до нас письменные источники Древнего мира, на основании которых мы имеем представление о том, каким образом тогда трактовалась сущность многих понятий и категорий товарного хозяйства, как-то: деньги, собственность, стоимость, торговая прибыль и т.д.

Но, судя по экономической литературе, предлагаемые зарубежными и отечественными исследователями классификации основных направлений экономической мысли довольно контрастны и отличаются друг от друга не только числом выделяемых направлений, а, что весьма важно, смысловой нагрузкой. В них нет согласованной позиции по таким вопросам, как: какое направление экономической мысли (меркантилизм или классическая политическая экономия) явилось первым направлением, каково их количество и по каким признакам они формируются на современном этапе эволюции рыночного хозяйства и экономической науки? При этом в одних классификационных вариантах направления предусматриваются как синонимы эпохам в развитии рыночного хозяйства либо экономической науки, в других – как синонимы школам и течениям экономической мысли.

Так, Нобелевский лауреат *П. Самуэльсон* в своей всемирно известной книге «Экономикс» повествует о шести направлениях экономической мысли через призму четырех этапов «в эволюции экономических доктрин» [*П. Самуэльсон*, т. 2, с. 342, 395–403]. Это – сначала этапы «предыстории экономики» (охватывающий период со времен Аристотеля до учения Адама Смита) и «классической экономики» (во главе с А. Смитом). Затем – этап «неоклассической революции» конца XIX в., обусловленный склонностью «к догматизму экономистов–классиков» и далее – новейший период в развитии экономической науки, основные вехи которого ассоциируются с учением *Дж.М. Кейнса* и его последователей, с институциональной экономикой и чикагской школой монетаризма. Отсюда, на его взгляд, в истории экономической мысли следует различать направления: 1) классическая политическая экономия, 2) неоклассическая экономика, 3) марксизм, 4) кейнсианство, 5) институциональная экономика, 6) посткейнсианская экономика (современная посткейнсианская политическая экономия).

На страницах книги «Экономическая мысль в ретроспективе» видного историка–экономиста *М. Блауга* перечень из шести основных направлений экономической мысли представлен уже по-иному, а именно: 1) меркантилизм, 2) физиократия, 3) классическая политическая экономия, 4) марксистская экономическая теория, 5) неоклассическая экономическая теория, 6) американский институционализм [*М. Блауг*]. В «Основных течениях сов–

ременной экономической мысли» известного историка–экономиста *Б. Селигмена* речь идет тоже о несколько ином перечне из шести направлений: 1) классическая политическая экономия, 2) немецкая историческая школа, 3) марксизм, 4) неоклассическая экономическая теория, 5) институционализм, 6) неокейнсианство [*Б. Селигмен*].

Российский историк–экономист *С.А. Бартнев* полагает, что «деление на школы и направления в известной мере условно», и поэтому предлагает вести речь не о направлениях, а о школах экономической мысли: «классической», «неоклассической», «исторической», «марксистской» [*С.А. Бартнев*, с. VI–XII]. Его коллега *В.Н. Костюк* ограничивается выделением трех этапов, называя их этапами «классической экономической науки», «неоклассической концепции», «современных экономических теорий». На первом этапе наиболее значимыми считает учение экономистов от *А. Смита* до *К. Маркса* включительно, втором – от *К. Менгера* и других первых маржиналистов до учения *Э. Чемберлина* и *Дж. Робинсон* включительно, третьем – от *Дж.М. Кейнса* до неокейнсианцев, институционалистов, неолибералов включительно [*В.Н. Костюк*, с. 4–5].

Однако «направление экономической мысли» – это понятие более широкое, чем термины «течение» либо «школа экономической мысли». При чем возникновение последней можно констатировать лишь тогда, когда вокруг имени и творчества видного экономиста сплачиваются его единомышленники (последователи), которые нередко позиционируют себя его учениками. С учетом требующейся в таких случаях аргументации правомерно утверждать о существовании в различные периоды истории экономической мысли «физиократической школы Кенэ» и «школы А. Смита», «марксистской» и «кейнсианской» школ и т. д.

Все же в отдельных случаях то или иное направление экономической мысли может характеризоваться и как теоретическая школа, если при этом будут иметь место исчерпывающие аргументы. Например, если говорить о классической политической экономии или социально–историческом направлении экономической мысли, то оба эти направления в контексте аргументированных комментариев могут быть обозначены в качестве соответственно «классической школы» и «исторической школы» экономической мысли. В отношении же классической политической экономии вполне резонным представляется указать на аргументы французских авторов широко известной в начале XX века книги «История экономических учений» *Ш. Жида* и *Ш. Руста*, которые утверждали следующее: «Когда говорят “классическая школа”, то имеют в виду школу, которая остается верной принципам, завещанным первыми учителями экономической науки, и старается наилучше доказать их, развить и даже исправить, не изменяя в них того, что составляет их существо» [*Ш. Жид* и *Ш. Руст*, с. 514].

Добавим к сказанному, что в рамках определенного направления, начиная с меркантилизма, классической политической экономии и других, может быть выделено также то или иное теоретическое течение. В качестве яркого примера в данной связи правомерно, по-видимому, упомянуть о феноменах кольбертизма и физиократизма. Первый из них является образной характеристикой особенностей специфического течения меркантилизма во Франции в XVII столетии, когда главным образом усилиями *Ж.Б. Кольбера* и его последователей становление экспортной ориентированности французской промышленности предполагалось достичь ценой сдерживания формирования фермерского уклада в сельскохозяйственном производстве и соответственно намеренного сужения емкости внутреннего рынка страны. Второй – стал основанием специфического течения в рамках классической политической экономии, зародившегося и получившего широкое развитие в той же Франции в середине и второй половине XVIII в. в физиократических и одновременно либеральных воззрениях *Ф. Кенэ*, *А. Тюрго* и ряда других их последователей.

Чтобы провести грань между терминами «эпоха», «этап», «школа» и «направление» в истории экономической мысли, правомерной представляется следующая структуризация *эпох в истории рыночного хозяйства*: 1) экономическая мысль эпохи дорыночной экономики; 2) экономическая мысль эпохи нерегулируемой рыночной экономики; 3) экономическая мысль эпохи регулируемой (социально-ориентированной) рыночной экономики.

Что касается понятия «теоретическая школа экономической мысли», то, судя по встречающимся в экономической литературе примерам, выделение тех или иных теоретических школ в известной мере носит условный характер, из-за чего нередко весьма непросто определить, насколько уместно отнести экономические взгляды конкретного экономиста к какой-либо школе. Степень условности может быть вполне минимизирована, если при их «ранжировании» исходить из следующих требований и принципов [*Я.С. Ядгаров, Г.И. Грозинский и А.Н. Магазинов, с. 60–61*]:

1. Общность теоретико-методологических позиций, оценок и выводов в творческом наследии лидера (родоначальника) и представителей (последователей) конкретной теоретической школы.

2. Исключение из числа «ранжирующих» показателей, характеризующих теоретическую школу:

- географического критерия, в том числе по городам и странам (лондонская, гарвардская, кембриджская, австрийская, стокгольмская, лозаннская школа и т.п.);
- национального признака (русская, немецкая, шведская, французская школа и т.п.);

– тематического критерия (меркантилистская, физиократическая либо историческая школа, маржиналистская, математическая, монетаристская либо консервативная школа и т.п.).

3. Недопустимость отождествления сущности теоретических школ с теоретическими течениями и основными направлениями экономической мысли.

Зарождение (формирование) основных направлений экономической мысли в рыночном хозяйстве с периода меркантилизма и по настоящее время необходимо рассматривать как логический итог систематизации (ранжирования) экономических идей и воззрений по соответствующим уровням [Я.С. Ядгаров и В.А. Щеголевский, с. 179–180]. С учетом этого уровни систематизации экономических идей и воззрений по мере развития мировой экономики со времен натурального хозяйства до рыночных экономических отношений представлены следующим образом:

1-й уровень – экономические идеи и воззрения;

2-й уровень – экономические концепции и доктрины;

3-й уровень – экономические теории;

4-й уровень – теоретические школы экономической мысли;

5-й уровень – теоретические течения экономической мысли;

6-й уровень – теоретические направления экономической мысли.

В данном контексте речь может идти о том, что экономическая мысль сначала – на первом уровне систематизации – проявляет себя как совокупность экономических идей и воззрений по поводу того или иного понятия, категории, явления хозяйственной жизни в конкретных исторических условиях. Второй уровень систематизации экономической мысли сопровождается возникновением многообразных альтернативных экономических концепций и доктрин. Третий уровень выступает предпосылкой для обособления (благодаря творчеству видных ученых–экономистов) экономических теорий, базирующихся на определенных концепциях, доктринах. На четвертом уровне систематизации становится очевидным, что идеи и воззрения, лежащие в основе экономических теорий, принадлежат неким лидерам, обретающим статус глав теоретических школ экономической мысли, что теории лидеров школ получают всемерное распространение в сочинениях их единомышленников – адептов этих теоретических школ. В свою очередь особенности систематизации экономических идей и воззрений приверженцами теоретических школ создают предпосылки для нового – на пятом уровне – «отпочкования», то есть появления (обособления) теоретических течений экономической мысли. И, наконец, завершающим – седьмым уровнем систематизации экономических идей и воззрений является формирование соответствующего теоретического направления экономической мысли, вбирающего, так сказать, в себя все предыдущие уровни систематизации экономических идей и воззрений (рисунок 2.1).

Основные направления экономической мысли на всем протяжении эволюции экономической науки и рыночного хозяйства могут быть представлены в следующем порядке [Ядгаров Я.С. и Щеголевский В.А., с. 182]:

1. Меркантилизм (XVI – XVIII века).
2. Классическая политическая экономия (конец XVII – вторая половина XIX веков).
3. Экономический романтизм (XIX век).
4. Утопический социализм (XIX век).
5. Социально–историческое направление (вторая половина XIX – начало XX веков).
6. Субъективно–психологическое направление (последняя треть XIX – начало XX веков).
7. Неоклассическое направление (конец XIX – первая половина XX веков).
8. Социально–институциональное направление (начало XX – первая половина XX веков).
9. Синтезированное направление на базе неоклассицизма и институционализма (с 30–х гг. XX века по настоящее время).

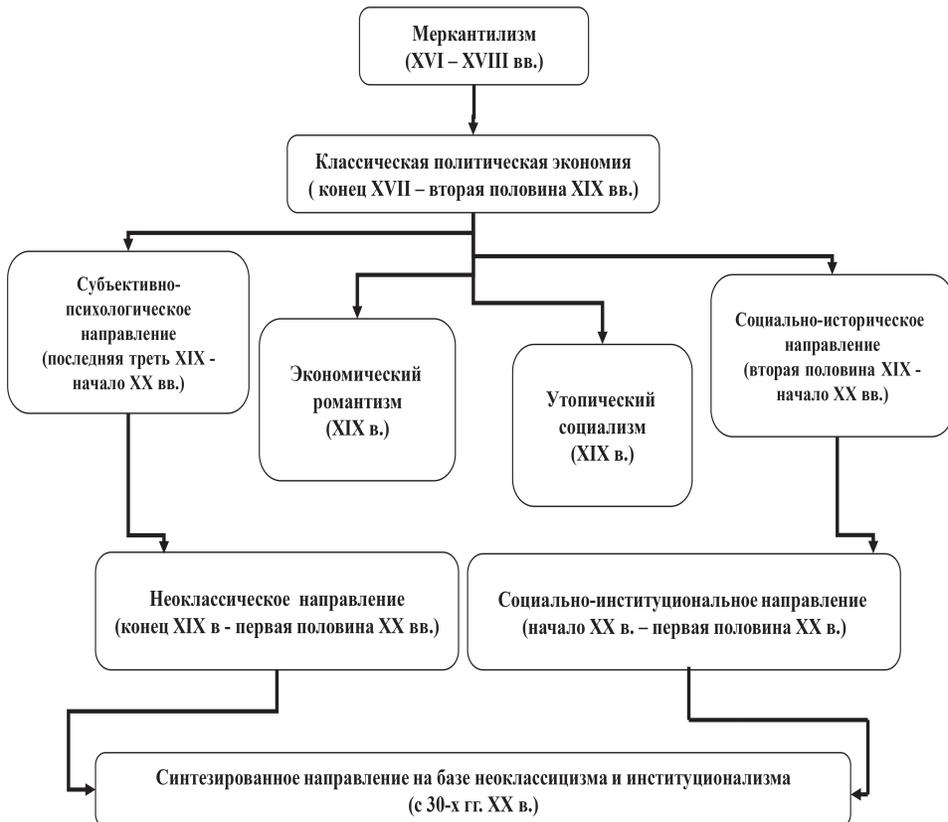


Рисунок 2.1 – Эволюция основных направлений экономической мысли

В вышеприведенной классификации хотелось бы обратить внимание на наименование лишь одного основного направления экономической мысли, которое завершает предлагаемый перечень и называется: «Синтезированное направление на базе неоклассицизма и институционализма (с 30–х гг. XX в. по настоящее время)». Наименование данного направления и его временные рамки стало возможным обозначить, исходя из положений в выдвинутой *П. Самуэльсоном* концепции неоклассического синтеза, согласно которой, неоклассический синтез сводится, во-первых, к синтезу «тех истин, которые были установлены классической политической экономией, и положений, доказанных современными теориями формирования доходов» [*П. Самуэльсон*, т. 2, с. 211]; и, во-вторых, что он возможен, если «соединить классическую микроэкономику Смита и Маршалла с современной макроэкономикой определения уровня дохода, сочетая все здоровое в обоих подходах» [*П. Самуэльсон*, т. 2, с. 342–343]. Именно переосмысление и преломление концепции неоклассического синтеза *П. Самуэльсона* в связи с рассматриваемой в настоящей статье проблематикой позволяет констатировать, что после мирового экономического кризиса 1929–1933 гг. два господствовавших в первой трети XX столетия основных направления экономической мысли (неоклассическое и социально-институциональное) стали развиваться в диверсификационном ключе. В результате с 1930–х гг. прошлого века проявляется себя феномен формирования единого – синтезированного – направления экономической мысли.

Продолжая размышления о сущности и особенностях основных направлений экономической мысли в рыночном хозяйстве через призму ретроспективного подхода, следует подчеркнуть, что предпосылки, обуславливающие возникновение методологических и теоретических нововведений, заложенных в основных направлениях, необходимо анализировать с учетом тех принципов, которые способствовали бы непредвзятому целостному и комплексному их рассмотрению.

Во-первых, необходимо принимать во внимание то обстоятельство, что исторически вытеснение предыдущего направления экономической мысли новым (альтернативным) направлением происходит всегда еще до завершения времени существования того или иного направления. Судя, например, по трудам родоначальников классической политической экономии (конец XVII – начало XVIII вв.), данное направление экономической мысли зародилось в «недрах» предшествовавшего ему направления, то есть меркантилизма. По существу о том же свидетельствует период апогея классической политической экономии (начало и середина XIX в.) и ее завершения (вторая половина XIX в.), когда в течение всего XIX столетия свое возникновение, широкую востребованность и конкурентное сосуществование обозначили экономический романтизм и утопический социализм, а также социально-историческое направление экономической мысли.

Во-вторых, следует учитывать, что смена, скажем, меркантилизма классической политической экономией, а последней другими направлениями экономической мысли вплоть до неоклассицизма и институционализма исторически происходила не одномоментно, а в течение определенного промежутка времени. И всякий раз она (смена) становилась возможной в силу конкретных исторических предпосылок, проявляющихся по мере осуществления в практике хозяйствования тех или иных стран таких мероприятий, которые обуславливают существенный качественный прорыв в сфере хозяйственной жизни. Имеется в виду то, что перманентный процесс эволюции рыночной хозяйственной системы генерирует (в силу исторических особенностей каждой конкретной страны) новые предпосылки и возможности для их успешной реализации в национальной экономике. Вследствие этого формируются хозяйственные, социально-политические и иные условия для зарождения и обособления основного направления экономической мысли, в рамках которого доминирует:

- протекционистская (меркантилизм) либо либеральная (классическая политическая экономия) хозяйственная идеология;
- реформаторская (экономический романтизм, утопический социализм) либо не космополитическая (социально-историческое направление) хозяйственная политика;
- микроэкономическая (субъективно-психологическое направление и ранний неоклассицизм) либо макроэкономическая (неортодоксальный неоклассицизм, институционализм) хозяйственная идеология и хозяйственная политика и т.д.

И, в-третьих, принципиально важно чтобы феномен зарождения, формирования и завершения тех или иных основных направлений экономической мысли в рыночном хозяйстве в прошлом и настоящем не воспринимался научным экономическим сообществом как некая аксиоматическая данность, о которой достаточно просто заявить либо констатировать без исчерпывающей аргументации какому-либо авторитетному исследователю. Из-за такого, по сути, уведомительного подхода к осмыслению итогов систематизации экономической мысли (от уровня идей и воззрений до уровня основного направления) нередко проявляют себя легковесные суждения, касающиеся сущностных аспектов понятия «основное направление экономической мысли», методологических и теоретических нововведений лидеров (и их последователей), представляющих то или иное направление.

В данной связи уместно, в частности, вспомнить, что о возникновении «классической политической экономии» трудами *У.Петти* и *П.Баугильбера*, как альтернативного меркантилизму направления, и ее завершении сочинениями *А.Смита*, *Д.Рикардо* и почему-то *С.Сисмонди* впервые заявил *К. Маркс*. Он же, кстати, обозначил нижеследующие общие характерные признаки, как он выражался, «буржуазной» классической политической экономии:

- неприятие протекционистских и эмпирических оснований меркантилизма и противопоставление им принципов экономического либерализма и саморегулируемости рыночного хозяйства;
- классовый подход к исследованию противоречий в механизме формирования и распределения основных видов доходов;
- рассмотрение денег как одной из категорий сферы обращения и как технического орудия, способного лишь облегчить и ускорить обмен на пропорциональной и эквивалентной основе;
- затратная интерпретация теоретической сущности стоимости (ценности) на основе трудовой теории;
- приверженность «объективным экономическим законам», присущим «капиталистическому» (рыночному) хозяйству и др.

Но исторически в экономической литературе сложились две позиции по поводу толкования того, когда исчерпала себя «классическая политическая экономия», – ограничительная (марксистская) и расширительная. Причем последняя позиция в наши дни, по существу, превращается в общепринятое положение для тех, кто интересуется эволюцией экономических доктрин.

Главным аргументом при обосновании ограничительной позиции для автора «Капитала» является, как известно, «открытый» им же «закон прибавочной стоимости». Этот «закон», по его мысли, вытекает из центрального звена учения Смита и Рикардо – трудовой теории стоимости, отказавшись от которой «вульгарный экономист» [Ш. Жид и Ш. Рист, с. 288] обречен стать апологетом буржуазии, пытающимся скрыть эксплуататорскую сущность в отношениях присвоения капиталистами создаваемой рабочим классом прибавочной стоимости. Правда, доводы К. Маркса об отнесении к числу последних «классиков» еще и приверженца трудовой теории стоимости С. Сисмонди противоречивы, даже взаимоисключающи. Ведь в одном из оценочных суждений Маркса говорится так: «Если в лице Рикардо политическая экономия беспощадно делает свои конечные выводы и этим завершается, то Сисмонди дополняет этот итог, представляя на себе самое ее сомнения» [К. Маркс и Ф. Энгельс, с. 47]. Согласно же другому его суждению, С. Сисмонди необходимо отнести к «мелкобуржуазным» писателям, которые «становясь на сторону пролетариата против буржуазии, в своей критике буржуазного строя прикладывали к нему мелкобуржуазную и мелкокрестьянскую мерку и защищали дело рабочих с мелкобуржуазной точки зрения... Сисмонди стоит во главе этого рода литературы не только во Франции, но и в Англии» [К. Маркс и Ф. Энгельс, с. 450].

В соответствии с расширительной позицией, преобладающей в большинстве источников экономической литературы, марксова версия о времени завершения классической политической экономии и именах ее истинных завершителей неприемлема. Одновременно в них довольно высоко оцениваются научные достижения не только А. Смита и Д. Рикардо, но и

их последователей вплоть до *К. Маркса*. В итоге существенно шире рассматриваются временные границы «классической политической экономии» и перечень ученых-экономистов, продолживших учение Смита – Рикардо вплоть до середины и второй половины XIX в. И среди них есть придерживающиеся трудовой теории стоимости и теории издержек производства, имеем в виду *Ж.Б.Сэя* и *Т.Мальтуса*, *Н. Сениора* и *Ф. Бастиа*, а также таких величайших ученых второй половины XIX в., как *Дж.С. Милль* и *К. Маркс*.

Немало примеров легковесных суждений о сущностных аспектах понятия «основное направление экономической мысли» обнаруживается в современной российской экономической литературе. В качестве примера можно указать на тот факт каким образом в советском и постсоветском периодах интерпретируется роль творческого наследия российского ученого-экономиста начала XVIII столетия *И.Т. Посошкова*. В одних источниках он характеризуется как меркантилист, в других – физиократ и даже как один из российских представителей классической политической экономии. А в последние годы *И.Т. Посошкову* отводится место еще и среди представителей институционализма. Однако надуманность сентенций о возможности отнесения его к представителям институционализма очевидна исходя из следующей аргументации:

- институционализм исторически сформировался как направление мировой экономической мысли в 20-е – 30-е годы XX столетия и вобрал в себя лучшие достижения экономической науки той поры, включая маржиналистские нововведения раннего (ортодоксального) неоклассицизма, с одной стороны, и социально-исторические и не классово-формационные нововведения социально-исторического направления («немецкой школы»), с другой;
- институционалисты, не повторяя своих идейных предшественников, привнесли в экономическую науку концепцию монополизации рыночной экономики посредством реформ под эгидой государства с тем, чтобы воссоздать и гарантировать сохранение и поддержание таких непреходящих ценностей рыночных экономических отношений, как приоритет в хозяйственной жизни свободной конкуренции и частной собственности.

Следовательно, не только *И.Т. Посошков*, но и любой другой исследователь начала XVIII столетия, даже если он и оперировал в духе институционалистов понятиями реформаторских преобразований, не мог тогда – за 200 лет до формирования и обособления институционализма – предвосхитить основные постулаты и теоретико-методологические нововведения этого направления в истории мировой экономической мысли. Кроме того, ни в «Книге о скудости и богатстве», ни в других сочинениях *И.Т. Посошкова* мы не обнаружим отчетливых, как у институционалистов, суждений в пользу всемерной либерализации экономики посредством, в том числе, реформ по

ее демонополизации. Немаловажно еще и то, что адепты институционализма привержены инструментарию предельного экономического анализа, предпочитают доминировавшему в экономической науке вплоть до середины XIX в. каузальному (причинно–следственному) аналитическому инструментарию функциональный аналитический подход к осмыслению механизма взаимодействия многообразных, влияющих на хозяйственную жизнь, экономических и неэкономических факторов и т.д.

Необходимо отметить и о том, что в современной российской экономической литературе весьма контрастны и разноречивы позиции ученых, занимающихся классификацией направлений экономической мысли в ретроспективе с выделением в их числе тех «основных» направлений, которые на их взгляд являются «современными», «новейшими». Так, в вышедших в свет в 1998 году трех историко–экономических разработках соответственно *Д.И. Платонова*, *А.И. Сурина* и *С.А. Бартенева* в числе современных и основных указываются от четырех до пяти направлений экономической мысли. *Д.И. Платонов* [*Д.И. Платонов*, с. 5] и *А.И. Сурин* [*А.И. Сурин*, с. 6] к таковым относят: 1) неоклассицизм, 2) неокейнсианизм, 3) неоинституционализм, 4) неолиберализм, 5) марксизм; в свою очередь *С.А. Бартнев* [*С.А. Бартнев*, с. 185] – 1) неоклассицизм, 2) кейнсианство, 3) монетаризм, 4) неоконсерватизм.

Между тем, ни одна из классификаций названных авторов не подкреплена аргументацией (обоснованием) присущих этим направлениям особенностей и критериев определения их родоначальников и последователей. Каждый исследователь счел возможным предложить свою версию классификации как некую данность, не нуждающуюся во всесторонней и исчерпывающей аргументации. А отдельные краткие пояснения, встречающиеся в приведенных выше вариантах классификации основных направлений экономической мысли, касаются, как правило, частных и, при этом, столь же поверхностны и неубедительны.

К примеру, по Бартневу, «кейнсианское направление» отличается от «монетаристского направления» якобы тем, что в первом случае имеющее место «государственное регулирование носит кратковременный характер», а монетаризм будто бы базируется на положении о «способности экономики к саморегулированию», но все же предполагает «принцип ограниченного вмешательства государства». Из такого «объяснения» отличительных признаков «кейнсианского» и «монетаристского» направлений экономической мысли очевидны совершенно противоречивые и взаимоисключающие друг друга суждения, ибо представители монетаризма, как и кейнсианства именно потому ратуют за «государственное регулирование», что не приемлют постулат о «способности экономики к саморегулированию».

Наконец важно упомянуть о том, что в классификациях основных направлений экономической мысли зарубежных исследователей практически

всегда (как и во многих аналогичных классификациях российских ученых) марксизм рассматривается в качестве одного из исторически сложившихся направлений экономической мысли. Но никто из них (в отличие от российских авторов) не характеризует марксистское направление экономической мысли как современное, а тем более перспективное.

Таким образом, подытоживая вышеизложенное через призму анализа трудов зарубежных и отечественных исследователей, целесообразно заключить, что с учетом особенностей характеристики сущностных признаков и теоретико-методологических аспектов основных направлений экономической мысли в рыночном хозяйстве правомерны следующие обобщения:

1. В многочисленных версиях классификации «основных направлений экономической мысли», встречающихся в сочинениях зарубежных и отечественных ученых-экономистов, сущность этого термина, как правило, отождествляется либо с понятием эпоха в развитии рыночного хозяйства, либо с названиями теоретических школ и течений экономической мысли.

2. «Направление экономической мысли» – понятие более широкое, чем «течение» либо «школа экономической мысли»; возникновение же последней можно констатировать тогда, когда творчество видного экономиста позволяет его единомышленникам (последователям) позиционировать себя его учениками.

3. При «ранжировании» школ экономической мысли необходимо исходить из таких требований и принципов, как: общность методологических и теоретических позиций и оценок о творческом наследии лидера (родоначальника) и представителей (последователей) конкретной теоретической школы; исключение из числа «ранжирующих» при характеристике теоретической школы географического, национального и тематического критериев.

4. Вытеснение предыдущего основного направления экономической мысли новым (альтернативным) направлением происходит всегда еще до завершения времени существования того или иного направления.

5. Эволюция рыночной хозяйственной системы, генерируя новые предпосылки и возможности для их успешной реализации в национальной экономике, способствует формированию хозяйственных и социально-политических условий для зарождения и обособления основного направления экономической мысли.

6. В современной российской экономической литературе все еще контрастны и разноречивы позиции ученых, занимающихся классификацией направлений экономической мысли с выделением в их числе «основных» направлений, которые на их взгляд являются «современными», «новейшими».

2.4. Концепции социально ориентированного рыночного хозяйства в творчестве адептов и противников *laissez faire*

А. Мюллер–Армак – родоначальник концепции социального рыночного хозяйства: альтернативные оценки. Словосочетание «социальное рыночное хозяйство», базирующееся на идее сочетания (синтеза) принципа «свободы рынка» и справедливого распределения по принципу «социального выравнивания», ввел в научный оборот в 1946 году в одном из своих трудов видный оппонент кейнсианских теорий государственного регулирования экономики Альфред Мюллер–Армак (*Alfred Müller-Armack*), (28.06.1901 – 16.03.1978). Им же в следующем 1947 году в книге «Хозяйственное управление и рыночное хозяйство» впервые предложен, аргументирован и обобщен целостный концептуальный контекст содержательных аспектов этой идеи. Это и последующие сочинения данной направленности принесли ему широкую известность в мировом научном экономическом сообществе как приверженцу «фрайбургской школы» неолиберализма – «ордолиберализма» и профессору экономики Кёльнского университета, некоторое время занимавшему пост заместителя министра (государственного секретаря) федерального Министерства экономики, и как родоначальнику концепции социального рыночного хозяйства.

В ряду последователей концепции А. Мюллер–Армака особое внимание обращает на себя его коллега, профессор Кёльнского университета Х. Ватрин, который в своей работе «Социальная рыночная экономика – основные идеи и их влияние на экономическую политику Германии», заявил: «...Мюллер–Армак не только является автором термина "Социальная рыночная экономика", он также первым опубликовал солидный трактат на эту тему (1946), а позже стал высокопоставленным чиновником, участвовавшим в формировании экономической политики». При этом главную заслугу А. Мюллер–Армака он видит, прежде всего, в том, что «ведущие представители» созданной им концепции, с одной стороны, затрагивали «вопрос о причинах поражения либерализма XIX века», а, с другой, «принимали на определенных условиях антициклическую политику, в то же время критикуя кейнсианские рецепты полной занятости как контрпродуктивные...». Что же касается собственно истоков концепции социального рыночного хозяйства, то они, по Ватрину, восходят к исторической школе экономической мысли, в особенности, к идеям Густава Шмоллера, которому «Мюллер–Армак, несомненно, следует», вследствие чего и «можно назвать социальное рыночное хозяйство типично немецкой идеей».

Между тем концепцию А. Мюллер–Армака, ставшую несомненным достоянием современной экономической науки, вот уже почти 70 лет сопровождают споры и дискуссии даже между убежденными ее адептами. Так,

с позиций исторического развития концепции социального рыночного хозяйства размышляет приверженец ордолиберализма профессор Тюбинского (ФРГ) университета *К.В. Нёрр*. В частности, согласно Нёрру, *А. Мюллер-Армак* обнародовал еще в годы войны книгу о стилях хозяйствования, аргументировал свое неприятие кейнсианских мер по демонополизации хозяйственной жизни и формированию модели бескризисной (социально ориентированной) экономики и показал этим стремление «к синтетическому исследованию». И поскольку главным его желанием было «найти выражение, характерный облик эпохи», постольку позднее он «после войны перенес понятие стиля и на социальное рыночное хозяйство». Кроме того, не мог остаться незамеченным упрек *К.В. Нёрра* о том, что *А. Мюллер-Армаком* «для социального рыночного хозяйства ...было скроено, возможно, слишком широкое платье, так что в нем смогли найти свое место самые разнородные идеи и реальности». Обусловлено это, на его взгляд, дихотомией «между общественным и частным правом», и поэтому, поясняет он, «если мы обратимся к рыночному ядру социального рыночного хозяйства, перед нами встанут принципиальные различия...».

Признает возникшее разномыслие и Научный сотрудник Центра этической экономики и культуры бизнеса Ганноверского института философских исследований *Н.Ф. Тоффаль*, указывая на такие две предпосылки: первая – вопрос «об историческом развитии данной концепции и правового порядка в Федеративной Республике Германии»; и вторая – то, что «начиная с конца пятидесятых годов, *Мюллер-Армак* и *Эрхард* планировали так называемый второй этап социального рыночного хозяйства».

Однако в связи с приведенными выше альтернативными суждениями по поводу концепции *А. Мюллер-Армака* представляется важным отметить, что сам он отнюдь не желал дистанцироваться от критических размышлений и интерпретаций своих коллег и оппонентов, будь то положения о «разнородности идей и реальности» либо о дихотомии «между общественным и частным правом» и т.п. Поэтому в ответ на возникшую вокруг его концепции внутреннюю ордолиберальную, так сказать, дискуссию, в 1965 г. на страницах одного из немецких журналов он выступил со статьей «Принципы социального рыночного хозяйства». В ней особое внимание обращают на себя такие суждения и комментарии ученого, как:

- если социальное рыночное хозяйство должно сохранить свои позиции в условиях изменения обстоятельств, то необходимо активно и конструктивно оформить идею и стиль социальной политики – именно так я хотел бы рассматривать социальное рыночное хозяйство;
- если за отправную точку объяснения принять само словосочетание, означающее свободную рыночную экономику с социальными целями и возможностями, то это мало о чем говорит;

- социальное рыночное хозяйство нельзя рассматривать как разновидность неолиберализма, хотя в некоторой степени это оправдано; ... мы обязаны ему многими важными идеями, но, в то время как неолиберализм рассматривает механизм конкуренции как единственный принцип организации, концепция социального рыночного хозяйства выросла из других корней;
- социальное рыночное хозяйство не есть исключительно теория конкуренции; это скорее, идеологическая концепция в том смысле, что целью социального рыночного хозяйства является координация между сферами жизни, представленными рынком, государством и социальными группами. ...Это диалектическая концепция, в которой социальные цели играют такую же важную роль, как и экономические цели, так что она сочетает экономическую и социальную политику;
- сущность социального рыночного хозяйства состоит в том, чтобы вместо проведения политики, сохраняющей прошлое, или экономического контроля, тормозящего свободную инициативу в обществе, или неконтролируемого, нерегулируемого рыночного механизма – дать социальное решение, объясняющее все цели в работающей, реалистической гармонии;
- в течение нескольких последних столетий нам было предоставлено множество идеалов, ...которые, не претворяясь в жизнь, не потеряли своего интеллектуального блеска или притягательности, но потеряли свою эффективность.

Осмысливая и обобщая вышеприведенные суждения и комментарии *А. Мюллер–Армака*, очевидно, что они вполне убедительны и доказательны и с ними можно солидаризироваться. Но в отношении его положения о том, что многие идеалы последних столетий действительно «не потеряли своего интеллектуального блеска или притягательности», хотелось бы особо подчеркнуть, что тем самым он признает обусловленность возникновения собственного концептуального нововведения изысканиями конкретных исследователей прошлых периодов и соответственно неких прародителей концепции социального рыночного хозяйства.

Сказанное относится, на наш взгляд, к творчеству таких прародителей концепции социального рыночного хозяйства, как *С. Сисмонди*, *П. Прудон* и *Дж.С. Милль*, ибо каждый из них, будучи привержен принципам социальной справедливости, экономику и общество рассматривал в качестве предмета реформаторских изысканий. Ведь это они и близкие им исследователи, говоря словами *Ш. Жида* и *Ш. Риста*, искали некий социально ориентированный «средний» (не капиталистический и не социалистический) путь, стремясь исправить «злоупотребления свободы» и отказываясь от «всех форм авторитарного социализма» ради торжества «индивидуальной свободы как двигателя экономической деятельности». Об их нововведениях (которые

должны обеспечиваться мерами «сверху», как у *С. Сисмонди*, «снизу», как у *П. Прудона*, а также одновременно «снизу» и «сверху», как у *Дж.С. Милля*, предполагающих посредством реформаторских преобразований придание хозяйственной жизни непременно социальной направленности, и последует речь далее.

Концепция социально ориентированного рыночного хозяйства С. Сисмонди: модель реформ «сверху». Нововведения *С. Сисмонди*, *П. Прудона*, *Дж.С. Милля* и ряда других исследователей первой половины XIX в., на наш взгляд, позволяют с уверенностью утверждать, что уже «в постмануфактурном периоде достоянием экономической науки стала в полной мере сформировавшаяся социально ориентированная реформаторская исследовательская парадигма».

Историко-экономическими предпосылками такого рода научного нововведения явились те вновь сложившиеся политэкономические и хозяйственные реалии под воздействием которых в промежутке этого постмануфактурного периода:

- возобладали либеральные (нерегулируемые) основания рыночной экономики и стала доминировать смитианская экономическая идеология с вытекающими из нее априорными теоретико-методологическими сентенциями;
- адепты экономического либерализма в числе прочего ввели в научный оборот некий «закон рынков Сэя», гласивший, что в условиях промышленного переворота благодаря становлению фабрично-заводского производства и фермерства в известный момент лишь в одном или нескольких производствах может оказаться слишком много или слишком мало продуктов;
- либеральные экономисты стали руководствоваться аксиоматичной сентенцией о том, что рыночная экономика саморегулируема и кризисы в ней возможны не общие, а частные и т.п.

Поэтому не случайно, что *Ш.Жид* и *Ш.Рист*, освещая особенности «первых тридцати лет XIX столетия» в Англии и во Франции, отмечали: «Повсюду господствовал экономический либерализм. ...Ничто больше не связывает *laisser faire*. Повсюду свободная конкуренция. Государство отказалось от всякого вмешательства в организацию производства и в отношения между рабочими и хозяевами...».

Таковы те основные предпосылки, которые обусловили своеобразие содержания вышедшей в свет в 1819г. книги «Новые начала политической экономики», автором которой явился *С. Сисмонди* – родоначальник экономического романтизма как одного из альтернативных классической политической экономии направлений экономической мысли. Именно он (наперекор многочисленным последователям экономических воззрений *А. Смита* и *Д. Рикардо*) смог впервые противопоставить либеральной идеологии классиков

социально ориентированные реформаторские воззрения. Их, по словам *Ш. Жида* и *Ш. Риста*, стало возможным ввести в научный оборот потому, что в творчестве этого ученого «весь интерес политической экономии с точки зрения теоретической сводился к объяснению кризисов, а с точки зрения практической – к отысканию мер предупреждения их и улучшения положения рабочих». Очевидно в этой связи и то, что для *С. Сисмонди* и близких ему ученых, по образному выражению *К. Маркса*, кризисы «являются не случайностью... а существенными проявлениями имманентных противоречий, разражающихся в бурной форме, охватывающими широкую область и повторяющимися через определенные периоды».

Ратуя за социально ориентированные реформаторские преобразования, *С. Сисмонди* на страницах своего сочинения обращает внимание многочисленных либеральных оппонентов (классиков) на то, что:

- вопреки их ожиданиям и предсказаниям в английском ...коммерческом мире один за другим последовали кризисы;
- суть этих кризисов ...представляет историю нашего собственного будущего, если мы будем продолжать поступать по тем принципам, которыми она (Англия) следовала;
- весь годовой доход, обмениваясь на годовое производство, должен обеспечивать себе новое производство, так как в противном случае часть произведенной продукции останется непроданной и производство приостановится;
- ошибаются те, кто подстрекает к безграничному производству;
- «экономисты» впали в заблуждение из-за ...ложного взгляда, будто производство – это то же, что доход;
- вследствие концентрации имуществ у небольшого числа собственников внутренний рынок все более и более сокращается и промышленности все более и более приходится искать сбыта на внешних рынках, где ей угрожают великие сотрясения.

Актуальными применительно к нашим дням представляются многие предостережения и рекомендации *С. Сисмонди*, связанные с организацией социально ориентированной хозяйственной жизни, в том числе посредством приоритетного развития сферы малого бизнеса. Рассчитывая главным образом на инициирование реформ «сверху» (государством, правительством), он призывает помнить о том, что «все страны, где производство превышает потребление, устремляют свои взоры на внешний рынок». Автор «Новых начал» призывает также помнить, что когда не осознается, что «мировой рынок так же ограничен, как и рынок каждой страны», то это приводит «повсюду к превышению спроса производством» и «тогда быстро опережая потребление, производство порождает жестокие бедствия». Убедителен он и заявляя о том, что кризис в Англии необходимо признать

как неизбежный результат существующей системы, порождающей «загромождение рынков».

Весьма важно, наконец, обратить внимание на одно из предостережений *С. Сисмонди*, высказанное на завершающих страницах его книги в следующей фразе: «Возможно, что лучше направленные частные интересы сами исправят то зло, которое они же причинили обществу». Данная фраза, думается, корреспондируется с убежденностью автора «Новых начал» в том, что только помощь правительства и реформы под его эгидой могут обеспечить «лучше направленные частные интересы» и тем самым исправить причиняемое обществу такого рода интересами «зло». Она, как очевидно, фактически принята во внимание в одном из оценочных суждений *Ш. Жида* и *Ш. Риста*, согласно которому *С. Сисмонди*, «не склоняясь к социализму... сильно расшатывает либерализм» и доказывает «ложность положения... о естественном совпадении частного и общественного интересов».

Кстати, эти историки экономической мысли еще за несколько десятилетий до появления экономического учения *Дж.М. Кейнса* утверждали, что, безусловно, «Сисмонди был первым проповедником принципа государственного вмешательства», и что ему политическая экономия обязана тем, что «становится уместной социальная политика». Однако, пишут они, он всегда хранил «тайную симпатию к старому режиму корпораций и привилегированных цехов», хотя осуждая эти учреждения, как «не соответствующие интересам производства», постоянно задавался вопросом: «нельзя ли почерпнуть в них опыт для обуздания злоупотреблений конкуренции». Они убеждены также в том, что, призывая к государственному вмешательству и открывая «реакцию против абсолютного либерализма», *С. Сисмонди* дал основание *К. Марксу* почерпнуть у него идею «о концентрации имуществ у небольшого числа собственников и о растущей пролетаризации рабочих масс». Более того, с их точки зрения, даже возникновение понятия «прибавочная стоимость» мог предвосхитить именно *С. Сисмонди*, поскольку *К. Маркс*, подобно ему, «объясняет прибыль тем, что рабочий продает не труд свой, а силу своего труда».

Далее необходимо отметить о том, что немало современных российских ученых-экономистов, проявляющих интерес к творчеству *С. Сисмонди*, включая таких, как *Н.Д. Кондратьев*, *Е.М. Майбурд*, *Р.Я. Левита*, *Г.П. Журавлева* и другие, высоко оценивает его концепцию социально ориентированного рыночного хозяйства и содержащиеся в ней реформаторские положения.

Н.Д. Кондратьев, например, высказал на этот счет следующие суждения: «Сисмонди в общетеоретических воззрениях, то есть в учении о ценности и цене, в учении о распределении и доходах, в общем оставался на почве доктрины классиков. Но потрясенный картиной экономических кризисов и обнищания части массового населения, отверг именно те построе-

ния классиков, которые выражали их оценочное отношение к достоинствам строя свободной конкуренции». Убеден он также в том, что борьба *С. Сисмонди* «против классиков» проистекала не только из теоретических разногласий «в представлениях об общественном идеале», но также ввиду интереса «к проблеме исторической относительности и изменчивости общественно-хозяйственного строя». И в этом смысле *С. Сисмонди*, заключает *Н.Д. Кондратьев*, может считаться одним из идейных родоначальников «исторической школы в социальной экономии».

По мнению *Е.М. Майбурда*, *С. Сисмонди*, будучи критиком идеологии экономического либерализма, указывал на то, что «прогрессирующее накопление капитала может сочетаться с неизбежной бедностью трудящихся» и что поэтому он высказывался «за государственное регулирование рыночной стихии». Вот почему, полагает он, имя *С. Сисмонди* допустимо называть «в качестве предтечи Кейнса».

В свою очередь *Р.Я. Левита* выражает уверенность в том, что именно «Сисмонди был первым экономистом, поставившим проблему кризисов перепроизводства в центр исследования». Полагая так, он подчеркивает, что классики, кроме *Т. Мальтуса*, не придавали существенного значения тому, что в условиях капиталистической системы вполне возможна ситуация, когда «производство растет, а потребление падает». Вот почему, заключает ученый, *С. Сисмонди*, с одной стороны, признает неестественной хозяйственную систему, при которой безграничный рост производства сопровождается «в то же время понижением жизненного уровня». Но, с другой, «противопоставляет ей не социализм», а программу, предполагающую «раздробление промышленного и сельскохозяйственного производства на возможно большое число самостоятельных предприятий, раздробление собственности на капитал, участие рабочих в хозяйственном деле».

Наконец, в одном из учебников по экономической теории (под редакцией *В.И. Видяпина* и *Г.П. Журавлевой*) *С. Сисмонди* рассматривается как ученый, который подвергал критике «экономический механизм» своей эпохи и который «считал, что политическая экономия призвана быть наукой о совершенствовании социального механизма ради счастья человека».

Концепция социально ориентированного рыночного хозяйства П. Прудона: модель реформ «снизу». Содержательные аспекты творческих изысканий *П. Прудона* весьма близки к новациям *С. Сисмонди*. Обусловлено это тем, что «и тот и другой ученый пути “обуздания” злоупотреблений пропагандируемой классиками экономики ничем не ограниченной свободной конкуренции видели в организации многообразных мероприятий, направленных на обеспечение ведущей роли в хозяйственной жизни мелкого товарного производства и различных форм малого бизнеса». С той, правда, существенной разницей, что, «согласно экономической программе *П. Пру-*

дона, успех проведения реформ по указаниям и предписаниям «сверху» невозможен».

Важно указать также на тот момент, что *П. Прудон* был лично знаком с *К. Марксом* и до поры до времени пытался согласовать с будущим автором «Капитала» некую общность в позициях и подходах для поиска «законов общества, способов прийти к этим законам и возможностей достичь их». С данными намерениями в 1846 г. в одном из писем *К. Марксу* он высказал, кстати, довольно важное принципиальное требование к взаимоотношениям оппонентов в связи с возникающими между ними расхождениями во взглядах, как-то: «Давайте собираться и поддерживать все проявления свободомыслия, осуждать всякую исключительность, всякий мистицизм, давайте не считать ни один вопрос окончательно решенным, а если аргументы иссякнут, давайте начнем с начала – не изменяя своим красноречию и иронии. Если все это будет так, я непременно вступлю в вашу ассоциацию. В противном случае – ни за что!».

Однако область собственных научных интересов *П. Прудон* определил еще задолго до встреч и общений с *К. Марксом*. Уже в самом первом резонансном своем сочинении, названном «Что такое собственность» (1840), он решительно осудил сущность и предназначение капитала, интерпретируя последний как находящуюся в одних руках незаконно принадлежащую капиталисту в крупных размерах личную собственность. Это обстоятельство, на его взгляд, дает основание заключить, что «собственность – это кража» и что совсем иначе обстоит всякое предпринимательское начинание, которое могли бы инициировать мелкие собственники (ремесленники, крестьяне, кустари).

Согласно Прудону, только тогда, когда мелкое товарное производство станет доминирующим, в обществе будут исключены «эксплуатация» и «грабеж» рабочих и бедняков, установятся социальная справедливость и гармония. В таком «правильном хозяйстве», поясняет он, удастся достичь сбалансированности производства и потребления, констатировать, что «между производством и потреблением существует равновесие». Но в реальной действительности, продолжает ученый «собственники перестали работать, их потребление, согласно экономическим принципам, непроизводительно», а «афоризмы политической экономии ложны». Отсюда становятся понятными и причины его гневного призыва о недопущении впредь «никакой концентрации капитала или доходов в руках одного человека, никакой эксплуатации труда, никакого грабежа».

Сценарий социально ориентированных реформаторских преобразований *П. Прудона* предполагает их инициирование «снизу» самими трудящимися ради недопущения крупными собственниками нарушений «экономического закона» и соблюдения всеми экономическими субъектами принципа, согласно которому «труд должен уравниваться продуктом». Причем накану-

не издания еще одного яркого своего сочинения под названием «Философия нищеты» (1846) *П. Прудон* в письме *К. Марксу* сущность некоей конечной цели собственных реформ сформулировал так: «С помощью экономической комбинации ввести в общество те богатства, которые вышли из общества с помощью другой экономической комбинации». А в случае реализации этой цели, говорится в одной из его последних работ, будущее поколение навсегда избавилось бы от «нашей общей вины» за то, что «некоторые из нас получают больше или меньше, чем следует по правилу».

Подобно своему идейному предшественнику *С. Сисмонди*, *П. Прудон* стремится обосновать возможность достижения социальной справедливости исключительно посредством направленных на создание всеохватной сферы мелких предпринимательских структур или, что одно и то же, малого бизнеса реформ. Однако, в отличие от *С. Сисмонди*, упорядочение обмена в сфере малого бизнеса *П. Прудон* не представляет себе возможным при организационном и координационном участии в этом государства (правительства). Он исходит из того, что в этих целях необходима самоорганизация всех мелких собственников и наемных работников для последующего создания ими таких посреднических структур, как народные банки (банки народа), которые будут способны обеспечить социальную направленность хозяйственной жизни, в том числе посредством принципиально отличающихся от прежних денежно-кредитных отношений. Банки народа, по Прудону, будут предоставлять всем субъектам малого бизнеса даровой (беспроцентный) кредит, способствуя тем самым устранению грабительской сущности прибыли и ренты, «слиянию классов», а также тому, что обмен товаров будет происходить всегда не по спекулятивным ценам, станет ненужной правительственная система, которая «сплавится, сольется» с экономической системой.

Формулируя свою резюмирующую оценку, *Ш. Жид* и *Ш. Рист* высказывают убежденность в том, что *П. Прудон*, «лучше, чем кто-либо из его предшественников... понял, что экономическая свобода есть окончательное завоевание современных обществ, что всякая глубокая реформа должна опираться на эту свободу». Однако «этот либерализм, – продолжают они, – покоится на глубоком чувстве экономической реальности, и ныне социальная проблема ставится в тех же рамках, в каких поставил ее *П. Прудон*: реализовать справедливость в свободе».

Со своей стороны *М. Блауг*, характеризуя социально ориентированные реформаторские идеи *П. Прудона*, счел возможным выделить в их числе то, что этот ученый:

- от остальных социалистов ...наиболее радикально отличался своими взглядами на государство;
- пропагандировал «взаимное согласие» (*mutualisme*), а именно, систему добровольных соглашений между крупными сообществами, занимаю-

- щимися сельскохозяйственным производством, и федеральную систему со строгим представительством;
- предполагал, что в этих сообществах исчезнут все «нетрудовые» доходы и ренты, в то время как «народный банк» должен будет ...предоставлять кредиты для инвестиций.

Концепция социально ориентированного рыночного хозяйства Дж.С. Милля: модель реформ «сверху» и «снизу». Из всей плеяды представителей классической политической экономии (от *У. Петти* до *К. Маркса* включительно) первые суждения и трактовки социализма и социалистического устройства общества принадлежат *Дж.С. Миллю*. Но при всей доброжелательности к «социализму» автор «Основ политической экономии» (1848) принципиально отмежевывается от социалистов в том, что социальная несправедливость якобы связана с правом частной собственности как таковой, ибо, по его мнению, задача состоит лишь в преодолении индивидуализма и злоупотреблений, возможных в связи с правами собственности. В упомянутом сочинении он даже заявляет, что жизненный идеал нельзя рассматривать как «борьбу за преуспевание», ибо «только в отсталых странах мира увеличение производства является наиболее важной задачей – в более развитых странах экономически необходимым считается усовершенствование распределения».

Приверженность *Дж.С. Милля* принципам социально ориентированного рыночного хозяйствования очевидна из многообразных его идей реформаторского характера. Одна из центральных в их числе сводится к положению, в соответствии с которым он допускает, что «трансформация общества» в сторону самопроизвольного превращения накопленных капиталов в собственность «тех, кто пользуется ими для производства», может обеспечить «комбинацию, более всего подходящую к организации промышленности». Вместе с тем основополагающий реформаторский постулат этого ученого однозначен и, говоря словами *М. Блауга*, может быть озвучен так: хотя решение практических проблем требует «распространения социалистического мировоззрения», но «общим принципом должно быть *laissez faire*, и каждое отступление от него, не продиктованное соображениями какого-то высшего блага, есть явное зло».

Следует подчеркнуть, что *Дж.С. Милль*, в отличие от предшествующих исследователей в области социально ориентированных реформаторских преобразований, не сводил возможности их претворения в жизнь только мерами «сверху» (как у *С. Сисмонди*) либо «снизу» (как у *П. Прудона*). В его изысканиях идеи активизации участия государства в социально-экономическом развитии общества тесно переплетаются с идеями активной самоорганизации трудящихся. Поэтому он ратует одновременно и за создание («снизу») различного рода кооперативных и других ассоциативных производственных структур, и за осуществление («сверху») соответствующих

правительственных реформаторских мер, требующихся для реализации этих целей и задач.

Еще одно (явно небесспорное) отличие концепции социально ориентированного рыночного хозяйства *Дж.С. Милля* в сравнении с его идейными предшественниками *С. Сисмонди* и *П. Прудомом* состоит в том, что он допускал мысль о том, что нельзя изменить лишь законы производства, а не законы распределения. В этой связи, как справедливо отмечают *Ш. Жид* и *Ш. Рист*, в самом деле, очевидно непонимание того, что «производство и распределение не составляют обособленных сфер; они взаимно и почти всесторонне проникают друг в друга». И все же, откровенно симпатизируя миллевской концепции социально ориентированного рыночного хозяйства, в попытке систематизировать и обобщить всю совокупность социально ориентированных реформаторских положений *Дж.С. Милля* они сочли возможным свести их к следующим трем постулатам:

- 1) уничтожение наемного труда при помощи кооперативной производительной ассоциации;
- 2) социализация земельной ренты при помощи земельного налога;
- 3) ограничение неравенства богатства при помощи ограничения права наследования.

Между тем, признавая своеобразие реформаторских позиций *Дж.С. Милля*, настаивавшего на том, что «общим принципом должно быть *laissez faire*», но одновременно с этим допускавшего существование различных сфер общественной деятельности – сферы «бессилия рынка», где рыночный механизм неприемлем, думается, нельзя не воздать ему должное в части ряда его социально ориентированных реформаторских умозаключений.

Так, следуя собственной позиции, автор «Основ» небезосновательно и во многом доказательно обращается к возможностям государства по активизации привлечения трудящихся в создание инфраструктуры, развитие науки, упразднение законов, запрещающих деятельность профсоюзов или ограничивающих ее, и т.д. Правда, весьма небесспорно здесь, пожалуй, его предложение о целесообразности государству (правительству) ориентировать центральный банк на рост (повышение) банковского процента, полагая, что это будет приводить к приливу в страну иностранного капитала и усилению национального валютного курса и соответственно будет предотвращена утечка золота за границу.

Но весьма интересны миллевские реформаторские постулаты о нежелательности крупных государственных расходов, его аргументирование того, почему в современной ему Англии законные государственные функции выполняются неэффективно и почему вопросы государственного вмешательства требуют безотлагательного осмысления и решения. При этом итоги реформаторских преобразований в контексте своей концепции социально ориентированного рыночного хозяйства ученый видит в том, чтобы:

- без ниспровержения «системы частной собственности» обеспечить «ее улучшение и предоставление полного права каждому члену общества участвовать в приносимых ею выгодах»;
- утвердился порядок, при котором «никто не беден, никто не стремится стать богаче, и нет никаких причин опасаться быть отброшенным назад из-за усилий других протолкнуться вперед».

С высот современной экономической науки представляется, что в целом концептуальные положения в видении *Дж.С. Миллем* оснований социально ориентированного рыночного хозяйства едва ли можно переоценить. Например, согласно оценочным суждениям *М. Блауга*, автор «Основ», даже позиционируя себя «по существу в рамках рикардианской системы экономических идей», оставался «энергичным защитником налогообложения наследования, прав собственности крестьян, разделения прибылей, кооперативов потребителей и производителей». Причем это, по Блаугу, обусловлено тем, что в части проблем, связанных с вопросами «надлежащих границ вмешательства, он поддерживал протекционизм в пользу молодых отраслей промышленности, регулирование продолжительности рабочего дня на фабриках, обязательное образование ...для детей, вместе с системой государственных экзаменов для проверки достижения минимального уровня знаний».

Р. Хайлбронер, высказываясь в этой же связи, прежде всего, сожалеет, что «на Милля обрушились критики справа и слева», ибо, по его убеждению, «сбрасывать со счетов открытие Милля было бы так же неправильно, как и преувеличивать его важность». Указанный аспект, на его взгляд, очевиден из исторически свершившихся социально ориентированных реформаторских преобразований. Поэтому «открытие Милля» он видит, во-первых, в том, что «само существование пределов распределения означает, что у нас есть пространство для маневра и капитализм подвластен реформированию». Во-вторых, в том, что «“новый курс” Рузвельта и особая форма капитализма в странах Скандинавии, являются живым примером того, как общество в соответствии с идеями Милля изменяет “естественные” для него процессы под влиянием собственных моральных ценностей». И, в-третьих, в том, что «хотя изменения были довольно незначительны, но трудно отрицать, что теории экономиста прошли для общества бесследно».

Из сказанного вытекают некоторые обобщения.

Во-первых, зародившуюся в 1946 году благодаря творчеству видного представителя «фрайбургской школы» неолиберализма *А. Мюллер-Армака* концепцию социального рыночного хозяйства, ставящую во главу угла идеи и реалии бескризисного и социально ориентированного рыночного хозяйства, вот уже почти семь десятилетий сопровождают споры и дискуссии.

Во-вторых, в связи с возникшим вокруг своей концепции разномыслием (то в части вопросов ее происхождения как «типично немецкой идеи», то – из-за присущей ей дихотомии «между общественным и частным правом» и т.д.)

А. Мюллер–Армак, заявив спустя почти два десятилетия (в 1965 году) в открытой печати, что «в течение нескольких последних столетий нам было предоставлено множество идеалов» вовсе «не потерявших своего интеллектуально-го блеска или притягательности», признал тем самым обусловленность идей социального рыночного хозяйства изысканиями конкретных исследователей прошлых периодов, то есть прародителей этой концепции.

В-третьих, С. Сисмонди, будучи одним из прародителей концепции *А. Мюллер–Армака*, организацию социально ориентированной хозяйственной жизни увязывает с тем, что «лучше направленные частные интересы» обеспечат приоритетное развития в экономике сферы малого бизнеса посредством проведения реформ «сверху» (государством, правительством), благодаря чему впоследствии не останется таких стран, где «опережая потребление, производство порождает жестокие бедствия».

В-четвертых, концепция социально ориентированной хозяйственной жизни *П.Прудона* базируется на принципе «не считать ни один вопрос окончательно решенным» и на убежденности в том, что поскольку «реализовать справедливость в свободе» невозможно предписаниями «сверху», требуется инициирование реформаторских предпринимательских начинаний посредством самоорганизации трудящихся «снизу» в целях окончательного исключения «эксплуатации» и «грабежа» рабочих и бедняков.

В-пятых, первый из числа представителей классической политической экономии приверженец суждений и трактовок социализма и социалистического устройства общества *Дж.С. Милль*, решительно дистанцируясь от «социализма», предложил научному сообществу свое концептуальное видение социально ориентированной хозяйственной жизни, предполагающее такие реформаторские преобразования (одновременно «сверху» и «снизу»), которые позволят улучшить «систему частной собственности» без ее ниспровержения.

В-шестых, реформаторские нововведения *С.Сисмонди*, *П.Прудона*, *Дж.С.Милля* и ряда других исследователей первой половины XIX века вполне корреспондируются со стремлением *А. Мюллер–Армака* к сочетанию (синтезу) принципов «свободы рынка» и «социального выравнивания», положенных им в основу своей весьма резонансной концепции, и представляют собой истоки современных концепций социально ориентированного рыночного хозяйства.

Список использованных источников:

1. *Бартенев С.А.* История экономических учений в вопросах и ответах. М.: Юристъ, 1998.
2. *Бартенев С.А.* Экономические теории и школы (история и современность). М.: Издательство БЕК, 1996.
3. *Блауг М.* 100 великих экономистов до Кейнса / Пер. с англ. под ред. А.А. Фофонова. СПб.: Экономическая школа, 2005.
4. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. М.: «Дело Лтд», 1994.
5. *Жид Ш., Рист Ш.* История экономических учений. М.: Экономика, 1995. – 554 с.
6. *Кейнс Дж.М.* Общая теория занятости, процента и денег // Антология экономической классики. Т. 2. М.: Эконом, 1993.
7. *Кенэ Ф.* Избранные экономические произведения. М.: Соцэкгиз, 1960.
8. *Костюк В.Н.* История экономических учений. М.: Центр, 1997.
9. *Маркс К.* Нищета философии. Ответ на «Философию нищеты» П. Прудона. М.: Госполитиздат, 1941. – 184 с.
10. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. – М.: Госполитиздат, 1961. Т. 4.
11. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. – М.: Госполитиздат, 1961. Т. 13.
12. *Петти У.* Трактат о налогах и сборах // Антология экономической классики. Предисловие И.А. Столярова. – М.: МП «ЭКОНОВ», «КЛЮЧ», 1993. Т. 1. С. 5–78.
13. *Платонов Д.И.* История экономических учений (конспект лекций). М.: ПРИОР, 1998.
14. *Прудон П.* Что такое собственность? или Исследование о принципе права и власти. М.: Книгоиздательство анархистов–коммунистов «Светлая Звезда», 1919. – 202 с.
15. *Рикардо Д.* Начала политической экономии и налогового обложения // Антология экономической классики. Предисловие И.А. Столярова. – М.: МП «ЭКОНОВ», «КЛЮЧ», 1993. Т. 1. С. 397–473.
16. *Роббинс Л.* История экономической мысли: лекции в Лондонской школе экономики / пер. с англ. Н.В. Автономовой под ред. В.С. Автономова. – М.: Изд. Института Гайдара, 2013.
17. *Самуэльсон П.* Экономика. В 2-х т. М.: НПО «Алгон», 1992.
18. *Селигмен Б.* Основные течения современной экономической мысли. М.: Прогресс, 1968.
19. *Сисмонди Ж.С.* Новые начала политической экономии в его отношении к народонаселению. В 2-х т. М.: Гос. социально–эконом. изд–во, 1937. Т. 1. – 386 с.
20. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. Т. 1. М.: Эконом, 1993.
21. *Сурин А.И.* История экономики и экономических учений. М.: Финансы и статистика, 1998.
22. *Сэй Ж.Б.* Трактат по политической экономии // Сэй Ж.Б., Бастиа Ф. Трактат по политической экономии / Ж.Б. Сэй; Экономические софизмы. Экономические гармонии / Ф. Бастиа / Сост., вступ. статья, коммент. М.К. Бункина, А.М. Семенов. М.: Дело, 2000.
23. *Туган-Барановский М.И.* П.Ж. Прудон. Его жизнь и общественная деятельность. Биографический очерк. СПб., 1891.

24. *Тюрго А.Р.Ж.* // Кенэ Ф., Тюрго А.Р.Ж., Дюпон де Немур П.С. Физиократы. Избранные экономические произведения [предисл. П.Н. Клюкин; пер. с франц., англ., нем.] – М.: Эксмо, 2008. С. 525– 660.
25. *Фридмен М.* Методология позитивной экономической науки // THESIS. 1994. Т. II. Вып. 4. С. 20–52.
26. Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Монография / Под ред. д-ра. экон. наук, профессора Сидорова В.А., д-ра. экон. наук, профессора Ядгарова Я.С., канд. экон. наук, доцента Чапли В.В. – Краснодар, 2016. – 497 с.
27. *Шумпетер Й.А.* Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). М.: Прогресс, 1982.
28. *Ядгаров Я.С.* Общее и особенное в теориях воспроизводства Ф. Кенэ, А. Смита и Д. Рикардо // Развитие современной России: проблемы воспроизводства и созидания: сборник научных трудов / под ред. Р.М. Нуреева, М.Л. Альпидовской. – М.: Финансовый университет, 2015.
29. *Ядгаров Я.С., Грозинский Г.И., Магазинов А.Н.* Основные требования и принципы выделения теоретических школ в истории экономической науки // Экономика и технология: Межвузовский сб. науч. трудов. Вып.12. Т.1. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2001.
30. *Ядгаров Я.С., Щеголевский В.А.* Основные направления мировой экономической мысли: постановка проблемы // Экономические науки, №12 (25), 2006.

ГЛАВА 3. ФЕНОМЕН РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА В КОНТЕКСТЕ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МЕХАНИЗМОВ И ПРЕДПОСЫЛОК ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ

3.1. Воспроизводственные механизмы рыночного хозяйства

Проблема рыночного хозяйства – важнейшая сторона современного общественного производства, уходящая своими корнями в эпоху формирования классической системы экономических знаний и связана она с осмыслением процесса обобществления. Представляется, что опыт политэкономического анализа этого общественного явления, вскрытие его сущностных, глубинных причинно-следственных связей имеет прямое значение к тем проблемам, которые стоят перед современным российским обществом, тем более что само обобществление производства не является однозначным процессом. Оно представляет собой сложную совокупность акторов, отражающих как отношение людей к природе, так и отношение людей друг к другу в их противоречивом единстве.

Обобществление производства представляет собой особое состояние общественной связи, специфическое производственное отношение. Исторически общественное производство формируется как совокупность хозяйств экономически обособленных частных собственников, в том числе – средств производства и производимой ими продукции. Единственно возможной формой общественной связи в этих условиях являются исключительно товарные связи. Именно товарным отношениям принадлежит историческая миссия по развитию общественного производства с разветвленной системой общественного разделения труда. Рынок стягивает в одно целое обособленные частные хозяйства, выступает специфическим механизмом установления общественных взаимосвязей между производителями. По существу рыночная форма связи различных звеньев общественного производства представляет собой выражение противоречия между общественным назначением различных потребительных стоимостей, обусловленным специализацией трудовой деятельности и экономическим обособлением отдельных специализированных звеньев общественного разделения труда. Разрешение этого противоречия связано с дальнейшим развитием и углублением общественного разделения труда.

На относительно ранних этапах развития общественного разделения труда, когда товарное производство могло существовать лишь в форме экономического уклада, формируются местные, мелкие рынки. Подобное состояние общественного производства отражает определенный этап развития общественного разделения труда, адекватный мелкому ручному про-

изводству. Мелкое производство составляет необходимое условие для развития общественного производства и свободной индивидуальности самого работника.

По мере дальнейшего развития общественного разделения труда, с превращением товарного производства из экономического уклада во всеобщую форму движения экономики мелкие местные рынки стягиваются, соединяются в единый внутренний рынок. Только такой рынок способен выполнять роль гаранта общественной значимости труда производителя, общественной необходимости произведенного им продукта. Лишь в условиях единого внутреннего рынка формируются общественно необходимые затраты труда.

Расширение внутреннего рынка приводит к распространению сферы господства капитализма на новые территории. Образуется мировой рынок.

В условиях экономического обособления производственные связи между производителями осуществляются только через обмен товарами, только посредством вещей. Поэтому экономическое обособление характеризуется отношениям вещной зависимости. И, наконец, экономическое обособление всегда реализуется в определенном материальном интересе. Обособленные производители руководствуются в своей деятельности не интересами общества в целом, а своими специфическими интересами. Общий интерес в этих условиях может быть представлен лишь как равнодействующая абсорбции частных интересов.

Историческая тенденция в развитии экономического обособления такова, что по мере развития общественного характера производительных сил общество переходит от обособленных форм хозяйства к совместным формам. В рамках этого вида обобществления формируются предпосылки для создания отношений непосредственного обобществления. Формы непосредственного обобществления находят свое конкретное выражение в формах совместного труда, совместного производства, совместной собственности. В результате непосредственного обобществления формируется совместное производство, в котором не только отдельные обособленные процессы производства сливаются в единый производительный процесс, но и утверждается совместная собственность на средства производства.

Следовательно, можно констатировать, что обобществление производства можно трактовать как 1) опосредованное (исторический процесс развития общественного характера производства или всеобщая форма экономических отношений) и 2) непосредственное (общность производителей или совместная общность производства). Однако, с точки зрения формирования единого производственного комплекса, указанные элементы обобществления производства необходимо рассматривать в единстве и взаимообусловленности. При этом следует учитывать, что единство это носит черты противоположностей, в рамках которых осуществляется взаимосвязь и

взаимопроникновение разделения труда, его кооперации и специализации. Отрицание экономического обособления производится им самим при определенном качественном состоянии общественного разделения труда. По мере перехода общественного разделения труда к этому состоянию достигается сначала подрыв экономического обособления, а затем и полное его отрицание. Это отрицание происходит в рамках опосредованного обобществления, поскольку экономическое обособление выступает необходимым его моментом, кроме того здесь же формируются предпосылки для создания отношений непосредственного обобществления, которым отрицается обособление экономическое.

Самое главное заключается в том, что обобществление производства представляет собой выражение технической необходимости совершенствования вещественных факторов производства, переворотов в его техническом базисе, изменением функций наемного труда и общественных комбинаций самого процесса труда. Непосредственное обобществление производства получает возможности для своего развития лишь в рамках технического и технологического переоснащения последнего. Высокий уровень развития специализации каждого отдельного производственного процесса превращает его в органичное звено всего общественного производства в целом. Производство жизненных благ превращается в общественный процесс, функционирующий как единый организм, различные составные части которого обуславливают и предполагают друг друга.

Есть и другая сторона этого явления. Она заключается в том, что высокий уровень развития специализации неизбежно требует адекватной концентрации производства и сопровождается массовым выпуском стандартизированного продукта. Отсюда вытекает вывод – непосредственное обобществление производства есть специфическое производственное отношение, в рамках которого предполагается особое состояние общественного разделения труда, при котором достигается такой синтез его звеньев, что ни одно из них не может функционировать в отрыве от другого.

Для координации их работы вводятся элементы планомерности, призванные дополнить возможности рынка в качестве его вспомогательного механизма.

По мере развития капиталистического способа производства происходит нарастание крупного производства, отличающегося техническим и технологическим оснащением, в рамках которого появляются производственные комплексы, кластеры, транснациональные организации, отличающиеся использованием не только прорывных идей, но и оснащенные суперсовременным оборудованием, системой роботизированного хозяйства. Это, с одной стороны, отражает прогресс общества, но с другой – специфику капиталистических производственных отношений: от местных рынков к региональным, от региональных к национальному, от национального к мировому. В

силу этой специфики капитализм не может дать непосредственного обобществления производства в масштабах всего общества, поэтому требуются универсальные формы его проявления, обеспечивающие поступательное движение. Оно нарушается монопольными системами присвоения средств и результатов производства, развитием основного противоречия капитализма – противоречия между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения. В силу этого капиталистический способ производства, в целях своего сохранения, вынужден находить новые формы своего существования. К поиску этих форм его подталкивает и противоречивость сочетания непосредственного и опосредованного обобществления, осуществляемого в тех пределах, в которых происходит концентрация и централизация капитала.

Динамика капиталистического способа производства показывает, что разрастание промышленной революции происходило от центра к периферии, следовательно, новации «насаждались» в полном соответствии с диалектикой развития товарного производства: появляется общественное разделение труда, специализация обособленных производителей по занятию одной только отраслью промышленности, затем они становятся в отношении конкуренции (каждый стремится дороже продать, дешевле купить) происходит усиление сильного и падение слабого, обогащение меньшинства и разорение массы, ведущее к превращению самостоятельных производителей в наемных рабочих и многих мелких заведений в немногие крупные. Отсюда следует, что источники инновационного развития скрыты в самой капиталистической системе.

Современный экономический рост характеризуется ведущим значением научно-технического прогресса и интеллектуализацией основных факторов производства: на долю новых знаний, воплощаемых в технологиях, оборудовании, образовании кадров, организации производства в развитых странах, приходится от 70 % до 85 % прироста ВВП; вклад инновационной составляющей в его прирост увеличился с 31,0 % в 1980-е гг. до 42,3 %; внедрение нововведений стало ключевым фактором рыночной конкуренции, позволяя передовым фирмам добиваться сверхприбылей за счет присвоения интеллектуальной ренты, образующейся при монопольном использовании более эффективных продуктов и технологий. Происходит резкое сокращение срока реализации научных открытий. Например, в период 1885–1919 гг. средний срок освоения нововведений составлял 37 лет, в 1920–1944 гг. – 24 года, в 1945–1964г. – 14 лет, а в 1990–2000 гг. для наиболее перспективных открытий (электроника, атомная энергетика, лазеры) – 3–4 года. Надо думать, что сегодня этот срок еще более сократился.

Характерной чертой современного хозяйства становится размытость физической основы привычных ритмов экономического роста, затухание его цикличности: вместо последовательного прохождения научно-произ-

водственного цикла по фазам НИР, ОКР, проектирования и освоения массового производства, совершается совмещение этих стадий и непосредственное производство становится сферой реализации научных достижений. Непрерывный поток нововведений существенно ускоряет процесс обновления материально-технологической основы производства, деятельность которого становится более разнообразной и менее уловимой в традиционных агрегатных показателях экономической деятельности. Например, стоимостные оценки роста производства средств вычислительной техники и информатизации не в полной мере отражают увеличение масштаба и веса современного технологического уклада в экономике, а более точное представление об этом дает вес инвестиций в информационно-коммуникационные технологии в совокупных инвестициях в производство. Согласно имеющимся оценкам, они выросли с 15 % в начале 1980-х гг. до 37 % к 2011 г., а суммарный вклад информационных технологий в ежегодный прирост ВВП в развитых странах достиг 35 %.

Структурная перестройка в России существенно отличается от классического механизма обновления технологической структуры экономики. Везде в мире высокотехнологичные отрасли имеют приоритет в развитии, инвестируются в первоочередном порядке, ибо они формируют будущий облик экономики. У нас – спад производства в высокотехнологичных отраслях оказался намного больше среднего по промышленности, причем обнаруживается странная ситуация: чем выше технический уровень отрасли, тем больше глубина падения. Если в конце 1980-х гг. доля предприятий, ведущих разработку и внедрение нововведений составляла около 67 %, то к 2013 г. она снизилась до 9,4 %, тогда как в развитых странах эта доля превышает 70 %, интенсивность инновационной деятельности в обрабатывающей промышленности упала до 1 %, а уровень инновационности продукции опустился ниже 10 %. Серьезные метаморфозы произошли в научно-техническом потенциале страны – с началом реформ объем НИР и НИОКР сильно сократился, упав втрое в 1995 г. по сравнению с 1990 г., по отношению к ВВП, с последующим повышательным трендом. Однако до сих пор он не дотягивает до базовых позиций.

О технологическом отставании российской экономики свидетельствует и сложившаяся структура национального богатства. Если по величине совокупного национального богатства на душу населения Россия лидирует в мире, то по величине воспроизводимого капитала она существенно уступает развитым странам. Это свидетельствует о низком уровне эффективности российской экономики и неудовлетворительной отдаче единицы национального богатства. Разрушение научно-производственного потенциала страны предопределяет отход отечественной хозяйственной системы на периферию мировой экономики. Сырьевая специализация (68,4% общего объема экспорта), низкая оплата труда (36,1% в структуре ВВП против 45–50

% в развитых странах) незначительное финансирование научных исследований (1,7 % ВВП), бегство капитала (от 20 млрд. долл. ежемесячно) и вымывание национального дохода через обслуживание внешнего долга (почти 500 млрд. долл. на середину 2011 г.) – все это характерные черты периферийной экономики, подчеркивающие позиции России, как это ни прискорбно, в качестве отсталой страны. Дополнительно данную ситуацию подчеркивает факт резкого снижения производительности труда. В 1989 г. она превышала его среднемировое значение примерно на 45 %, а в 2013 г. – уже отставала более чем на 25%.

Из приведенного материала вытекает, что движущие силы инноваций сосредоточены в капиталистических производственных отношениях, которые формируют производительные силы адекватные требованиям конкретного этапа развития капиталистического хозяйства. Данное обстоятельство позволяет заключить, что понятие инноваций 1) неотделимо от общественного разделения труда; 2) определяется пределами специализации труда; 3) связано с прогрессом техники и технологии заключенном в обобществлении труда; 4) требует специализации различных функций процесса производства; 5) означает превращение раздробленных, единичных, повторяющихся отдельных производственных функций в обобществленные и рассчитанные на удовлетворение потребностей всего общества.

Именно так происходит расширение производства, формирование производственных комплексов, оснащение их высокопроизводительными техникой и технологией. Исходя из этого можно заключить, что вне расширения производства, даже под угрозой разорения, возникновение инноваций мотивировано слабо. В свою очередь, расширение производства невозможно без накопления, результатом которых является его модернизация. Особо отметим, что для раннего капитализма свойственно было усиленное развитие производства средств производства.

Развитие производства неизбежно влечет возрастание уровня потребностей, вот и выходит, что вне расширения производства жизненных благ капиталистическая система не имеет возможности самовоспроизводиться. Основой же самовоспроизводства является широкое использование достижений науки и техники. И чем дальше продвигается в своем развитии капитализм, тем больше он должен задействовать научно-технический потенциал.

Таким образом, капитализм создал более широкие возможности для развития производительных сил по сравнению с предыдущими общественно-экономическими формациями, обобществил труд. Сам процесс обобществления труда придавал капиталистическому производству общественный характер. При этом следует учитывать, что самовозрастание капитала происходит посредством производства прибавочной стоимости, вынуждая бизнес повышать производительность труда путем развития техники и технологии производства. Ввиду этого а) использование изобретений растет;

б) многие изобретения, могущие принести большую пользу обществу, не применяются в силу того, что они не выгодны.

Капиталистический принцип применения техники определяет границы ее развития, в результате сохранение отсталых производств является тормозом технического прогресса и усиливает диспропорции между отраслями общественного производства. Повышение производительности труда, увеличивая массу потребительных стоимостей, в то же время снижает стоимость элементов производительного капитала (машин, сырья, топлива и т.д.), что приводит к обесценению наличного капитала. Самовозрастание капитала посредством повышения производительности труда уменьшает стоимость функционирующего в производстве капитала.

Расширение производства и возрастание стоимости, погоня за высокой прибылью вынуждает развивать технику, технологию, науку, повышать производительность труда.

С развитием капитализма масса прибавочной стоимости увеличивается как вследствие повышения нормы прибавочной стоимости, так и вследствие увеличения количества эксплуатируемого наемного труда. Чем больше масса прибавочной стоимости, тем значительнее потребление капиталистов. В результате роста массы прибавочной стоимости абсолютно увеличивается как капитал, так и доход. Расширяющееся капиталистическое производство производит товарные массы в возрастающем масштабе. Для сохранения равновесия на рынке требуется минимизация расхождения между предложением товаров и платежеспособным спросом на них. Эта ситуация соблюдается далеко не всегда, появляется диспропорциональность в развитии капиталистического хозяйства, возникают случаи, суживающие возможности реализации. Все это тормозит развитие производительного капитала и ограничивает расширенное воспроизводство общественного капитала.

В то же время процесс расширенного воспроизводства общественного капитала ведет к образованию избыточного капитала, представляющего собой ту часть общественного капитала, которая не находит себе прибыльного применения и превращается в бездействующий капитал, что выливается в перепроизводство капитала, которое является не абсолютным, а относительным. Оно обусловлено специфическими законами капитализма и выражает его основное противоречие – противоречие между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения. Даже в период наивысшего подъема конъюнктуры капитализм не в состоянии обеспечить полную загрузку производственных мощностей. Так, например, в 2007 г. автомобильная промышленность США использовала только 75 % своего потенциала, текстильная – 78 %.

Таким образом, динамику современного рыночного хозяйства задает процесс обобществления производства, начавшийся более трехсот лет назад. Подчеркнем – не обобществление труда, а обобществление собственно

процесса производства. Обобществление труда является лишь необходимым условием обобществления производства. Само же понятие обобществления производства значительно шире и охватывает весьма разнообразные процессы различных областей народного хозяйства, обуславливая их особенности. Сущность же общей тенденции обобществления производства заключается в том, что объективно происходит процесс преодоления различных сторон экономического обособления и проявляется он в развитии и модификации экономики, ее инноватизации.

Именно этот факт служит объективной основой необходимости исследования феномена рыночного хозяйства.

В процессе эволюции жизнь общества приобретает специфические черты, характеризующие облик его хозяйственных связей. В одно и то же время неодинаковый уровень производственных отношений в различных обществах предопределяет пути их экономического и социального развития.

Хозяйственная жизнь общества складывается в экономическую систему (греч. *Sistema* – целое, составленное из частей). Это общий хозяйственный строй страны с присущими ему чертами, закономерностями и тенденциями развития. По существу речь идет обо всей многосложной совокупности экономических отношений. В научной литературе отмечается: «Экономическая система включает все те институты, организации, законы и правила, традиции, убеждения, позиции, оценки, запреты и схемы поведения, которые прямо или косвенно воздействуют на экономическое поведение и результаты» [В.И. Ленин, Т. 27].

Другими словами под экономической системой понимается система общественного производства в виде совокупности производительных сил и производственных отношений. Однако понятие экономической системы значительно шире. Современные экономисты трактуют ее в следующих вариациях:

- исторически возникшая или установленная, действующая в стране совокупность принципов, правил, законодательно закрепленных норм, определяющих форму и содержание основных экономических отношений, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления экономического продукта;
- совокупность взаимосвязанных между собой экономических элементов, образующих устойчивую целостность;
- специфический преобразователь потока «природа–общество», регулирующий способ превращения природных ресурсов в жизненные блага;
- общественная форма выражения технологического способа соединения факторов производства;
- порядок подчинения нижестоящих органов и должностных лиц вышестоящим по строго определенным ступеням;

- совокупность всех экономических процессов, совершающихся в обществе на основе действующих в нем имущественных отношений и организационных форм;
- связующее звено системы «природа» и системы «общество».

Обобщающей характеристикой экономической системы выступает многоступенчатая иерархическая структура, отдельные звенья (уровни иерархии) которой являются также сложными, вероятностными и динамическими системами, обладающими определенной самостоятельностью и некоторыми возможностями к саморегулированию.

В этих подходах характерным является наличие двух составляющих: на входе таковыми являются естественные и созданные человеком ресурсы, на выходе – предметы потребления, удовлетворяющие те или иные потребности общества. Иллюстрацией экономической системы может служить рисунок 3.1.

Любое экономическое действие всегда влечет за собой какое-либо сопряженное с ним последствие. Например, эмиссия денег вызывает рост цен и инфляцию, а инфляция – снижение уровня жизни населения со всеми другими вытекающими отсюда последствиями. Чрезмерное расширение импорта ведет к ослаблению позиций отечественного производителя и т.д. Системный подход к управлению бизнесом и экономикой в целом предполагает всесторонний учет всех факторов, воздействующих прямо и косвенно на экономические процессы, что способствует повышению качества менеджмента, минимизации экономических рисков, устойчивому экономическому росту.

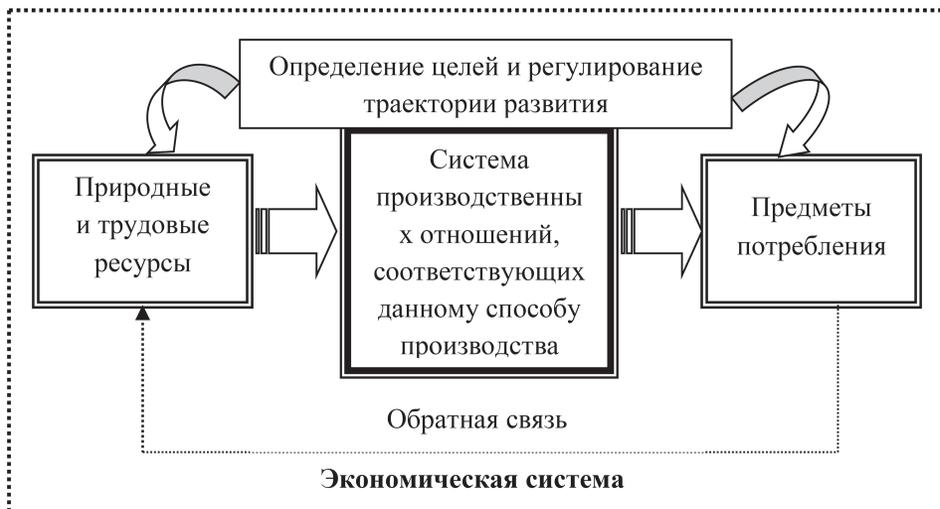


Рисунок 3.1. Схематичное изображение экономической системы

Функционирование экономической системы осуществляется посредством процесса переработки природных ресурсов в продукты производства, удовлетворяющие общественным потребностям в жизненных благах. В ходе функционирования экономической системы происходит изменение и ее состояния.

Экономическая система рассматривается в состоянии непрерывного функционирования. С этой точки зрения она выглядит как множественность экономических процессов, совершающихся в обществе. Имеются в виду характер, формы и способы организации хозяйственной жизни.

Всякая система является единой совокупностью каких-то элементов, которые определенным образом связаны между собой. Социально-экономическая система состоит из элементов, которые находятся в определенной взаимосвязи друг с другом. Развитие системы приводит к тому, что одни элементы умирают, другие возникают, третьи продолжают развиваться на протяжении длительного периода деятельности человечества.

Как известно, хозяйственная деятельность всегда связана материальными благами, с их производством, распределением, обменом и потреблением. Отсюда можно предположить, что простейшей частью экономики является связь между полезными предметами типа «вещь – вещь». Однако эта сторона экономического явления обязательно связана с субъектной составляющей экономики, потому что исключительно субъекты выступают инициаторами самого явления. Все они устанавливают связи между собой типа «человек – человек». Например, торговлю можно представить как отношение между двумя субъектами по поводу купли-продажи вещи.

Процессы производства, распределения, обмена и потребления материальных благ не осуществляются без людей. В равной мере отношения между субъектами лишены всякого содержания, если они не связаны с вещественной стороной экономики. Поэтому элемент системы строится по типу связи «субъект – вещь – субъект». Иллюстрацией может служить также торговля, где устанавливается отношение: продавец субъект – продавец – товар – вещь (деньги – вещь) – субъект – покупатель.

Независимо от того, в какой мере люди осознают этот факт, они находятся в большой сети связей с субъектами экономики. Такие связи составляют часть всей экономической системы, которая обеспечивает жизнедеятельность общества.

Экономическая система обладает рядом характерных свойств: 1) имеет внутреннее единство и целостность всех ее составных частей, каждое свойство и элемент системы зависят от их мест и функций внутри целого (примером могут служить схема кругооборота продукта и дохода, система потребностей человека и пр.); 2) разнородные взаимосвязи окружающей их средой (например, закрытые и открытые системы); 3) сложную структуру, в которой отдельные ее звенья соподчиняются целому в качестве подсистем

(например, сферы материального и нематериального производства); 4) из-за сложности каждой системы ее всестороннее изучение требует построения разных моделей, каждая из которых описывает лишь одно из многих возможных состояний системы (например, различное графическое изображение динамики спроса покупателей и предложения товаров со стороны продавцов); 5) в экономике функционируют неодинаковые в качественном отношении многообразные по своему назначению системы, являющиеся, с одной стороны, порождением научно-технической революции, с другой – результатом действия всеобщего экономического закона соответствия производственных отношений характеру и уровню развития производительных сил.

Структурно экономическая система включает ряд элементов: 1) ресурсы производства, образующие основу экономического потенциала общества; 2) совокупность действующих экономических законов; 3) сложившиеся субъектно-объектные связи в экономике; 4) имущественные отношения и характер присвоения; 5) формы и методы организации хозяйственной деятельности; 6) поведение экономических субъектов и порядок принятия решений; 7) механизмы экономической координации.

В обобщенном виде основные элементы экономической системы аккумулируются в: социально-экономических отношениях, базирующихся на сложившихся формах собственности на экономические ресурсы и результаты хозяйственной деятельности; организационных формах хозяйственной деятельности; хозяйственном механизме, т.е. способе регулирования экономической деятельности; конкретных экономических связях между хозяйствующими субъектами.

Историческое развитие экономических систем различные авторы, сторонники разных экономических школ, представляют по-своему. Одни считают определяющим моментом в классификации экономических систем тенденцию к единообразию, унификации всех ее структурных элементов, другие ищут общность в специфике проявления хозяйственных сил, третьи – в историческом ходе событий четвертые – в форме собственности на средства производства, пятые – в способе управления экономической деятельностью, шестые – в специфике связи с общественностью. Многие останавливаются на характеристиках, связанных с уровнем развития техники и технологии (рисунок 3.2).

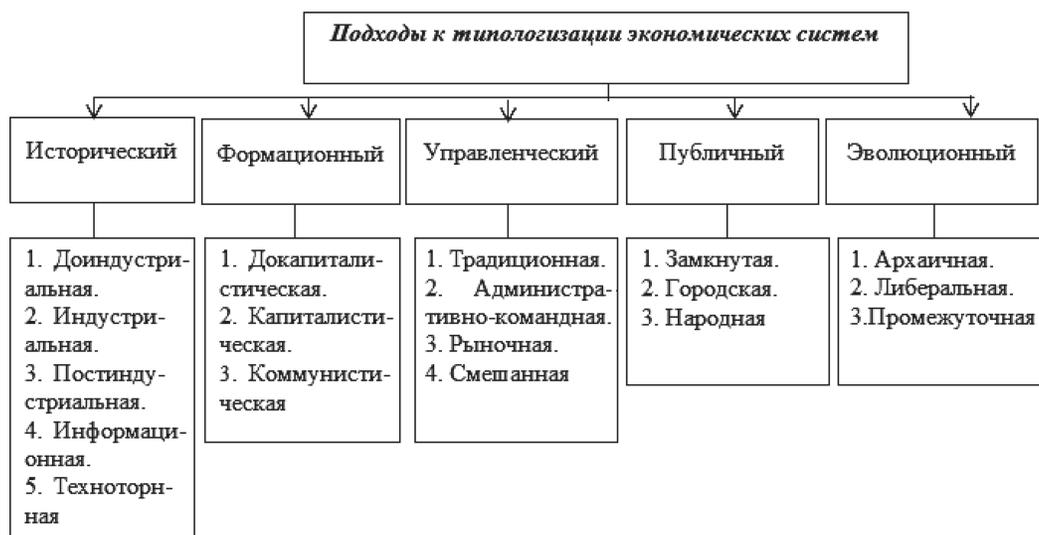


Рисунок 3.2. Подходы к типологизации экономических систем

Наибольший интерес вызывает изучение специфики перехода экономической системы из одного качества в другое. Сами по себе переходные процессы неоднородны по форме и содержанию. Экономическая наука (как и любая другая) призвана объективно отражать ход процессов и явлений, находящихся в сфере ее внимания. Если естественные науки в целом, отвечая на потребности практики, стремятся выработать точные систематизированные знания о природе форм окружающего нас мира, то науки общественного порядка призваны отражать метаморфозы социальных трансформаций. Именно этот факт вносит некоторую путаницу в предметную плоскость современной теории экономики.

Один из аспектов природы несогласованности мнений касается непосредственно поля исследовательских акторов, испытывающего постоянные деформации под воздействием социума. В результате объект исследования не является идентичным первоначальному состоянию, выходя за рамки очертаний прежних теоретических представлений. Динамика этих деформаций неоднородна: одни инфраструктурные единицы эволюционируют медленно, другие быстрее, но в любом случае прогрессивные силы стремятся привести общественную практику в соответствие с общественным сознанием. Примером является широчайший разброс мнений современных экономистов по поводу сущности глобализации. Суммарно они рассматривают глобализацию как процесс все возрастающего воздействия различных факторов международного значения на социально-экономическую действительность в отдельных странах. Такое восприятие глобализации сложилось под доминирующим воздействием основной экономической дисциплины

лины «Экономикс», которой во многом присущи идеалистические, субъективистские черты. Так, говоря о производстве, здесь, прежде всего, имеют в виду преимущественно технологические стороны создания продукта. Между тем исторически сложилось так, что политическая экономия (наука, возникшая и развивавшаяся одновременно с капиталистическим способом производства) в качестве предмета исследования занималась вовсе не производством, как таковым, но общественными отношениями людей по поводу производства, выясняя условия и формы при которых осуществляются производство, распределение и обмен продуктов. Исходя из такого понимания предмета науки, можно говорить о том, что задачей экономического анализа является не производство вообще, а исторически определенные формы общественного производства. Вполне вероятно поэтому, что в определении предмета «Экономикс» не упоминается о законах, определяющих развитие общества.

Таким образом оказывается, что глобализация есть не что иное, как углубляющийся процесс обобществления производства, обусловленный эволюцией доминирующего способа производства. В рамках этого процесса происходит трансформация и модернизация самого способа производства – от капитализма эпохи первоначального накопления капитала, через фабрично-заводское хозяйство к государственному капитализму транснационального порядка.

Каждому из этапов развития капитализма соответствует своя научная доктрина, подкрепленная соответствующими исследовательскими проектами. Сравним: классическая политическая экономия возникла как экономическое учение нового класса – буржуазии. Полагают, что ей на смену пришла «вульгарная» политическая экономия, представителями которой являлись *Т. Мальтус*, *Ж.Б.Сэй*, *Ф.Бастиа*. В зависимости от исторических условий в различных странах возникли и развивались ее разнообразные школы. Затем наступила эпоха неоклассического направления, вошедшего в соперничество с кейнсианством по поводу необходимости государственного вмешательства в экономику. Позиции последнего, кстати, существенно усилились в связи с последним экономическим кризисом. В связи с этим, возникает предположение, что современный этап кризиса «Экономикс» связан именно с модификацией очередной стадии капиталистического способа производства, анализ сущностных сторон которой оказывается невозможным, устаревшим инструментарием.

Общество потребления зашло в тупик. Отсюда повышенный интерес к футурологии, порождающей множество версий о перспективах капитализма: концепция постиндустриального общества, теории конвергенции и трансформации капитализма. Все вместе взятое определяет новые качественные сдвиги в развитии науки. Они касаются многих проблем современного мира: искоренение бедности; устранение последствий загрязнения ок-

ружающей среды; до сих пор не разработанной проблемы распределения. Характерной чертой современного этапа развития экономической науки является ее прогрессирующий распад, появление новых направлений, требующих пересмотра не отдельных положений, а основ экономической теории.

В качестве одного из предположений развития сложившегося положения дел рискнем высказать гипотезу о принципах самоподобного формирования экономического знания, общий смысл которой исходит из того, что описание различных уровней хозяйственных систем достаточно упорядочено по своим структурам и формирует однородную элементную базу (отношения собственности, способ координации, способ производства и пр.). Каждое из подобных состояний характеризуется режимом функционирования, представляющимся наблюдателю в качестве постоянно присутствующей причинно-следственной, повторяющейся связи, заставляющей воспринимать происходящее как экономический закон. Поэтому, при исследовании моделей экономических систем эти события принимаются за исходную самогенерирующуюся структурную единицу, отражающую явление своеобразного биогеоценоза. Именно это обстоятельство свидетельствует в пользу того, что для каждого типа экономических объектов или явлений существует близкий класс объектов или явлений другого уровня. Отсюда вытекает, что самоподобные аналоги объектов и явлений различных уровней имеют совпадающую динамику. Поэтому исследование и поиск законов развития социохозяйственных образований имеет системно организованный научный базис, ориентированный на самоорганизующиеся фракталы, проявляющиеся в виде объективных причинно-следственных зависимостей.

Понятие фрактала лучше всего характеризует континуальное органическое целое. Это новый тип объектов и новая идея в понимании «часть-целое», так как прежде органические целые воспринимались лишь как дифференцированные. Но именно в этой своей особенности идея фрактала может быть применена в более глубоком описании привычных объектов [А.Н. Книгин, 2002].

В связи с этим важным является не столько поиск инструментов, с помощью которых исследуется новое качество экономической жизни, сколько преемственность экономического знания, исходящего из элементов классицизма и обогащенного содержанием агломерации знаний междисциплинарного порядка. По-видимому, таково направление поиска неизвестных качеств экономических процессов и явлений современного мира.

Сама идея фрактала не нова. Она достаточно широко используется в естественнонаучном анализе, в практической экономике с ней связано исследование финансовых рынков, поведения агентов в процессе трейдерских операций, выстраивание зависимостей в рамках технического анализа. В то же время, политическая экономия, по ряду необъяснимых причин не ис-

пользует принцип самоподобия в изучении объективных экономических явлений и процессов, хотя оно явно претендует на всеобщность, раскрывая единство и целостность любых возможных экономических систем.

Гипотеза о фрактальном характере экономики означает, что структура каждого из её уровней: глобального, национального и корпоративного имеет много общего. Каждый уровень содержит экономические системы, находящиеся на разных этапах своего развития, поэтому в пределах каждого уровня структура обладает существенной неоднородностью. Это доказывает неоднородность экономического времени, из чего, в первом приближении, вытекают принципы фрактальности:

- 1) экономика устроена на различных, неодинаковых по своим масштабам уровнях;
- 2) каждый из уровней, состоящий из различных элементов неоднороден по своей структуре;
- 3) внутри каждой структуры находятся «ядра» обладающие общими свойствами, поэтому различные уровни имеют относительно сходную структуру;
- 4) эволюционные изменения в экономике на протяжении достаточно больших периодов времени сохраняют величину неоднородности структур.

Поскольку структура каждого из уровней во многом одинакова, то структурные изменения, происходящие на основном уровне, неизбежно передаются на остальные уровни. Наиболее глубокие и длительные процессы изменений связаны с изменением величины фрактальной неоднородности. Примером может являться модификация экономической формы производственных отношений которая в своей эволюции прошла ряд этапов, наложивших отпечаток на характер взаимодействия людей в процессе производства, распределения, обмена и потребления. Некоторые элементы этих форм в большей или меньшей мере, мы ощущаем до сих пор, что обуславливает характер участия людей в общественном производстве. Первый момент экономической эволюции отличается полным господством экстенсивной системы хозяйства, с ничтожной затратой капитала и труда, когда традиционной, характерной формой хозяйственной деятельности был домашний труд семьи, обходившейся в подавляющем большинстве случаев собственными силами, без помощи наемных рабочих. Система или техника хозяйства слагалась под воздействием относительного значения разных отраслей хозяйства, форм землевладения и форм хозяйства. Так, у древних народов техника промышленности стояла на первоначальной ступени развития – это было чисто ручное производство, почти без всякого применения сколько-нибудь сложных орудий; в земледелии господствовало подсечное огневое хозяйство, в добывающей промышленности все дело сводилось к хищническому истреблению даров природы. Все это обуславливалось гос-

подством натурального хозяйства, при котором не существовал и не мог существовать спрос на повышенную производительность.

В последующий период развития хозяйственной жизни слагаются два основных типа экономических отношений: один тип характеризуется равновесием добывающей промышленности и сельского хозяйства в массе населения и преобладанием внешней торговли в высших слоях общества, другой отличается перевесом земледелия над другими отраслями. Оба типа объединяет один общий признак – продолжающееся господство натурального хозяйства. Форма хозяйства, в общем, остается домашней, техника лишь несколько улучшается, повышаются рента, заработная плата, государственные налоги, дешевет капитал, намечается дифференциация в распределении реальных хозяйственных благ между отдельными слоями общества, в конце концов приведшая к образованию классов и сословий.

Следующий период хозяйственного развития характеризуется появлением денежного хозяйства при сохранении преобладания земледелия и росте обрабатывающей промышленности. В его рамках мы обнаруживаем два типа экономических форм: первая – сначала образуется денежное хозяйство на базе локального рынка, а затем совершается переход к общему рынку; вторая – переход к денежному хозяйству с общим рынком осуществляется непосредственно.

Переход к денежному хозяйству принес много нового для форм землевладения и форм хозяйства: формы владения землей постепенно превратились в свободные, появились способность земли к гражданскому обороту, возможность превращения земли в деньги. Под давлением новых хозяйственных потребностей трансформировались и сами земельные отношения.

Причиной модификации экономической формы могут быть и условия внешней среды, воздействующие на производство. Например, основная причина дробления западноевропейских стран на небольшие замкнутые экономические области заключалась в плохом состоянии путей сообщения, делавших невозможными торговые отношения между отдаленными частями страны [Н. Рожков, 2005].

Обобщенной характеристикой данного периода хозяйственной эволюции является эпоха зарождения и первоначального развития денежного хозяйства. Она сохранила преобладание земледелия, сословную полусвободную земельную собственность, крепостную форму хозяйства, условия дальнейшего повышения ренты, заработной платы и налогов, при понижении процента на капитал, резкого обособления классов.

Процесс развития капиталистического хозяйства нельзя назвать везде однообразным. Его можно дифференцировать на два основных типа: один представлен полным господством обрабатывающей промышленности и биржевого денежного капитала, другой – земледелием и обрабатывающей промышленностью, находящихся в приблизительном равновесии. Причина

опять же заключается в экзогенных условиях. В данный период экономической жизни денежное хозяйство захватывает постепенно все население, складывается господство свободной бессловной земельной собственности. В области форм хозяйства этот период экономической эволюции связан с ростом крупных предприятий, господством вольнонаемного труда, развитием рабочих и предпринимательских союзов, полным господством интенсивных систем хозяйства, сопровождающихся колоссальными затратами капитала и труда, разрушением сословных перегородок, становлением классовых различий.

Краткий обзор эволюции хозяйственных форм позволяет заключить, что центром хозяйственного развития, одновременно его источником и генератором являются производственные отношения. Они не только не зависят от сознания и воли людей, но, наоборот их определяют. Естественно возникает вопрос о том, от чего же они зависят, каков тот фактор, который определяет природу этих отношений, почему одни системы социально-экономических отношений сменяются в экономической эволюции другими.

Производственные отношения образуют внутреннюю структуру производства, общественную форму, в которой протекает процесс собственно производства. Общественное производство есть функционирование производительных сил общества, всегда происходящее в исторически определенной общественной форме. Функционирование производительных сил есть содержание общественного производства, система социально-экономических отношений представляет собой форму, в которую облечено это содержание. Таким образом, содержание определяет форму [Ю.И. Семенов, 2007], система производственных отношений является базисом любого конкретного отдельного общества, а общественно-экономические формации представляют собой такие типы общества, которые являются одновременно и стадиями исторического развития.

С открытием социальной материи материализм был распространен и на явления общественной жизни, стал философским учением, в равной степени относящимся и к природе и к обществу: только тогда, когда было создано материалистическое понимание истории, материализм стал диалектическим, но никак не раньше [Ю.И. Семенов, 2003].

Общества, имеющие своим фундаментом одну и ту же систему производственных отношений, основанные на одном способе производства, относятся к одному типу, общества, основанные на разных способах производства, относятся к разным типам. Понятие об основных способах производства как о типах производства и стадиях его развития и понятие об общественно-экономических формациях как об основных типах общества и стадиях всемирно-исторического развития формируют ядро экономической науки. Суждения же о том, сколько существует способов производства, сколько из них являются основными, и о том, сколько существует общественно-эконо-

мических формаций, в каком порядке и как они сменяют друг друга, относятся к периферии [П.В. Попов и С.В. Сычев, 1996].

Отсюда становится ясным, что любая экономическая форма выступает в двух видах: 1) конкретном типе общества и 2) обществе, обуславливающим конкретный тип. Исходя из этого понятие конкретной экономической формы можно конкретизировать в два ряда: один ряд – отдельное конкретное общество, как общество определенного типа, другой – экономическая система, как определенный тип социально-экономических отношений, связанных между собой историей эволюции [Ю.И. Семенов, 1997]. Тогда понятие экономической формы вообще отражает то общее, что присуще всем конкретным общественно-экономическим формациям независимо от их специфических особенностей, поскольку все они представляют собой типы, выделенные по признаку социально-экономической структуры.

Смена экономической формы – вопрос особый, он прямо связан с трансформацией общественно-экономических систем. Подтверждением этому являются известные факты. Так, смена феодализма капитализмом в Западной Европе происходила преимущественно как качественное преобразование существовавших экономических форм. Качественно изменяясь, превращаясь из феодальных в капиталистические, социально-экономические системы, в то же время, сохранялись в качестве особых единиц исторического развития. Между тем, мировая история изобилует примерами возникновения, развития и гибели огромного множества социально-экономических систем без изменения их типа. Такие системы возникали как социально-экономические системы одного определенного типа и исчезали, не претерпев в этом отношении никаких изменений: азиатские появились как азиатские и исчезли как азиатские, античные – появились как античные и погибли как античные.

Приведенные примеры объективно показывают, что смена общественных формаций всегда происходит внутри общества: «Каждая такая система производственных отношений является, по теории Маркса, особым социальным организмом, имеющим особые законы своего зарождения, функционирования и перехода в высшую форму, превращения в другой социальный организм» [К. Маркс и Ф. Энгельс, Т. 4, с. 132]. Следовательно, каждое конкретное общество нового типа возникает в результате преобразования общества предшествовавшего формационного типа. Иначе говоря, сущность проявляется в форме. Поэтому, характер способа производства, его сущность проявляется в форме: товарной или бестоварной. Товарная форма представлена капиталистическими производственными отношениями, напротив, бестоварная форма производства – социалистическими. Одна форма полностью исключает другую, так как в этом проявляется действие одного из законов диалектики: «отрицание отрицания». Форма обмена продуктов соответствует форме производства. Изменив эту последнюю получим из-

менение формы обмена [К. Маркс и Ф. Энгельс, Т.23]. Форма производства зависит от формы владения средствами производства. Товарная форма продукта труда, или форма стоимости товара, есть форма экономической клетки буржуазного общества [П.В. Попов и С.В. Сычев, 1996].

Таким образом, центральная идея самоподобия экономических систем, выраженная в концепции экономической формы, состоит в том, что в основе законов развития общественно-экономических формаций находятся материальные условия жизни людей, или точнее – отношения людей в общественном производстве. Эти отношения, в свою очередь, являются основой формирования системы общественных отношений, мировоззрения и общественного сознания. Этот подход в исследовании общественных процессов основывается на признании, что производственные отношения являются первичными в общественном развитии. При этом особенностью содержания производственных отношений является то, что они складываются, не проходя через сознание людей: «обмениваясь продуктами, люди вступают в производственные отношения, даже не осознавая, что тут имеется общественное производственное отношение» [В.И. Ленин, Т. 1, с. 134].

Итак, вступая в производственные отношения, люди не осознают, что на самом деле подчиняются принципам общественных производственных отношений, которые, в свою очередь, меняются по мере перехода от одной экономической формы к другой, то есть принцип производственных отношений является определяющим признаком способа общественного производства. Следовательно, он же и есть сердцевина любой экономической системы. Он, модифицируясь, составляет основу любой экономической системы. Тогда содержание самоподобия экономических систем определяется производственным отношением.

Поскольку производственное отношение пришло из прошлого, то влияние прошлых событий на будущее делает их пригодными для описания многих экономических процессов, в которых достижения прошлых поколений становятся фундаментом будущего. Современное состояние знания позволяет утверждать, что ареной их действия служит непрерывно изменяющийся процесс воспроизводства. Предполагая свободу экономической деятельности, он служит генератором новых инноваций, равно как и источником периодических потрясений. Результатом этих действий является изменение структуры системы, появление новых и исчезновение некоторых прежних возможностей, разрушение ранее существовавших условий, строительство новых. Как следствие возникает спонтанный порядок, требующий от человека управления рисками и по возможности, предвидения катастрофических событий. На современном этапе хозяйственной эволюции очевидна проблема возможности управления знаниями.

Выдвинутая гипотеза (о приблизительной фрактальности экономики) позволяет глубже понять природу экономических изменений, их связь с со-

циумом и политикой. Говоря о неоднородности невозможно обойти стороной факт ее устойчивости, который неоднократно подтверждался, как и то, что эта неоднородность является очень устойчивой. Например, в начале XX в. совокупный общественный продукт на душу населения в России составлял примерно 25 % от уровня США, в начале XXI века он составлял примерно такую же величину, несмотря на огромные изменения, какие произошли за это время в США и в России [М.В. Слипенчук, 2009].

Относительно того, что на том или ином срезе экономики возникает различие в самоподобии, можно сказать, что оно со временем устраняется. Ориентиром является основное производственное отношение, которое «подтягивает» структуру всех остальных уровней к собственному состоянию. В качестве примера приведем факт трансформационной модернизации индустриальной экономической системы – сохранив черты предыдущего уровня возникающая «экономика знания» постепенно превращается в информационную и глобальную. При этом не обходится без потрясений и катастроф. Например, постсоветское пространство в большей мере является жертвой неспособности Советского Союза перейти к информационной парадигме. События, происходящие сегодня в отношениях между Россией и западными странами, иллюстрируют жизнеспособность авторской гипотезы, поскольку в период начала реформ структура российской экономики, не соответствовавшая требованиям глобального уровня, эволюционирующего в сторону информационной экономики, переживала болезненный акт «втягивания» в качестве придатка в экономический строй этих стран. Помимо этой внешней структурной причины развала советской экономики существовали и сугубо внутренние. Построенная на развалинах советской экономики хозяйственная система России сейчас пытается выйти из-под «патронажа» доминирующего способа производства и может либо сохраниться в качестве придатка развитых стран, либо стать развитой в экономическом смысле этого слова.

Итак, на разных уровнях, соответствующих разным масштабам, экономика сохраняет сходную структуру, что означает возможность описания субъектно-объектной структуры экономики в рамках единой теории. Здесь можно описать также кризисные явления, происходящие на различных структурных уровнях: национальные экономики и бизнес-структуры (от транснациональных до квазикорпоративных), которые до сих пор требовали разного инструментария в их анализе, становятся транспарентными в качестве специфических экономических объектов.

Если рассматривать хозяйственную систему сквозь призму фрактала, то, помимо самоподобия, остаются нераскрытыми многие другие свойства. В их числе: малые масштабы причинно-следственных связей, явлений и процессов, позволяющие обнаруживать диалектическое единство событий (а не одну какую-нибудь точку, как часто делают экономисты-аналитики, скажем

при оценке биржевых торгов); возможность осуществить описание объектов, имеющих нерегулярное строение и не поддающихся классическому анализу; большая вероятность обнаружения вблизи каждой детали строения системы бесконечного числа других подобных деталей.

Во всем этом многообразии обнаруживается строгая субординированность экономических форм, встречающихся в структуре среды в разных ее местах и имеющих разные размеры.

Общий вывод, вытекающий из проведенного анализа, заключается даже не в том, что свойствасамоподобия позволяют по части объекта (обладающего некоторыми, но не всеми, свойствами целого) создать впечатление о целом. Простейшим примером самоподобия здесь может быть приведеннопространственное самоподобие, при котором повторяются все свойства пространственно–временного континуума. Данный факт, сам по себе, готов создавать предпосылки для далеко идущих выводов. На самом деле, современный этап исторического развития общества позволяет судить о сближении форм способов производства различных экономических систем. Определяющей особенностью общественного развития последнего времени выступает тенденция к сближению, сглаживанию экономических различий между ними, постепенному синтезу в более совершенное общество. Мир идет постепенно к новым уровням общественной организации на принципах уважения свободы человека и его прав. Ключ к возможности такой организации содержит гипотеза самоподобия экономических систем. Она дает возможность осознать причины кризиса погибших государств и объяснить важнейшие проблемы современности, предвидеть новые серьезные проблемы у отдельных из крупнейших современных государств и предложить рациональные пути их разрешения в интересах планетной стабильности, искоренения первопричин вражды между народами и новых революций.

3.2. Современное рыночное хозяйство: самоорганизация и урбанизация

Современный капитализм во многом отличается от того, каким он был в начале, середине и даже конце XX в. В конце 1990–х гг. в его развитии, и прежде всего в государственно–монополистической системе производственных отношений, произошли важные сдвиги, которые состоят в растущей монополизации и интернационализации капиталистической экономики, что связано с усилением воздействия на хозяйственную жизнь общества научно–технического прогресса. Однако это не снимает глубоких противоречий между современными производительными силами и производственными отношениями. Глубокий кризис переживает система государственно–монополистического регулирования, растет неустойчивость экономики, обостряются внутренние и международные конфликты и противоречия.

С научно–техническим прогрессом связан глубокий переворот в производительных силах. Неизбежным его следствием является растущее обобществление производства не только в национальном, но и международном масштабах, углубление разделения труда, выходящего за национальные рамки. Идет процесс дальнейшего усиления взаимозависимости экономик развитых стран мира.

Обобществление производства усиливает монополизацию отраслей экономики и мирового хозяйства в целом, сопровождается переплетением интересов капитала различных стран. Основной формой международных монополий стали транснациональные корпорации. Эти гигантские компании, однациональные по составу акционерного капитала и контролю, но международные по сфере деятельности, имея десятки и сотни филиалов и дочерних компаний, словно щупальцами охватили весь мир. Одновременно интернационализируется деятельность финансового капитала, однако, несмотря на растущую концентрацию производства в руках транснациональных гигантов, присвоение результатов обобщественного производства остается частным. Этот факт обостряет конфликт между гигантски выросшими производительными силами и частнособственническим характером общественных отношений.

С начала 1990–х гг. переживает кризис система государственно–монополистического регулирования. Весь арсенал ее средств не в состоянии предотвратить рост неустойчивости экономики, инфляцию и безработицу. Это привело к отказу от кейнсианских методов регулирования, которые ориентировались на более активное вмешательство государства в экономические процессы. В то же время, противопоставлявшиеся им доктрины неоконсервативной школы, выступающей за ограничение этого вмешательства, потерпели фиаско в результате экономического кризиса 2008–2009 гг.

Интернационализация хозяйственной жизни сделала неизбежным выход государственно–монополистического капитализма на международную арену. Интеграционные процессы, попытки ведущих стран согласовать свою экономическую политику, появление новых международных организаций – все это различные проявления указанной тенденции. Однако это не привело к созданию международной системы регулирования, способной реально воздействовать на процессы воспроизводства. Напротив, усилилось действие рыночных стихийных, оказались ослабленными ранее сложившиеся национальные системы государственного регулирования. В результате возросла неустойчивость экономики, участились и углубились обострения основного противоречия капитализма.

Во–первых, обостряются противоречия между трудом и капиталом. В докризисный период, в условиях благоприятной экономической конъюнктуры положение наемного труда несколько улучшилось: возросла заработная плата, улучшилось социальное обеспечение, в определенной степени качест–

во жизни. Однако после 2008 г. ситуация резко изменилась. Резко возросла безработица, снизились реальные доходы населения, урезались государственные расходы на социальное обеспечение, здравоохранение и образование, ухудшилось положение крестьянства и фермерства.

Во-вторых, рост интернационализации производства, возросший уровень концентрации и централизации капитала, связанный с повышением роли транснациональных корпораций, не только не ослабили, но и усилили межгосударственные противоречия в мировой экономике. Между современными международными монополиями идет ожесточенная борьба за рынки сбыта, сферы приложения капитала, обладание новейшими технологиями. Хотя в этой борьбе на стороне национальных ТНК выступает государство, в мировом хозяйстве возник новый узел противоречий между ТНК и национально-государственной формой политической организации общества. Усиливается соперничество трех основных центров современного мира: США, Западной Европы и Японии. Последняя, правда, несколько замедлила темпы экономической экспансии после природной катастрофы 2011 г. Тот факт, что японское и западноевропейское производство по ряду товарных групп приблизилось к уровню США и, даже по некоторым товарам, превзошло его, существенно усиливает их конкурентоспособность и одновременно делает борьбу между ними еще более упорной. США прилагают усилия, чтобы сохранить за собой позиции лидера в экономической и научно-технической области.

В-третьих, большой остроты достиг комплекс противоречий между развитыми и развивающимися странами. Политические формы современного неокOLONIALИЗМА сочетаются с новыми формами экономического проникновения. В качестве рычага давления на развивающиеся страны широко используется экономическая и техническая помощь, а также их гигантская внешняя задолженность. Растут вложения транснационального капитала в экономику развивающихся стран. Лидерам капиталистического мира удалось создать систему эксплуатации развивающихся стран, привязать к себе их экономику.

Экспансия транснациональных монополий встречает сопротивление. Требования о коренном изменении положения этих стран в мировом хозяйстве отражены в программе установления «нового международного экономического порядка».

Таким образом, проблема государства и экономики остается как никогда актуальной и современной для текущего исторического периода развития капиталистического способа производства. Она является одной из центральных в жизни современного общества. В конце 2000-х гг. в государственно-монополистическом капитализме появились новые важные явления, которые продолжают развиваться. Это во многом определяет основные черты капитализма начала нового тысячелетия.

Увеличение хозяйственных функций государства получило в западной экономической науке название «смешанная экономика». Имеется в виду, что в современной капиталистической экономике смешаны частные и государственные элементы. Наиболее осязаемо сочетание частнокапиталистических и государственных элементов проявляется в области собственности. В эпоху домонополистического капитализма государство тоже было собственником определенных элементов национального богатства. Но в XX в. в этой области происходит решительный сдвиг: роль государственного сектора практически во всех странах резко возрастает, меняется структура государственного сектора, в нем увеличивается роль сферы производства благ.

Расширение государственного сектора в экономике при сохранении власти капитала не меняет природу собственности. Тем не менее, масштабы и формы развития государственного сектора в сфере образования, здравоохранения, других отраслей социальной инфраструктуры могут в известных пределах функционировать в интересах населения. На государственных предприятиях условия труда нередко лучше, чем на частных, наконец, функционирование госсектора может служить длительно действующим фактором дискредитации и подрыва позиций частных собственников средств производства. Вокруг проблемы формирования государственного сектора и его функционирования ведется острая политическая борьба.

Характерно, что в США, где монополистический капитал традиционно силен, а в рабочем движении преобладает реформизм, государственный сектор в экономике наименее значителен. По оценкам конца 1990-х, начала 2000-х гг. доля государственного сектора в материальном национальном богатстве страны составляла около 30 %. Однако не менее 40 % государственного сектора – это разного рода военные сооружения, снаряжение и имущество. Конечно, лишь в сугубо статистическом смысле можно, скажем, пусковую установку ракеты с ядерной боеголовкой считать элементом национального богатства. Другой важнейший компонент государственного сектора составляет инфраструктура – производственная и социальная. Эти объекты находятся главным образом в собственности не федерального правительства, а штатов и местных органов власти. В обрабатывающей промышленности государству принадлежит не более 1 % производственных мощностей, да и те нередко сданы в аренду частным корпорациям [UNSD, 2012].

Во многих европейских странах положение иное. В Великобритании государственный сектор оценивается в 40–45 % национального богатства, причем государству принадлежат полностью железные дороги, электростанции, значительная часть предприятий черной металлургии и ряда других отраслей. Во Франции государственная собственность превышает 45 % национального богатства. В частности, государство полностью владеет желез-

ными дорогами, авиалиниями, угольными шахтами, предприятиями ведущих отраслей обрабатывающей промышленности (черная и цветная металлургия, химия, электроника), почти полностью – предприятиями в сфере производства и снабжения электроэнергией, газом и водой, примерно одной третью нефтеперерабатывающей и автомобильной промышленности. В государственный сектор входят также крупные банки и страховые компании. В Италии, где государственный сектор сложился еще до второй мировой войны и развивался после нее, значительна доля государства в энергетике, металлургии, машиностроении и некоторых других ключевых отраслях. Существенную роль государственный сектор играет в Австрии, Германии, Скандинавских странах.

Во многих странах существуют предприятия, находящиеся буквально в смешанной собственности: одна часть акций принадлежит государству, а другая – частному сектору. Такие предприятия образуют как в тех случаях, когда государство приобретает акции частных компаний, так и, напротив, при распродаже принадлежащих государству акций. Система управления и хозяйственная деятельность смешанных и даже чисто государственных предприятий близка, а иногда просто неотличима от аналогичных характеристик крупных частных корпораций. Нередко государственные предприятия используются для обеспечения частного сектора дешевой электроэнергией, транспортными услугами и т.п., их убытки покрываются из бюджета.

Государственная собственность является лишь одним из элементов смешанной экономики. Сращивание государства с монополиями имеет многообразные формы. Частные военно-промышленные корпорации работают в основном по государственным заказам. В обмен на высокие прибыли и дивиденды они фактически передают некоторые права управления органам правительства. В таких корпорациях вывеска частного предприятия есть лишь прикрытие для обильного и бесконтрольного доступа к государственной кормушке [Дж. Гэлбрейт, 2009].

Отчасти под воздействием роста военных заказов, отчасти в связи с финансированием инфраструктуры доля государственного потребления возросла в среднем по 7 главным капиталистическим странам (G7) с 18 % в 1985 г. до 27 % в 2012 г.

Во всех развитых капиталистических странах государство взяло на себя львиную долю финансирования и организации научных исследований. Около половины расходов всех стран ОЭСР на науку приходится на США. В свою очередь, доля федерального бюджета в финансировании этих расходов составляет свыше 47 %. Таким образом, правительство США финансирует около четверти совокупных расходов развитых стран мира на научные исследования и разработки. Милитаризация этой сферы в США чрезвычайно велика. В 2012 г. 67 % расходов федерального правительства на научные исследования проходило по военным статьям, а вместе с затратами на кос-

мические исследования, где военная компонента фактически преобладает – около 80 %. В то же время собственно государственные научно-исследовательские учреждения осуществляют лишь менее 12 % всех работ в этой области, тогда как частная промышленность – 75 %. Чрезвычайно велика концентрация научно-исследовательских работ в лабораториях крупнейших корпораций, для которых они являются важнейшим источником прибыли и влияния.

Но американские корпорации с завистью смотрят на своих собратьев из Западной Европы и Японии, где государство еще более активно поддерживает научные исследования, особенно в новейших прогрессивных отраслях. В Японии промышленность информационного сектора помимо налоговых льгот ежегодно получает государственные субсидии до 2 млрд. долл., во Франции государство подбрасывает фирмам около 500 млн. долл., Великобритании – 650 млн. долл., Германии – 800 млн. долл. [Statistical Abstract, 2013]. При этом нужно учитывать, что Япония и Западная Европа в большей мере, нежели США зависят от вывоза своих товаров на внешние рынки. В этих странах деятельность государства в значительной мере ориентирована на содействие внешней экспансии монополий.

Сложные формы переплетения интересов государства и монополий возникают в условиях, когда те или иные отрасли и частные компании оказываются в тяжелом финансовом положении, перед лицом банкротства. В 2009 г. правительства некоторых государств вынуждены были взять в свои руки предприятия, особенно тяжело пострадавшие от мирового экономического кризиса. Опыт показывает, что государство, игнорируя, как правило, факты банкротства мелких и средних фирм, стремится не допускать краха компаний монополистического типа. Для действий государства по спасению подобных фирм основным мотивом является социальная опасность выбрасывания на улицу тысяч рабочих и служащих. Если крупные фирмы оказываются на грани банкротства, государство приходит на помощь, предоставляя экстренные крупные ссуды или выступая гарантом ссуд частных банков, в других случаях оно организует или оно крайней мере активно участвует в реорганизации и санации попавших в беду компаний. Для примера сошлемся на расходы российского бюджета: предоставление субординированного кредита Сбербанку – 500 млрд. руб., размещение депозита во Внешэкономбанке для выдачи кредитов организациям – 50 млрд. долл., выдача субординированных кредитов из Фонда национального благосостояния – 625 млрд. руб. Правительство США выделило 250 млрд. долл. на стабилизацию финансовой системы, 125 млрд. долл. на покупку долей в девяти крупнейших американских банках. Одновременно до 750 млрд. долл. были увеличены ресурсы МВФ [Global Wage Report, 2013].

Подобные примеры отражают новую стадию развития взаимоотношений монополий и государства. Происходит фундаментальный сдвиг, по су-

ществу равнозначный второй управленческой революции, причем этот сдвиг направлен на сохранение капиталистической системы. Переплетение монополий с государством является сейчас важнейшим средством приспособления капитализма к новым условиям мирового развития, способом его выживания. Но диалектика развития такова, что одновременно эти сдвиги объективно ведут к увеличению обобществления производства, углубляя конфликт между производительными силами и производственными отношениями, что неумолимо ставит перед обществом вопрос о его социально-экономическом преобразовании.

Расходы государства не могут расти неограниченно – для них имеются реальные, хотя и гибкие, пределы экономического и социально-политического характера. Но увеличение доли национального дохода и продукта, изымаемого государством из хозяйства, является новейшей тенденцией последних десятилетий и представляет собой фундаментальное выражение развития государственно-монополистического капитализма.

Большой рост бюджетных расходов экономически развитых стран связан с расширением социальных функций государства. В общей сумме доходов населения определенное место занимают различные виды доходов, которые представляют собой результаты бюджетного перераспределения. Это прежде всего, трансферты: различные формы социального обеспечения, включая пенсии, пособия по бедности, стипендии, кроме того сюда относятся частично оплачиваемые государством услуги в виде медицинской помощи, дошкольного воспитания и прочие.

Перераспределение доходов через бюджет, даже если оно в известной степени осуществляется в пользу бедной и беднейшей части населения, не меняет классовой природы капиталистического государства. Тезис и государстве благосостояния носит апологетический характер и отражает стремление изобразить частичные уступки населению как превращение капитализма в какой-то новый строй, в котором исчезают отрицательные черты буржуазного общества.

Денежные средства, которые расходуются на социальные цели, государство черпает посредством налогов. Считается, что берут у богатых и состоятельных, а дают бедным и неимущим. Однако на деле это далеко не так. Подавляющую часть взносов по социальному страхованию платит само население. Изменения в налоговых системах в значительной мере сводятся к тому, что база обложения расширяется за счет семей и лиц с невысокими и низкими доходами.

В налогах воплощено экономически выраженное существование государства. В современную эпоху, с увеличением экономических функций государства, закономерно растет и значение налогов. Налоги стали кошмаром современного человека. Налоговое законодательство запутано так, что простой человек в нем совершенно не в состоянии разобраться. Зато

крупные фирмы и состоятельные клиенты, пользуясь услугами юристов, нередко весьма успешно используют многочисленные лазейки в законах и практике, чтобы уклониться от налогов.

Одним из принципов государства благосостояния является прогрессивность налогов, однако многочисленные факты показывают, что на деле степень прогрессивности налогов гораздо меньше официальной, а при определенных условиях переходит в собственную противоположность: богатые отдают меньшую долю дохода, чем бедняки и средние слои. Нынешняя система формировалась в условиях политического процесса, дающего состоятельным группам населения явные преимущества, и потому далека от подлинно прогрессивной. В России прогрессивное налогообложение дохода, вообще отменено и заменено пропорциональным.

По широко распространенному среди экономистов и политиков мнению, налогообложение в его нынешнем виде близко к пределу, за которым налоги грозят подорвать экономическую эффективность, стимулы к труду и предпринимательству, склонность к сбережению. В социальном плане главный объект беспокойства – предприятия с падающей нормой прибыли и ослабленной финансовой базой, слои населения, чьи сбережения играют существенную роль в общенациональном фонде накопления. Однако, реальные возможности современного государства по маневрированию налогами жестко ограничены необходимостью обеспечивать нормальные, неинфляционные доходы для покрытия бюджетных расходов. В 1980–х гг. развитые капиталистические страны более или менее успешно справлялись с этой задачей и бюджетные дефициты не играли серьезной экономической роли. Но уже в 1990–х гг. положение изменилось, а после 2008 г. даже ухудшилось. В условиях спада производства налоговые поступления сократились, а расходы продолжали расти и к началу 2013 г. достигли своего максимума. Конгрессу США пришлось даже принимать специальное решение о пролонгации государственного долга.

Бюджетные дефициты вызывают рост государственных долгов, компрометируя политику неконсервативного толка и ставя жесткие пределы дистриктивному курсу. В этих условиях возникает кризис государственного регулирования экономики. Непосредственными объектами регулирования являются денежная масса и ставки ссудного процента, а через них оказывается воздействие на экономику в целом. Однако в условиях неэффективности бюджетной политики эта функция кредитно–денежной политики оказывается под вопросом.

При проведении политики доходов государство стремится выступать посредником между капиталом и трудом, между крупными компаниями и профсоюзами. Главная ее цель – ввести экономическую борьбу в легальные, упорядоченные рамки, исключить острые и опасные формы борьбы. Политика доходов выдается за спасительный для всего общества курс борьбы с

инфляцией. При этом правительства всячески стараются связать профсоюзы участием в ее осуществлении и во многих случаях добиваются этого. Как важное средство замедления роста заработной платы, эта политика остается необходимым элементом государственного регулирования современного периода развития.

На пути к постиндустриализации. Становление новой постиндустриальной стадии развития человеческой цивилизации способствует формированию особого типа развития экономики – экономики основанной на новой технологической базе, новом цикле научно-технического прогресса. Это, в свою очередь, предполагает широкое развитие изобретательства, появление пионерских и крупных изобретений, формирование новшеств, их распространение. Инновационный тип экономического роста преимущественно интенсивен, но эта интенсивность совершенно иного порядка, носит комплексный характер, максимально результативна. В качестве факторов инновационного типа развития выступают различные ресурсы с совокупностью новых свойств. Среди них новая техника, технология, организация и мотивация труда, квалификация рабочей силы, менеджмент инноваций, интеллектуальный потенциал. Особую роль в использовании, согласовании и развитии факторов инновационного роста выполняет человеческий капитал. Эту функциональную особенность человеческого капитала отмечали многие исследователи, изучая его природу и связывая его деятельность с внедрением новшеств и осуществлением новых комбинаций ресурсов.

Сама концепция человеческого капитала была обоснована сравнительно недавно – в 1960-х гг. прошлого столетия [G.S. Becker, 1964]. Согласно ей под человеческим капиталом понимается имеющийся у каждого человека запас знаний, навыков и мотиваций. Вложения в человеческий капитал существенно повышают его ценность. Являются важнейшим фактором преобразования экономики, модернизации экономических институтов. Появление этой концепции перевернуло представление об экономическом развитии. Последнее представлялось уже не просто как повышение темпов роста экономики, а как гуманизация всего общественного производства, в рамках которого существенное внимание отведено ликвидации бедности, повышению уровня благосостояния, продолжительности жизни и т.д.

Население России самое большое в Европе, однако, его численность непрерывно сокращается: 1992 г. – 148,3 млн. чел., 2002 г. – 145,2 млн. чел., 2004 г. – 144 млн. чел., 2013 г. – 142 млн. чел. Продолжительность жизни российских мужчин составляет 66 лет, что на 15–19 лет меньше, нежели в развитых странах. 74 года живут наши женщины, но их жизнь на 8–14 лет короче, чем в западных государствах. Ничего обнадеживающего не приносят и прогнозы. Все они указывают на то, что население России будет продолжать сокращаться. В частности, по прогнозу ООН к 2050 г. численность

населения страны сократится по сравнению с 2000 г. примерно на 30% и составит 101,5 млн. чел.

Общий социально-экономический фон не располагает к положительным выводам. Статистика до сих пор опирается на объемные показатели прошлого столетия: количество добытых нефти, угля, газа, заготовлено леса, выплавлено стали. То есть, в основном, акцент сосредоточен на количественных показателях экстенсивного порядка. Эти показатели теряют свою актуальность и вряд ли применимы сегодня. Постиндустриальное общество измеряет успехи социально-экономического развития не километрами, тоннами, кубометрами, а состоянием здравоохранения, культуры, продолжительностью жизни, доходами на душу населения. Все эти показатели составляют индекс человеческого развития. По этому критерию Россия с 63-го места в 2003 г. переместилась на 57-е место из 177 наблюдаемых экспертами ООН стран.

Надо сказать, что и этих показателей недостаточно для сбора полной информации о состоянии дел в экономике. Более информативны показатели состояния в стране социального капитала, в котором учитываются социально-политическая стабильность, законность и порядок, защищенность от коррупции, дифференциация доходов, взаимное доверие. Подсчитать этот показатель достаточно трудно. Но необходимо. Совершенно очевидно, что многие его составляющие в России в плачевном состоянии. Вот характерные основные тенденции по отношению к социальному капиталу: постоянная утечка мозгов, бегство капитала, гигантская пропасть между всеми децильными группами, высочайший уровень коррупции, неверие в возможности государственной власти, практически полное обнищание народа, экспортоориентированное производство. Разве можно в этих условиях говорить об экономике знаний, инвестициях в современные технологии, социальной стабильности, эффективности использования богатейших ресурсов?

Как следует из доклада о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2013 г. лишь треть образованных научились зарабатывать и, наоборот, только треть, умеющих зарабатывать достаточно образованы. Такое общество далеко стоит от идеалов стабильного и экономически эффективного социума, основанного на знаниях, где наличие высшего образования служит достаточно прочной гарантией занятости и относительно высоких доходов.

В условиях утверждения глобально-информационного уклада все более жесткими становятся требования к качеству рабочей силы. В современной мирохозяйственной конъюнктуре основным источником национального богатства становится интеллектуальный капитал. Американские экономисты рассчитали, что каждый их гражданин представляет собой вклад в национальное богатство США в среднем на сумму 250 тыс. долл. Подсчитанный таким образом человеческий капитал составляет 76% национального бо-

гатства США. Это в три раза больше, чем природные ресурсы страны, ее дороги, здания, станки, автомобили, акции, банковские вклады и все другие материальные проявления богатства страны вместе взятые. Близкие показатели от 75 до 80 % национального богатства имеют и другие развитые страны. Применительно к 192 странам на долю накопленного материально-вещественного капитала приходится в среднем 16% общего богатства, на долю природного капитала – 20, а капитала человеческого – 64%. Для России эта пропорция выглядит как 14, 72 и 14% [ИСЭПН РАН], что соответствует уровню развивающихся стран мира. Получается, что российский гражданин в среднем меньше зарабатывает, больше болеет и раньше умирает, чем европеец или, скажем, американец.

Интенсивно развивающаяся в последнее время концепция человеческого капитала, постепенно начинает трансформироваться в парадигму расширения человеческих возможностей, замещающих материальное и экономическое благосостояние. Из этого следует, что цель развития заключается не столько в расширении производства материальных благ, сколько в предоставлении человеку возможностей выбора, реализуемой в здоровом образе жизни, ее долголетию, свободном развитии интеллектуальных и творческих способностей. Таким образом, конечной целью развития является не уровень дохода, а расширяющийся человеческий выбор в области здравоохранения, образования, экономической и общественной деятельности. Стало быть, роль населения проявляется в качестве носителя интеллектуального потенциала общества. Она возрастает по мере продвижения к постиндустриальному обществу, в котором именно интеллект нации становится реальным двигателем и определяющим фактором прогресса.

В области формирования человеческого капитала в современной России накопилось множество проблем. Причем ключевую роль здесь играют западные концепции «экономики дешевого работника» и «экономически эффективного населения». Эти идеи усиленно реализуются на практике. В них не было бы ничего плохого, если бы не критерии «оптимизации», ориентирующие численность занятых в 50 млн. чел. Сферой их деятельности являются нефтегазодобывающие отрасли, лесохозяйственный комплекс и энергетика, равно как обслуживающая их инфраструктура. Судьба остального населения, рассматривается как дополнительная чистая нагрузка на экономику и никого не волнует. Если придерживаться указанной парадигмы, ясно какая судьба уготовлена России.

К слову сказать, частично эта тенденция уже отмечена. Проведенный недавно ИСЭПН РАН анализ качества российской рабочей силы отметил явно выраженную тенденцию к ее деградации. В основном она проявляется в ухудшении здоровья российских граждан, причем налицо опережающие темпы снижения потенциала здоровья детей, снижается интеллектуальный потенциал населения, уровень его образованности, квалификацион-

но-профессиональной подготовки, напротив усиливается кризис социальных ценностей и нравов, начинает доминировать индивидуалистический прагматизм.

Инновационная политика присутствует не более чем на каждом пятом предприятии: Инновации в совершенствование продукта, как правило, носят вынужденный характер и заранее не планируются. Инновации в создание нового продукта слишком часто бывают случайными. Политика инноваций направленная на расширение модельного ряда, создание нового поколения продукта встречается наиболее редко. Это объясняется тем, что компании, думающие о развитии бизнеса, слишком часто увлекаются диверсификацией; предприятия, озабоченные проблемами выживания, занимаются поддержанием существующих разработок.

Важнейшим показателем, характеризующим инновационную активность предприятия, является доля средств от оборота направляемая на финансирование НИОКР. Передовые мировые компании тратят на НИОКР 7–12 % от своей выручки. Для крупнейших мировых корпораций это составляет несколько миллиардов долларов в год. В российских предприятиях этот показатель, как правило, составляет 0,5–3% от выручки. Подобное положение дел объясняется не только сложностями с привлечением финансирования и недостатком собственных средств, а в первую очередь тем, что российские компании еще не конца осознали принципиальную важность инноваций как залога существования компании в будущем.

В плане разработки инновационных идей российские компании в целом идут в русле мировых тенденций: снижается доля научно-исследовательских институтов; усиливается влияние в науке учебных заведений; российские предприятия стали приобретать больше лицензий; многим предприятиям удалось кардинально сократить сроки разработок

В этих условиях главенствующей задачей становится формирование социального капитала. Она должна быть сосредоточена на борьбе с бедностью и повышении качества жизни. Страна должна иметь четкие программы улучшения демографической ситуации, повышения престижа профессий социальной сферы, борьбы с терроризмом, коррупцией, совершенствования распределения доходов, улучшения деятельности властных структур.

В текущей перспективе России крайне необходимо добиться существенного приумножения социального капитала, создания условий для реализации человеком своих творческих способностей, полного использования интеллектуального потенциала.

Прежде всего, необходимо создать инновационную инфраструктуру, интегрирующую ресурсы субъектов науки, промышленности, среднего и малого бизнеса. Важно также обеспечить нормативно-правовую, организационную, научно-техническую, консалтинговую и финансовую поддержку инновационной деятельности. Особое внимание следует уделить развитию

инновационного бизнеса и созданию малых предприятий в научно-технической сфере, сформировать систему информационного и патентно-правового обеспечения инновационной деятельности.

В дорыночной экономике инновационная система страны полностью финансировалась государством. Сегодня значительная часть поддержки инновационных подсистем управляется бизнесом. Это обстоятельство усложняет формирование национальной инновационной системы и предъявляет новые требования к соответствующему законодательству, призванному создать такие условия, чтобы производство стало чувствительным к достижениям науки, к новым идеям и получило возможность выпускать конкурентоспособную продукцию. Однако бизнес не в состоянии в полном масштабе стимулировать инновационную деятельность. Это касается как фундаментальных, так и прикладных исследований. К тому же российский бизнес не обеспечивает прозрачности самих исследований и их результатов.

Следует учитывать тот факт, что наиболее эффективно инновационная деятельность формируется в классах предприятий большой размерности с численностью рабочей силы превышающей 1000 чел. [О.В. Смелова, 2012] В этих организационно-экономических структурах затраты на технологические инновации составляют около 80 %, а их удельный вес среди предприятий, производящих инновационную продукцию достигает 90 %. К сожалению эти предприятия инновационно пассивны. По ряду показателей инновационной деятельности они имеют даже отрицательную динамику. Наоборот, опыт российского хозяйствования, показывает, что наиболее активны в инновационном плане малые и средние предприятия. Здесь относительная доля производства инновационной продукции почти в два раза больше, нежели в среднем по стране. Сама продукция более наукоемка, а ее жизненный цикл короче. Однако их доля в выпуске инновационной продукции чрезвычайно мала. Объясняется это незначительным количеством малых предприятий в структуре российской экономике. Это обстоятельство ведет к угасанию темпов общероссийской инновационной деятельности.

Преодоление указанной тенденции видится в наращивании производства и передачи знаний. Потенциал России здесь достаточно велик. Россия, по данным журнала *Fortune*, по индексу инноваций занимает 34-е место в мире. В последние годы наметился повышенный интерес мирового научного сообщества к результатам российских исследований. Причем их экспорт на несколько порядков превышает импорт.

Многие иностранные компании делают упор на российских инженеров, которые работают либо в их представительствах в Москве, либо в штаб-квартирах. Например, южно-корейская фирма *Samsung Electronics* обогнала своих японских и американских конкурентов и заняла крупную долю международного рынка электроники и мобильных телефонов. В 2013 г. ее доход составил 9,1 млрд. долл. при валовой выручке 43 млрд. Исследова-

тельский центр этой фирмы, расположенный в г. Москве открыт в 1993 г., он объединяет 80 инженеров и ученых, которые в одном лишь 2013 г. сыграли важную роль в получении 59 международных патентов. Среди российских достижений, например, технология частотной фильтрация, благодаря которой были уменьшены помехи в мобильных телефонах *Samsung*, применяемая сейчас повсеместно. Аналогичной практике придерживаются *LG Electronics*, *Daewoo Electronics* и др. По их мнению, в России существует огромный потенциал научного и инженерного таланта, который может быть востребован. Усилиями российских специалистов решена проблема разработки высокоэффективных труб охлаждения – важнейшего компонента кондиционеров *LG*, изобретена долговечная записывающая головка с угольным покрытием, благодаря которой в 2013 г. фирма *Daewoo* продала 4,2 миллиона видеомагнитофонов, разработаны процессоры по обработке изображения, которые применяются в цифровых телевизорах *Samsung*. Найм на работу российских специалистов имеет то преимущество, что они предлагают отличное качество гораздо дешевле, чем их западные коллеги.

Однако на фоне высокого качества научной продукции масштабы научно-исследовательской и прикладной деятельности оставляют желать лучшего. Продолжает сокращаться число научных публикаций в ведущих научных изданиях, снижается обеспеченность научной деятельности, плохо обстоят дела с финансированием, низка изобретательская активность, инертна инновационная деятельность отечественных предприятий. Доля исследователей, имеющих ученые степени кандидата и доктора наук, сократилась с 15,2% в 1991 г. до 12% в 2013 г. Причем половина из них в 2012 г. перешагнула за 50-летний возраст, из которых более 56% доктора наук в возрасте, превышающем 60 лет. Вероятно, поэтому с продвижением инновационных технологий в реальный сектор получается плохо. По индексу конкурентоспособности Россия занимает уже 64-е место [*Коммерсантъ*, 2014].

Просматривается интересная тенденция. Все больше наукой, и даже фундаментальной наукой, начинают заниматься учебные институты. Это соответствует мировой практики. За рубежом достаточно часто крупные корпорации проводят фундаментальные исследования совместно с учебными институтами. Также значительная часть фундаментальных исследований в развитых странах проводится компаниями совместно, а прикладными разработками они занимаются уже самостоятельно. Это объясняется тем, что фундаментальные исследования требуют больших капиталовложений с очень длительным сроком возврата.

Наша задача – соединить сектор знаний с реальным сектором, превратив трансферт знаний в фактор развития экономики. Инновации как процесс эволюционный, не поддаются мгновенному директивному запуску, из чего следует важная роль и значение подготовки людей, их образования и воспитания в целях изменений. Именно поэтому одним из важнейших эле-

ментов современного инновационного общества является инновационная грамотность и культура, которые в свою очередь предполагают особую политику, свои стратегические ориентиры. К принципиальной составляющей инновационной культуры следует отнести трудовую мораль. Исключительный пример здесь демонстрирует Япония, где всеобъемлющим является постоянное совершенствование знаний во всех областях и на всех уровнях.

Базу инновации образуют изменения, происходящие в технике, в управлении, в социальных позициях, культуре. В основе инноваций технических лежат перемены в технике, организационных – перемены организационные, социальных – перемены в социуме. В чистом виде инновации практически никогда не выступают – здесь приходится иметь дело с некоторым социально-культурным и организационно-техническим инвариантом, содержание которого характеризует потенциальное поле данной конкретной культуры в виде некоторого скаляра-инварианта.

Отсюда следует очевидный вывод о невозможности трансляции отдельных граней инновационного процесса из одной социокультурной действительности в другую. Допустим лишь перенос некоторого рода инвариантов, связанных с особенностями жизнедеятельности людей. Последнее, например, задало методологическую базу ускоренного развития новых индустриальных стран, таких как Индия и Бразилия. Основы перевода этих стран на новые рельсы прорабатывались на одновременном использовании множества самых разных видов знания.

Научные исследования оказывают на инновационную деятельность, как правило, лишь косвенное воздействие. Наука не определяет динамику инновационного процесса и не является первым звеном этого процесса. Она должна располагать потенциалом адекватным потребностям развития, и только. Инновационная идея рождается не в научной сфере, а в сфере общественного потребления, основой которого являются общественные потребности. Поэтому инновационный процесс не только завершается на рынке, но им и порождается.

Основные проблемы российского бизнеса в области инновационного развития упираются типично перестроечные явления. Во-первых, для многих компаний источником инноваций служат собственные средства. Банковские кредиты в качестве мультиплицирующего рост фактора рассматриваются крайне неохотно и в полном объеме не используются. Поскольку собственных средств хронически не хватает, следовательно, качество инновационного процесса ухудшается. Во-вторых, альтернативные источники финансирования разработок используются недостаточно. В структуре инновационных разработок чрезвычайно низка доля совместных разработок, финансирования разработок покупателем конечного продукта, разработок по государственным инновационным программам. В-третьих, большинство отечественных предприятий по своим масштабам существенно уступа-

ют зарубежным аналогам. Результатом является то, что они изначально не имеют возможности инвестировать в научно-исследовательские разработки средства, сопоставимые с теми, которые используют в этих целях японские или американские корпорации.

В-четвертых, в России практически исчерпаны производственные мощности для роста. По данным института переходного периода баланс положительных мощностей в промышленности, под которым понимается разница между избытком и недостатком, составляет всего 6% [И. Кушнир и Р. Ситди-ков, 2014]. В то же время, вклад ценового фактора в ВВП 2013 г. составил 11% или 60 млрд. долл. Это обстоятельство указывает на отрицательный вклад экономической политики правительства в динамику развития страны.

Ели верить приведенным данным официальной статистики – за период с 1995 г. ВВП России вырос, чуть ли не вдвое. Насколько реален этот цифровой рост? Экономистам хорошо известен закон Харрода-Домара, по которому темп экономического роста прямо пропорционален объему инвестиций и обратно пропорционален капиталоемкости продукции. Это означает, что каждый процент роста имеет свою инвестиционную цену. Без опережающего роста капитальных вложений систематический рост экономики устойчивыми и достаточно высокими темпами невозможен.

Поскольку в материалах официальной статистики в полном объеме таких данных обнаружить практически невозможно, обратимся к динамике инвестиций в основной капитал, которая, как известно, имеет отрицательный тренд «инвестиционного обеспечения» экономики, что заставляет задуматься о факте происхождения роста ВВП в реальном выражении.

Следующий вопрос, вытекающий из факта роста реального ВВП, касается производства капитальных товаров. Почему на фоне роста ВВП не изменилась к лучшему возрастная структура оборудования? Если в советское время возрастная структура оборудования составляла 8–10 лет, то сейчас она увеличилась до 20 лет, а по ряду производств перевалила за тридцатилетний рубеж.

Характерным примером является то, что в течение каждой советской пятилетки в строй вводилось 1,5–2,0 тыс. крупных промышленных предприятий, которые и поныне представляют гордость российской индустрии. За все годы реформ не построено ни одного крупного промышленного предприятия. Зато появилось много новых перекачивающих нефть и газ станций, введены в действие два крупнейших нефте- и газопровода. Налицо техническая деградация производства.

Другой частью ВВП являются потребительские товары и услуги. Если бы их рост был реален, то он нашел бы отражение в натуральных показателях: росте производства предметов широкого потребления и сельскохозяйственной продукции, увеличении продаж продуктов питания и их потребления в расчете на душу населения. Однако имеющиеся статистические данные не

обнаруживают положительных моментов в этой области. Не видно этого и в сфере услуг. Правда статистика говорит о росте личных доходов. Интересным было бы выяснить, доходы какой части населения росли? Некоторый ответ на поставленный вопрос дают динамика среднемесячной заработной платы в Российской Федерации по видам экономической деятельности и распределение объемов денежных доходов по группам населения.

Из оценки динамики среднемесячной номинальной начисленной заработной платы следует, что, несмотря на кажущийся рост средней цифры, наиболее высокий уровень заработной платы приходится на финансовую деятельность и добычу полезных ископаемых, в которых занято только 3,7 % трудоспособного населения. Обращает на себя внимание тот факт, что государственное управление по численности занятых более чем в 5 раз опережает каждую из них.

Распределение денежных доходов по группам населения ярко демонстрирует неравенство в распределении доходов, достаточно часто ассоциирующемся со справедливостью. Сама же справедливость, часто понимаемая как всеобщее равенство доходов и даже равное бесправие, занимает высокое место в шкале ценностей. И в то же время отсутствие регулятора справедливости (права, обычая и т.д.) очень часто ведет к большей несправедливости и большему имущественному расслоению и, соответственно, препятствует модернизации. Считается, что значение коэффициента Джини $\geq 0,4-0,5$ является критерием неустойчивости имеющихся в стране социально-экономических и политических институтов. Сложившийся к настоящему времени уровень этого показателя в России (0,422) показывает, что российское общество не сумело договориться об общих правилах, и вынуждено компенсировать их отсутствие личными взаимоотношениями, жесткими правилами и виртуальной связью каждого с вождем.

Таким образом, созданное в стране неравенство в распределении самым трагическим образом сказывается на положении российского населения. Об этом свидетельствует и резкое ухудшение по сравнению с советским периодом показателей, как уровня потребления, так и естественного движения населения.

Дополнительный штрих в легенду об экономическом росте вносит ситуация с научно-техническим прогрессом в России, качественную сторону которого демонстрирует динамика основных показателей инновационной деятельности: сегодня доля расходов на науку составляет 0,56 % к ВВП и весьма далека от уровня 1992 г., хотя и тогда она была значительно ниже, чем в развитых странах. При этом расходы на фундаментальные исследования сократились до 38 % по отношению к общим расходам на науку, хотя еще в 2002 г. они составляли 52,5 %.

Приведенные данные свидетельствуют о том, что в России отсутствует инфраструктура инновационного процесса, которая бы запустила механизм

распространения инноваций среди широкого круга предприятий. Наверное, можно говорить и о том, что в стране мало хороших научных идей, новых знаний, которые можно превратить в коммерческий продукт. Это обусловлено не только низким числом организаций, осуществляющих технологические инновации (9,4 % – добывающие и обрабатывающие производства, 11,2 % – организации связи), ничтожной долей инновационных товаров в общем объеме выпуска (4,6 % – добывающие и обрабатывающие производства, 2,42 % – организации связи), низким уровнем затрат на инновации (1,9 % – добывающие и обрабатывающие производства, 2,4 % – организации связи) и даже не отсутствием положительной динамики инвестиций в наукоемкую и инновационную продукцию. Беспокоит явно выраженная тенденция преимущественной поддержки сырьевых отраслей. Оказывается, в последние годы темпы финансирования добывающих отраслей только нарастали и к 2014 г. вдвое превзошли аналогичный показатель в обрабатывающем производстве.

Более детальное знакомство с ситуацией показывает, что распределение организаций по оценке целей инвестирования в основной капитал демонстрирует совершенное безразличие отечественного бизнеса к модернизации производства. Практически все показатели качественной характеристики этого аспекта хозяйственной деятельности имеют устойчивую тенденцию к снижению. Особенно обращает на себя внимание отсутствие какой бы то ни было заинтересованности производителя в повышении эффективности производства за счет внедрения новых производственных технологий и снижении себестоимости продукции. Некоторые международные сравнения тоже не в пользу России. По содержанию общественного труда Россия существенно отстает от развитых стран. В настоящее время новые знания в развитых странах обеспечивают свыше 75% прироста ВВП. В России экономики знаний практически не видно. Если в Италии, Испании и даже Португалии инновационная продукция занимает в ВВП страны от 10 до 20 %, в Финляндии – 30 %, в Германии – 35 %, то в России менее 1 %. Доля США на мировом рынке наукоемкой продукции составляет 36 %, Японии – 30 %, Германии – 16 %, а России лишь 0,3 %. И это при том, что по числу ученых Россия находится на третьем месте в мире. Доля затрат на технологические инновации в стоимости промышленной продукции в России составляет чуть более 1 %, в Германии – 5 %. Интегральным показателем, отражающим доминирующий уровень используемых в стране высоких технологий является энергоемкость экономики. По этому интегральному показателю Россия к 2014 г. уступала США, Германии, Франции и Великобритании более чем в 4 раза.

Оценивая инновационную активность России, приходится констатировать явное отставание от уровня инновационного развития ведущих мировых держав, что ставит страну в серьезную зависимость от импорта наукоемких товаров и технологий.

Все факты и явления нашей современной действительности с неопровержимостью говорят о том, что российский капитал никакой ответственности за свою страну не несет. Все те небольшие позитивные изменения в экономике, которые произошли в последние десятилетия, достигнуты исключительно за счет немонополизированного капитала и масштабных государственных вложений (не обращаем внимания на приоритетные направления этих инвестиций), то есть за счет народа.

Обсуждая этот вопрос нельзя не сослаться на фигурантов «золотой сотни» российских богачей, регулярно публикуемой журналом «Forbs». Согласно ему ключевые позиции в российской экономике принадлежат 36 миллиардерам, в руках которых находится капитал, составляющий 25 % ВВП страны. Такого нет нигде в мире.

Варварские формы эксплуатации труда и способы накопления капитала позволяют российскому олигархическому бизнесу необычайно высоко поднять планку нормы прибавочной стоимости. Согласно нашим приблизительным расчетам норма прибавочной стоимости в российской экономике перевалила за 100 %, что свидетельствует о присвоении большей части национального дохода. Сравнивая аналогичные данные экономики США можно сделать заключение о пиратском характере российского капитализма, свойственном «банановым» республикам. Не менее вопиющи данные об использовании прибавочной стоимости. Величина прибыли, которую российские собственники тратят на собственные нужды, составляет 12 % от ВВП. В США этот показатель составляет лишь 5 %, при этом следует учесть, что в силу широкого распространения акционерного капитала только часть этой суммы идет капиталистическому классу.

О грабительском характере российского капитализма свидетельствует и нерациональное строение органического капитала. При кажущейся близости цифр России и США, качественная структура разительна: в США мы обнаруживаем понижающие тенденции во втором подразделении, а у нас – наоборот. Если мы обратимся к первоисточникам, то обнаружим, что вывод относительно опережающих темпов роста первого подразделения был сделан для условий домонополистического капитализма. *В.И. Ленин* не распространял его на все стадии развития капиталистической формации. Таким образом, вырисовывается удивительная вещь – оказывается, современная Россия опирается на отношения домонополистического капитализма.

Вся имеющаяся статистика демонстрирует одно и то же: обогащение на одном социальном полюсе и растущее обнищание на другом.

Между тем частная собственность утвердилась на Западе и получила признание, потому что служит не только личному, но и общему благу. Если мы будем связывать свои надежды на модернизацию нашей экономики с теми, кто интересуется не интересами страны, а только ее ресурсами, то ситуация к лучшему не изменится. В современной России фундаментом мо-

дернизации выступает общество, созданное на зыбкой базе абортированного советского модернизационного проекта.

Тем не менее, во многих российских компаниях инновационный процесс развивается более быстрыми темпами, нежели на Западе. Другое дело, что предпосылок лидерства в этой сфере у нас нет. Однако имеется задел для выравнивания ситуации.

Для решения проблемы инновационного развития требуется искать новые институциональные формы. В цивилизованных странах государство берет на себя большие, чем бизнес, риски, передает управление совместными проектами частному бизнесу. Опираясь на этот пример, реализацию федеральных целевых и инвестиционных программ было бы целесообразнее доверить частным управляющим компаниям. Государство могло бы контролировать ситуацию либо через государственно-корпоративный совет, либо через межведомственное Агентство инновационных проектов и программ. Инновационный сектор мог бы стать объектом финансирования из средств стабилизационного фонда.

Дополнительным ресурсом инновационного развития является использование нанотехнологий. Это позволит вывести страну на путь интенсивного инновационного развития, поднять многие отрасли промышленности на качественно новый технологический уровень, улучшить качество жизни людей. Российская промышленность должна развиваться за счет инновационных технологий, а не за счет нефтяных ресурсов.

Особая роль в этот сложный период, должна отводиться государству. Оно обязано возглавить разработку инновационной и экономической политики, направленной на развитие программ стратегического партнерства между научными организациями, ведущими разработки и отраслями народного хозяйства. При этом собственно инвестирование исследований и разработок необходимо вести совместно с частным сектором. Особая роль здесь должна отводиться формированию (с высшими учебными заведениями) дочерних структур для продвижения на рынок научно-исследовательских разработок, равно как созданию и реализации комплексной системы венчурного финансирования для всех сфер и размеров бизнеса. Принципиальным моментом является поддержка и обеспечение роста малых предприятий как носителей инновационного потенциала. Наконец, решающим моментом, является формирование нового образовательного уровня среди населения, восстановление, а затем и приумножение утраченного за годы реформ, мотивационного потенциала.

3.3. Кризис как атрибутивный институт рыночного хозяйства

Отталкиваясь от понимания того, что рыночному хозяйству присущ приоритет товарного производства, когда товаром становятся уже не только продукты человеческого труда, но и рабочая сила человека, в исторической оценке этому типу хозяйства характерно превращение натурального хозяйства непосредственных производителей в товарное производство. И там и там, базой является воспроизводственный процесс, который в экономической науке представлен теорией воспроизводства. Осмысление трендов эволюции данной теории развития рыночного хозяйства, позволяет выделить основные нововведения, введенные в научный оборот Ф. Кенэ и А. Смитом, включая категориальные и сущностные соотношения. Их представляется возможным свести к одному из ярких и образных суждений П. Самуэльсона, заключающегося в том, что в свободной рыночной экономике излишне убеждать кого-либо и настаивать на том, будто наращивать богатство страны возможно при «сдерживании импорта и поощрении экспорта» либо, прибегая к «...тысяче детальных распоряжений, имеющих целью установить контроль над экономикой» [П. Самуэльсон, 1992].

В данном контексте постулируется позиция Я.С.Ядгарова, утверждающего, что теории воспроизводства мануфактурного периода более чем на столетие предопределили многообразие трендов макроэкономических научных изысканий либеральных и нелиберальных исследователей [Я.С. Ядгаров, 2015, 2016]. Постмануфактурный же период в развитии рыночного хозяйства, опираясь на их богатое наследие, вызвал к жизни теории государственного регулирования экономики, в которых центральное место занимают идеи макроэкономического равновесия в теориях воспроизводства «классиков» политической экономии и их противников. Между тем присутствующее теориям воспроизводства в прошлом (и нередко в настоящем) упрощение анализа хозяйственных реалий приводит к тому, что в творчестве экономистов исследование хозяйственной динамики как бы имитирует механическое следование законам физики.

Первое, что бросается в глаза, это волнообразное развитие производства в динамике рынка. Г.П. Журавлева и Н.В. Манохина связывают это состояние с перманентным кризисом рыночного хозяйства [Г.П. Журавлева и Н.В. Манохина, 2016]. В частности, они отмечают, что современный мир характеризуется преобладанием рыночной системы хозяйствования, важнейшей чертой функционирования которой является существование кризисов.

Кризисы как экономическая рецессия известны давно. В истории первый кризис связывают с кризисом в Древнем Риме 88 г. до н.э., когда грандиозный рост денежных ликвидных активов увенчался проблемами в другой стране (с азиатскими рынками). С начала XIX столетия, т.е. со времени,

когда рыночные отношения становятся относительно зрелыми, экономика промышленно развитых стран с удивительной регулярностью (периодичностью) испытывала кризисы перепроизводства. Эта периодичность в экономической теории рассматривается как периодические циклы *Н. Кондратьева* (50–60 лет), *С. Кузнеца* (18–25 лет), *К. Жуглара* (7–12 лет), *К. Маркса* (10 лет), *Дж. Китчина* (2–4 года), *Дж. Форрестера* (200 лет), *Э. Тоффлера* (1000–2000 лет). Последние характеризуют циклы развития цивилизации. В реальной жизни эти циклы могут накладываться друг на друга. Например, на повышательной волне кондратьевского цикла могут быть циклы *С. Кузнеца*, *К. Маркса*, *Дж. Китчина* и др.

В XIX в. первые серьезные кризисы возникали в отдельных странах: в 1825 г. – в Великобритании, в 1836 г. – в США. Затем они стали распространяться и на другие страны: 1847 г. – всеобщий европейский кризис; 1857 г. – первый мировой кризис; 1997–1998 г. – азиатский кризис и с августа 2008 г. – первый кризис современного глобального хозяйства [*Г.П. Журавлева и Н.В. Манохина*, 2016, с. 143].

Современная экономическая литература характеризуется множеством самых разных мнений по вопросу о причинах возникновения кризисов. Ранее господствовало мнение о том, что кризисы вызываются внешними по отношению к экономике потрясениями (шоками), среди которых называются возникновение пятен на солнце, которые ведут к неурожаю и общему экономическому спаду (*У.Джевонс*, *В.И.Вернадский*); войнами, революциями и другими политическими потрясениями; землетрясениями, цунами и т.д. Именно поэтому кризисы не являются внутренне присущей родовой чертой рыночной системы хозяйствования.

Современное отношение к кризисам менее категорично и однозначно. Признавая наличие внешних факторов, их возрастающее значение в условиях глобализации и влияние на экономическую динамику, цикличность экономического, финансового, общественного и цивилизационного развития, ученые объясняют существование кризисов и внутренними причинами. К ним относят соотношение оптимизма и пессимизма в экономической деятельности людей (*В. Парето*, *А. Луи*), избыток сбережений и недостаток инвестиций (*Дж.М.Кейнс*), противоречие между общественным характером производства и частным присвоением (*К.Маркс*), нарушение в области денежного спроса и предложения (*И.Фишер*, *Р.Хоутри*), перенакопление капитала (*М. Туган-Барановский*, *Г. Кассель*, *А. Шпитхоф*), недопотребление и бедность населения (*Г.Мальтус*). Среди этих пропорций профессор *Г.Х.Попов* выделяет диспропорции между работниками в мире по уровню производительности их труда, в уровне потребления на душу населения, существующий ныне перекося в сторону потребительства (как главной черты современной цивилизации), в темпах роста населения (более быстрое увеличение бедного населения), в структуре населения (рост больных и по-

жилых людей), природных богатств и границ государства, идеологических и мировоззренческих.

Помимо этого среди причин кризиса современного глобального хозяйства называются монополизация и перепроизводство, но не обычной, а специфической продукции – информационной и управленческой (*М.Де-лягин*); перепроизводство основной мировой валюты – доллара США, недостаток ликвидности в банках (*Р.Игнатьев*); кризис доверия между финансовыми институтами (*Н.Стариков*); уровень корпоративного управления, породивший серьезные диспропорции на низовом уровне (когда права собственников колоссальны, а ответственность минимальна, в то же время права работников ничтожны, а ответственность высока, менеджеры мечутся между этими двумя огнями) (*Г.Клейнер*); отрыв развития виртуальной (финансовой) экономики от реальной и множество других. Такое обилие взглядов объясняется сложностью данного экономического процесса, что обуславливает необходимость более глубокого изучения сущности и содержания современного кризиса [*Г.П.Журавлева и Н.В.Манохина*, 2016, с. 142].

Экономическая наука в последнее десятилетие более внимательно стала относиться к идее перманентного (от лат. *permanentis* – постоянный, непрерывный) кризиса, носящего именно системный характер, которая первоначально вызывала скорее недоумение, чем признание. Теперь эту идею выдвигают и поддерживают весьма влиятельные авторитеты. Так, *Л. Ларуш* – представитель американской элиты, кандидат в восьми президентских выборах в США, заслуженный политик, экономист и философ, считает, что американская экономика находится в состоянии перманентного кризиса. По его мнению, 24 августа вся трансатлантическая система «накрылась», теперь наблюдается глобальный системный коллапс, который даст дикие непредсказуемые эффекты по всей планете. Мало кто пока понимает всю глубину этого кризиса, но ясно уже сейчас, что в рамках системы крах не остановим. *Л.Ларуш* считает, что необходимо выкинуть Уолл-Стрит из системы, и перезапустить экономику с акцентом на физическую продуктивность и в США, и по всему миру. Идея, что так называемый биржевой крах в «черный понедельник» – причина кризиса, несостоятельна. Крах лишь отображает тот факт, что рынки начинают догонять реальность, в которой система тотально обанкрочена. Несостоятельными являются и обвинения в адрес Китая в качестве причины кризиса. Из него реально выжали соки, ибо коллапс глобальной торговли существенно влияет на Китай, но не Китай этому причина. Эпицентр находится в трансатлантической финансовой системе – вот откуда распространяется крах. Страны типа Китая, Индии, других стран БРИКС и связанных с ними, имеют лучшие шансы выжить в этот шторм. США же шансов на выживание не имеют, только если немедленно запустят реформы включающие в себя возврат к закону *Гласс-Стигалла* (это означает запрет деривативов и множества других паразитарных финансовых

инструментов), запуск системы кредитования Гамильтона, где кредитовать-ся будут проекты, ориентированные на продуктивную занятость населения, улучшение научных и культурных возможностей. Немедленным условием для запуска этих мер, по *Л.Ларушу*, является изгнание Обамы и замена его компетентными людьми. Курс Обамы ведет к термоядерной войне США с Россией и Китаем как к итогу финансового кризиса, и потому его изгнание важно вдвойне. Его надо заменить эффективной командой, понимающей, что мы вошли в период перманентного кризиса [*LaRouche, 2015*].

Приведем еще ряд знаковых публикаций по проблеме перманентного кризиса. *Михаил Делягин* в работе «Как мы уйдем из нищеты и маразма [*М.Делягин, 2000*]. Эскиз политики ответственного правительства России» (2000) отмечал, что рост и без того исключительной из-за «наследия плановой экономики» монополизации в условиях агрессивно неблагоприятного делового климата и чрезмерного фискального давления со стороны государства ведет к тому, что могут легально выживать и развиваться только крупные структуры, политически опирающиеся на государство. Принципиально важно, что им выгодны перманентный финансовый кризис и тотальная нехватка денег, ослабляющие не связанных с государством конкурентов и превращающие такие крупные структуры в своего рода «политические монополии». Перманентный политический кризис еще более подрывает доверие к государству. Поэтому попытки собрать под его гарантии сколь-нибудь значительные средства заранее обречены на провал.

Есть и другие работы, посвященные анализу причин и природы перманентного кризиса. В работе В. Паульмана «Экономика во власти стихии перманентного кризиса» утверждается, что есть все основания говорить о том, будто мы имеем дело с новым типом экономического кризиса. Данный автор ссылается на статью И. Ткачева «Кризис поставил крест на классической теории экономики», в которой отмечается, что текущий кризис «переломил хребет экономической парадигме, господствовавшей в умах ученых и политиков все последние десятилетия <...> Правда, пока лишь немногие решаются заявить, что вместе с «пузырем» американских финансов лопнула и экономическая теория, которая не смогла заметить приближающуюся катастрофу, а теперь не может предложить действенных рецептов по выходу из кризиса <...> Идеализированные эконометрические модели, за которые выдавались Нобелевские премии, как выяснилось, слишком сильно расходились с экономической и финансовой реальностью, которая драматически усложнилась в последние пару десятилетий.

В книге *Дж.Стиглица* «Крутое пике. Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса» отмечается, что «неправильная экономическая теория породила неправильные политические меры...Сегодня, когда Америка и остальной мир сражаются за то, чтобы восстановить свою

экономику до состояния устойчивого роста, нас снова ожидает провал в политике и в политической науке» [*Дж. Стиглиц*, 2011, с.14].

Нынешний кризис – это кризис современного миропорядка, хотя он и начался как кризис глобального фиктивного капитала, заставивший ради спасения капиталистической экономики пустить в ход ресурсы государственных бюджетов и включить на полную мощь печатные станки. В системе глобального капитализма частные интересы всех субъектов воспроизводства в этой системе превалируют над интересами всеобщими, что неизбежно приводит к хаосу, стихийности в воспроизводстве общественного капитала в масштабах всей планеты. С. Фирсова рассматривает перманентный кризис в формате Европы и делает акцент на долговой кризис, который продлится еще долго [*Г.П. Журавлева и Н.В. Манохина*, 2016, с. 144–145].

Статистические данные о развитии кризисов, свидетельствуют о чрезвычайной важности понимания природы и сущности реформ в условиях перманентного кризиса, по многим параметрам отличающуюся от понимания кризиса в классическом его представлении. До сих пор в науке доминирует представление о кризисе как одной из фаз экономического цикла, чередующейся с фазами депрессии, оживления и подъема. На этом фоне весьма спорными выглядят отдельные попытки дать иное толкование происходящим лавинообразным кризисным процессам в мировой экономике, которые отчетливо проявляются и в экономике России. Речь идет о таком явлении, процессе как спираль кризиса, которая имеет отличную от фазового подхода природу и динамику развития. В качестве гипотезы «спираль кризиса» можно представить, как перманентное расширение, нарастание, усиление и усложнение кризисных проявлений, появление некой фазы невозврата, которая затягивается на неопределенное время (может быть достаточно длительное, как свидетельствует мировая и российская практика), и не позволяет выйти из кризиса и перейти на последующую фазу цикла. Возникает вопрос о причинах такой спирали, насколько долго и сильно она может закручиваться и, главное, как можно выйти из этой спирали, как преодолеть, кто здесь основной игрок? Авторы обосновывают свое видение, основываясь на новых теоретических подходах, которые могут служить институциональными основами поиска путей выхода из мировой рецессии. Один из них – теория турбулентности представляет спираль кризиса как явление самоорганизации, в результате которого происходят регулярные или нерегулярные – хаотические переходы от беспорядка к порядку и обратно, как особо сложную траекторию движения и национальной экономики, и отдельных субъектов (фирмы) в «вихревом потоке» разнообразных перемен. В этих условиях им приходится постоянно выживать и обеспечивать поступательное движение вперед, как крайнюю степень нестабильности глобальной экономической системы, когда вероятность достижения точки ее бифуркации и/или слома чрезвычайно высока. Всепроницающим

становится риск в различных секторах экономики. Эта теория позволяет выявить, какие разнонаправленные силы и действия содержит экономическая турбулентность, каковы новые правила игры в этих сложных для всех хозяйствующих субъектов условиях. Все времена «турбулентны», поскольку содержат разнонаправленные силы и действия. «Турбулентность» в действительности – это всепроникающий риск деградации и разрушения вследствие нового этапа передела мира и его ресурсов, непримиримого конфликта культур, отягощенного локальными конфликтами и войнами. Турбулентность наделяют такими чертами, как глобальная, хроническая, высокая, внезапная, дуальная, сложная, непонятная. Мировая экономическая турбулентность становится источником высоких рисков.

Главной скрипкой возникновения «турбулентности» является финансовый капитал, чьи потоки перемещаются по миру практически мгновенно, сопровождаясь изменением потоков рабочей силы, материалов энергии. Этот капитал – всепроникающий, «текучий» и безответственный. Эпоха турбулентно чередующихся состояний хаоса и порядка в новой экономике началась в конце прошлого столетия и охватила новое тысячелетие. Глобальная экономическая турбулентность увеличивает риски в различных секторах – финансовом, банковском и реальном.

Нестабильность глобальной экономики приобрела длительный характер, сохраняются риски очередной глобальной рецессии. Ни одна из причин нынешних финансовых потрясений до сих пор не устранена. Более того, кризис 2008 года переходит в новую стадию, обнажает масштабные, глубинные проблемы. В числе таких проблем глава правительства РФ назвал долговой кризис корпораций и целых государств, дисбалансы раздувшегося финансового сектора, во многом спекулятивного, оторванного от реалий, а также разрушительный процесс деиндустриализации и потери качественных рабочих мест в экономике стран Европы и США.

В XXI веке начали формироваться новые правила игры, адекватные условиям экономической турбулентности. Это новый мировой экономический порядок, новая глобальная экономическая система со своими «правилами игры» и иной расстановкой экономических и политических сил.

Новый мировой экономический порядок как совокупность узаконенных норм, правил игры, принципов и институтов, регулирующих международные экономические отношения, позволяющих всем странам мирового сообщества иметь гарантированную возможность социально-экономического развития, наращивания научного, технико-технологического, инвестиционного и других потенциалов складывается под воздействием ряда факторов. Определяющим фактором здесь является глобализация. Под неумолимым воздействием глобализации возрастает не только взаимосвязь государств, но и их собственная зависимость от развития международных отношений. Ни одно государство, каким бы мощным и «богатым» оно ни было, не может

с уверенностью создавать и реализовывать долгосрочные стратегии своего внутреннего развития без учета внешних факторов. Перед Россией стоит сложная стратегическая задача – встроиться в новую глобальную экономическую систему, не потеряв своего менталитета, идентичности, национальных приоритетов и экономической безопасности.

Раскручиваемая спираль кризиса может привести к хаосу, который согласно последним исследованиям, имеет имманентные правила, т.е. в известной степени хаос институционализирован. Некоторые правила «организации хаоса» к настоящему времени удалось установить.

Правила организации хаоса:

1. Хаос создается естественным путем посредством увеличения размеров самоорганизующейся части единой системы частиц, а затем, после достижения неких критических рубежей флуктуаций, таким же образом гасится. Следствием этого является естественная возможность возникновения (создания) регулярных структур различного порядка, начиная от ячеек Бенара и заканчивая живыми организмами и мыслями.

2. Критические рубежи флуктуаций состояния системы определяются физическими размерами системы и соотносятся друг с другом экспоненциальным образом.

3. При движении от беспорядка к упорядоченному состоянию система регулярно возвращается в окрестности точки, где она уже когда-то была, по замкнутой траектории странного аттрактора, т.е. квазициклично или турбулентно. Из этого правила вытекает следствие: движение в фазовом пространстве наших мыслей и действий всегда осуществляется по замкнутой траектории странного аттрактора. То есть, проектируя одно, мы всегда строим нечто другое, находящееся в окрестности проектируемого.

4. Размер проектной окрестности, или, точнее, размер неопределенности энергетического или структурного состояния системы (масштаб хаоса) пропорционален физическим размерам системы. Чем он больше, тем неопределеннее поведение системы.

5. В эволюционных фазах турбулентного развития снижение беспорядка в системе сопровождается аккумулярованием в ней энергии структурной сложности (в обществе – экономическим ростом).

6. В точках же бифуркации, наоборот, слабое снижение беспорядка сопровождается катастрофическим снижением энергии структурной сложности системы (в обществе – экономическим спадом), а быстрый рост беспорядка – слабым ростом сложности системы. При этом внешние воздействия, направленные на сокращение физических размеров системы, ее стабилизируют, а направленные на увеличение – дестабилизируют. Следствием этого является то, что в точках бифуркации системы слабыми энергетическими воздействиями ее легко можно вывести из равновесия, а упорядочить практически невозможно.

7. Создавая искусственный порядок в какой-то области замкнутого пространства, мы в окружающих его областях преимущественно генерируем хаос.

Какие выводы для современного мира и России можно сделать из этих абстрактных теоретических представлений о турбулентности. Полагаем, что теорию турбулентности можно рассматривать как одну из составляющих современных институциональных подходов в поиске путей преодоления рецессии в мировой экономике. Чтобы найти выходы из мировой рецессии необходимо понять ее природу и причины. Имеющийся теоретико-методологический арсенал экономической науки в целом недостаточен для подобного анализа. Требуются иные подходы, принципы, теории и концепции, разработка которых становится все более настоятельной. Реальной, но всего лишь интеллектуальной, доминантой будущего мира станет тот, кто сможет спроектировать и запустить в действие вместо существующей структуры мировых отношений, основанной на ООН и G-8, динамичную модель постоянно изменяющихся 7–12 равновеликих «глобальных держав», так называемый «сотовый мир».

В исследовании природы современной рецессии может быть использована теория аутопойезиса [У. Матурана и Ф. Варела, 2001], согласно которой механизм, превращающий системы в автономные единства, проявляются через аутопойезис – процесс воспроизводства (самопорождения) системой своих компонентов с целью сохранения своей самотождественности. Применение теории аутопойезиса позволяет расширить методологическую базу и предметное поле научного исследования, выявить «зоны самовоссоздания» в институциональной среде и разработать адекватные механизмы институционального управления.

В качестве методологической основы исследования современной рецессии может быть использован и теория сложности, которая обобщает целую совокупность новых междисциплинарных и трансдисциплинарных подходов, фокусируется на процессах генерации и развития самоорганизующихся структур в системах, являющихся динамическими, эмерджентными, фактальными, нелинейными. Теория сложности основана на посылке, когда теория хаоса нелинейность и сложность рассматриваются как единая парадигма. Теория сложности базируется на базовых понятиях: адаптивность, самотождественность или фрактальность, когда отдельные элементы и подсистемы на различных уровнях единой целостной системы подобны между собой, самоорганизация и саморегуляция, аттракторы – совокупность эндогенных и экзогенных условий, соотношение которых в пространстве и времени меняется хаотично, «грань хаоса», представляющая собой пограничное состояние, узкую зону между системой, которая находится в состоянии равновесия, порядка, и хаосом, который разрушает эту систему. Именно в таком состоянии систем, находящихся на «границе хаоса», генерируются процессы их самоорганизации, «холмистый ландшафт»

– неопределенность и нелинейность процессов обуславливает непредсказуемость в среде сосуществования систем, чередование «холмов успеха и эффективности» с «низинами нестабильности и дисбаланса».

Используя подходы теории сложности можно исследовать процессы, происходящие в сложной системе, которые никогда в точности не повторяются, приходят в равновесие всякий раз к разным точкам фазовой плоскости, проявляют самоидентичность, сами сложные адаптивные системы обладают также способностью к самоорганизации, результат функционирования их не может быть задан заранее, даже с некоторой вероятностной оценкой адекватности.

Значительный потенциал содержит и теория фракталов, понимающая под ними различные структуры, состоящие из частей, которые в определенном смысле подобны целому, это самоподобные структуры, рекурсивные модели, каждая часть которой повторяет в своем развитии развитие всей модели в целом. Применение фракталов позволяют формализовать сложные процессы и объекты, что ценно в области институционального моделирования, описать нестабильные системы и процессы и, самое главное, предсказать тренды будущего развития таких объектов;

Симптоматично, но есть предсказания, что и из кризиса экономика выйдет спиралеобразно – по тройной спирали. Это позиция профессора Стэнфордского университета *Г.Ицковица*, основателя концепции развития по «тройной спирали». Под «тройной спиралью» им понимается взаимодействие власти, бизнеса и науки, то есть, цепочки «университет – промышленность – правительство». Высшая школа готовит человеческий потенциал для образования фирм и является поставщиком специалистов с базовыми знаниями. Правительство помогает нормативно-правовой базой, включая налоговые льготы и регулирование субсидий. Промышленность должна отвечать за научно-исследовательские работы и продолжение роста специалистов. считается, что это наиболее эффективный способ взаимодействия власти, бизнеса и науки, за которым будущее. Университеты станут лидерами постиндустриального общества, без монополии на инновации.

Итак, выход из кризиса предлагается на основе тройной спирали институционального взаимодействия власти (1), бизнеса (2) и науки (3), однако есть реальные возможности расширить число игроков, включив в их состав цивилизованные и прогрессивные в своей деятельности международные организации и межгосударственные структуры, союзы. Значительный потенциал преодоления перманентного кризиса видится в формировании новых правил игры силами новых игроков, формирующих новые контуры глобальной экономики нового миропорядка. Активная деятельность России в составе БРИКС, ЕАЭС, увеличивает шансы на преодоление кризиса и выхода на повышательную траекторию экономического развития [*Г.П. Журавлева и Н.В. Манохина*, 2016, с. 149–153].

Список использованных источников:

1. Гэлбрейт Дж. Экономика невинного обмана: правда нашего времени. М.: Европа, 2009.
2. Делягин М. «Как мы уйдем из нищеты и маразма. Эскиз политики ответственного правительства России». М., 2000. – 183 с.
3. Дети реформ / Н.М. Римашевская (науч. ред.), Л.Г. Луныкова. З.А. Хоткина. М.: Институт экономических стратегий, 2011.
4. Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН.
5. Кара-Мурза С.Г. Работа В.И.Ленина «Империализм как высшая стадия капитализма»: современное прочтение. М., 2008.
6. Книгин А.Н. Учение о категориях. Томск, 2002.
7. Коммерсантъ. 2014. 11 марта.
8. Кушир И., Ситдигов Р. России необходимо развитие, а не только рост ВВП//Интерфакс-ForexAW//<http://forexaw.com/>. 2014.
9. Ленин В.И. Что такое «друзья народа» и как они воюют против социал-демократов. ПСС. Т. 1. С. 134.
10. Ленин В.И. Экономическое содержание народничества. Полн. собр. соч. Т. 1. С. 429
11. Ленин В.И.. Империализм как высшая стадия капитализма. ПСС. 5-е изд. Т. 27. С. 320, 373, 411.
12. Манохина Н.В., Журавлева Г.П. Новые правила игры в условиях экономической турбулентности. // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета, №5 (49), 2013. Мировые финансы в зоне турбулентности <https://interaffairs.ru/news/show/8409>
13. Маркс К., Энгельс Ф. Нищета философии. ПСС, изд.2-е. Т. 4.
14. Маркс К., Энгельс Ф. Критика политической экономии. Соч. Т. 13. С. 80.
15. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т.23. С. 176-177.
16. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 24. С. 497.
17. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. 1. С. 268.
18. Паульман В.Ф. Экономический кризис в условиях нарастающей напряженности // Вестник аналитики. 2014. № 4. С. 90-95.
19. Попов П.В., Сычев С.В. Методологические функции понятия «общественно-экономическая формация»//Методологический анализ некоторых философских категорий. М., 1996.
20. Рожков Н. Эволюция хозяйственных форм//Историко-экономические исследования. 2005. Т. 6. № 2.
21. Самуэльсон П. Экономика. В 2-х т. Т. 2. М.: НПО «Алгон», 1992. С. 342.
22. Семенов Ю.И. Марксова теория общественно-экономических формаций и современность//Восток. 2007. № 2
23. Семенов Ю.И. Производство и общество. М., 2003.
24. Семенов Ю.И. связывает его с понятием социоисторических организмов как отдельных конкретных обществ. См., например Семенов Ю.И. Всемирная история как единый процесс развития человечества во времени и пространстве//Философия и общество. 1997. № 1; Семенов Ю.И. Всемирная история в самом сжатом изложении//Восток. 1997. № 2.
25. Слипичук М.В. Формирование финансово-промышленных кластеров. М.: Экономика, 2009.

26. Смелова О.В. Проблемы модернизации и перехода к инновационной экономике//Евразийский международный научно-аналитический журнал. 2012. №3.
27. Стиглиц Дж. Крутое пике. Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса. М.: ЭКСМО, 2011. С.14
28. Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Монография / Под ред. д-ра. экон. наук, профессора Сидорова В.А., д-ра. экон. наук, профессора Ядгарова Я.С., канд. экон. наук, доцента Чапли В.В. – Краснодар, 2016. – 497 с.
29. Ядгаров Я.С. Тренды эволюции теории воспроизводства в мануфактурный и постмануфактурный периоды развития рыночного хозяйства / Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Материалы III международной научно-практической конференции. Краснодар, 2015. С. 125-137.
30. Becker G.S. Human Capital. N.Y., 1964.
31. Global Wage Report 2012/13: Wages and equitable growth Geneva, International Labor Office, 2013.
32. LaRouche. The Trans-Atlantic System Is Over, Replace It Now. Wednesday, August 26, 2015.
33. Pryor F. Property and Industrial Organization in Communist and Capitalist Nations – Bloomington: Indiana University Press, 1973. P. 337.
34. Statistical Abstract. Geneva, 2013.
35. United Nations Statistics Division (UNSD), UN Industrial Commodity Statistics Database, 2012.

ГЛАВА 4. ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ФЕНОМЕН РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

4.1. Феномен рынка в капиталистическом хозяйстве

Выступая по национальному радио в апреле 1989 г. испанский священник Хосемария Эскрива де Балагер заявил, что в рыночной экономике наверх поднимается не тот, кто умнее или кто лучше работает, а тот, кто способен топтать товарищей – только по их телам можно подняться наверх. Эта характеристика как нельзя лучше отражает сущность капиталистического способа производства, представления о котором тесно связаны с рыночной экономической системой.

В теории марксизма капитализм охарактеризован как общественный строй, при котором основные средства производства являются собственностью класса буржуазии, эксплуатирующего класс наемных работников, а распределение произведенных благ осуществляется, в основном, посредством рынка. Другие научные теории описывают капитализм как систему свободного предпринимательства и открытой конкуренции. В последнее время под капитализмом стали понимать политическую, социальную и экономическую систему, при которой собственностью, включая капитальные активы, владеют и управляют частные лица, труд покупается за заработную плату, а распределение ресурсов осуществляется посредством свободных цен. Степень использования рыночного механизма определяет различные формы капитализма.

При капитализме на первый план выступает полный собственник всех средств производства. Он нуждается для осуществления процесса производства в рабочей силе. В отличие от предыдущих эпох, когда вместе с рабочей силой приобреталась и личность работника, в капиталистическом хозяйстве предметом купли–продажи становится только рабочая сила, причем приобретается она у самого работника. При капитализме в идеале нет внеэкономического принуждения к труду, нет внеэкономической зависимости от владельца средств производства, но есть экономическое. И оно не только не менее, но, напротив, более действенно, чем первое.

Капиталистическое общество – рыночное. Чтобы жить, нужно удовлетворять потребности, по меньшей мере, в пище, одежде, жилище. Приобрести все это можно только на рынке, разумеется, лишь за деньги. Чтобы получить деньги, нужно что-то продать. Владелец средств производства (сам или руками других людей) создает товары и продает их на рынке. Человек, не имеющий средств производства, чтобы жить, должен продавать единственное, что имеет, свою рабочую силу. При капитализме нет внеэ-

кономического принуждения, но есть экономическое. И оно не только не менее, но, напротив, более действенно, чем первое.

При рабовладельческом способе производства эксплуатация человека человеком существовала в совершенно открытой форме. Подневольный работник ни в малейшей степени не сомневался в том, что его труд безвозмездно присваивается хозяином. Более того, невольник убежден, что весь его труд является трудом только на хозяина, что, выражаясь языком экономической науки, он весь представляет собой прибавочный труд. Как следствие возникает отсутствие какой-либо заинтересованности в труде. Принудить раба к труду можно только силой.

Феодально-зависимый крестьянин тоже не сомневается в том, что его эксплуатируют. Но он прекрасно понимает, что трудится на феодала лишь часть своего времени. Остальное время он работает на себя. И потому у него есть определенная заинтересованность в труде.

У наемных рабочих в ранний период капитализма тоже не было сомнения в том, что они подвергаются эксплуатации. Но понять сущность такой эксплуатации было значительно сложнее. Если при рабовладельческом способе производства у работника возникает иллюзия, что он трудится только на хозяина, то при капитализме, по крайней мере, у части наблюдателей со стороны возникает иллюзия прямо противоположная – им кажется, что наемный рабочий трудится исключительно на себя.

Наемный рабочий продал капиталисту свой труд и получил за него деньги. Обмен труда на деньги был произведен в строгом соответствии с законами рынка, требующими и предусматривающими обмен одной стоимости на другую равную стоимость. Отсюда выходило, что рабочий сполна получил за свой труд, что, следовательно, об эксплуатации при капитализме не может быть и речи. Но тут сразу же возникал вопрос: откуда же тогда берется прибыль капиталиста?

Особенно трудным был этот вопрос для создателей и сторонников трудовой теории стоимости (*А. Смит, Д. Рикардо* и др.), согласно которой единственный источник стоимости – труд работника. Всякий, кто знаком с трудами этих замечательных экономистов, знает, как мучительно билась их мысль в тщетных попытках раскрыть тайну капиталистической прибавочной стоимости.

Путь к решению проблемы был намечен *К. Марксом*: «Превращение денег в капитал должно быть раскрыто на основе имманентных законов товарообмена, т.е. исходной точкой должен послужить нам обмен эквивалентов. Наш владелец денег, который представляет собой пока только личинку капиталиста, должен купить товары по их стоимости, продавать их по их же стоимости и все-таки извлечь в конце этого процесса больше стоимости, чем он вложил в него. Его превращение в бабочку, в настоящего капиталиста должно совершиться в сфере обращения и в то же время не в

сфере обращения. Таковы условия проблемы» [*К. Маркс и Ф. Энгельс*, Т. 23, с. 176–177].

Именно правильная постановка проблемы позволила *К. Марксу* решить ее. Он доказал, что рабочий продает капиталисту вовсе не труд, а рабочую силу. Рабочая же сила представляет собой такой товар, который в процессе потребления создает стоимость большую, чем она сама стоит. Разница между стоимостью, созданной рабочей силой, и стоимостью самой рабочей силы и есть прибавочная стоимость, выступающая на поверхности как прибыль. Таким образом, капиталистический способ производства не в меньшей степени, чем рабовладельческий и феодальный, представляет собой способ эксплуатации человека человеком.

Созданная *К. Марксом* теория прибавочной стоимости – естественное развитие теории трудовой стоимости. Опровержение марксовской теории прибавочной стоимости немислимо без отказа от теории трудовой стоимости. Вовсе не появлением нового фактического материала, а далеко не бескорыстной потребностью защитить капитализм был продиктован отказ большинства буржуазных экономистов от трудовой теории стоимости и замены ее иными концепциями, суть которых заключается в том, что при капитализме никакой эксплуатации человека человеком не существует и поэтому никаких антагонизмов этот способ производства не порождает.

Марксовы схемы воспроизводства и обращения общественного капитала наглядно показывают те необходимые условия, при которых возможен был бы бесперебойный ход воспроизводства общественного капитала и реализации общественного продукта. Но в реальной действительности эти условия постоянно нарушаются. Самая многосложность процесса дает столь же противоречивые основания для его ненормального хода [*К. Маркс и Ф. Энгельс*, Т. 24, с. 497].

Чтобы рассмотреть эти особенности в деталях начнем с выяснения содержания тех понятий, о которых идет речь. Товарное производство есть такая организация общественного хозяйства, когда продукты производятся отдельными, обособленными производителями, причем каждый специализируется на выработке одного какого-либо продукта, так что для удовлетворения общественных потребностей необходима купля-продажа продуктов, становящихся в силу этого товарами, на рынке.

Капиталистическое производство развивается через противоречия, порождающие циклическую форму его движения, кульминационной фазой которого является экономический кризис. С марксистских позиций исходной точкой в этом процессе является диспропорция, порождаемая сферой производства средств производства для производства средств производства. Эта сфера является ведущей во всем капиталистическом воспроизводственном процессе: размер накопления в нем определяет размер накопления в других подразделениях и, следовательно, в производстве в целом. Такое положение

отражает закономерности капиталистического производства, целью которого является не удовлетворение нужд потребления, а погоня за максимальным накоплением и наивысшей прибылью. Наиболее важным является рост постоянного капитала, он-то и представляет наибольшие трудности при самовозрастании капитала, так как рост переменного капитала не связан с какими либо существенными ограничениями. Переменный капитал обладает большей эластичностью и его производство ничего не стоит капиталу. Иначе обстоит дело с постоянным капиталом, который является продуктом, т.е. капиталом, который должен самовозрастать, что возможно только при условии, если при обмене внутри первого подразделения спрос и уровень цен допускают это самовозрастание, хотя этот рынок и не зависит от второго подразделения, производящего предметы конечного потребления.

Из этого следует, что накопление это всегда превращение прибавочной стоимости в новый капитал, а не результат сокращения потребления, в особенности потребления необходимых товаров. Поэтому при расширенном воспроизводстве необходимо произвести перегруппировку элементов подразделения I так, чтобы, не внося количественных изменений, изменить качественное назначение данных элементов простого воспроизводства, и такое изменение является материальной предпосылкой последующего воспроизводства в расширенном масштабе.

Таким образом, существенно возрастает роль денег в процессе обращения капитала и пропорций между продуктами разных отраслей, как специфическими потребительными стоимостями. Главным моментом в этом процессе выступает неравномерность темпов развития разных подразделений, конкретно наблюдаемую в действительности и подтвержденную историческим опытом. Наконец на этой основе и функционирует основной закон капиталистического накопления, который проявляется и в законах, регулирующих динамику заработной платы и прибыли.

Цикличность – неотъемлемая форма экономического развития рыночной экономики. То, что пропорциональное экономическое развитие невозможно, следует из марксовых схем, показывающих, сколько и какие условия должны быть соблюдены для его осуществления. На невозможность такого пропорционального развития указывал в своих трудах и *В.И. Ленин*, который, говоря об экономических кризисах, показал не только возможность прерывистого и диспропорционального развития капиталистической экономики, но также необходимость ее волнообразного, циклического движения.

Поскольку основная цель капиталистического производства заключается в продаже товара, в восстановлении денежного капитала, необходимого для возобновления производственного процесса, постольку возникает масса трудностей на пути к достижению этой цели. Первый, наиболее общий аспект этих трудностей заключается в том, что капитал рождается в денежной форме и в конце производственного процесса должен снова приобрести де-

нежную форму. Но между началом и концом производственного процесса, между приобретением факторов производства и продажей произведенных продуктов существует разрыв по времени и в пространстве. Этот временной разрыв очень важен для вывода о возможности кризисов.

Второй момент связан с тем обстоятельством, что денежная форма капитала связана с особыми свойствами денег: «...денежное обращение может иметь место без кризисов, но кризисы не могут иметь места без денежного обращения» [К. Маркс и Ф. Энгельс, Т. 13, с. 80]. Возникают трудности, связанные с процессом превращения товаров в денежный капитал, необходимостью иметь в достаточных количествах денежные ресурсы для авансирования капитала.

В настоящее время деньги не обладают внутренне присущей им стоимостью, они обладают только номинальной стоимостью, и, следовательно, они не в состоянии адекватно выполнять свою функцию средства накопления. Это обстоятельство ставит капиталистического производителя перед другим фактором неопределенности, обусловленным колебаниями цен, как в ходе производственного процесса, так и после его завершения.

В последние десятилетия ярко выявилась тенденция опережающего роста рыночной капитализации ценных бумаг, которая с 1990 г. по 2015 г. выросла в более чем 30 раз, причем этот рост носил непрерывный, неуклонный характер. В этот же период мировые внебиржевые рынки увеличились почти в 80 раз, то есть темпы роста внебиржевых операций опережали биржевые в 3,1 раза. Это в среднем за почти 60 лет. Поэтапная динамика выглядит следующим образом: в 1950–1989-х гг. рост фиктивного капитала в целом примерно соответствовал рыночной конъюнктуре и колебался в пределах 30–40 трлн. долл. И был относительно равен мировому ВВП. В начале 1990-х гг. он приблизился к отметке в 100 трлн. долл. и начал резко увеличиваться. К 2015 г. мировой объем финансовых активов превышал мировой ВВП в 4 раза, а объем рынка деривативов – в 15 раз (1125 трлн. долл.). В начале 2015 г. объём фиктивного капитала оценивался в астрономическую сумму – 5 квадриллионов долл.

Таким образом, общими причинами циклической экономической динамики капиталистического хозяйства выступают: 1) несовпадение планов производства отдельных производителей с объективной общественной ситуацией; 2) разрыв между куплей–продажей; 3) временное несовпадение между началом и концом производственного процесса, равно как и колебания стоимости денег во времени.

Существенным моментом, вносящим дисбаланс во всю капиталистическую систему хозяйствования, является требование обязательности сохранения равновесия между всеми товаропроизводителями, различными отраслями и производствами. Этот факт приводит нас к выводу о том, что главная причина нарушения равновесия как раз представлена относительным

уменьшением покупательной силы потребителей. Это уменьшение объясняется действием законов, регулирующих распределение дохода в капиталистическом обществе. Для всех общественных формаций, основанных на эксплуатации, характерно стремление сохранять постоянное недопотребление масс и добиваться такого положения, при котором бы в производстве одновременно возобновлялся и технический прогресс, и все экономические категории в целях сохранения существующего строя. В капиталистическом обществе труд может обладать только самым необходимым для воспроизводства рабочей силы, или с исторической точки зрения для воспроизводства наемных рабочих как экономической категории. Недопотребление – характерная черта не только капиталистического способа производства, но и других общественных формаций, основанных на эксплуатации, разделении общества на классы. Недопотребление является важнейшей причиной возникновения кризисов.

Эта проблема достаточно полно исследована *К. Марксом*. По его мнению, производство прибавочной стоимости образует непосредственный процесс производства. Когда товар произведен, его следует продать. Если этого не происходит, то хотя рабочего и эксплуатировали, но эта эксплуатация не реализуется как таковая для капиталиста, так как отсутствуют условия реализации выжатой прибавочной стоимости или возможна лишь частичная ее реализация, т.е. имеет место частичная или полная потеря капитала. Условия непосредственной эксплуатации и условия реализации ее не тождественны. Они не только не совпадают по времени и месту, но и по существу различны. Более того, потребительная сила общества базируется на антагонистических отношениях распределения, которые сводят потребление огромной массы общества к минимуму, изменяющемуся лишь в более или менее узких границах. Она ограничена стремлением к накоплению, увеличению капитала, производству прибавочной стоимости в расширенном масштабе. Это – закон капиталистического производства, диктуемый постоянными переворотами в самих методах производства, сопровождаемых к тому же постоянным обесценением наличного капитала, всеобщей конкурентной борьбой, необходимостью совершенствовать производство и расширять его масштаб ради одного только сохранения или под угрозой гибели. Поэтому рынок должен постоянно расширяться, так что рыночные связи и определяющие их условия все более принимают характер независимого от производителя естественного закона, становятся все более неподдающимися контролю. Внутреннее противоречие стремится найти себе разрешение в расширении внешнего поля производства. «Чем больше развивается производительная сила, тем более приходит она в противоречие с узким основанием, на котором покоятся отношения потребления. На этом основании, полном противоречий, вполне естественным является то, что избыток капитала связан с возрастающим избытком населения; потому что хотя при соединении избытка капитала с из-

бытком населения масса производимой прибавочной стоимости возросла бы, но именно потому возросло бы и противоречие между теми условиями, при которых эта прибавочная стоимость производится, и теми условиями, при которых она реализуется» [К. Маркс и Ф. Энгельс, Т. 25, с. 268.].

Отсюда вытекает, что реальная возможность кризиса возникает только в процессе производства, потому что купля и продажа представляют собой не превращение одного товара в другой с помощью денег, а смену различных форм одного и того же капитала. Это значит, что товар на рынке уже содержит в себе прибавочную стоимость. Процесс реализации является не только процессом превращения товара в деньги, но также и процессом превращения товарного капитала в денежный капитал. Остановка или изменение этого процесса влекут за собой разрыв в процессе обращения капитала.

Именно этот факт и объясняет природу кризисов в капиталистическом обществе. Возможность кризисов превращается в неизбежность, поскольку процесс концентрации, связанный с процессом накопления, нарушает равновесие на рынке, где идет обмен между производителями постоянным вводом новых технологических процессов, постоянным изменением стоимостных отношений между товарами и нарушением необходимых пропорций между различными отраслями производства. Нарушение равновесия на рынке капиталов – характерный аспект капиталистического производства. Именно он является специфической причиной экономического кризиса при капитализме. Этот же аспект объясняет периодичность кризисов, их повторяемость, характерный ход экономического цикла.

Разделяя причины кризиса на общие и специфические, следует подчеркнуть, что общие причины кризиса не являются свойством исключительно капиталистической системы хозяйствования, поэтому и не дают конкретного объяснения циклических колебаний экономики. В качестве примера можно привести ситуацию, когда недопотребление само по себе отнюдь не является причиной экономического кризиса. Однако в сочетании со специфической причиной – кризис неизбежен. Эта специфическая причина становится очевидной, если принять во внимание процесс развития общественного воспроизводства в условиях капиталистической системы хозяйствования. В силу закона капиталистического накопления происходит постоянное нарушение пропорций между производством средств производства и производством средств потребления. Это значит, что нарушаются условия, которые должны обеспечить гармоническое расширение воспроизводства, что приводит к неизбежной диспропорциональности – неизбежности постоянного нарушения пропорций.

Экономическая мысль последнего времени рассматривает кризис как форму экономического развития, находя его причины в колебаниях цен, доходов, экономических перспектив, экспансией банковского капитала и пр. Она даёт некоторое представление о направлении развития экономичес-

кой науки в поздеиндустриальный период, однако умалчивает об эксплуатации наемного труда капиталом. Эта позиция в принципе неверна, поскольку сама природа капитализма базируется на присвоении прибавочного продукта. Эта позиция в принципе неверна, поскольку сама природа капитализма базируется на присвоении прибавочного продукта.

В 1902 г. в Лондоне и Нью-Йорке вышло в свет сочинение английского экономиста *Дж.А. Гобсона* «Империализм». Автор дал очень хорошее и обстоятельное описание основных экономических и политических особенностей империализма. В 1910 г. в Вене вышла в свет книга *Р. Гильфердинга* «Финансовый капитал» (русский перевод – 1912 г.). Обе работы объединил теоретический анализ «новейшей фазы в развитии капитализма». В 1917 г. появляется исследование *В.И. Ленина* «Империализм как высшая стадия капитализма», представляющее несомненный интерес в отношении развития капитализма в России.

Одним из достоинств работы является опровержение положения «чистого» марксизма в отношении того, что «Страна, промышленно более развитая, показывает менее развитой стране лишь картину ее собственного будущего». На самом деле переход капитализма в стадию империализма сделал такое развитие мировой системы невозможным – хотя бы потому, что монополии «центра» завладевают источниками сырья во все мире, пресекая тем самым возможность развития «туземного» капитализма. *В.И. Ленин*, в частности, пишет: «Концентрация дошла до того, что можно произвести приблизительный учет всем источникам сырых материалов (например, железнорудные земли) в данной стране и даже ... в ряде стран, во всем мире. Такой учет не только производится, но эти источники захватываются в одни руки гигантскими монополистическими союзами» [*В.И. Ленин*, Т. 27, с. 320].

По мере развития капитализма возможности его возникновения и развития вне метрополии сокращаются. Об этом свидетельствуют действия Запада в отношении пресечения развития «туземного» капитализма. Уже в XIX в. земельная собственность в Африке, Полинезии и Австралии была присвоена западными колониальными державами практически полностью, в Азии – на 57%. Однако присвоение земельной собственности не служит специфическим признаком империализма, поскольку этот процесс шел в колониях и до стадии империализма [*В.И. Ленин*, Т. 27, с. 373]. Таким образом, уже в начале XX в. всякая возможность индустриализации и модернизации на путях капитализма для тех стран, которые не попали в состав метрополии, была утрачена. Их уделом стала слаборазвитость.

Создавая на периферии анклавы современного производства, господствующий извне капитализм метрополии обязательно производил «демократизацию» и даже архаизацию остальной части производственной системы. В отличие от метрополий, общества которых воплотили в самой своей структуре цивилизующие функции капитализма, общества зависимой от него

периферии явились структурной материализацией его нереволуционизирующих общественный процесс консервативных тенденций.

Россия в конце XIX и начале XX вв. была именно страной периферийного капитализма. Внутри нее крестьянство было как бы «внутренней колонией», периферийной сферой собственных капиталистических укладов. Его необходимо было удерживать в натуральном хозяйстве, чтобы оно, «самообеспечиваясь» при очень низком уровне потребления, добывало зерно и деньги, на которые можно было бы финансировать, например, строительство необходимых для капитализма железных дорог. Крестьяне были для капитализма той «природой», силы которой ничего не стоят для капиталиста.

В перспективе капиталистический путь развития должен привести развивающиеся страны не к такому состоянию, когда капиталистические порядки, вытеснив прочие уклады, покروют собою все общество в целом, как это случилось в прошлом в нынешних эпицентрах капитала, но к такому, когда могучий по доле в национальной экономике, но незначительный по охвату населения капиталистический уклад окажется окруженным морем пауперизма, незанятости, бедности. Такого взаимодействия капиталистического уклада с докапиталистическими и таких его результатов европейская история в прошлом не знала. Это специфический продукт капиталоемого, позднего, перезрелого капитализма.

В.И. Ленин очень коротко высказал важный методологический тезис, актуальный сегодня. Суть его заключается в том, что развитие капитализма приводит к тому, что замена ряда прежних его форм и институтов становится необратимой, и призывы вернуться к старым добрым формам на деле оказываются реакционной утопией. Так, в ходе развития институты свободного рынка уступили место монополистическому финансово-промышленному капиталу.

«Допустим, что свободная конкуренция, без каких бы то ни было монополий, развивала бы капитализм и торговлю быстрее. Но ведь чем быстрее идет развитие торговли и капитализма, тем сильнее концентрация производства и капитала, рождающая монополию. И монополии уже родились – именно из свободной конкуренции! Если даже монополии стали теперь замедлять развитие, все-таки это не довод за свободную конкуренцию, которая невозможна после того, как она родила монополии» [*В.И. Ленин*, Т. 27, с. 411]. Трансформация капитализма не может допустить появления на его периферии системы, которая воспроизводила бы ранние формы капитализма метрополии. Новые, зрелые формы (монополистический капитализм) неминуемо сожрали бы зародыши ранних, «юных» форм буржуазного общества.

Этот принцип актуален сегодня и для современной России, потому что он ставит крест на либеральной утопии построения «рыночной экономики» из обломков советского хозяйства. Возможно лишь создание структур периферийного капитализма, то есть анклавов современного производства,

действующих как элементы дополняющей экономики под контролем метрополии, при архаизации хозяйственных укладов большинства населения.

Но этого не произойдет, поскольку архаизация страны, уже достигшей высокого уровня индустриального развития, вызвала бы быструю гибель больших масс населения. Достаточной силой для удержания этих масс в повиновении нынешнее господствующее меньшинство не обладает [С.Г. Кара-Мурза, 2008].

По своей экономической сущности империализм есть монополистический капитализм.

Империализм вырос как развитие и прямое продолжение основных свойств капитализма вообще. Но капитализм стал капиталистическим империализмом лишь на определённой, очень высокой ступени своего развития, когда некоторые основные свойства капитализма стали превращаться в свою противоположность, когда по всей линии сложились и обнаружались черты переходной эпохи от капитализма к более высокому общественно-экономическому укладу. Основное в этом процессе есть смена капиталистической свободной конкуренции капиталистическими монополиями. Свободная конкуренция есть основное свойство капитализма и товарного производства вообще; монополия есть прямая противоположность свободной конкуренции, но эта последняя на наших глазах стала превращаться в монополию, создавая крупное производство, вытесняя мелкое, заменяя крупное крупнейшим, доводя концентрацию производства и капитала до того, что из неё вырастала и вырастает монополия: картели, синдикаты, тресты, сливающийся с ними капитал какого-нибудь десятка ворочающих миллиардами банков. И в то же время монополии, вырастая из свободной конкуренции, не устраняют её, а существуют над ней и рядом с ней, порождая этим ряд особенно острых и крутых противоречий, трений, конфликтов. Монополия есть переход от капитализма к более высокому строю.

Если бы необходимо было дать как можно более короткое определение империализма, то следовало бы сказать, что империализм есть монополистическая стадия капитализма. Такое определение включало бы самое главное, ибо, с одной стороны, финансовый капитал есть банковый капитал монополистически немногих крупнейших банков, слившийся с капиталом монополистических союзов промышленников; а с другой стороны, раздел мира есть переход от колониальной политики, беспрепятственно расширяемой на не захваченные ни одной капиталистической державой области, к колониальной политике монопольного обладания территорией земли, поделенной до конца.

Уже этим определяется историческое место империализма, ибо монополия, вырастающая на почве свободной конкуренции и именно из свободной конкуренции, есть переход от капиталистического к более высокому

общественно-экономическому укладу. Надо отметить главные проявления монополистического капитализма.

Монополия выросла из концентрации производства на очень высокой ступени её развития. Это – монополистские союзы капиталистов, картели, синдикаты, тресты. К началу XX в. они получили полное преобладание в передовых странах.

Монополии привели к усиленному захвату важнейших источников сырья, особенно для основной, и наиболее картелированной, промышленности капиталистического общества: каменноугольной и железодельной. Монополистическое обладание важнейшими источниками сырых материалов страшно увеличило власть крупного капитала и обострило противоречие между картелированной и некартелированной промышленностью.

Монополия выросла из банков. Они превратились из скромных посреднических предприятий в монополистов финансового капитала. Три-пять крупнейших банков любой из самых передовых капиталистических наций осуществили «личную унию» промышленного и банковского капитала, сосредоточили в своих руках распоряжение миллиардами и миллиардами, составляющими большую часть капиталов и денежных доходов целой страны. Финансовая олигархия, налагающая густую сеть отношений зависимости на все без исключения экономические и политические учреждения современного буржуазного общества – есть проявление этой монополии.

Монополия выросла из колониальной политики. К многочисленным «старым» мотивам колониальной политики финансовый капитал прибавил борьбу за источники сырья, за вывоз капитала, за «сферы влияния», наконец за хозяйственную территорию вообще. Когда европейские державы занимали, например, своими колониями одну десятую долю Африки, как это было еще в 1876 г., тогда колониальная политика могла развиваться монополистически по типу «свободно-захватного» занятия земель. Но когда к 1910 г. вся Африка оказалась захваченной, когда весь мир оказался поделённым, наступила неизбежно эра монопольного обладания колониями, а, следовательно, и особенно обостренной борьбы за раздел и за передел мира.

Монополии, олигархия, стремления к господству вместо стремлений к свободе, эксплуатация всё большего числа маленьких или слабых наций небольшой горсткой богатейших или сильнейших наций – всё это породило те отличительные черты империализма, которые заставляют характеризовать его как паразитический или загнивающий капитализм. Всё более и более выпукло выступает, как одна из тенденций империализма, создание «государства-рантье», государства-ростовщика, буржуазия которого живёт всё более вывозом капитала и «стрижкой купонов». Было бы ошибкой думать, что эта тенденция к загниванию исключает быстрый рост капитализма; нет, отдельные отрасли промышленности, отдельные слои буржуазии, отдельные страны проявляют в эпоху империализма с большей или меньшей силой то одну,

то другую из этих тенденций. В целом капитализм неизмеримо быстрее, чем прежде, растёт, но этот рост не только становится вообще более неравномерным, но неравномерность проявляется также в частности в загнивании самых сильных капиталом стран.

Получение монопольно высокой прибыли капиталистами одной из многих отраслей промышленности, одной из многих стран и т.п. даёт им экономическую возможность подкупать отдельные прослойки рабочих, а временно и довольно значительное меньшинство их, привлекая их на сторону буржуазии данной отрасли или данной нации против всех остальных. И усиленный антагонизм империалистских наций из-за раздела мира усиливает это стремление. Так создается связь империализма с оппортунизмом, которая сказалась раньше всех и ярче всех в Англии благодаря тому, что некоторые империалистические черты развития наблюдались здесь гораздо раньше, чем в других странах.

Из всего сказанного выше об экономической сущности империализма вытекает, что его приходится характеризовать, как переходный капитализм.

Когда крупное предприятие становится гигантским и планомерно, на основании точного учёта массовых данных, организует доставку первоначального сырого материала в размерах $2/3$ или $3/4$ всего необходимого для десятков миллионов населения; когда систематически организуется перевозка этого сырья в наиболее удобные пункты производства, отделённые иногда сотнями и тысячами верст один от другого; когда из одного центра распоряжаются всеми стадиями последовательной обработки материала вплоть до получения целого ряда разновидностей готовых продуктов; когда распределение этих продуктов совершается по одному плану между десятками и сотнями миллионов потребителей (сбыт керосина и в Америке и в Германии американским «Керосиновым трестом»); – тогда становится очевидным, что перед нами налицо обобществление производства, что частнохозяйственные и частнособственнические отношения составляют оболочку, которая уже не соответствует содержанию, которая неизбежно должна загнивать [В.И. Ленин, Т. 27].

На смену капитализму приходит совершенно свободное общество, отличное от того, что когда бы то ни было на Земле.

Хочется надеяться, что высказанная точка зрения по поводу феномена рыночного хозяйства послужит отправным пунктом для продолжения дискуссии и позволит выработать необходимые механизмы для выхода из непростой ситуации, в которой оказалась Россия в последнее время под ударами ведущих стран капиталистического мира.

4.2. Конкуренция – объективное основание воспроизводственного феномена рыночного хозяйства

Следование авторитету первых и последующих авторов теории воспроизводства способствует тому, что современное поколение ученых–экономистов обращается к поиску воспроизводственного благополучия в обществе с учетом взаимосвязи экономических и неэкономических факторов. Эта связь обнаруживается в действии закона конкуренции, без которого анархия кооперирования капиталистического производства обречена на провал. *Николаева Е.Е. и Азарова Т.В.* формулируют свое видение феномена рыночного хозяйства в контексте взаимосвязи оснований экономической теории, социально–политической и нравственно–этической реальности [*Е.Е. Николаева и Т.В. Азарова, 2016, с. 155–162*]. Базируясь на альтернативных суждениях отечественных и зарубежных ученых они считают, что экономика представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов, то есть систему. Поэтому в рамках методологии экономической науки ключевое положение занимает системный подход к изучению экономических явлений. Как отмечал В.И. Ленин, системный подход предполагает, «...что анализ ведется с точки зрения массовых экономических явлений, всей совокупности общественного хозяйства, а не с точки зрения отдельных казусов или внешней поверхности конкуренции...».

Методология системного исследования в экономике развивает и конкретизирует диалектические принципы применительно к определенным типам экономических систем, структур. Использование диалектического метода познания позволяет исследовать явления действительности в их развитии с позиций сущностного анализа. Причинно–следственные и другие взаимосвязи в экономике, отражающие глубинные, сущностные процессы приобретают форму экономических законов, выражающих устойчивые, прочно остающиеся причинно–следственные зависимости в социально–экономических процессах. Изучение законов развития экономики – важнейшая задача экономической теории.

Рыночный способ хозяйствования неразрывно связан с феноменом конкуренции, который, с одной стороны, является неотъемлемым условием возникновения и развития самих рыночных отношений; а с другой – своим существованием определяет результат конкурентного взаимодействия, выражающийся в повышении эффективности производства товаров, работ и услуг; качественного удовлетворения потребностей конечных потребителей; снижения издержек производства и уровня цен. Сквозное присутствие конкуренции во всем спектре рыночных отношений позволяет относиться к ней, как к экономическому закону, выступающему движущей силой общественного производства.

В литературе экономические законы определены как общественные законы отношений людей по поводу производства, распределения, обмена и потребления благ в обществе. Их действие проявляется в виде господствующей тенденции развития экономических процессов, в повторяющихся явлениях экономической жизни, в устойчивых экономических противоречиях, которые разрешаются в ходе развития общества. Экономические законы носят объективный характер, то есть не зависят от воли и сознания людей, и в то же время они проявляются только в процессе их хозяйственной деятельности, иначе говоря, вне хозяйственной деятельности нет экономических законов. Поэтому экономические законы не имеют жесткой детерминации. Они историчны. В их действии большая роль отводится субъективному фактору, то есть познанию и использованию законов со стороны субъектов экономики.

Субъекты экономики могут познавать и использовать экономические законы в своих интересах, тем самым снимать в действии экономических законов стихийность, разрушительность и вносить элементы сознательного регулирования. Особенно это свойственно для современной экономики. Сознательные воздействия на экономические законы проявляются в хозяйственной политике, в планировании социально-экономических процессов, программировании, прогнозировании и т.д.

Закон конкуренции в экономической литературе трактуется как «закон, состоящий в том, что каждый товаропроизводитель и другие участники рынка стремятся получить наиболее выгодные условия производства и сбыта продукции (работ и услуг), а также пользования капиталом». Такое определение позволяет нам охарактеризовать конкурентное отношение, в первую очередь, как отношение общественное, а поведение субъектов в рамках конкурентного отношения как целевое, представляющее собой «соперничество между субъектами (конкурентами), заинтересованными в достижении одной и той же цели».

Содержание диалектического характера экономического закона конкуренции авторы раскрывают через его элементы: 1. Наличие причинно-следственной связи. 2. Форму взаимодействия между сторонами конкурентного отношения. 3. Характеристику результата подобного взаимодействия.

Сущность причинно-следственной связи в рамках закона конкуренции.

В качестве философской категории под целью принято понимать один из элементов поведения и сознательной деятельности, который характеризует предвосхищение результата деятельности и пути его реализации с помощью определенных средств. Другими словами, целью какого-либо процесса считается объективированный результат, достигаемый в итоге.

Возвращаясь к характеристике конкурентного отношения с этих позиций, следует отметить, что ни один рациональный экономический субъект не ставит участие в конкурентной борьбе в качестве самостоятельной цели,

понимая множественность издержек (временных, финансовых, организационных), связанных с этим процессом. Напротив, в качестве субъективной цели выступает реализация собственного интереса, связанного с достижением дефицитного блага.

В экономической литературе широко распространен подход к понятию «конкуренция» как к способу хозяйствования. Ю.М.Осинов, например, характеризует конкуренцию как способ хозяйствования свободного в своих намерениях и действиях капитализированного хозяйствующего субъекта. Проявляется конкуренция в альтернативном поведении субъектов, в их борьбе между собой за лучшие условия и расширение масштабов хозяйствования, максимизацию прибыли, рост капитала.

Таким образом, содержательная сторона конкурентного процесса состоит в том, что конкуренция представляет собой конфликтное отношение, складывающееся по поводу ограниченного блага, к которому у всех участников такого отношения есть собственный интерес. Именно удовлетворение такого интереса выступает целью участия субъектов в конкурентных отношениях.

Отметим, что в качестве общефилософской категории интерес (лат. Interest – иметь значение) справедливо рассматривать как источник целеполагания человеческой деятельности.

Действительно, движущей силой всей целесообразной деятельности человека является необходимость удовлетворения потребностей, которые в свою очередь порождают интересы, а человек как существо разумное, действует в соответствии со своими интересами.

Личный интерес вместе с тем может быть связан как со стремлением увеличить капитал, получить прибыль, так и с неимущественными, подчас альтруистическими намерениями, иногда копирующими интерес общественный. Следуя мысли Д.Норта, можно отметить, что во многих случаях следует говорить не только о максимизации личной выгоды, но и об альтруизме и самоограничении, которые радикально влияют на результаты выбора индивида.

Истоки теоретического осмысления конкуренции принято связывать с именем А.Смита. Выдающийся экономист сформулировал идею «невидимой руки рынка», утверждая, что индивид, руководствуясь собственными интересами, «часто более действительным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится делать это». «...Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов».

Однако в рамках обоснования диалектического характера закона конкуренции идея «невидимой руки рынка» не даст нам ответа о причине конфликтной природы конкурентных отношений, поскольку «экономический человек» А.Смита это своего рода формализованная экономическая модель, ко-

торая действует в изоляции от внешнего мира, сам по себе, исходя только из собственных целей и задач, вне объективных причин и следствий.

Вместе с тем, соглашаясь с классическим тезисом марксистской теории о том, что «экономические отношения каждого данного общества проявляются, прежде всего, как интересы», можно утверждать, что именно состояние конфликта интересов выступает первопричиной начала действия закона конкуренции.

В конкуренции как объективном механизме действия экономических законов рынка можно выделить две стороны.

Во-первых, решающей его стороной является материальный интерес отдельного капиталиста в ведении производства и его развитии, т.е. производстве прибавочной стоимости и ее реализации в виде прибыли. Именно получение прибыли является для капиталиста первостепенной задачей при осуществлении деятельности.

Во-вторых, специфическая форма конкурентно-стихийного воздействия потребностей (производственных и непроизводственных) на процесс капиталистического воспроизводства. Через платежеспособный спрос, его структуру и динамику система общественных потребностей, складывающихся в обществе в соответствии с характером и уровнем развития производительных сил и отвечающих им характером и уровнем развития производственных отношений, определяет рамки и условия конкурентной борьбы, необходимость распределения труда и капиталов в определенных пропорциях.

Таким образом, действие закона конкуренции проявляется в разрешении противоречия интересов. Результатом этого процесса является распределение между участниками конкурентного отношения экономического блага (по поводу которого складывалось отношение) в той или иной пропорции.

На этом основании можно утверждать, что фаза распределения в системе общественного производства всегда находится под действием закона конкуренции, и именно конкуренция является естественным стимулом и организатором эффективного распределения.

Действительно, с позиций эффективного хозяйствования в отношениях распределения обществу нужны не любые пропорции, а наиболее выгодные, позволяющие повышать экономическую эффективность производства. Под эффективным использованием ресурсов, как известно, понимается достижение наибольшей отдачи в сфере оптимального использования данных ресурсов, или, другими словами, отсутствие упущенной полезности. Достижение высокого уровня производительной отдачи, в свою очередь, напрямую зависит от итогов работы распределительной сферы общества. Именно поэтому конкурентный механизм включается в работу еще на этапе распределения экономических благ, и своим действием гарантирует пере-

распределение благ в пользу агентов, способных их максимально продуктивно освоить.

Таким образом, «экономические отношения в любом обществе ярко и убедительно демонстрируют диалектическое единство противоположностей интересов, связанное с общественным характером процессов производства, распределения, обмена и потребления. В этих процессах неизбежно возникают, проявляются и развиваются противоречия интересов работников и работодателей, конкуренция между производителями благ по поводу максимизации прибыли, конкуренция среди покупателей по поводу цены...».

Следовательно, диалектическое единство противоположностей интересов само по себе уже содержит способ разрешения этой конфликтной ситуации путем прохождения такого отношения через призму закона конкуренции.

Форма взаимодействия между сторонами конкурентного отношения. С точки зрения механизма функционирования и развития важно выделение экономических законов и экономических категорий, но в то же время необходимо рассматривать их применительно к институциональной среде, выдвигая вопросы достаточности или недостаточности институциональной обеспеченности экономических законов.

Институты в экономической литературе определены как системы устоявшихся и общепринятых социальных правил, которые структурируют социальные взаимодействия. *Д. Норт* в работе «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» отмечает: «институт – это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми... Они задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия – будь то в политике, социальной сфере или экономике... Они состоят из формальных писанных правил и обычно неписанных кодексов поведения, которые лежат глубже формальных правил и дополняют их». Исходя из такого определения, конкуренцию как институт можно трактовать в качестве «правил игры» в ситуации конкурентного взаимодействия и механизма принуждения и побуждения к соблюдению этих правил.

В исторической ретроспективе оформление конкуренции как института шло путем закрепления и формализации постоянно повторяющихся конкурентных практик. Поэтому с позиций диалектики, на наш взгляд, возможно определить институт конкуренции как формализованный общественный интерес в сфере конкуренции, как форму взаимодействия субъектов конкурентных отношений. Так, в рамках института можно однозначно определить участников конкурентного отношения, «правила игры» между ними, пределы и способы конкурентного поведения. Все вышеназванное позволяет в той или иной степени упорядочить разрозненные конкурентные отношения, и что самое главное, – спрогнозировать их развитие.

При таком подходе процесс институционализации наиболее ярко высвечивает не столько сущностную, сколько инструментальную ценность конкуренции как координатора социальных взаимодействий в рамках конкурентных отношений. Институционализация закона конкуренции предполагает рассмотрение институциональной среды как совокупности институтов (в нашем понимании – действующие агенты, имеющиеся регуляторы, нормативные экономические отношения как совокупность норм и правил, контрактов, механизмы стимулирования и принуждения их исполнения и т.п.). Экономические законы действуют с разной степенью полноты в зависимости от набора норм, правил, механизмов и институтов, существующих или формирующихся в рамках институциональной среды: «экономическое отношение, экономический закон» – «адекватная институционализация». Поэтому возникает необходимость определения степени достаточности/недостаточности, адекватности/неадекватности институциональной среды требованиям экономического закона конкуренции.

Характеристика некоторых результатов действия закона конкуренции. Результативное действие конкуренции в рамках рынка капитала, например, заключается в том, что капитал устремляется в те сферы и отрасли производства и обмена, где он получает наибольшие прибыли. Поэтому рассмотрение закона конкуренции в рамках политической экономии неразрывно связано с темой прибыли. В качестве цели своей деятельности капиталист может определить и получение сверхприбыли, реализация которой зависит от повышения цены на используемые для ее достижения факторы производства. При этом достижение таких условий (повышение цены) является прямым следствием действия механизма конкуренции.

Однако в условиях совершенной и несовершенной конкуренции получение прибыли как цель деятельности имеет особенности. В условиях совершенной конкуренции увеличить прибыль можно только расширяя производство при издержках, не превышающих уровня заданной цены. Безусловно, стремление к прибыли движет каждым участником рыночного взаимодействия, но на практике такое желание не приводит к достижению этой цели по объективной причине: если продавец сумеет поднять цену до желаемого уровня и превратить прибыль из цели в свершившийся факт, рынок перестанет стимулировать производство, поскольку далее не будет подчинен принципу равноценного обмена.

В рассматриваемой ситуации действие закона конкуренции заключается в создании условий самоподдержания и саморегулирования, исключающего спекулятивные тенденции и создание ценовых барьеров для входа на рынок. В условиях же несовершенной конкуренции для капиталиста акцент с максимизации прибыли чаще всего смещается на вопрос о статичных моделях равновесия. Как отмечается в работе *К.Б.Козловой* и *Р.М.Энтова*, цены, складывающиеся в условиях общего статичного рыночного равновесия,

согласно неоклассической концепции, не создают стимулов к увеличению производства, к перемещению ресурсов. Равновесные цены соответствуют величине издержек производства этих товаров. «Нормальная цена», или цена, соответствующая условиям общего экономического равновесия, не содержит, по логике неоклассиков, никакого «излишка» прибыли над издержками производства. «Чистая прибыль» равна нулю. Почвой для возникновения чистой прибыли могут служить двоякого рода ситуации: либо фактическая рыночная цена на тот или иной продукт устанавливается выше «нормальной цены равновесия», либо индивидуальные издержки производства какой-либо фирмы ниже «нормальных издержек», регулирующих цену. Другими словами, действие закона конкуренции в условиях несовершенной конкуренции развивается по принципу маятника и состоит в выравнивании и компенсировании отклонений от равновесного положения на рынке.

Таким образом, закон конкуренции в своей основе имеет конфликт интересов экономических субъектов, вступающих в конкурентное отношение с целью перераспределения дефицитного экономического блага в свою пользу. Несмотря на то, что на обыденном уровне состояние конфликта оценивается нами с негативной точки зрения, с позиций социальной психологии конфликту присущи и положительные функции в части мотивации и формирования стимула изменить существующее положение дел. Положительный эффект конфликта имеет место и в ситуации конкурентного взаимодействия. Причинно-следственная связь в рамках закона конкуренции базируется на дилемме «ограниченный ресурс – личный интерес», разрешение которой имеет своим результатом распределение экономического блага между экономическими агентами в некой пропорции.

На сегодняшний день взаимодействие экономических агентов происходит в рамках конкуренции как института, оформившегося в качестве абстракций, часто повторяющихся социальных конкурентных практик. Таким образом, процедура взаимодействия носит формализованный, а значит предсказуемый характер. Результаты действия закона конкуренции, в свою очередь, проявляются во всем спектре рыночных отношений; закон конкуренции является сквозным по отношению ко всем фазам общественного производства [Е.Е. Николаева и Т.В. Азарова, 2016].

4.3. Кейнсианская оценка рыночного типа воспроизводства

Современный подход к рыночному типу воспроизводства в основном связан с работой Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» (General Theory of Employment, Interest and Money, 1936). В ней автор стремится создать «общую теорию», по отношению к которой теория классиков выступает как частный случай, т.е. включить не только стационар-

ную, но и депрессивную экономику. В этой книге автор пытается связать причинно-следственными связями основные категории рынка (занятость, процент и деньги). С этой целью он исследует агрегированные величины национального дохода, занятости, спроса, предложения, инвестиций, государственных закупок и т.д.

Признанным авторитетом анализа кейнсианского наследия является Р.М. Нуреев. Его позиция в этом вопросе вкратце такова [Р.М. Нуреев, 2016, с. 89–101]. У Кейнса доминирует каузальный подход в отличие от функционального, типичного для лозаннской и кембриджской школы. В центре внимания оказывается проблема количественного анализа. Кейнсианский совокупный спрос – это фактически маршаллианский агрегированный индивидуальный спрос, а совокупное предложение – агрегирование оптимального выпуска продукции фирмы. У обоих авторов краткосрочное равновесие выступает как центральная проблема анализа. Однако если у Маршалла инвестиции автоматически вытекают из сбережений, то у Кейнса это происходит далеко не всегда, например, если у Маршалла полная занятость – постоянная величина, то у Кейнса – переменная. Р.М. Нуреев считает, что важную роль в «Общей теории ...» играет право на моральный выбор, которое сформировалось у Кейнса под влиянием Дж. Э. Мура (1873–1958). В начале XX в. стало очевидно, что прежние ценности викторианской эпохи уже исчерпали себя. Поэтому молодые английские либералы, к числу которых принадлежал Дж. М. Кейнс, начали критику моральных ценностей викторианской эпохи с ее диктатом общественной морали. Это не значит, что они отрицали общественную мораль, но они считали, что социальные нормы важны, но не как абсолютные истины, а лишь как полезные ориентиры. Наоборот, индивид имеет право, полагаясь на интуицию и собственное видение ситуации, пойти по собственному пути. Он вправе давать всем поступкам (своим и чужим) личную оценку, которая может отличаться от сложившейся в обществе, поступать в соответствии со своими правилами морали и нравственности. Фактически это означало пересмотр постулатов *laissez-faire*. По мнению Кейнса, каждая эпоха должна заново определять, чем следует заниматься государству, т.е. заново решать проблему разграничения государственной и частной деятельности.

В «Общей теории ...» Кейнс вводит новые категории поведенческой экономики («склонность к потреблению», «побуждение к инвестированию», «предпочтение ликвидности»), предельного анализа («предельная склонность к потреблению», «предельная склонность к сбережению», «предельная эффективность капитала») и макроэкономики («эффективный спрос», «вынужденная безработица», «неполная занятость»).

Трудно перечислить все причины успеха идей Дж. М. Кейнса, однако несомненно, что основными из них были:

- упрощение модели (оборотная сторона: факторы, которые приходится оставить за рамками модели);
- акцент на макроэкономике (пренебрежение *micro foundations*, которые у него появляются лишь в форме ограничений);
- ограничение модели рамками краткосрочных явлений (отсюда неизменность важнейших показателей экономической системы);
- отказ от выхода за рамки факторов, непосредственно определяющих уровень дохода и занятости;
- рассмотрение особенных условий вместо общих;
- «модельный» характер мышления (не случайно текст Кейнса оказалось очень просто интерпретировать в форме графиков и функций, а его автора в 1944–1945 гг. выберут президентом Эконометрического общества).

Главную причину «экономических трудностей» современной экономической системы, *Дж.М.Кейнс* видит в поведении хозяйствующих субъектов. В «Общей теории...» он формулирует три психологических закона, связанных со склонностью к потреблению, предпочтением ликвидности и ожиданием будущего дохода на капитальные активы. «Эффективный спрос» выступает как первопричина достижения экономического равновесия. Кейнс формулирует три способа борьбы с неэффективным спросом: 1) более равномерное распределение национального дохода достигается благодаря активной фискальной политике; 2) политика общественных работ расширяет возможности государственного предпринимательства; 3) денежно-кредитная политика стимулирует частные инвестиции. Поэтому *Дж.М.Кейнс* специально анализирует мотивы отказа от расходования денег: транзакционный мотив, мотив предосторожности, спекулятивный мотив – поскольку накопление и бережливость снижают эффективный спрос. Автор подчеркнул значение мультипликатора, заимствованное им у *Р.Ф.Кана* (1905–1989), который исследовал влияние роста инвестиций на занятость. Исследователь преобразовал эту идею в мультипликатор дохода, показывающий как небольшое изменение инвестиций влияет на изменение дохода. Ожидаемая чистая прибыль названа им «предельной эффективностью капитала».

Согласно *Дж.М.Кейнсу*, деньги не просто вуаль над сделками, а источник энергии, который заставляет работать рыночную экономику. Отношения между людьми и товарами, выражаемые в денежной форме, приобретают самостоятельное существование и значение, которое в условиях смешанной экономики уже нельзя игнорировать как это делали экономисты-классики.

Процентная ставка в теории *Дж.М.Кейнса* является переменной, связывающей количество денег в обращении со сложной структурой спроса на деньги. Процент – это цена отказа от ликвидности. Компоненты спроса на деньги различаются по своей «чувствительности» к норме процента: тран-

сакционный мотив не зависит от процентной ставки, тогда как спекулятивный мотив зависит, мотив предосторожности же в одних случаях зависит, в других нет.

Теория *Дж.М.Кейнса* стала обоснованием оправдания государственной активности в экономике и тем самым отразила переход к смешанной экономике. Она сформулировала антициклическую цель государственного регулирования (полная занятость), указав основные средства ее достижения и во время спада, и во время подъема.

В то же время *Б.Селигмен* считает, что экономическая теория *Дж.М.Кейнса* не сумела подняться до уровня подлинной политической экономии. Это произошло потому, что движущей силой экономического процесса теория считала поведение людей. Экономические отношения определялись им как результат взаимоотношений между людьми и группами. Поэтому для того, чтобы изменить поведение важных в экономическом отношении групп, необходимо эффективно использовать правительственную политику. Однако в его концепции ни одна из этих групп ни разу не проявляет своих, только ей присущих социальных интересов.

По мнению *Б.Селигмена*, теория Кейнса включает в себя слишком много технических элементов и не исследует стоящие за ними социальные причины. Главную задачу *Дж.М.Кейнс* видит в достижении экономического равновесия, увлекаясь количественной стороной экономических процессов, а не их происхождением и механизмом функционирования.

Социальная философия Кейнса основана на вере в непрерывное экономическое развитие, которое, однако, не предполагает абсолютного равенства.

Как справедливо заметил *П.Самуэльсон*: «Общая теория...» ужасно написанная книга, она плохо организована... Она полна иллюзий и путаницы... Сама кейнсианская система изложена в ней неясно... Вспышки озарений и интуиции перемежаются с нудной алгеброй. Неуклюжие определения внезапно сменяются незабываемым пассажем. Когда ее, в конце концов, одолеешь, то оказывается, что анализ в ней очевиден и, в то же время нов. Короче говоря, это работа гения».

Академическая деятельность была важной, но не единственной сферой интересов *Дж. М. Кейнса*. «Ловкие спекуляции на иностранной валюте, – писал *Б. Селигмен*, – позволили ему получить значительную прибыль и приобрести большое личное имение». В 1921–1938 гг. Кейнс был председателем страховой компании *Mutual Life Assurance Society*, а также управлял делами инвестиционной фирмы. Кроме этого, он был активным членом Консультативного совета по экономическим вопросам и Комитета по проблемам финансов и промышленности.

Всю свою жизнь *Дж. М. Кейнс* собирал редкие книги и картины и приобрел известность как крупный коллекционер предметов искусства. К моменту смерти Кейнса в 1946 г. его инвестиционный портфель оценивался в

400 тыс. фунтов стерлингов (сегодня это 11,2 млн.), а стоимость коллекции книг и предметов искусства составила 80 тыс. фунтов стерлингов (2,2 млн.).

Конечно, качество его работы не могло не пострадать от ее количества. Это не могло не отразиться на его статьях и книгах. Тем не менее, это не отразилось на нём как на личности.

Как правило, в людях-роботах, которые сполна используют каждый миллиметр своего горючего, есть что-то нечеловеческое. В отношениях с людьми они часто бывают холодными, закрытыми, вечно занятыми. Их жизнь – это их работа, кроме нее, у них либо нет вообще никаких интересов, либо только самые поверхностные. Но Кейнс таким не был, напротив, он был приятнейшим человеком... Он был любящим. Он был всегда готов с дружеским энтузиазмом разделить взгляды, интересы и проблемы других людей. Он был щедр, и не только на деньги. Он был общителен, любил разговаривать с людьми и был интересным собеседником. А также, вопреки распространенному мнению, он мог быть вежливым, даже по-старомодному церемонным. Факультативные интересы Кейнса были многочисленны, и всеми он занимался с радостным энтузиазмом».

В 1940 г. выходит его работа «Как оплатить войну». 1942 г. – Кейнс назначен одним из директоров банка Англии и стал членом Палаты лордов и получил титул барона Тилтона. 1944 г. – лорд Кейнс представлял Великобританию на международной конференции Бреттон-Вудса, предложив план создания новой мировой валюты – «банкора». И хотя план не был принят, идеи Кейнса были реализованы в созданных в 1946 г. МВФ и МБРР. 21 апреля 1946 г. – Джон Мейнард Кейнс умер в поместье Тилтон, графства Сассекс.

Работа *Дж. М. Кейнса* «Общая теория занятости, процента и денег» не могла не вызвать острую дискуссию. Полемика началась сразу после её публикации. Наиболее видные сторонники и противники «Общей теории...» работали и в Кембриджском университете и в Лондонской школе экономики. Для хранителей традиции Маршаллианской и Кембриджской школы (*А.С.Пигу, Р.Хоутри, Д.Робертсон, Л.Роббинс, Ф.фон Хайек* и др.) книга казалась слишком большим искажением реальной действительности. Критиковать Кейнса было непросто, поскольку основная теория имело много оговорок, однако, противники концентрировались не на них, а на основной идее изложения. Но именно она привлекла к автору и целый ряд сторонников. В Лондонской школе экономики его поддержали *А.Лернер* (1903–1982), *О.Ланге* (1904–1965) и *Н.Калдор* (1908–1986).

Разногласия царили и внутри Кембриджского кружка *Дж.М.Кейнса*. В 1936 г. *Р.Харрод* (1900–1978) и *Дж.Э.Мид* (1907–1996) опубликуют математическую модель «Общей теории ...». Однако и она не сразу приобретет всеобщую поддержку. Характерна критика её со стороны автора «мультипликатора» *Р.Кана* (1905–1989) который считал, что «Общую теорию ...» свели к «диаграммам и осколкам алгебры».

Триумфальное шествие новой книги Кейнса начнется после выхода в 1936 г. статьи – Дж.Р.Хикса «Мистер Кейнс и «классики»: попытка интерпретации» – в которой Хикс построит модель $IS-LM$, и покажет, что теория Кейнса носит отнюдь не общий характер, а является частным случаем общего равновесия в условиях неполной занятости.

В 1941 г. была опубликована статья О. Хансена (1887–1975) «Фискальная политика и деловые циклы», в которой автор отдавал приоритет фискальной политики по сравнению с монетарной. Хансен рекомендовал направлять государственные дотации не столько на увеличение совокупного спроса в целом, сколько на поднятие покупательной способности отдельных слоев населения и на развитие депрессивных экономических регионов. Приняв модель $IS-LM$ он добавил к ней под влиянием статьи Ф. Модильяни «Предпочтение ликвидности и теория процента и денег» (1944) уравнение спроса и предложения на рынке труда. В результате общее движение доходов и расходов было представлено в форме простой схемы, в которой роль финансовой системы сведена к аккумулярованию сбережений и превращению их в инвестиции.

В сборнике статей в честь 60-летия Хансена (1948) П.Э.Самуэльсон нарисовал «кейнсианский крест». Для упрощения он исходил из линейной функции потребления: $C=a+cY$. Это означало, что в условиях закрытой экономики и при отсутствии государственного вмешательства $Y=C+I$ или $Y=a+cY+I$. Выражая это уравнение в предельных величинах, получаем:

$$\Delta Y = \Delta I / (1-c) \text{ или } \Delta Y / \Delta I = 1 / (1-c) = 1/s$$

где, $1/(1-c)$ – мультипликатор – коэффициент, показывающий взаимосвязь между приростом инвестиций и полученным в результате этого приростом дохода.

Совокупное предложение в кейнсианской модели, по П.Э.Самуэльсону, может быть выражено линией, выходящей под углом 45° из начала координат (биссектриса). Поскольку и совокупный спрос и совокупное предложение имеют положительный наклон, то точка их пересечения определяет (по П. Э. Самуэльсону) уровень дохода и занятости в кейнсианской модели. В условиях закрытой экономики и отсутствия вмешательства государства сумма $C+I$ определяют совокупный спрос. Y_f означает национальный доход в условиях полной занятости, а Y_o – фактический национальный доход. Производственная функция, зависящая от занятости, обозначается как $Y(N)$. Поэтому, через N_f определяется уровень полной занятости, а через N_o – уровень фактической занятости (рисунок 4.1) .

Рестриктивная политика государства с целью борьбы с инфляцией выразится в сокращении государственных расходов, что позволит уменьшить совокупный спрос $C+I$ (рисунок 4.2).

Экспансионистская политика государства с целью борьбы с безработицей выразится в росте государственных расходов, что приведет к сокращению неэффективного спроса и росту занятости и национального дохода (рисунок 4.3).

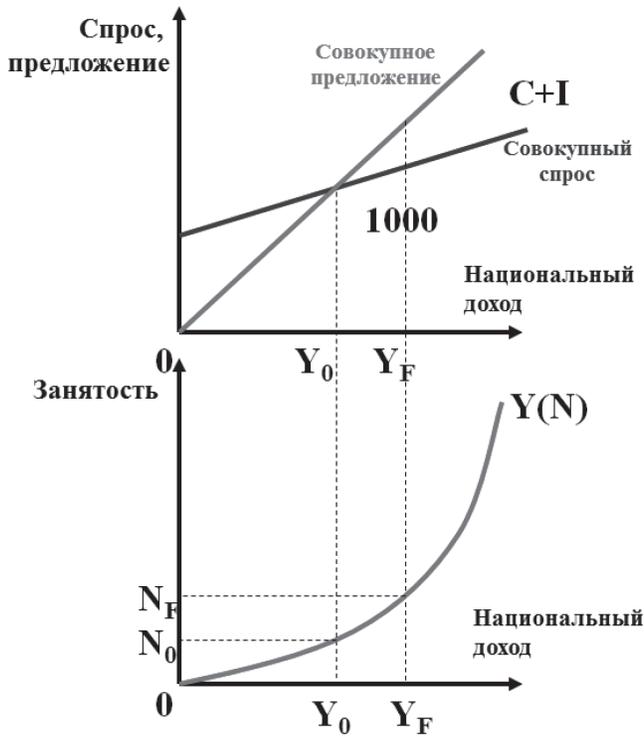


Рисунок 4.1. Уровень дохода и занятости в кейнсиансткой модели (по П. Э. Самуэльсону).

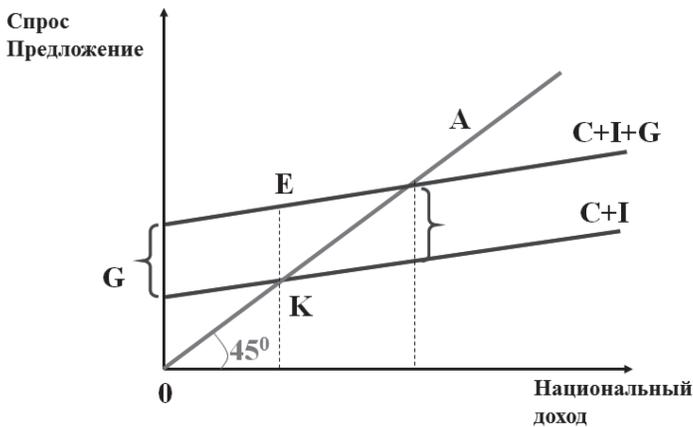


Рисунок 4.2. Рестриктивная политика государства с целью борьбы с инфляцией, где, $C+I$ – спрос; EK – разрыв инфляции.

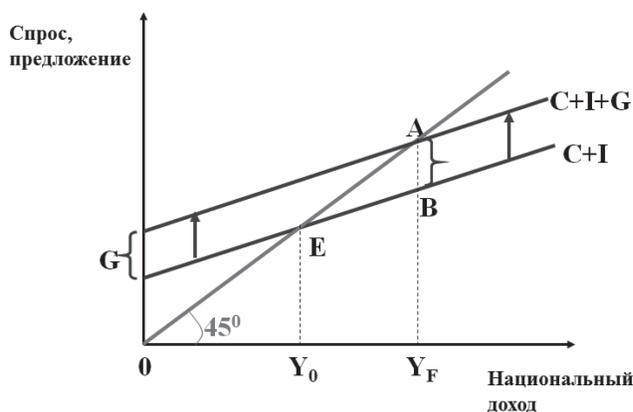


Рисунок 4.3. Экспансионистская политика государства с целью сокращения безработицы, где, $C + I$ – спрос; AB – разрыв безработицы; $C + I + G$ – повышение совокупного спроса государством.

Попытка соединить неоклассическую концепцию с кейнсианской выпала на долю *П.Э.Самуэльсона*. Она нашла свое выражение в вышедшей в 1948 г. его книге «Экономикс» и получила название «неоклассический синтез». Его суть заключается в том, что в периоды подъема и процветания верны неоклассические рецепты, в периоды кризиса и депрессии – кейнсианские [*Р.М. Нуреев*, 2016, с. 100–101].

Необходимо подчеркнуть, что кейнсианская модель макроэкономического регулирования воспринималась как якорь спасения в США и Великобритании начиная со времени «Великой депрессии» 1930-х гг. и, особенно, в послевоенный период, но она обнаружила свое несовершенство в последней трети XX в. Появилась новая болезнь – «стагфляция», сочетавшая в себе инфляцию и стагнацию, угнетенное состояние конъюнктуры. Очевидным стал тот факт, что властные рычаги государства, создающие посредством займов, налогов и денежной эмиссии дополнительный спрос, неспособны создать товарного предложения, что они недостаточны для преодоления всех и всяческих экономических бедствий. Ведь модель Кейнса ориентировалась, помимо всего прочего, на кризисы перепроизводства, была призвана поэтому активизировать спрос. Недостаток места не позволяет нам развивать далее дискуссию о судьбах кейнсианства. Хотелось лишь заметить, что произошедшие в последние десятилетия изменения в мировой экономике не могут расшатать фундамент кейнсианского учения, даже если его отдельные практические выводы не сочетаются с требованиями дня.

«Истины кейнсианства» важно иметь ввиду, когда мы размышляем над судьбами России. На собственном опыте мы убеждаемся в необходимости квалифицированного макроэкономического анализа, разумной кредитно-денежной политики, изучения обратной связи между безработицей и инфляцией.

Список использованных источников:

1. *Азарова Т.В., Николаева Е.Е.* Диалектический характер экономического закона конкуренции // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Монография / Под ред. д-ра. экон. наук, профессора Сидорова В.А., д-ра. экон. наук, профессора Ядгарова Я.С., канд. экон. наук, доцента Чапли В.В. – Краснодар, 2016. – 497 с.
2. *Кара-Мурза С.Г.* Работа В.И.Ленина «Империализм как высшая стадия капитализма»: современное прочтение. М., 2008.
3. *Козлова К.Б., Энтов Р.М.* Теория цены. М., 1972. (Современные буржуазные экономические теории: критический анализ). – 239 с.
4. *Ленин В.И.* Империализм как высшая стадия капитализма. ПСС. 5-е изд. Т. 27. С. 320, 373, 411.
5. *Маркс К., Энгельс Ф.* Критика политической экономии. Соч. Т. 13. С. 80.
6. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. Т.23. С. 176–177.
7. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. Т. 24. С. 497.
8. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. 1. С. 268.
9. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А.Н.Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З.Мильнера. М., 1997. (Современная институционально-эволюционная теория). – 180 с.
10. *Нуреев Р.М.* Критика Дж. М. Кейнсом рынка как саморегулирующейся системы (к 80-летию выхода «Общей теории занятости, процента и денег») // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Монография / Под ред. д-ра. экон. наук, профессора Сидорова В.А., д-ра. экон. наук, профессора Ядгарова Я.С., канд. экон. наук, доцента Чапли В.В. – Краснодар, 2016. – 497 с.
11. *Осипов Ю.М.* Основы теории хозяйственного механизма. М., 1994. – 368 с.
12. *Самуэльсон П.* Экономика. В 2-х т. Т. 2. М.: НПО «Алгон», 1992. С. 342.
13. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. Т.1. М., Л., 1935. – 371 с.

ГЛАВА 5. ДИНАМИКА РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА: ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕХАНИЗМОВ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ОРГАНИЗАЦИИ ТОВАРООБМЕНА

5.1. Распределительная функция потребления и сбережения

В современной рыночно ориентированной системе хозяйствования России сложившиеся реалии свидетельствуют о традиционно несбалансированной бюджетной политике. Эта политика, традиционно оторванная от возможностей активной промышленной политики, приводит к таким просчетам как потеря целого десятилетия с точки зрения значимой активизации инвестиций в реальный сектор экономики, а точнее в развитие материальной базы неиндустриализации. В связи с этим актуальным становится проблема распределения дохода населения между потреблением и сбережением в условиях современной рыночной экономики с точки зрения сущности и особенностей проявления этого процесса. Бесспорно, исследования *Е.Е. Николаевой* и *Ю.А. Кособуцкой* [*Е.Е. Николаева* и *Ю.А. Кособуцкая*, 2016, с. 189–195], являются пионерными. Дело вовсе не в том, что они касаются актуальных вопросов жизнедеятельности общества в условиях рынка. Авторы акцентируют внимание на воспроизводственной диалектике рыночной экономики. Проблемы воспроизводства были одной из ведущих тем в экономической литературе советского периода, в которой отмечалось, что распределение – одна из фаз (стадий) общественного воспроизводства, связующее звено между производством и потреблением. С развертыванием рыночных реформ, начавшихся с демонтажа централизованного планирования и прямого государственного распределения ресурсов, достижение сбалансированности как одной из узловых проблем воспроизводства, стало связываться главным образом с использованием рыночных (стоимостных) регуляторов экономики – цен, налогов, кредита, денежного обращения и др.

Сам по себе рынок есть объективная необходимость экономического процесса. Основными элементами товарно–конкурентного механизма являются цена, спрос, предложение, конкуренция, а также мотивы производителя и продавца к получению прибыли и покупателя – к извлечению максимума полезности из приобретенного товара. В основе рыночного механизма, согласно классической и марксистской политической экономии, лежит закон стоимости. Каждый экономический субъект в ходе распределения продукта в стоимостной форме должен получить свою долю, которая должна обеспечить условия как минимум для нормального воспроизводства.

Для наемного работника такой долей выступает заработная плата как денежное выражение стоимости рабочей силы. Стоимость рабочей силы

предполагает обеспечение воспроизводства рабочей силы наемного работника и его семьи, включая моменты формирования элементов социальных функций, социальных фондов и моментов, связанных с элементами сбережения населения.

К. Маркс рассматривал наемного работника в первую очередь с точки зрения воспроизводства его рабочей силы. Известны высказывания *К. Маркса* по поводу стоимости рабочей силы и факторов, влияющих на нее. «Сумма жизненных средств должна быть достаточна для того, чтобы поддерживать трудящегося индивидуума как такового в состоянии нормальной жизнедеятельности. Сами естественные потребности, как-то: пища, одежда, топливо, жилище и т.д., различны в зависимости от климатических и других природных особенностей той или другой страны. С другой стороны, размер так называемых необходимых потребностей, равно как и способы их удовлетворения, сами представляют собой продукт истории и зависят в большой мере от культурного уровня страны, между прочим, в значительной степени и от того, при каких условиях, а, следовательно, с какими привычками и жизненными притязаниями сформировался класс свободных рабочих. Итак, в противоположность другим товарам определение стоимости рабочей силы включает в себя исторический и моральный элемент. Однако для определенной страны и для определенного периода объем и состав необходимых для рабочего жизненных средств в среднем есть величина данная».

Стоимость рабочей силы должна фигурировать как составляющая совокупного общественного продукта, предназначенного для воспроизводства рабочей силы. *К.Маркс* выделил три элемента в воспроизводстве рабочей силы: средства, идущие на удовлетворение потребностей самого работника, его семьи (в первую очередь содержание и воспитание детей) и на повышение квалификации.

С.Г. Струмилин в работе «К методологии изучения заработной платы и производительности труда» конкретизирует тот минимум потребностей, удовлетворение которых должно обеспечиваться заработной платой: «1) производство сырой рабочей силы работника, т. е., говоря проще, его личное содержание, 2) обработку этой силы в более квалифицированную, т. е. школьное и профессиональное обучение рабочего, 3) текущий и капитальный ремонт его рабочей силы, т.е. нормальный отдых и лечебную помощь, 4) амортизацию нормального износа, т. е. содержание семьи и подготовку себе смены в лице детей, и 5) «страхование» от преждевременного «износа» – в форме некоторых сбережений на «черный день».

Таким образом, с точки зрения современной экономической теории, стоимость рабочей силы в теоретическом аспекте должна включать пять элементов:

- 1) стоимость необходимого продукта для воспроизводства самого работника;
- 2) стоимость необходимого продукта для воспроизводства его семьи;
- 3) стоимость образования и повышения квалификации;
- 4) социальные издержки по формированию социальных фондов семьи;
- 5) сбережения как перспективные потребности (для приобретения в будущем товаров длительного пользования – мебель, компьютер, мобильный телефон, автомобиль, гараж; для приобретения жилья за свои деньги или в кредит; для образования детей; для получения качественных медицинских услуг на платной основе; для поддержания на достаточном уровне потребления работника после выхода на пенсию).

По поводу необходимости введения в «нормативную» зарплату сбережений отметим, что в современных теориях потребления и сбережений (теории *Ф. Модильяни*, *И. Фишера*, *Дж. М. Кейнса*, *М. Фридмена* и др.) фиксируется распадение располагаемого дохода на потребление (потребительские расходы) и сбережение. При этом во всех теориях подчеркивается, что наиболее активно сбережения увеличиваются в трудоспособном возрасте. Источником же сбережений выступает текущий доход. Для наемного работника – это заработная плата. Опираясь на указанные теории, считаем необходимым включить элемент «сбережения» в состав «нормативной» заработной платы.

Попытаемся определить в принципиальном плане величину заработной платы, обеспечивающей работнику условия для нормального воспроизводства – некий нормативный уровень заработной платы. С учетом низких величин прожиточных минимумов для нормального воспроизводства самого работника надо два размера прожиточных минимумов. Еще один прожиточный минимум – ребенку (если брать семью из 4-х человек и 2-х работающих родителей). С учетом четвертой и пятой составляющих в составе стоимости рабочей силы как минимум еще один прожиточный минимум следует включить в нормативную зарплату. Тогда рассчитанная нормативная заработная плата должна включать 3 прожиточных минимума трудоспособного населения и 1 прожиточный минимум на ребенка, чтобы обеспечить простое воспроизводство рабочей силы.

Поскольку исследование проводилось на базе Ивановского государственного университета, авторы использовали заявленный принцип в расчетах для практического его обоснования для Ивановской области. Вот что получилось. По состоянию на IV кв. 2014г. при величине прожиточного минимума для трудоспособного населения 8851 руб. и для детей 7882 руб. получается, что размер «нормативной» заработной платы должен быть 34435 руб. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций по экономике Ивановской области в целом в 2014г. составила 20592руб., что чуть больше двух прожиточных минимумов трудоспособно-

го населения области и в 1,67 раза меньше рассчитанной нами нормативной заработной платы (почти соответствуя среднероссийскому показателю заработной платы в 2014г. – 32495руб.). Таким образом, *Е.Е. Николаева* и *Ю.А. Кособуцкая* приходят к выводу, что определяемый в фазе распределения общественного продукта объективно необходимый размер среднемесячной заработной платы работника Ивановской области корректируется рынком и искажается в сторону сокращения, то есть ухудшения условий воспроизводства. Следовательно, воспроизводственная функция распределительных отношений применительно к наемному работнику оказывается деформированной. Причем низкие зарплаты в Ивановской области преобладают в отраслях материального производства, удовлетворяющих первичные для любого человека материальные потребности. Можно говорить о доходно-ценовых деформациях, отражающих социальную структуру общества, мотивационный аспект экономической системы – несоответствие фактической заработной платы в наиболее значимых (жизненно важных) отраслях экономики общественно нормальному уровню.

Оборотной стороной распределения выступают доходы. Исходя из этого базовым условием формирования высококачественного человеческого капитала является уровень доходов, позволяющих обеспечивать его расширенное (в количественном и качественном отношении) воспроизводство. Реальность же такова, что при, казалось бы, высоких темпах сокращения доли населения, получающих доходы ниже прожиточного минимума (с 29% в 2000г. до 14,2% в 2014г.) реальных сдвигов в этой области не наблюдается. Прожиточный минимум в 2000г. составлял 53% среднедушевых денежных доходов населения, в 2014г. этот показатель был ниже 34%. Одновременно происходила углубляющаяся социальная дифференциация населения: коэффициенты фондов и Джини выросли в 2014г. по сравнению с 1992г. в 2,55 и 1,44 раза соответственно достигнув 11,3 и 0,368. Как видим, дифференциация населения по доходам незначительно отклоняется от критического уровня (так, критическим считается значение коэффициента фондов 10,0), но это отчасти объясняется в целом невысокими доходами жителей области (среднедушевые денежные доходы жителя области составили менее 60% от соответствующего показателя по Центральному федеральному округу). Международная практика показывает, что наилучшее самочувствие общество имеет, когда различие в доходах между 10процентами самых богатых и 10 процентами самых бедных составляет от 5 до 8раз.

Таким образом, дифференцирующая функция распределительных отношений в российской экономике не обеспечивает общественно нормального уровня различий в доходах. Имея в виду, что согласно обследованиям, треть бедных составляют полные семьи работающих граждан с 1–2 детьми, такая ситуация неизбежно ведет к ухудшению качественных характерис-

тик национального человеческого потенциала, что «работает» как фактор, подрывающий устойчивость последующего экономического роста.

Во-первых, доходы, не обеспечивающие условия для нормального воспроизводства рабочей силы, делают бессмысленным тезис о возможности их повышения лишь в меру роста производительности труда.

Во-вторых, в условиях низкого уровня издержек на рабочую силу неизбежно снижение предпринимательского интереса к технологическому совершенствованию производства.

В-третьих, сохранение низкого уровня доходов ведет к угнетению внутреннего рынка в результате недостаточности платежеспособного спроса и, следовательно, тормозит экономический рост.

В-четвертых, у бедных происходит утрата навыков эффективного экономического поведения.

В-пятых, низкий уровень доходов основной массы населения не позволяет большинству населения формировать сбережения. Как показал опрос ВЦИОМ, проведенный в мае 2014 г., в настоящее время у 60% респондентов отсутствуют сбережения, 53% семей в ближайшее время делать сбережения не собираются. По мнению экспертов, ситуация усугубляется тем, что в России крайне низка склонность населения к сбережению как выбор между текущим и будущим потреблением. Российскому народу в большинстве своем присущ остаточный принцип накопления.

Кроме того, в современной России существует проблема недопотребления. В отличие от С. де Сисмонди, *Е.Е. Николаева* и *Ю.А. Кособуцкая* понимают недопотребление как потребление ниже принятых в конкретном обществе стандартов. Невысокие доходы не позволяют людям получать в нужном количестве необходимое, например, многие виды продуктов питания, потребительских товаров, поэтому авторы полагают, что в условиях депрессивных регионов «основной психологический закон» Кейнса не работает, и, как минимум, у первых трех 20-процентных групп населения не следует ожидать обязательного роста сбережений при увеличении располагаемых доходов. На данный момент в известной нам литературе не обращают внимание.

Так, например, современная структура питания в регионе далека от рациональной и характеризуется низким потреблением мяса, молока, овощей, картофеля. Этот факт подтверждают следующие сравнения: стандарты потребления продуктов питания мясо – 80 кг на человека в год, молоко – 300 – 350 л, рыба и морепродукты – 22 кг, овощи и бахчевые культуры – 140 кг, картофель – 96 кг, фактическое же потребление составляло в 2014 г. 11 кг хлеба, 95 кг овощей, 86 кг картофеля, 57 кг мяса, 180 кг молока, 242 яйца. Следует указать на значительные расхождения данных в региональных и федеральных статистических сборниках. Кроме того, по причине низкого уровня доходов расходы на питание в бюджете домохозяйств Ивановской

области составили 32,9%, что существенно превышает данный показатель в среднем по России (28,5%) и по ЦФО (26,9%). По мнению ученых, если доход возрастает на 10%, сумма денег, затрачиваемая на питание, увеличится на 3,4% в стране с высоким доходом и на 7,3% в стране с низким доходом. Поэтому, предполагая рациональное поведение населения, в депрессивном регионе при увеличении доходов можно ожидать существенное увеличение расходов на питание, в первую очередь, за счет изменения его структуры, перехода на более качественные продукты (закон Энгеля).

От полноценности питания и образа жизни зависит здоровье населения, поэтому рациональное поведение предполагает необходимость вложения в здоровье (диагностику, лечение, профилактику), а также в здоровый образ жизни (спорт, туризм). В 2014г. в Ивановской области более 96% населения нуждались в лечении и медицинском обслуживании. Причем на протяжении последних 5 лет происходит рост этого показателя. В среднем по ЦФО данный показатель составил чуть менее 72%. Важно отметить, что ухудшение показателей здоровья населения сопровождается постоянным ростом индексов потребительских цен на медикаменты и медицинские услуги. Все это гарантированно приведет к росту расходов на восстановление и поддержание здоровья.

Можно ожидать увеличения расходов на улучшение жилищных условий. На конец 2014 года на 1 жителя Ивановской области приходилось 25 кв.м площади (тогда как европейский стандарт составляет 40 кв.м), 15,2 тыс. семей (3,4% всех семей), состояло на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях, и только 5,5% из них получили жилье в 2014г. При этом только 67,6% жилищного фонда региона было оборудовано водопроводом и канализацией, 81,7% центральным отоплением, 87,8% газоснабжением и 59,4% горячим водоснабжением, аварийное и ветхое жилье составляло 2,4%. Поэтому рациональное поведение предполагает вложение значительных средств в благоустройство жилья и улучшение жилищных условий.

Нельзя забывать и о сложившейся традиции ежегодного повышения цен на жилищно-коммунальные услуги, которые составляют 9,9% в структуре расходов домашних хозяйств Ивановской области.

Политика государства ведет к перекладыванию оплаты за образование на семейные бюджеты. Согласно перспективным проектам к 2020 г. 90% высшего образования будет платным, то же ожидает и среднее образование. Эти ожидания подтверждают и данные статистики. Так, по Ивановской области в последние годы доля студентов, обучавшихся с полным возмещением затрат на обучение в общей численности студентов неуклонно растет. На конец 2014г. она составила 48,2% для высшего образования и 23,2% для среднего специального образования.

Концентрация населения в крупных населенных пунктах (увеличение удельного веса городского населения) приведет к увеличению расходов на

культуру. В данном случае нельзя забывать и про демонстрационный эффект, или эффект подражательства, когда люди из депрессивных регионов смотрят на жизнь людей их социального статуса из регионов прогрессивных. Как отмечал Р. Пребиш еще в 1970-е гг., «речь идет о слепой имитации стандартов потребления, свойственных центрам..., причем, от высших по доходам слоев общества они по нарастающей распространяются и на средние слои. Диффузия стандартов потребления центров наносит прямой ущерб процессу накопления капитала».

Е.Е. Николаева и *Ю.А. Кособуцкая* в связи с этим прогнозируют увеличение транспортных расходов и расходов на связь. С одной стороны, расходы увеличатся за счет обеспеченности автомобилями. В Ивановской области число автомобилей на 1000 жителей в 2014 г. составило 241,1 штук (81% от среднего по ЦФО и 85% от среднероссийского уровня), а так как средний размер семьи равен 2,3 человека, то можно примерно определить, что каждая вторая семья имеет автомобиль. Наличие возможности приобретения автомобиля в кредит приведет к росту данного показателя и росту расходов на транспорт. С другой стороны, с ростом доходов население начинает больше путешествовать, что влияет также и на расходы на связь.

Что касается предметов длительного пользования, то по Ивановской области эти показатели близки к насыщению, и изменение расходов возможно в основном за счет престижа. Кроме того, в современных условиях проще купить новый товар, чем отремонтировать старый. По данным маркетинговых исследований торговых компаний, жители крупных мегаполисов меняют крупную бытовую технику раз в 5–7 лет, мелкую – раз в 2–3 года, цифровые устройства служат в среднем 1,5–2 года.

Таким образом, исследование *Е.Е. Николаевой* и *Ю.А. Кособуцкой* позволяет заключить, что экономическая ситуация в стране, социально-экономическое положение населения, менталитет населения и субъективные ожидания населения не позволяют формировать сбережения в требуемом объеме, необходимой структуры, с необходимой динамикой (количественные, качественные, структурные показатели, формы сбережений и пространственно-временной фактор). Кроме того, в силу недостаточной финансовой грамотности и элементов нерыночности менталитета населения (данная проблема касается значительной части населения РФ) сбережения формируются в формах, не слишком соответствующим запросам финансовых посредников и экономики. Значительная часть населения пассивна, у нее отсутствует развитый интерес, склонность к использованию свободных денег для получения дополнительного дохода. Располагая свободными денежными средствами, население не спешит вкладывать их в коммерческие банки и парабанковские институты либо приобретать ценные бумаги, а оставляет на руках или в значительных размерах направляет на покупку

иностранной валюты и при этом далеко не всегда хранит приобретенную валюту на банковских счетах.

Сбережения и инвестиции. К наиболее важным категориям современных теорий макроэкономического равновесия принадлежат сбережения и инвестиции. Общим элементом существенно отличающихся теорий равновесия национальной экономики является признанием важности достижения равенства сбережений и инвестиций. Как кейнсианские, так и классические (неоклассические) теории исходят из того, что равенство чистых инвестиций валовым сбережениям может обеспечить равенство совокупного спроса и совокупного предложения. Этот постулат воспринимается как данность, не вызывающая особых возражений. Вместе с тем, отмечают *Задоя А. А., Задоя А. А.(мл.)* [А.А. Задоя А. А.и А.А. Задоя(мл.), 2016, с. 195–204], экономическая наука практически остановилась в исследовании самой сути и мотивов сбережений. Если инвестициям посвящено огромное количество специальных исследований и теорий, их авторы получили широчайшее международное признание и стали лауреатами престижнейших международных научных премий (в том числе лауреатами Нобелевской премии), то обнаружить сегодня в огромном потоке научных публикаций исследование, где бы специальным объектом политико–экономического анализа стали сбережения, довольно трудно. В ответ на запросы общества многих исследователей больше интересует, как уберечь денежные сбережения от обесценивания и как выбрать наиболее приемлемую форму хранения сбережений, чем глубокое исследование мотивов и стимулов сбережений как таковых. Отсутствие же ответом на последние вопросы делает невозможным как обоснованное прогнозирование этих процессов, так и, в случае необходимости, эффективное государственное регулирование трансформации сбережений в инвестиции, что подтверждается участвовавшими и углубившимися финансово–экономическими кризисами последних десятилетий.

Целью исследования *А. А. Задоя и А. А. Задоя (мл.)* выступает суть мотивов и стимулов сбережений микроуровня экономики, как теоретической основы формирования механизма эффективного государственного регулирования трансформации сбережений в инвестиции.

Особый толчок к повышению интереса экономической науки к сбережениям дали работы *Дж.М. Кейнса*. Именно он, рассматривая макроэкономическое равновесие, ввел целый ряд понятий (средняя склонность к сбережению, предельная склонность к сбережению и т.п.), которые активно используются в современных макроэкономических моделях. Да и само толкование сути сбережений как превышения дохода над потреблением стало хрестоматийным. Именно в таком значении оно используется в системе национальных счетов, принятой Организацией Объединенных Наций. Такой подход, по нашему мнению, можно назвать количественным, поскольку он дает возможность рассчитать величину сбережений. Он противопоставляет

потребление и сбережение, подчеркивая различие в целях осуществления этих процессов.

Существует и другой подход, который мы определяем как мотивационный. Так, *У. Шарп* определяет сбережения как «отложенное потребление». В этом случае подчеркивается единство текущего потребления и сбережений, поскольку последние тоже имеют целью удовлетворение потребностей, но только с разрывом во времени.

Особое место в разработке теории сбережений принадлежит *Н. Сениору*, автору известной субъективно-психологической теории «воздержания» («сдерживания»). По определению *Н. Сениора*, воздержание – это «поведение лица, которое или воздерживается от непроизводительного использования того, чем оно может распоряжаться, или, исходя из определенного плана, предпочитает производство в отдаленном будущем тому, что может дать немедленные результаты. Не используя термин «сбережение», фактически он говорит об этом процессе. Согласно *Н. Сениору*, капиталист отказывает себе в радостях потребления, превращая часть своего личного дохода в средства производства. По мнению *Н. Сениора* нынешнее потребление имеет большую ценность, чем потребление будущего. Поэтому отказ капиталиста от текущего потребления рассматривается как жертва, что дает основания на получение вознаграждения в виде прибыли в будущем. Такое толкование сбережений имеет признаки инвестиционного. И хотя в последующем позиция Сениора подвергалась жесткой критике со стороны *К. Маркса*, на наш взгляд, это была одна из первых попыток понять саму сущность сбережений. Кроме того, понимание различий в ценности нынешних и будущих благ послужило основой для разработки теории дисконтирования денежных потоков.

Каждое из этих определений имеет право на существование, поскольку отражает одну из сторон сбережений. Однако они не раскрывают саму суть процесса отказа от текущего потребления ради сбережения части дохода. Поэтому попытаемся взглянуть на процесс сбережения, используя метод единства исторического и логического. Это позволит выделить как общие свойства потребления и сбережения, так и увидеть принципиальное различие между ними.

Прежде всего, необходимо подчеркнуть, что в паре категорий «потребление – сбережение» исторически и логически потреблению принадлежит ведущая роль. Изначальным мотивом деятельности человека было и остается удовлетворение потребностей путем потребления. Некий уровень потребления должен присутствовать всегда, не зависимо от того объема благ, которым владеет человек. Именно он обеспечивает воспроизводство человека как биосоциального существа. Этот уровень потребления принято называть автономным. Вполне понятно, если доступные для человека блага не превышают уровень автономного потребления, о сбережении не может

быть и речи. Поэтому, в отличие от потребления, которое существовало всегда, сбережение является исторической категорией, возникающей тогда, когда появляется избыточный продукт. Именно избыточный продукт (в марксистской терминологии – прибавочный продукт) служит основным источником сбережений.

До появления развитой системы денежного обращения можно было говорить, что сбережения осуществлялись в натуральной форме. Однако сегодня как потребление, так и сбережения чаще всего приобретает денежную форму измерения.

Потребление является показателем потока, т.е. можно говорить о каком-то количестве потребленного блага за определенный период времени. Сбережение же имеет двоякую сущность: оно одновременно выступает и показателем потока (например, сбережение за год) и показателем запаса (например, сбережения на начало планового периода). Обеспечение сопоставимости потребления и сбережений предполагает подход к ним с точки зрения потока. Именно этот подход демонстрирует относительную самостоятельность сбережений по отношению к потреблению. Все зависит от продолжительности периода времени, за который мы оцениваем деление дохода на потребление и сбережение. Например, анализируя распределения дохода жителей курортного городка за третий квартал (разгар курортного сезона) можно обнаружить, что меньше половины полученного дохода уходит на потребление, а больше половины – сберегается. Однако если увеличить анализируемый период до года, то может оказаться, что сбережения вообще близки к нулю, поскольку накопленные доходы во время сезона были использованы на потребление в период межсезонья. В данном случае мы имеем дело с так называемыми межвременными бюджетными ограничениями. Чем короче рассматриваемый временной период, тем большая часть дохода приобретает форму сбережений, чем он длиннее – тем справедливее утверждение, что сбережение – это отложенное потребление. В рассмотренном примере источником сбережений внутри периода выступает часть годового автономного потребления (в марксистской терминологии – необходимого продукта). И такие случаи далеко не единичны (например, откладывание средств для летнего отдыха, получения образования, приобретения жилья и т.п.).

Если воспользоваться теорией равновесия, то можно утверждать, что распределяя располагаемый доход на текущее потребление и сбережение экономический субъект стремится достичь равновесного состояния. При этом он сопоставляет предельную полезность текущего потребления с предельной полезностью сберегаемой части дохода. Предельная полезность текущего потребления (MU_c) – это прирост общей полезности, вызванный использованием на потребление еще одной денежной единицы. Соответственно предельная полезность сбережений (MU_s) – это потенциальный прирост

общей полезности, вызванный сбережением дополнительной денежной единицы. Отсюда, сбережения возникают тогда, когда предельная полезность сбережений оказывается больше предельной полезности текущего потребления, а в состоянии равновесия экономический субъект оказывается в том случае, если предельные полезности текущего потребления уравниваются с предельной полезностью сбережений (рисунок 5.1).

Следовательно, определение пропорции деления располагаемого дохода на текущее потребление и сбережение предполагает необходимость анализа факторов, воздействующих на соответствующие предельные полезности. Но это тема специального исследования.

Анализируя сбережения на микроуровне, необходимо заметить, что в современных условиях могут сберегать часть дохода все группы экономических субъектов: домохозяйства, предприятия и государство. Решение экономического субъекта о сбережении части располагаемого дохода является результатом сложного взаимодействия внутренних мотивов и внешних стимулов. Однако мотивы, стимулы и формы сбережений для разных групп субъектов существенно отличаются.



Рисунок 5.1 – Равновесие потребителя в распределении располагаемого дохода

В таблице 5.1 представлены основные пары мотивов и стимулов, которые воздействуют на домохозяйства и определяют их решение об отказе от текущего потребления ради сбережения части располагаемого дохода.

Легко заметить, что в основе всех перечисленных мотивов сбережений лежит естественное стремление домохозяйств к обеспечению как минимум стабильного (а в лучшем случае – возрастающего) потребления. Эти мотивы существуют всегда и отражают целевую установку этой группы экономических субъектов – максимизация полезности, повышение

Таблица 5.1

Мотивы и стимулы сбережений для домохозяйств

Мотивы	Стимулы
Стремление к стабильности, создание страхового фонда	Неустойчивость и непредсказуемость внешней среды, риски снижения текущих доходов
Улучшение потребления в будущем	Соотношение текущего дохода и цен на товары длительного пользования
Усреднение потребления за период	Периодичность поступления доходов
Стремление получить дополнительный доход	Соотношение доходности банковских депозитов или других форм инвестирования и уровня инфляции

степени удовлетворения потребностей. Последние следует понимать достаточно широко: как минимум, учитывая все уровни в пирамиде потребностей Маслоу. Несколько иной характер имеют мотивы и стимулы сбережений для предприятия (таблица 5.2).

Таблица 5.2

Мотивы и стимулы сбережений для предприятия

Мотивы	Стимулы
Создание резервного (страхового) фонда для обеспечения рыночной устойчивости предприятия	Неустойчивость и непредсказуемость внешней среды
Сохранение или усиление конкурентных позиций предприятия	Уровень конкурентной борьбы
Получение дополнительной прибыли путем обновления, модернизации или расширения производства	Уровень доходности инвестиций

Эти сбережения имеют форму нераспределенной прибыли предприятия. Иногда ее минимальный размер регламентируется законодательством. Например, в Украине предприятия обязаны ежегодно направлять в страховой фонд часть прибыли, пока накопленные средства не составят 25% от уставного фонда. Но в большинстве случаев предприятия самостоятельно распределяют полученную прибыль.

В основе системы мотивов для сбережения предприятием лежит его целевая функция: максимизация прибыли. И хотя некоторые современные теории пытаются всячески обосновать важность других мотивов поведения предприятия (главное не прибыль, а, например, доля рынка, имидж предприятия, стабильность рыночного положения и т.п.), при более внимательном рассмотрении и удлинении временного периода становится понятным, что все они выступают, в конечном счете, средством для достижения стратегической цели. Конечно, бывают исключения, но они лишь подтверждают это правило.

Государство имеет другие стратегические цели, что порождает особенности мотивации и стимулирования сбережений дохода, которым оно располагает. Эти сбережения приобретают форму профицита государственного бюджета. И хотя это явление довольно редко встречается в современной экономике (абсолютное большинство стран живет с хроническим дефицитом главного финансового плана страны), сбрасывать его вообще со счетов было бы неправильно. Профицит государственного бюджета может использоваться для погашения накопившегося государственного долга, для формирования некоего стабилизационного фонда и т.п. (таблица 5.3).

Вместе с тем, следует понимать, что в реальной действительности отсутствует цельный, единый экономический субъект «государство». Его всегда представляют определенные люди и определенные политические силы. Это очень часто приводит к возникновению «противоречия интересов»: интересы общества, которые должно представлять государство, и интересы людей, призванных принимать государственные решения, не совпадают. А, следовательно, объяснить реальный механизм формирования сбережений на уровне государства без учета этого противоречия интересов невозможно.

Таблица 5.3

Мотивы и стимулы сбережений для государства

Мотивы	Стимулы
Стремление обеспечить макроэкономическую стабильность	Опережающий рост инвестиций
Сокращение государственной задолженности	Достижение задолженностью масштабов, угрожающих стабильности экономики
Формирование стабилизационного резерва	Неустойчивость и непредсказуемость внешней среды

В отличие от других экономических субъектов функции государства не сводятся только к решению проблемы оптимизации деления располагаемого им дохода на текущее потребление и сбережения. Главная задача – это способствование достижению такого оптимума остальными экономическими субъектами: домохозяйствами и предприятиями. Поэтому особое значение имеет понимание механизмов, с помощью которых государство может воздействовать на среднюю и предельную склонность к сбережению. Не вдаваясь в подробное рассмотрение таких механизмов (это является предметом специального исследования), выделим лишь несколько, на наш взгляд, очень важных подходов к их толкованию.

Необходимо подчеркнуть, что в зависимости от состояния внешней среды (стимулов) некоторые из перечисленных мотивов проявляться не будут, а некоторые станут решающими при принятии решения о сбережении. Поэтому стимулы можно рассматривать как факторы пробуждения того или иного мотива. Например, экономическая нестабильность, угроза потери (частичной или полной) дохода выдвигает на первый план стремление к стабильности в качестве мотивации сбережений. Рост выплачиваемых банковских процентов может сделать решающим мотивом сбережений стремление получить доход.

Вместе с тем, воздействие стимулов сбережения на реальные поступки экономических субъектов нельзя воспринимать как линейное. Например, рост доходности депозитов (как и степень нестабильности экономики) начинает влиять на поведение экономического субъекта только после достижения определенного уровня (в свое время эта связь отмечалась *Дж.М. Кейнсом* по отношению к так называемым спекулятивным деньгам). С другой стороны, существует угроза превращения стимула в антистимул. Ведь вполне понятно, что очень высокие банковские проценты, как правило, связаны с высокими темпами инфляции. Например, по итогам 2015 г. уровень потребительских цен в Украине вырос более чем на 40%, тогда как среднегодовые проценты по депозитам колебались в пределах 22–25%. И это без учета потерь в результате уплаты подоходного налога на пассивные доходы. В таких условиях отказываться от текущего потребления ради будущего для экономического субъекта становится слишком рискованным (очень высока ставка дисконтирования). Поэтому может произойти еще один перелом в характере кривой взаимосвязи уровня стимула и объемов сбережения (рисунок 5.2).

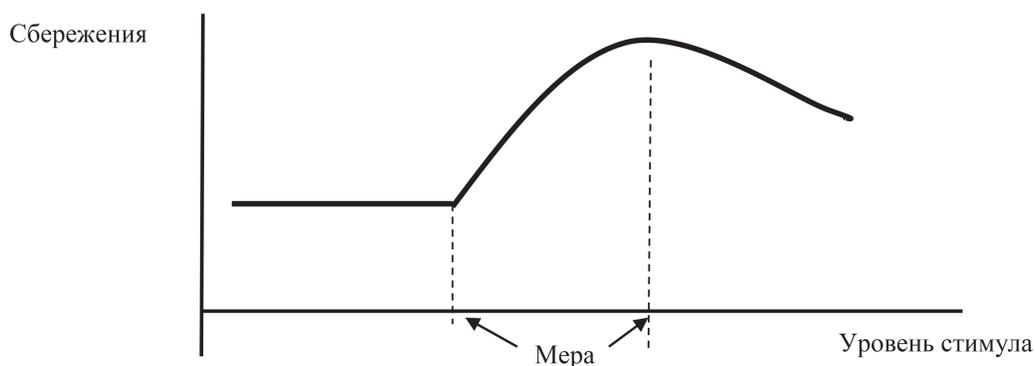


Рисунок 5.2. Взаимосвязь уровня стимула и размера сбережений

Уровень стимула, при котором происходит перелом характера его воздействия на размеры сбережений, А.А. Задоя и А.А. Задоя (мл.) называют «мерой». Познание сути меры и умение ее определять может стать важным этапом в разработке механизма государственного регулирования процессов сбережения. Необходимость такого регулирования, в частности, вытекает из хорошо известной взаимосвязи между нормой сбережений и экономическими циклами. Так, накануне экономического кризиса, как правило, отмечается повышение нормы сбережений, что подтверждается многочисленными исследованиями. Например, по данным Федеральной государственной службы статистики средняя склонность к сбережению в 2004 г. составляла 31,3 % валового располагаемого дохода, в 2005 г. – 31,4 %, в 2006 г. – 31,8 %, в 2007 г. – 32,1 %, в 2008 г. – 31,2 %. В кризисном 2009 г. этот показатель снизился до 21,9 %. В первые послекризисные годы наблюдалась определенная тенденция к повышению средней склонности к сбережению (2010 г. – 27,3 %, 2011 г. – 30,5 %). Однако в последние годы удельный вес сбережений в располагаемом доходе снова снижается (2012 г. – 28,2 %, 2013 г. – 24,3 %, 2014 г. 23,7 %). Это свидетельствует о том, что экономика так и не смогла полностью преодолеть последствия кризиса и пройти фазу оживления. Именно через регулирование государством масштабов и склонности к сбережениям могут быть ослаблены негативные последствия экономических циклов на динамику национальной экономики.

Таким образом, заключают исследователи, сбережения – это процесс принятия решения экономическими субъектами об отказе использовать часть располагаемого дохода на текущее потребление на основе взаимодействия внутренних мотивов и внешних стимулов, ориентированного на достижение поставленных целей. Экономическая же теория, раскрывая суть сбережений, механизм принятия решения об отказе от текущего потребления, формирует необходимую научную платформу для принятия обоснованных управленческих решений.

5.2. Распределительная функция цены

Рыночное распределение было бы совершенно невозможным, если бы не распределительная функция цены. Цена – фундаментальная экономическая категория. Она является коэффициентом обмена конкретного товара, количество денег, в обмен на которые продавец готов передать единицу своего товара. Цена является основным элементом рыночного механизма и важнейшим инструментом анализа, планирования, регулирования поведения хозяйственных субъектов в рыночной экономике. Она определяет поведение покупателей и продавцов на рынке.

В рыночных условиях цена как денежное выражение стоимости товара участвует в самонастройке рыночного хозяйственного механизма. С ней связано получение прибыли. От нее зависит конкурентоспособность товара.

Однако значение цен выходит за пределы рыночных отношений. В ценах перекрещиваются не только экономические, но и социальные и политические проблемы. Всякий раз они затрагивают интересы предпринимателей, государства и населения. Поэтому они всегда в центре внимания общества, являются делом большой политики.

В рыночной экономике цена выполняет ряд функций. *Во-первых*, выделяют учетно-измерительную функцию, в которой цена служит для исчисления количества и качества материальных благ. Например, складывая сумму цен выпущенных товаров, можно рассчитать общий объем производства. Выполняя учетную функцию, цены позволяют сопоставлять различные блага, не сравнимые по потребительским характеристикам. Только в ценностном выражении можно определить макроэкономические, отраслевые показатели и показатели конкретного предприятия.

Во-вторых, информационная функция цены позволяет судить о состоянии рынка, динамике сделок, движения товарной продукции.

В-третьих, цена выступает в стимулирующей функции. Ее повышение ведет к росту выпуска товаров, усилению деловой активности. Суть стимулирующей функции состоит в поощрительном и сдерживающем воздействии цен на разные сферы воспроизводства. Например, для стимулирования производства прогрессивной продукции государство снимает все ценовые ограничения, сдерживающие рост прибыли производителя. Вместе с тем вводятся жесткие ценовые ограничения на товары, являющиеся затратными составляющими в прогрессивных производствах для ускорения последних.

В-четвертых, цена применяется в регулирующей функции. Изменения в ценах вызывают сдвиги в выпуске товаров, их ассортименте. Одних товаров становится больше, других – меньше. В силу этого меняется структура производства, занятость работников по отраслям и сферам экономики. Эта функция цены предполагает перераспределение созданного общественного продукта между сферами экономики, хозяйственными звеньями, ре-

гионами и различными группами населения. Государство, например, поддерживает уровень цен на легковые автомобили, алкогольную и табачную продукцию на уровне, значительно превышающем уровень затрат. Доходы от этого превышения используются для поддержания относительно низких цен на товары первой необходимости.

В-пятых, цена выступает в качестве балансирующей силы спроса и предложения. Сущность функции балансирования спроса и предложения состоит в том, что балансирование может быть достигнуто при определенном уровне цен. В условиях классического (нерегулируемого) рынка цена выполняет роль стихийного регулятора общественного производства. Результат: стихийный перелив капитала из одной отрасли в другую, свертывание производства избыточной продукции и высвобождение ресурсов для производства дефицитной продукции. При этом неизбежны нерациональные затраты общественного труда. В условиях регулируемой экономики, целью которой является максимально возможная экономия общественного труда, функция балансирования реализуется с использованием не только цен, но и других рычагов – с помощью государственного финансирования, кредитования, налоговой политики и т. д.

Практически ни в одной стране развитой рыночной экономики нет полностью и всеохватывающего свободного ценообразования. Есть конкурентное ценообразование, связанное со спросом и предложением товаров и дополненное государственным воздействием на цены. Чаще всего цены не назначаются, как принято в командной экономике, а формируются на рынке. Они носят договорной, контрактный характер.

Отправным моментом в рыночном ценообразовании служит прибыльность. Цена рассчитывается таким образом, чтобы она приносила прибыль. В связи с этими моментами чрезвычайно важной становится проблема цены капитала.

Научная концепция средневзвешенной цены капитала, считает А.З. Селезнев, формировалась по мере развития его конкретных функциональных форм [А.З. Селезнев, 2016, с. 205–210]. Различное внимание к развитию институциональных инструментов формирования капиталов компаний предопределило существенные различия в соотношении источников формирования общей совокупной величины капитала. В одних странах широко практикуются «бесплатные» бюджетные субсидии, в других – кредитование формирования оборотных активов за счет банковских кредитов под низкий процент, в третьих – корпоративные внешние заимствования. В ряде стран оптимально используются разные источники формирования капитала. Широко применяются капитализация собственной нераспределенной прибыли, увеличение капитала за счет выпуска и размещения акций с обязательствами выплат дивиденда. Не исключены ситуации, когда часть привлекаемого компаниями капитала оказывается бесплатной. В стремлении «заработать»

на размещении субсидий в банковских депозитах реальные инвестиции в развитие экономики откладываются. Не случайно предлагается налогообложение доходов от размещения средств в депозитах. Очевидно, что если средневзвешенная цена капитала зависит от цены каждого источника его пополнения и от доли этого источника в сформированном капитале, государственная поддержка бизнеса в условиях кризиса чрезвычайно актуальна. Но это не должно становиться поддержкой замедления инвестиционного процесса.

В свое время относительно средневзвешенной цены капитала были сформулированы так называемые теоремы *Миллера–Модильяни*, основные положения которых заключаются в следующем.

1. Независимо от структуры капиталов и доли его составных частей в общей массе капитала средневзвешенная цена капитала разных фирм может быть одинаковой при наличии совершенного рынка.

2. При равновесии на рынке капитала и примерно одинаковом спросе на различные источники капитала средневзвешенная цена капитала не зависит от соотношения разных частей капитала, то есть от его структуры.

Эти положения органично связаны с марксистской теорией формирования цены производства в результате межотраслевой конкуренции. Они теоретически приемлемы, но практически не подкрепляются, поскольку предполагаемые условия их реализации возможны исключительно редко. Однако в силе остается зависимость средневзвешенной цены капитала от цены каждого источника и его доли в капитале. В условиях глобализации экономических связей и отношений эта зависимость проявляется в крайне противоречивой форме. Свободный перелив капиталов и международная конкуренция крупных банков и других финансовых институтов обуславливает то, что цена различных источников формирования капитала остается весьма различной в зависимости от условий функционирования национальной экономики и различается даже в разных регионах той или иной страны. Различаются цены привлечения капиталов, цены финансовых активов, направляемых той или иной страной за пределы национальной экономики. Именно этим можно объяснить тот факт, что одни страны имеют потери, другие – рост доходов.

Закономерности ввоза–вывоза капитала в производительной, ссудной формах или в форме иных активов реализуются под влиянием многочисленных факторов, но незыблемым остается принцип формирования первичных доходов в сфере производства. Национальные особенности производства, органического строения капитала, уровня квалификации кадров и производительности труда, рентабельности производства также весьма существенно проявляются в цене каждого слагаемого привлекаемого капитала. Остается в силе и связь цены привлекаемого капитала с инфляцией. В России в середине 1990–х гг. инфляция выражалась десятками процентов. Аналогичной была и

ставка рефинансирования Банка России. Регулирование уровня инфляции оставалось труднореализуемой задачей: в 2006 г. ее уровень был 9 %, в 2007 г. – 11,9 %, в 2008 г. – 13,3 %, в 2009 г. – 8,8 %, в 2010 г. – 8,8 %, в 2011 г. – 6,5 %, в 2015 г. – выше 13 %. Снижение уровня инфляции могло бы стать фактором оптимизации ставки рефинансирования и процентной ставки по кредитам коммерческих банков. Все еще высокий уровень инфляции обуславливает сохранение высокого процента за пользование кредитными ресурсами, особенно если их получают на длительный срок. В России ставка по кредитам сроком от года до трех лет в 2014 г. достигала 21,57 %. С начала ее введения (сентябрь 2013 г.) максимальное значение достигало 17 % (декабрь 2014 г.). При таком уровне ставки кредит не может быть дешевым (выдаваться под низкий процент). Неизбежно высокой становится ключевая ставка, введенная вместо ставки рефинансирования (таблица 5.4, составленная с использованием материалов В. Дасковского и В. Киселевой [В. Дасковский и В. Киселева, 2016, с. 20], в которой для сравнения даны показатели развитых стран – США и Германии). В этих условиях по ряду причин значительно растет задолженность предприятий банкам, которые в связи с этим оказываются неспособными крупномасштабно кредитовать реальный сектор экономики. Причина – замораживание кредитных ресурсов. По данным Росстата, если принять задолженность предприятий на конец 2000 г. за 100 %, то в 2005 г. она составляла 600 %, в 2010 г. – 2025 %, в 2013 г. – 3193 %. (Имело место увеличение почти в 32 раза. Прибыль от продаж с 2003 г. по 2013 г. возросла лишь в 5,24 раза – с 1816 до 9519 млрд. руб.

Таблица 5.4

Взаимосвязь кредитной ставки и инфляции

	2003 г.	2005 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2012 г.
Инфляция на потребительском рынке России, %	12,0	10,9	11,9	13,3	8,8	6,6
<i>Ставка рефинансирования, %:</i>						
а) в России	16,0	12,0	10,0	13,0	8,75	8,25
б) в США	2,0	5,16	4,83	0,86	0,13	0,75
в) в Германии	3,0	3,25	5,0	3,0	1,75	1,5
<i>Среднегодовая ставка по кредитам:</i>						
а) в России	13,0	10,7	10,0	12,2	15,3	9,1
б) в США	4,12	6,19	8,05	5,1	3,25	3,25
в) в Германии	5,03	4,6	4,2	5,0	3,4	2,7

Высокая ставка банковского процента превращала компании в убыточные, что увеличивало задолженность по просроченным кредитам. Именно поэтому государство практически рассчитывалось по долгам корпораций. Явным стало стремление привлекать средства в иных формах, альтернативных банковским кредитам, под более низкий процент. И коль компании нуждались в кредитах под низкий процент, в иностранной валюте, в значительных объемах и на длительный срок, с середины 2000-х годов резко возрос внешний корпоративный долг. Если в 2000 г. он составлял 43,3 млрд. долларов, то в 2011 г. – свыше 500 млрд. долларов, в 2004 г. – свыше 600 млрд. долларов. В любом случае это выше международных золотовалютных резервов – с соответствующим риском.

Цена внешних источников формирования капитала оставалась на уровне 7–8 %. Это в три раза ниже процента российских банков по рублевым кредитам. Кредиторы, вывозящие капитал в ссудной форме, на этом хорошо зарабатывали.

Реальностью было и остается отсутствие государственного регулирования внешнего долга корпораций, которые практически являются государственными. Для государства это связано с риском финансовых потерь: в условиях кризиса оно оказывало им помощь, в том числе фактически безвозмездную. Для стран, принимающих финансовые активы из-за рубежа, это не было связано с большим риском, поскольку предоставление под сравнительно высокий процент (по их представлениям) средств имело место в условиях, при которых страны, куда поступали внешние кредиты, направляли в страны нахождения кредиторов «на работу» в качестве финансовых активов валютную выручку от экспорта энергоресурсов. Такой страной стала Россия. В ряде государств подобные средства предоставлялись за счет так называемых суверенных фондов, в других – непосредственно из международных резервов. Это остается реальностью в условиях мирового финансового кризиса, только при усилении рассредоточения ресурсов по большему количеству адресов. Россия использовала в качестве финансовых активов средства стабилизационного, а затем других фондов. Эти средства направлялись на приобретение облигаций правительств иностранных государств. Но разница в процентах была не меньше 4 % годовых. Это нельзя не считать потерями. Однако поскольку условия привлечения внешних источников и условия использования за рубежом финансовых активов всегда согласовываются сторонами и соблюдаются, подобные потери можно регулировать. Регулировались они неэффективно. В условиях кризиса субъекты рынка зарубежных государств скупали российский госдолг.

Важно подчеркнуть, что российские компании при определении средневзвешенной цены капитала считаются с возможностями получения

крупных бюджетных вливаний – как правило, безвозмездно и без процента. Бюджетные инъекции в бюджетных трехлетках 2012–2014 гг., 2013–2015 гг., 2014–2017 гг. стали нормой финансовой поддержки крупных компаний под контролем государства. Например, ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» (г. Москва) в 2012г. выделялось 9 млрд. руб., в том числе 3,7 млрд. руб. – в целях уплаты купонного дохода по облигационному займу. Этой же компании из федерального бюджета выделялось 6 млрд. руб. в целях реализации проектов строительства гражданских воздушных судов отечественного производства. На условиях соглашений было предусмотрено выделение средств еще 101 ОАО для решения конкретных производственных задач – с возвратом средств в случае невыполнения оговоренных в соглашениях заданий. Это радикально снижало средневзвешенную цену капитала.

Ясно, что рассматриваемая проблематика имеет отношение не только к цене капитала. Бесплатное бюджетное субсидирование компаний как фактор снижения цены капитала превратилось в форму «замораживания» ими этих средств в виде доходных депозитов в банках. Не случайно предлагается ведение налога на этот вид дохода компаний.

В течение последнего десятилетия российские корпорации, считаясь с необходимостью снижения средневзвешенной цены капитала, экономически обоснованно выбирали наиболее дешевые внешние источники формирования капитала. Однако при этом государством использовалась «подушка безопасности» – валютная выручка от экспорта энергоносителей направлялась для вложений в ценные казначейские облигации США. Даже в условиях внешних санкций США на конец 2015 г. в ценные бумаги казначейства США было вложено порядка 90 млрд. долл. И дело не только в том, что низкими были доходы от использования государством этого финансового актива, а прежде всего в том, что было потеряно время для инвестиций в реальный сектор экономики страны, на базе которых существенно могла бы быть повышена наукоемкость, капиталоемкость и рентабельность производства, что позволило бы быстрее пополнять источники инвестиций. Государство весьма не оперативно реагировало на изменение ситуации в условиях кризиса. Иначе реагирует на изменение ситуации Китай, быстро осуществляющий вложение финансовых активов в разнообразные инструменты. Китай в 2011 г. перевел 37 млрд. долларов своих валютных резервов из казначейских облигаций США в европейские ценные бумаги, купив часть облигаций Греции, Италии, Исландии, Норвегии. Но в целом Китай держит валютные поступления в облигациях США в весьма крупном объеме – порядка 1,3 трлн. долл. Объем вложений Японии также превышает триллион долл. Щедрость кредиторов по отношению к США привела к тому, что в 2009 г. совокупный долг США с учетом корпоративного более чем в 4 раза превышал годовой

объем ВВП, что послужило сигналом для Китая, вкладывавшего золотовалютные резервы в облигации США. В июне 2009 г. Китай по возможности сокращал свои вложения, снижая риски инвестирования. Однако даже в условиях кризиса весь мир существенно поддерживал США путем вложений в их казначейские обязательства. В конце 2009 года кредиторами США являлись не один десяток стран.

В настоящее время в разных странах цена каждого источника формирования капитала и источников покрытия дефицита бюджетов существенно различается. Однако движение капитала (его приток и отток) необходимо связывать не только с ценой капитала, но и с изменениями других условий, к которым относятся: возрастание рисков, реальная возможность материально-вещественного (продукты и услуги) обеспечения имеющихся средств. Этим можно объяснить сокращающийся абсолютный объем прямых иностранных инвестиций в экономику России.

Фактором, влияющим на неблагоприятную динамику средневзвешенной цены индивидуального капитала, является привлечение в экономику той или иной страны внешних займов для покрытия возрастающего дефицита национальных бюджетов. В частности, США, будучи государством-монополистом, имеющим резервную валюту, под низкий процент привлекают внешние источники, полагая, что степень устойчивости экономики США исключит дефолт, если установить новый «потолок» госдолга относительно ВВП. Это делается постоянно. Сохраняющееся доверие к резервной валюте допускает возможность использования печатного станка, то есть долларовой эмиссии. В значительной степени этим объясняются количественные характеристики государственного долга США в период 1929–2011 гг. (таблица 5.5).

В настоящее время внешний госдолг США составляет около 18 трлн. долл. и превышает объем ВВП. В период стремительного роста долга США во время мирового финансового кризиса страну «спасало» то, что внешний госдолг лишь в размере ниже 10% представлен в иностранной валюте. Остальное – более 90% – в долларах США. Поэтому бывали ситуации их «допечатки». Обращает внимание то, что одновременно с ростом объема ВВП за рассматриваемый период в 15,4 раза, государственный долг на душу населения возрос почти в 89 раз и составлял в начале текущего десятилетия более 50 тыс. долларов на душу населения.

Таблица 5.5

*Динамика государственного долга США в период 1929–2011 гг.
[Economic Report, 1989; Economic Indicators, 1989]*

Годы	Госдолг (млрд. долла- ров)	ВВП (млрд. долла- ров)	Госдолг	
			в % к ВВП	в расчете на душу населения (долларов)
1929	16,9	103,9	16	134
1950	256,9	288,3	89	1667
1980	908,5	2732,0	33	3989
1985	1817,0	4014,9	130,1	7594
1988	2600,8	4861,8	154,2	10568
2009	12867	14000	Свыше 80	45300
2011	14300	Около 15000	Свыше 95	Свыше 50000

Важно подчеркнуть, что если США удастся поддерживать сравнительно невысокий процент по долговым обязательствам, то во время нарастания бюджетного дефицита в странах ЕС и попыток закрыть бреши в бюджетах путем выпуска облигаций доходность облигаций повсюду росла. Доходность пятилетних итальянских облигаций превысила 5,6 % годовых, двухлетних греческих – 7,4 %, а десятилетних – даже 20 %. В более благополучных странах (Германия) – около 1,8 %. Это стало фактором бегства иностранного капитала, особенно греческого, из активов Германии. В такой экономической среде предложение свободного капитала для формирования функционирующего капитала бизнес-структур сокращается. Это ведет к росту цены кредита и средневзвешенной цены капитала выше уровня его рентабельности. Застойные явления в развитии производства при этом неизбежны.

В развитии сотрудничества и интеграционных процессов на постсоветском пространстве возрастает роль средневзвешенной цены капитала как фактора реализации совместных инвестиционных проектов. Ее регулированию с помощью оказания бюджетной поддержки будет уделяться возрастающее внимание в связи с реализацией планов развития Союзного государства (Россия и Республика Беларусь), ЕАЭС. Значение более эффективного решения рассматриваемой проблемы также будет возрастать по мере оптимизации использования рентных доходов по двум каналам – как финансового актива (для вложений в ценные бумаги правительств зарубежных государств) – с одной стороны, и как инвестиционного ресурса развития совместных предприятий в рамках названных альянсов.

5.3. Проблемные стороны организации товарообмена в рыночном хозяйстве

Размытость связей общественного производства подкрепляется отсутствием какого-либо влияния общественных потребностей на формирование экономической политики. Мощным сдерживающим фактором ее развития является равнодушие к ней со стороны власти, уверовавшей в свою компетентность и потому не нуждающейся в советниках. В качестве обобщения отметим три элемента относительно феномена рыночного хозяйства: первый – исторически, как правило, имеют место различные проявления одних и тех же рыночных правил в их национальных результатах; второй – до тех пор, пока хозяйственная жизнь не выработает своей национальной экономики, основанной на особенностях культуры и быта, до тех пор мы будем находиться в процессе шатания между различными «модными» учениями, увлекаясь поочередно одним либо другим, и будем идти на буксире заграничных веяний; третий – общественности следует подумать насчет того как решать вопрос о том, каковы национальные и социальные приоритеты. Такой взгляд на проблему рынка, по мнению *В.Н. Овчинникова*, формирует принципы эволюционно-генетического анализа этапов в развитии рыночного хозяйства с позиций эволюционной экономики и диалектического подхода через призму трех фундаментальных методологически доминирующих составляющих [*В.Н. Овчинников и Н.П. Кетова*, 2016]. Последними, с его точки зрения, являются, во-первых, универсальные законы диалектики (единство и борьба противоположностей, переход количества в качество, отрицание отрицания). Во-вторых, – эволюционная картина разворачивания форм стоимости (от простой формы до денежной формы). В-третьих, – процессы становления и развития рыночного хозяйства, выступающие в виде единства императивов институционального и экономического характера.

Прокомментируем вкратце его позицию. Историческая ретроспектива позволяет выявить характеристические точки траектории зарождения и становления рыночного хозяйства. Концептуальный анализ этого процесса в формате экономической истории позволяет сделать вывод о том, что для феномена зарождения рыночного хозяйства необходимо взаимодополняющие и системообразующее взаимодействие двух институционально-экономических явлений – двух видов обособления хозяйствующих субъектов.

Исторически первым из них является обособление хозяйствующих субъектов границами избранного вида производственно-хозяйственной деятельности в процессе общественного разделения труда и его последующего углубления. Важнейшим следствием этого явления становится объективная необходимость обмена результатами производственно-хозяйственной деятельности между экономическими агентами. Действительно, концентриру-

ясь на массовом производстве определенного продукта (в том числе, и для собственного натурального потребления) хозяйственный субъект становится зависимым от других, также специализированных производителей необходимостью обмена с ними результатами труда для удовлетворения всей гаммы его многочисленных личных и производственных потребностей.

Иначе говоря, в условиях общественного разделения труда при специализации производства обмен становится необходимым и обязательным условием функционирования каждого хозяйственного субъекта и всего общества, в целом. То есть, обмен становится единственно возможным способом существования и функционирования специализированных экономических субъектов, обособленных границами избранного вида производственно-хозяйственной деятельности в системе общественного разделения труда. Таким образом, причинность зарождения отношений обмена кроется в организационно-производственном обособлении субъектов хозяйствования, разделенных границами общественного разделения труда. Однако, это еще не означает, что этот обмен приобрел сразу же экономическую форму товарных (а тем более, товарно-денежных) отношений.

Действительно, обмен может иметь разную предметную сущность. *К. Маркс*, анализируя процесс кооперации труда с разделением между его участниками частичных производственных функций, пишет об «отношениях совместной деятельности, обмена деятельностью», имеющих непосредственно общественный характер и потому не принимающих форму товарного обмена.

Признаками последнего являются: встречное движение эквивалентных стоимостей; преодоление барьеров «присвоения-отчуждения» объектов обмена; предназначение продукта не для натурального потребления, а для удовлетворения потребностей иных экономических субъектов; разнонаправленные, но согласующиеся векторы интересов субъектов рыночной трансакции; разрешение в ходе последней противоречий, представленных поляризацией позиции субъектов-носителей относительной и эквивалентной форм стоимости и т.д.

Этих признаков не наблюдается при непосредственном включении труда индивидуального работника в труд совокупного работника кооперации – истинного производителя готового продукта. Дело в том, что, несмотря на разделение совместного труда на частные производственные функции, выполняемые отдельными работниками, их трудовые операции непосредственно включаются в совокупный труд кооперации, не требуя принятия опосредующей это включение товарной формы. Это происходит потому, что предмет труда не пересекает границу (не преодолевает барьеры) экономического обособления одного хозяйствующего субъекта от другого. Наоборот, все участки кооперации труда объединены, а не разделены гра-

ницами присвоения общего хозяйствующего субъекта – предпринимателя, объединившего их в одну трудовую кооперацию.

Таковыми же, не принимающими товарной формы, являются отношения членов одной семьи, занимающихся различными видами трудовой деятельности (т.е. разделенными барьерами общественного разделения труда), но объединенными общими границами совместного присвоения объектов общей семейной (частной) собственности.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что общественное разделение труда вызывает необходимость обмена результатами деятельности, но автоматически не превращает обмен в товарную трансакцию. Следовательно, общественное разделение труда и связанную с ним специализацию производства можно считать необходимым, но недостаточным условием становления товарной формы обмена результатами производственно-хозяйственной деятельности.

Также необходимым (наряду с общественным разделением труда) и достаточным условием становления товарной природы производственно-хозяйственной деятельности является еще одна форма обособления – экономического, определяемого границами барьера «присвоения–отчуждения» созданного для продажи продукта.

Только когда барьеры организационно-производственного обособления, определяемые предметной областью избранного вида трудовой деятельности в процессе общественного разделения труда, закрепляются форматом границ экономического обособления субъектно-объектного присвоения–отчуждения результатов деятельности, последние приобретают экономическую форму товара, а отношения обмена приобретают товарную природу.

Вместе с тем, товарная форма производственно-хозяйственной деятельности прошла значительный путь накопления элементов ее зрелости вплоть до сегодняшнего дня становления развитой товарно-денежной формы, господствующей в формате мегаэкономики – мирового рынка.

Однако, вначале обмен имел характер бартерных сделок, пока на локальных рынках исторически не выделился товар-посредник, ставший играть роль товара-эквивалента (т.е. примитивной формы местных денег). Но поскольку эти локальные рынки были изолированы, на каждом из них был свой товар-эквивалент, определяемый господствующими условиями жизнедеятельности людей.

Когда же великие географические открытия, установив торговые связи между населением разных континентов, связали локальные рынки в единую систему мировой торговли, понадобился единый товар-эквивалент, получивший признание его особого статуса на всех рынках мира. Этот товар-эквивалент, получивший всеобщее признание, и наиболее удачно реализовавший свои функции в натуральной форме благородных металлов

(золота и серебра) и стал мировыми деньгами. Обмен приобрел развитую товарно–денежную форму во всемирном масштабе.

Кстати, вопрос о формате товарно–денежных отношений современного рынка является дискуссионным. Зачастую его связывают с фактом наличия экономического обособления в его абсолютной форме – частной собственности (версия архипелажной структуры экономической системы), что представляется необоснованным. Наличие института частной собственности – это один из видов (но не единственный) реализации общего принципа экономического обособления. Последнее может реализовываться и в формах относительного и частичного обособления (владения и пользования). Более того, наряду с полным экономическим обособлением субъектов частнособственнического присвоения, существуют барьеры экономического обособления разных уровней (собственность, владение, пользование) в формате государственного сектора экономики, корпоративного сектора и сектора собственности общественных и религиозных организаций, что формирует полномасштабную матрицу элементов поля рыночной экономики, где обособление в форме частной собственности является лишь одним из его фрагментов. К тому же, существуют форматы международных экономических отношений и глобальных мирохозяйственных связей, также подчиняющиеся законам товарно–денежных отношений. Обобщающим их признаком является наличие феномена экономического обособления в различных формах реализации отношений присвоения и на разных его уровнях.

Итак, институциональными основаниями зарождения и развития рыночного хозяйства явились две системодополняющие формы организационно–производственного (общественное разделение труда) и экономического (абсолютного, относительного и частичного) обособления субъектов хозяйствования, породившие (в единстве их взаимодействия) товарно–денежную природу отношений рыночного обмена [В.Н. Овчинников и Н.П. Кетова, 2016, с. 70–74].

Теоретическое поле исследований феномена рыночного обмена дополняет Е.А. Максимова–Кулиева, сопоставляя его с товарным обменом [Е.А. Максимова–Кулиева, 2016]. Автор сформулировал тезис о том, что «главным признаком товарных связей является соблюдение принципа эквивалентности. Он означает равенство в условиях производства и обмена». По ее мнению отчетливо описывает товарный обмен Б.А. Райзберг. «Пройдя стадию распределения, экономический продукт, которому предназначено стать товаром, подвергается обмену, купле–продаже на рынке. При этом под обменом понимается как обмен на деньги, так и натуральный обмен в форме бартера. Имеет место операция «товар–деньги» или «товар–товар», в котором и заключена суть обмена, вступает в действие рыночный и сопутствующий ему ценовой механизм. Продукт превращается в товар. Обмен

товара на деньги, порождаемый движением товара от производителя (продавца) к потребителю (покупателю), сопровождается, естественно, встречным потоком денежных средств от покупателя к продавцу товара в виде оплаты купленного товара.

Главной точкой преткновения коммунистических и некоммунистических взглядов на экономику является рынок. ... Рынок есть сфера обращения товаров, их купли продажи, совокупность форм и видов экономической деятельности, сводящих вместе производителей, поставщиков, продавцов товаров (носителей предложения), с одной стороны, и потребителей, покупателей (носителей спроса), с другой стороны. Иногда под словом «рынок» называют экономику рыночного типа в целом, однако это чрезмерно-расширительное толкование рынка.

В глобальных воззрениях на природу, сущность экономических процессов исторически сложились две позиции, доктрины, различия между которыми состоит в разном понимании роли рынка.

Коммунистическая доктрина исходит из первичности и определяющей роли производства в воспроизводственном процессе, отодвигая процессы обращения, обмена на задний план. Согласно ей обращение, обмен, могут быть, в конечном счете, сведены к плановому распределению ресурсов экономического продукта. Идеологи же рыночной экономики полагают, что сфера обращения товаров оказывает определяющее влияние на воспроизводство в целом, что рынок есть главный регулятор экономических процессов и центр экономических отношений. Главенствующим в рыночной экономике, как следует из ее названия, является наличие всеобъемлющего товарного рынка и рыночного механизма ценообразования. Движение товаров подчинено законам свободного рынка, который определяющим образом влияет и на производство.

Экономика – не только рынок купли продажи. Скорее следует говорить об экономике всеобщих рыночных отношений, пронизывающих весь воспроизводственный процесс, включая производство, распределение, обмен, потребление общественного продукта. *Е.А. Максимова-Кулиева* утверждает, что в своем исследовании *Б.А. Райзберг*, определил сущность и главную ошибку рыночной экономики, о том, что в системе воспроизводства товарному обмену отдана первостепенная роль. На самом деле и обмен, и все остальные сферы воспроизводства должны находиться в равном положении, иначе будут перекосы и разбухания сфер, или замещение одной сферой другой.

Булатов А. С. также совмещает механизмы купли-продажи, забывая о производстве. «Рынок – это механизм взаимодействия покупателей и продавцов экономических благ». Автор приводит условия возникновения рынка:

1. Разделение труда, которое ведет к специализации и обмену. Развитие обмена привело к появлению денег, которое расширило стимулы к про-

изводству тех или иных товаров специально для продажи. Только тогда и смогло появиться товарное производство в подлинном смысле слова, т.е. производство таких изделий, которые нужны их производителю не для собственного производства, а в качестве носителя стоимости, позволяющего получить взамен десятки других нужных ему предметов. Иными словами появилось производство на рынок, для удовлетворения потребностей других экономических агентов.

2. Самостоятельность экономических агентов, обособленность хозяйствующих субъектов. Товарный обмен предполагает стремление к взаимовыгодности. Никто не хочет проиграть, т.е. все хотят получить взамен своего товара желаемое количество другого. А такое стремление возникает на основе экономической самостоятельности, выражающейся в экономической ограниченности, обособленности интересов, на базе частной собственности.

3. Свобода предпринимательства. При чем, институты дополняют рынок..., создают ту среду, в которой функционируют рынки, противодействуют произволу и деформации рыночных отношений. Чем меньше скован производитель, тем больше простора для развития рыночных отношений.

Следует привести высказывания *Г.М. Гукасян*: «Рыночная экономика – это такая экономика, основанная на товарно-денежных отношениях, господстве частной собственности и свободной конкуренции производителей и потребителей. В настоящее время рыночная экономика является одним из основных типов рыночных систем. Сбалансированность экономики достигается посредством рыночного механизма. Его основными элементами являются спрос и предложение. С учетом их соответствия формируется цена на продукты. Уровень цен является сигналом для увеличения или сокращения их производительности».

Далее автор формирует определение классического капитализма как вида рыночной экономики, основанного на наличии множества независимых производителей и потребителей, личной свободе всех участников рынка, стихийном характере установления цен под влиянием спроса и предложения, эквивалентном обмене по стоимости, ориентации предпринимателей на максимизацию прибыли.

Теперь попытаемся разобраться в понятийном аппарате. Выходит, товарный обмен и рынок отличны между собой и есть сходства. Товарный обмен может существовать в различных системах, рыночный обмен – только в рыночной экономике. Неразборчивость и подмена понятий обмена и рынка привела к тому, что рынком стали заменять все стадии воспроизводства, включая и отечественное производство. Чтобы производство функционировало, необходимы основные фонды, технологии, ресурсы, профессионализм работников. Все это – долгий и кропотливый процесс. Политика российского государства была нацелена на снижение товарного дефицита

любыми способами, в том числе и замещением отечественного производства импортным. Таким образом, сфера обмена стала разбухать иностранными товарами, отрасли отечественного производства были отодвинуты в сторону, отношения распределения также оказались нарушенными – все процессы отечественного воспроизводства оказались деформированными.

В итоге практика оказалась оторванной от достижений науки, хотя доказательства рыночной доктрины о превосходстве обмена над остальными сферами воспроизводства оказалось предостаточно.

Во-первых, необходимо было побороть товарный дефицит. Таким образом, был принят ряд законов и указов, провозглашающих торговую деятельность.

Во-вторых, необходимо было предотвратить массовую безработицу и социальную напряженность. В результате в торговле на 1 января 2015 г. задействовано 18,7% от общей численности работников. Для сравнения, в обрабатывающих производствах занято 14,6%, а в сельском хозяйстве – 9,2%.

В-третьих, торговля явилась самой оборачиваемой отраслью. В 1990–е гг. посредством ее происходило накопление капитала, а в 2000–е в супер- и гипермаркетах уже можно видеть собственное производство.

В-четвертых, отечественное производство было подменено импортным. Население стало довольно насыщением товарами, часть заводов и фабрик закрылось, а на их месте образовались торгово-развлекательные центры.

Товарный обмен импортными товарами приобрел всеобъемлющий характер, если бы не политическая ситуация на Украине и не введение санкций. После этого, пришло осознание, что необходимо не только продавать, но и производить товары хорошего качества, конкурентоспособные, внешне привлекательные и удобные в использовании. Эта идея была спровоцирована резким обвалом курса рубля по отношению к иностранным валютам, нефтяной зависимостью.

Теперь необходимо сравнить теоретические основы отечественных ученых относительно рыночной экономики и товарного обмена с действительным положением дел. Прежде всего, необходимо проанализировать статистические данные: изменения форм собственности (таблица 5.6), развитие конкуренции в России (рисунок 5.3), соотношение показателей по эквивалентности затрат (таблица 5.6), эквивалентность цен между видами деятельности (рисунок 5.3).

Таблица 5.6

Распределение предприятий и организаций по формам собственности

Показатели	В процентах к итогу		
	2000 г.	2010 г.	2014 г.
Число предприятий и организаций, из них:	100	100	100
государственная	4,5	2,5	2,3
муниципальная	6,5	5,1	4,5
частная	75,0	85,1	86,2
собственность общественных и религиозных организаций	6,7	3,3	3,0
прочие формы собственности	7,4	4,1	4,0

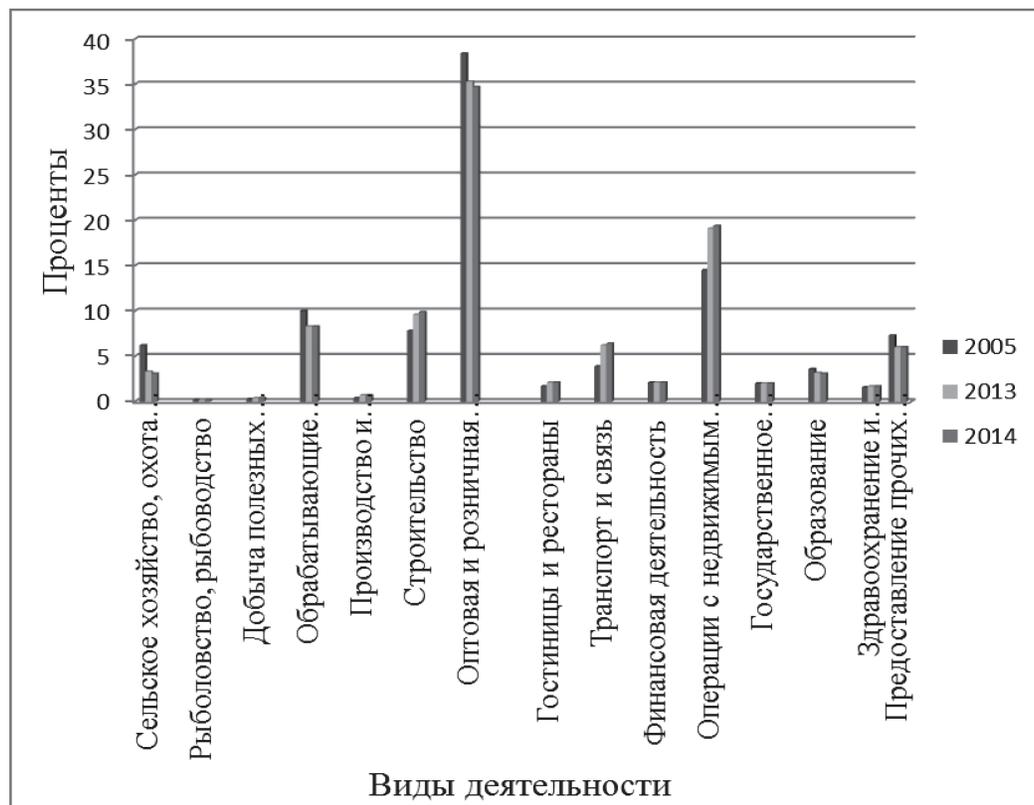


Рисунок 5.3. Распределение предприятий и организаций по видам деятельности.

Данные таблицы 5.6 показывают динамику снижения доли государственных, муниципальных и иных форм собственности в пользу частной.

Данные рисунка 5.3 свидетельствуют о низком развитии конкуренции, особенно в отраслях материального производства. Такие виды деятельности как, «Рыболовство, рыбоводство», «Добыча полезных ископаемых», «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» за последние десять лет не достигли в своем объеме и 1% от всей совокупности. Зато торговая деятельность колебалась от 38 до 35%.

Интересным остается следующий момент. Развитие конкуренции предполагает множество производителей. Имея своих производителей в ограниченных количествах, правительство дало возможность иностранным компаниям реализовывать свою продукцию на российских рынках. В итоге, доля импорта, не смотря на введение эмбарго, в 2014 году составила 42% (для сравнения в 2005 – 40%). С одной стороны, эта цифра показывает наличие конкуренции и дает возможность соперничать на мировой арене. С другой – уведомляет, что почти половина товарной продукции – иностранного производства и нет возможности изменить ситуацию. Эквивалентность обмена. Здесь стоит разбить термин на несколько составляющих: а) эквивалентность затрат (труда, основных и оборотных фондов) полученному результату; б) эквивалентность цен между видами деятельности.

Первое положение отражено в таблице 5.7. Как видно, эквивалентность затрат прослеживается слабо. Так, в 2005 году самый высокий износ фондов виден у «Рыболовство, рыбоводство», зато уровень заработной платы находился посредине рейтинга, индекс выпуска превышает 100 %. Соответствующая динамика разобщенности наблюдается в последующие годы. В 2014 г. «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» занимала последнюю позицию по заработной плате, хотя износ фондов находился на третьем месте и равен 43,5 %, а индекс выпуска уступил лишь виду «Финансовая деятельность». «Финансовая деятельность», вообще, за последние 10 лет лидирует по месту в заработной плате, хотя индексы выпуска и износа фондов не всегда имеют опережающее значение.

Эквивалентность цен между видами деятельности представлено данными на рисунке 5.4. Неэквивалентный обмен уже виден в классификации и многообразии цен. Кроме того, график показывает, что значения колеблются как по годам, так и между видами цен.

Минимальное вмешательство государства. Со времен *А. Смита* дилемма о роли и месте государства в экономике до сих пор остается открытой. Есть сторонники этого варианта, и деятельность правительства нашего государства придерживалось до определенного времени этой концепции. Однако нерегулируемый товарный обмен внутри страны привел к разбалансировке в воспроизводственном процессе.

Таблица 5.7

Соотношение показателей по эквивалентности затрат

Виды деятельности	Годы								
	2005			2010			2014		
	ИФ*, %	ЗП*, ед.	ИВ*, %	ИФ*, %	ЗП*, ед.	ИВ*, %	ИФ*, %	ЗП*, ед.	ИВ*, %
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	46,2	15	100,6	42,1	15	91,2	43,5	15	103,9
Рыболовство, рыбоводство	54,1	7	106,5	64,7	7	91,8	58,9	5	96,9
Добыча полезных ископаемых	53,3	2	101,7	51,1	2	106,5	55,8	2	101,0
Обрабатывающие производства	47,1	9	104,6	46,1	9	108,6	46,9	8	102,3
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	52,2	5	101,2	51,1	6	103,9	47,0	7	99,9
Строительство	44,6	8	110,4	48,3	8	104,8	51,3	9	95,4
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	35,6	10	109,7	33,6	10	105,8	46,2	13	99,7
Гостиницы и рестораны	41,4	12	112,9	41,2	14	104,6	42,6	14	98,5
Транспорт и связь	52,3	3	107,0	56,4	3	105,6	58,0	6	100,5
Финансовая деятельность	50,4	1	120,5	38,6	1	101,8	42,9	1	106,7
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	30,1	6	111,5	35,3	4	108,4	38,8	4	101,4

Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	45,6	4	97,4	50,2	5	99,8	56,5	3	100,4
Образование	43,8	14	100,5	53,2	13	98,2	52,4	12	99,4
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	47,8	13	101,3	53,3	12	100,6	54,7	11	101,2
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	39,8	11	101,1	44,5	11	103,6	45,4	10	98,5

* ИФ – износ фондов, в %; *ЗП – место заработной платы среди видов деятельности;

*ИВ – индексы выпуска, % к предыдущему периоду.

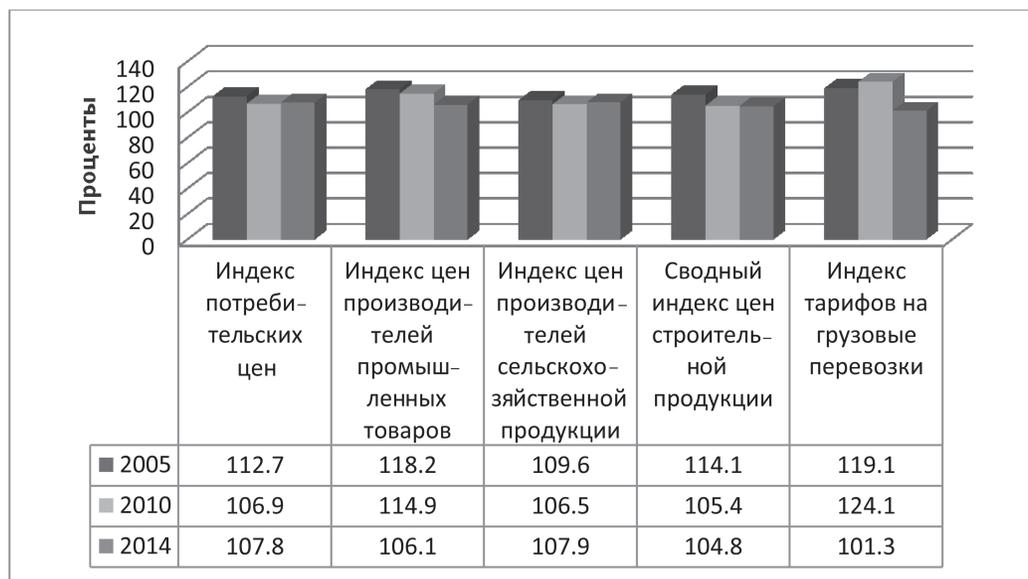


Рисунок 5.4. Индексы потребительских цен и цен производителей

Таблица 5.8

Распределение общего объема денежных доходов населения

Показатели	Годы				
	1990	2000	2005	2010	2014
Денежные доходы – всего, процентов, в том числе по 20–процентным группам населения:	100	100	100	100	100
первая (с наименьшими доходами)	9,8	5,9	5,4	5,2	5,2
вторая	14,9	10,4	10,1	9,8	9,9
третья	18,8	15,1	15,1	14,8	14,9
четвертая	23,8	21,9	22,7	22,5	22,6
пятая (с наибольшими доходами)	32,7	46,7	46,7	47,7	47,4
Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)		0,395	0,409	0,421	0,416

Все это сказалось на социальном положении населения, приведшем к заметному расслоению (таблица 5.8). Данные таблицы 8 показывают на существенные изменения по процентным группам населения. Так, видны уменьшения доходов в первой группе и увеличение в пятой группе с наибольшими доходами. Разница между группами в 1990 году составляла 22,9%, в 2014 году – 42,2%. Коэффициент Джини вырос на 0,021.

В заключение необходимо привести основные выводы исследования.

1. Независимо от вида системы (рыночная или какая-либо другая) нужно учитывать механизмы воспроизводственного процесса, в том плане, что все его фазы должны быть уравнены. В общем виде воспроизводство тяготеет к равновесию, если не будет собственных ресурсов в достатке, оно заимствует их извне, как например, в случае с товарным производством.

2. Реформирование только одной фазы обмена не привело к существенным результатам. Многообразие форм собственности не получилось, а наступил переход от государственной к частной. Конкуренция на рынке отечественных товаров также зашла в тупик, дав простор иностранным компаниям. В результате «перекося» в отечественном воспроизводстве нарушилась эквивалентность затрат труда и капитала фактическому выпуску продукции. Ситуация усугубилась разобщенностью и дифференциацией цен между видами деятельности и отраслями.

3. Отсутствие сложных действий правительства в развитие отечественного воспроизводства привело к замещению отечественного распределения импортным, увеличению разрыва между доходами населения, его расслоению.

4. Главной ошибкой реформирования явилось заимствование результатов товарного производства, а не его механизмов. Открытые рыночные связи должны предполагать обмен технологиями, опытом, мастерством работников для эффективного их применения. Ресурсозависимая структура экономики получилась в результате заикливания одного вида производства, а не на наращивании всех остальных.

В итоге стоит отметить, что рыночное хозяйство предполагает высокий уровень достижения научно-технических результатов, эффективное функционирование производств, отработанные механизмы обмена, равенство вложенного труда и доходов, высокий уровень образования и культуры населения. Только в этом случае возможно процветание общества и минимальное вмешательство государства в экономическую жизнь.

Как видим, эвристический потенциал эволюционного генетического подхода позволяет проследить процесс зарождения и развития (генезиса и эволюции) рыночного хозяйства. Концептуализация результатов этого анализа приводит к следующему обобщению. *Первое* – для возникновения отношений обмена необходимым является организационно-институциональное условие: общественное разделение труда. В процессе обособления отдельных видов производственной деятельности обмен ее результатами между специализированными звеньями системы общественного разделения труда стал категорическим императивом, то есть объективной закономерностью хозяйственной жизни, без которой последняя невозможна. *Второе* – для зарождения регулярного обмена необходимо организационное обособление видов трудовой деятельности, отделенных друг от друга границами отраслевой структуры общественного труда. *Третье* – чтобы обмен приобрел товарно-денежную форму необходимо выполнение обязательного условия – экономического обособления одних субъектов хозяйствования от других границами отношений «присвоения-отчуждения». Только тогда отношения обмена, базирующиеся на двух формах обособления – институционально-организационной (разделение труда) и экономической (отношения присвоения) форме, приобретают товарно-денежную форму, характерную для развитого рыночного хозяйства.

Неформальная сторона рыночного товарообмена. Развитие рынка сопровождается раскручиванием неформальных связей, которые вносят свою лепту в состояние отношений распределения. В.В. Чапля, например, считает, что теневые экономические отношения обнаруживают себя уже в раннеклассовом обществе (по-видимому, они начали формироваться одновременно с отношениями собственности) и на протяжении всей истории человечества были имманентны разным общественным строям и экономическим формациям [В.В. Чапля, 2016, с. 182–189]. На его взгляд, методологическая проблема состоит в определении теневой экономики, поскольку от того, как ответить на этот вопрос, зависит предмет научного анализа.

В настоящее время единого общепринятого универсального понятия «теневой экономики» не сформулировано. Многообразие позиций обусловлено различиями в характере решаемых авторами теоретических и прикладных задач, а также в методологии и методике исследования.

Трактовка теневой экономики у большинства авторов включает в ее состав экономическую деятельность на всех стадиях воспроизводственного цикла. Исключение составляют статистическая концепция, рассматривающая теневую экономику как производительный сектор, участвующий в создании ВВП, и социологическая – в рамках неформального замкнутого домашнего хозяйства по причине отсутствия отношений обмена. На наш взгляд, различие обусловлено именно тем, что исследователями рассматривается весь воспроизводственный процесс или только одна, или несколько его стадий.

Таким образом, можно констатировать, что теневая экономика характеризуется теневыми отношениями, наиболее общим признаком которых является нахождение вне рамок эффективного контроля. На наш взгляд, под контролем следует понимать властно-имущественные отношения, складывающиеся на всех стадиях общественного воспроизводства по поводу осуществления контроля и ответной реакции на него. Это позволяет говорить о дуализме контроля, который выступает и как причина теневой экономики, и как инструмент борьбы с нею.

Контроль, как экономическое отношение, считает *В.В. Чапля*, не может характеризоваться только с позиции управленческой позиции, так как процесс выявления соответствия или несоответствия объекта контроля неким условиям базируется на субъективном восприятии (показалось, по-видимому, и т.п.), сущностным является то, что объект контроля находится в подчиненном положении к субъекту контроля. Само действие, направленное на выявление соответствия или несоответствия, подразумевает такую иерархию, однако объект контроля представляет собой носителя экономических интересов, достижение которых возможно при установлении контроля над объектом контроля. Отсюда контролируют не людей, а лишь то, что представляет экономический интерес, что способно приносить доход или стоимость, определяющую долю стоимости. Следовательно, отношения контроля представляют базис отношений собственности. По сути, человеческая деятельность направлена на установление контроля над извлечением дохода, а не на приобретение права, так, например, автомобиль покупают, угоняют, нанимают, конструируют и т.д. для достижения экономического интереса, а не для получения права, в условиях невозможности контролировать данный процесс. Никто не будет покупать (оплачивать) автомобиль, если использовать его будут другие в своих целях.

Необходимо различать контроль как процесс и как результат. Теневая экономика обусловлена отсутствием либо одного, либо двух вышеназван-

ных критериев. Отсутствие планируемого результата характеризуется наличием действий со стороны контролирующих органов (процесса), но говорит о неэффективности контрольной деятельности, это позволяет утверждать, что теневая экономическая деятельность контролируется. При этом ожидаемый эффект не достигается или достигается в не полном объеме с присущим набором негативных экстерналий.

Такое понимание теневой экономики не изменяет объем данного понятия, однако обогащает знание о его структуре, что имеет значение для выработки эффективных мер по контролю над анализируемой сферой.

Историческая свойственность теневой экономики человеческим отношениям позволяет предположить, что теневые экономические отношения представляют собой специфическую форму хозяйственного уклада, характеризующуюся неэффективностью, разбалансированностью отношений контроля. По-видимому, теневая экономика это уклад за рамками доминирующего способа производства, а поэтому необходимо различать теневую экономику имманентную существующей формации и параллельно существующей и представляющую собой либо предшествующую, либо последующую. Та формация, которая характеризуется доминирующими отношениями контроля, отражается в легальной экономике, за рамками данной эффективности, ее обеспечивают в размере до целого системы отношений контроля прошлых и будущих формаций. Таким образом, у теневой формы экономических отношений есть все «шансы выиграть гонку» за эффективность и стать в будущем легальной, а все предыдущие, в свой исторический отрезок времени, таковыми являлись. Таким образом, можно предложить еще один подход к структуре теневой экономики, теневая экономика в своем конкретном историческом развитии представлена теневыми отношениями тождественными по содержанию с легальной экономикой, и этот факт вызван не совпадением производительных сил и производственных отношений: теневая экономика либо представляет опережающую форму, либо устаревшую.

Именно поэтому, на наш взгляд, незрелость машинного производства возродило элементы рабовладельческого строя в новом свете в эпоху раннего капитализма, то есть отсутствие необходимого элемента формирующегося способа производства было заменено устаревшей формой экономических отношений, таким образом, сегодня отсутствие эффективного собственника компенсируется коррупцией, бюрократией и феодальной формой отношений.

Как раз по причине отсутствия тех или иных элементов постиндустриального способа производства, этот «конструктор» формирует причудливую национальную модель. Так как в условиях глобализации транспортируемые элементы нового способа производства проникают из более развитых экономик самотеком или относительно легко, а ряду элементов хозяйст-

венного уклада необходимо время для их формирования, на этой пустоте и образуются очаги других систем.

Развитие рыночных отношений и выход на доминантное положение стадии обмена привели к невидимому водоразделу между теневой и легальной экономикой. Так, если в рыночных экономических системах теневая деятельность, как правило, была прочно связана субъектно-объектными связями, то в рыночной экономике данная связь теряется. Например, субъект легальной экономики вполне может быть связан в процессе производства, распределения, обмена и потребления с объектом теневой деятельности, и наоборот, субъект теневых экономических отношений порой прочно связан с объектами легальной экономики. Латентный, изменчивый характер теневых экономических отношений обозначает вторую методологическую задачу, каким образом вести количественный учет и оценку размерам теневой экономики. Здесь, на наш взгляд, необходим учет на всех стадиях воспроизводства.

Также, латентный, изменчивый характер теневых экономических отношений обуславливает проблему низкой адресности в борьбе против теневой экономики, хотя исторические примеры показывают, что если нельзя полностью победить это явление, то сократить до минимума можно. Однако достигается это колоссальными жертвами. Таким образом, на наш взгляд, при исследовании возможных путей и стратегий деактивизации теневой экономики необходимо решить третью методологическую задачу – определение источников угроз и выработка эффективных инструментов противодействия теневой экономике. Здесь, по нашему мнению, необходимо действовать на основе приоритетов экономических методов.

Неэффективность контроля может быть вызвана разнонаправленными векторами, выводящими систему из равновесия, неэффективный контроль с избытком или недостатком. После прохождения определенной точки собственник, получая сигнал с неким временным лагом, не сокращает затраты на контроль или, наоборот, прекращает, или не несет никаких затрат, не получая или игнорируя информацию об объекте контроля, что также сокращает эффективность.

Рост источника контроля, в виде увеличения власти его субъектов, приводит к увеличению издержек внезаконности. Это, в свою очередь, может сокращать норму прибыли в теневой экономике. Следствием этого является постепенное сокращение теневой составляющей в экономике. В первую очередь переходят в легальную экономику или полностью исчезают низкодоходные виды теневой деятельности, где переход менее болезнен, а величина контроля высока и степень незаконности незначительна. Высокодоходный сектор, сокращая объемы, сопротивляется контролю дольше и полностью может не исчезнуть.

Так, например, *К. Далман*, следующим образом очертил понятие трансакционных издержек: «издержки на сбор и обработку информации, на проведение переговоров и принятие решений, на осуществление контроля и принуждение к выполнению условий контракта» [*C.J. Dahlman*, 1979, с. 148]. По причине того, что информация о результатах контрольной деятельности поступает с задержкой, большей частью искажена и неполноценна, рост источника контроля продолжается после точки оптимальности. В этой ситуации сила регламентации переходит на легальный сектор, что приводит к очередному росту теневой экономики в качественно и количественно другом уровне. Появляются новые виды, формы и сферы теневой деятельности, где контроль менее эффективен.

Таким образом, анализ механизма контроля теневой экономики позволяет заключить, что в долгосрочном периоде ее цикличность вызывается изменениями, происходящими в источнике контроля. Его рационализация способствует более эффективному использованию ресурсов и вынуждает теневой бизнес принимать относительно легальные формы.

Отношение контроля имеет диалектическую природу, так, если предположить, что в них участвуют два субъекта, то из логики рассуждений выходит, что один является объектом контроля. Или иначе в отношениях контроля одна сторона это субъект (кто контролирует), а другая объект (кого контролируют). Однако, рассматривая природу отношений контроля более глубоко, следует признать, что процесс, действие или т.п. контроля исходит и от объекта контроля. Следовательно, объект активен в этих отношениях или же представлен субъектно-объектной формой участника отношений контроля. В нем в постоянной борьбе противоположностей формируются постоянно сменяющиеся формы контрольной деятельности. Как мы уже отмечали, участник отношений контроля представлен носителем экономического интереса, и в нем одновременно наличествуют два потенциала, как контролера и как контролируемого. Общественные отношения есть иерархически упорядоченные, исторически сложившиеся отношения контроля.

Контроль появился с появлением календаря и весов: так как обозначается практическая задача на основе пропорций контроля и несвободы разделить стоимость между тем, кто контролирует и кто, например, использует; так как стоимость контролируется в целом, а результат может отличаться; так как способен изменять объем стоимости в большую или меньшую сторону. Прирост стоимости или ее износ, или процесс переноса на вновь созданную стоимость.

Рост теневой экономики приводит к изменению государственной экономической политики. Сокращение легального оборота приводит к уменьшению поступления в бюджет налоговых платежей. Уменьшение ресурсов, располагаемых государством, проявляется в увеличении регламентации,

роста числа субъектов и величины государственного контроля. Увеличившийся источник контроля принимает гипертрофированные формы.

Постоянно меняющаяся совокупность эталонной и теневой экономик составляют реальную экономику (рисунок 5.5).

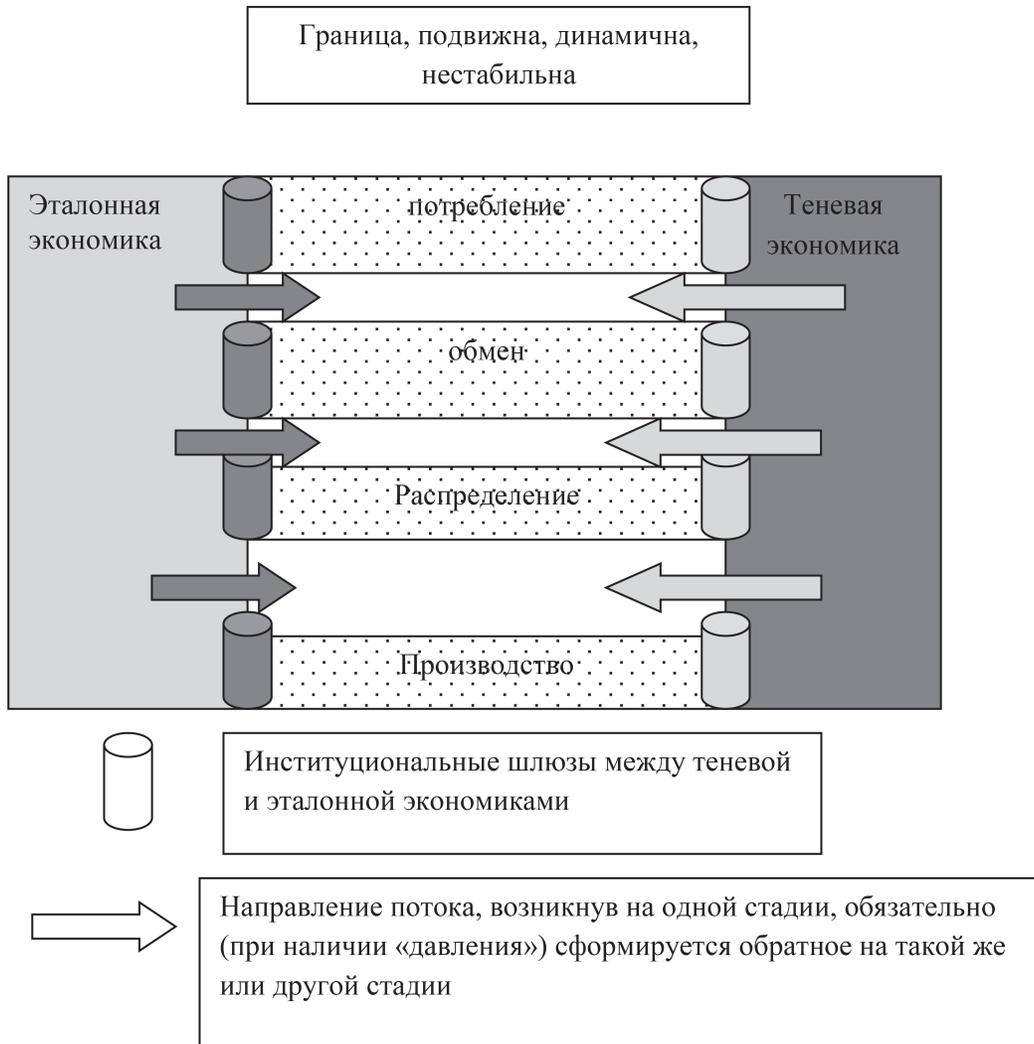


Рисунок 5.5. Модель реальных исторических форм экономики

Исторический опыт наглядно демонстрирует, что построение адекватных моделей реальной экономики было невозможно, так как мало того, что реальная экономика включает в себя теневую, так и постоянно меняет свою структуру и границы, таким образом, построение модели реальной экономики с учетом теневой, хотя и не позволит создать полностью идентичную модель реальной экономики, но максимально приблизит нас к этому, по

сравнению с другими моделями. Естественно, с учетом ряда допущений. Таким образом, исторический анализ будет призван восстановить существующие модели реальных исторических форм экономики до целого с учетом теневой компоненты. Фактическое наполнение данной модели позволяет нам представить не только объективную реальность, но и дает целостную картину на содержание и механизм реализации теневой экономики

Анализ показал, что неэффективность контроля может быть вызвана разнонаправленными векторами, выводящими систему из равновесия, неэффективный контроль с избытком или недостатком. После прохождения определенной точки собственник, получая сигнал с неким временным лагом, не сокращает затраты на контроль, или, наоборот, прекращает или вообще не несет никаких затрат, не получая или игнорируя информацию об объекте контроля, что так же сокращает эффективность. Отношения контроля крайне неоднородны и представлены множеством форм контроля. Увидеть эти формы позволяет разложение отношений контроля на спектр контроля представленный формами контроля (рисунок 5.6).

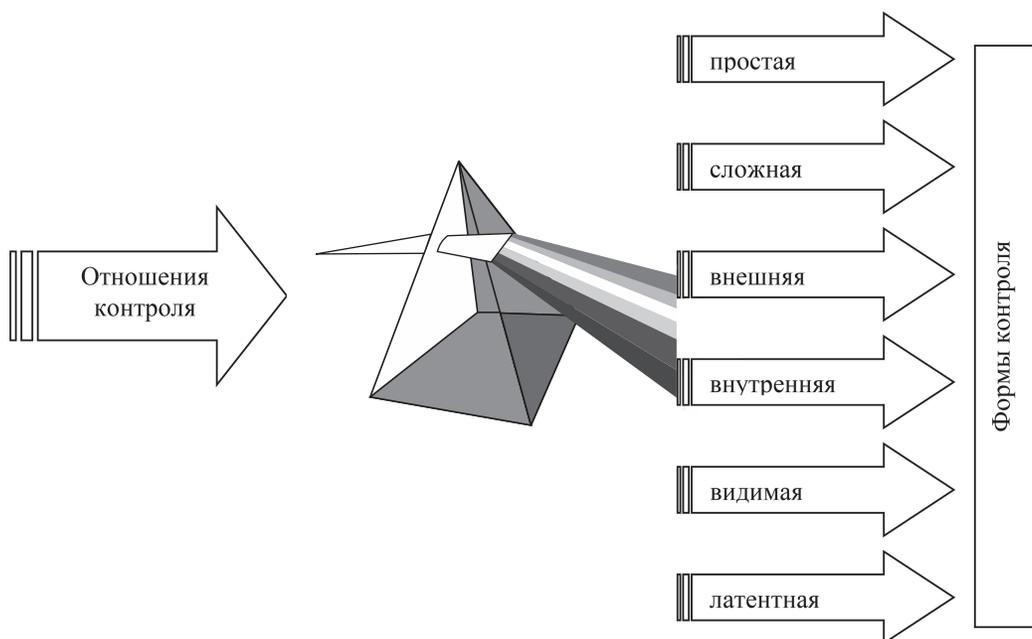


Рисунок 5.6. Спектр отношений контроля

Многообразие форм можно показать укрупнено в виде антагонистических пар форм: простая – сложная, внешняя – внутренняя, видимая – латентная формы.

Рост величины объема легального сектора вызывает необходимость роста субъекта контроля в условиях отсутствия теневого субъекта (носителя антагонистического экономического интереса): яркий пример хозяйство Робинзона Крузо, данная необходимость может и не наступить, так как нет отношений собственности: или собственник и не собственник одновременно. Действительно Робинзону нет необходимости осуществлять контроль за имуществом, которым он пользуется без социальных ограничений в силу своей исключительности единственного юзера пользование происходит не по праву, а по регламенту, устанавливаемому им самим. Таким образом, до возникновения отношений собственности нет и теневой экономики, или иначе система находится в состоянии покоя.

В этих условиях начинает формироваться система отношений контроля, как властно-имущественных отношений.

Исходным в авторской интерпретации является признание теневой экономики как структуры, что делает возможным получить новые научные результаты при описании выделенных ее четырех уровней в хозяйственной системе общества. Представляется, что данное обстоятельство может оказаться полезным при исследовании структуры хозяйственной системы общества, особенно на этапе рыночных преобразований, когда эта структура находится в состоянии сложной трансформации и требует пристального внимания исследователей.

Список использованных источников:

1. Дасковский В., Киселева В. Взаимоотношения реального и банковского секторов экономики // «Экономист». 2016. № 1. С. 20.
2. Задоя А. А., Задоя А. А. (мл.) Сбережения на микроуровне: сущность, мотивы, стимулы // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Монография / Под ред. д-ра. экон. наук, профессора Сидорова В.А., д-ра. экон. наук, профессора Ядгарова Я.С., канд. экон. наук, доцента Чапли В.В. – Краснодар, 2016. – 497 с.
3. Ивановская область. Статистический ежегодник. 2015: Статистический сборник / Ивановостат-Иваново, 2015. – 478 с.
4. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т./ Сопред. редкол. Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов, Т. IV. Век глобальных трансформаций / Отв. ред. Ю.Я. Ольсевич. – М.: Мысль, 2004. – С.139–168.
5. Корягина Т. М., Бабаев Б. Д., Роднина А. Ю. О включении в стоимость рабочей силы социальной и сберегательной составляющих // Materiały IX Międzynarodowej naukowo-pracycznej konferencji “Naukowa przestrzeń Europy – 2013” Volume 13. *Economiczne nauki. Przemysł. Nauka I studia*. S. 79 – 82.
6. Локшина С.М. Краткий словарь иностранных слов: 5-е изд. – М.: Русский язык, 1977.
7. Маркс К. Капитал. Т.1. Кн.1. Процесс производства капитала. М.: Политиздат, 1983.

8. Николаева Е.Е., Кособуцкая А.Ю. Феномен рыночного хозяйства в распределении доходов населения: между потреблением и сбережением // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Монография / Под ред. д-ра. экон. наук, профессора Сидорова В.А., д-ра. экон. наук, профессора Ядгарова Я.С., канд. экон. наук, доцента Чапли В.В. – Краснодар, 2016. – 497 с.
9. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / Российская академия наук. Институт русского языка им. В. В. Виноградова. – 4-е изд., дополн. – М.: Азбуковник, 1999.
10. Пребиш Р. Актуальные проблемы социально-экономического развития// Латинская Америка. 1977. №6. С.44–52. // URL: http://scepsis.ru/library/id_171.html.
11. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015: Стат. сб. / Росстат. М., 2015. – 1266 с.
12. Сбережения и инвестиции: во что вкладывать деньги?: пресс-выпуск № 2578 от 11.05.2014г. // URL: <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=114819>.
13. Селезнев А.З. Цена капитала как фактор государственного регулирования экономики // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Монография / Под ред. д-ра. экон. наук, профессора Сидорова В.А., д-ра. экон. наук, профессора Ядгарова Я.С., канд. экон. наук, доцента Чапли В.В. – Краснодар, 2016. – 497 с.
14. Соколова И.А. Спрос на продукты питания и аграрная политика страны// Проблемы современной экономики. 2010. №4(36).
15. Струмилин С.Г. К методологии изучения заработной платы и производительности труда// Плановое хозяйство. 1925. №8. С.36–37.
16. Федеральная государственная служба статистики // URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#
17. Чапля В.В. Принципы, формы и методы экономических отношений контроля // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Монография / Под ред. д-ра. экон. наук, профессора Сидорова В.А., д-ра. экон. наук, профессора Ядгарова Я.С., канд. экон. наук, доцента Чапли В.В. – Краснодар, 2016. – 497 с.
18. Шарп У.Ф. Цены фиксированных активов при наличии и отсутствии отрицательных позиций//Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т./ Сопред. редкол. Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов, Т. В. В 2 кр. Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов / Отв. ред. Г.Г. Фетисов. Кн. 1. – М.: Мысль, 2004. – С. 649–675.
19. Шумпетер Й. История экономического анализа. Т.2. СПб: Экономическая школа, 2001. – С.840.
20. Dahlman C.J. The Problem of Externality // The Journal of Law and Economics. Vol. 22 (April 1979). № 1. P. 148.
21. Economic Indicators February 1989 // URL: <http://www.treas.gov> (портал Министерства финансов США).
22. Economic Report of the President 1989 // URL: <http://www.treas.gov> (портал Министерства финансов США)
23. Gross Saving // URL: http://www.un.org/esa/sustdev/natlinfo/indicators/methodology_sheets/econ_development/gross_saving.pdf .

ГЛАВА 6. РЫНОЧНОЕ ХОЗЯЙСТВО – ИСТОЧНИК ИННОВАЦИЙ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

6.1. Объективно-рыночная природа инноваций

Общественное производство является сложным народнохозяйственным комплексом. В нем переплетаются разнообразные социально-экономические уклады, отражающие хозяйственные формы.

Хозяйственная форма выражает особенности организации производственного процесса при сложившихся условиях деятельности. В ней сочетаются способы и размеры использования техники, рабочей силы, управления производством, отношения между людьми по поводу средств производства.

На процесс формирования хозяйственной формы влияют отношения собственности, размеры капиталов, наличие средств производства, форма потребления, наличествующие хозяйственные традиции, уровень квалификации рабочей силы. Наиболее жизнеспособными являются хозяйственные формы, отвечающие объективным условиям.

Рыночная система, базируясь на демократических принципах формирования, предполагает наличие многоукладности самых разных хозяйственных форм. Тем самым обеспечивается свобода хозяйственной деятельности, используется возможность введения в действие многих резервов экономического роста. Исторический опыт показывает, что многоукладность позволяет лучше использовать ресурсы. Такая система дает возможность наиболее полно применить возможности рынка, развить предприимчивость.

Исследование рынка на предмет продуцирования инноваций является актуальным направлением современного экономического анализа. Идеи, касающиеся этого феномена, наиболее объемно отражают исследования *Н.Ю. Сайбель и А.С. Косарева* [*Н.Ю. Сайбель и А.С. Косарев, 2016, с. 211–217*]. Ссылаясь на данные хозяйственной практики, они показывают, что частные предприятия составляют подавляющую часть рыночной экономики. На них производится главная доля создаваемого совокупного общественного продукта. Государство использует различные методы для стимулирования деятельности этих предприятий, роста их накоплений, различных фондов, связанных с развитием научно-технического прогресса, созданием резервов, повышением квалификации работающих.

На характер рыночных отношений оказывают влияние экономические законы. Особое значение имеет закон прибавочной стоимости, который является движущим мотивом и определяющей целью процесса производства. Он оказывает глубокое влияние на все процессы и явления, происходящие в обществе.

Таким образом, рыночная экономика представляет собой систему организации национальной экономики, основанной на товарно–денежных отношениях, множественности форм собственности, свободной конкуренции всех хозяйствующих субъектов, где граждане являются собственниками своей рабочей силы. Это экономика, где только решения самих производителей и потребителей определяют структуру распределения ресурсов.

Принципы современной рыночной экономики – многоукладность, активное вмешательство государства, использование высокоразвитой технологии в качестве основы экономического роста.

Государство может и должно активно участвовать в функционировании рыночной экономики. В его задачи входит оптимальное использование экономических рычагов: налоги, государственные расходы, денежно–кредитная политика, регулирование доходов населения, социальная, антимонопольная и внешнеэкономическая политика.

Следует отметить, что чистой рыночной экономики не существует потому, что в реальной действительности имеет место множественно отклонение от абстрактной модели рыночной экономики. Принципиальными являются следующие: действующие монополии, в том числе и естественные, значительно деформируют рыночное ценообразование; существуют барьеры на пути свободного перемещения факторов производства: рабочей силы, капитала, информации, а также товаров и услуг; постоянное проявление инфляции искажает рыночное пространство, заставляет механизм рынка совершать сбои; цикличность экономической жизни модифицирует абстрактную рыночную модель; перепроизводство и дефицит оказывают воздействие на оптимальные формы распределения, деформируя экономические отношения; безработица не позволяет автоматически включать регуляторы производства.

Перейдем теперь к характеристике такой экономической категории как «инновация». Наиболее полное определение термину «инновация» дано в «Руководстве Осло» [*Руководство Осло*], 2010]. Инновация – есть введение в употребление какого–либо нового или значительно улучшенного продукта (товара или услуги) или процесса, нового метода маркетинга или нового организационного метода в деловой практике, организации рабочих мест или внешних связей.

В практике управления инновациями используют различные классификаторы инноваций. В зависимости от технологических параметров инновации подразделяются на продуктовые и процессные.

Продуктовые инновации включают применение новых материалов, новых полуфабрикатов и комплектующих; получение принципиально новых продуктов. Процессные инновации означают новые методы организации производства (новые технологии).

По типу новизны для рынка инновации делятся на: новые отрасли в мире; новые для отрасли в стране; новые для данного предприятия [Н.Ю. Сайбель Н.Ю. и Я.В. Сайбель, 2013].

По источнику появления инновации выделяют: инновации, вызванные потребностями производства; инновации, вызванные потребностями рынка.

В системе (на предприятии) можно выделить: инновации на входе (сырье, оборудование); инновации на выходе предприятия (изделия, услуги); инновации системной структуры предприятия (управленческой, производственной).

По сфере применения инновации подразделяют на следующие виды:

- 1) технологические, направленные на расширение ассортимента и улучшение качества производимых товаров и услуг или используемых при этом технологий;
- 2) экологические инновации, которые обеспечивают рациональное использование вовлеченных в производство природных ресурсов, более эффективные методы их воспроизводства (поиска и разведки месторождений полезных ископаемых, выращивания лесов, мелиорации и рекультивации земель и т.д.) и уменьшение вредных выбросов в окружающую среду. Это вид инноваций тесно связан с технологическими инновациями и нередко может рассматриваться как их разновидность;
- 3) экономические нововведения находят выражение в использовании более эффективных форм организации, специализации, кооперации, и т.д.
- 4) социально-политические инновации включают новые формы организации общественных движений и политических партий, оказания помощи безработным, пенсионерам, детям, организации здравоохранения и т.д.;
- 5) государственно-правовые инновации представлены использованием новых форм организации государственной власти и управления на муниципальном, региональном, национальном и межгосударственном уровнях, принятием или корректировкой правовых документов, организацией выборов и обновлением государственных органов и т.п.
- 6) инновации в духовной сфере выражаются в научных открытиях, изобретениях, гипотезах, концепциях, теориях, конструкторских идеях, художественных, музыкальных стилей;
- 7) инновации военные и в области правопорядка включают новые способы ведения боевых действий, организации вооруженных сил и сил правопорядка, поддержания безопасности граждан и государства, борьбы с криминальными структурами, профилактики преступлений и т.п.

По уровню новизны различают эпохальные (осуществляются раз в несколько столетий и приводят к глубокой социально-экономической трансформации); базисные (выражаются в радикальных изменениях в технологической базе и способах организации производства, государственно-правового и социокультурного строя); улучшающие (направлены на развитие и модификацию базисных инноваций, их распространение в разных сферах с учетом их специфики); микроинновации (направлены на улучшение элементов социально-экономической системы и обычно не приносят значительного эффекта); псевдоинновации (направлены на частичное улучшение и продление агонии устаревших в своей основе технологий).

Источниками и инициаторами инноваций в современной экономике могут быть: ученые, открывшие новые закономерности развития природы, общества, техники и предложившие эффективные способы использования этих закономерностей; изобретатели, которые сумели предложить не имеющие прямых аналогов в мире новшества, а также методы их применения на практике, подали заявку на патент; предприниматели, менеджеры, банкиры, инвесторы, вырабатывающие новые формы организации производства, хозяйственной деятельности и управления, фирмы, вкладывающие капитал в осуществление инноваций; люди творческих профессий, вносящие вклад в обновление духовной сферы; ученые, выдвигающие новые гипотезы, концепции, теории, делающие научные открытия; писатели, художники, архитекторы, музыканты, деятели кино и т. п., формирующие новые художественные стили и школы; педагоги и организаторы образования, предложившие и использующие новые его формы и методы; основатели новых этических учений; политические и государственные деятели, создающие новые политические партии, формы политической борьбы, государственные образования, правовые нормы, формы межгосударственных отношений; военачальники, предложившие более эффективные способы ведения боевых действий, организации войн, использования вооружений.

Непременными свойствами инноваций являются их научно-техническая новизна и коммерческий успех.

Сущность инновации проявляется в ее функциях. Функции инновации отражают ее назначение в экономической системе государства и ее роль в хозяйственном процессе. Особую роль играют инновации в повышении конкурентоспособности предприятий.

Целесообразно выделять три основные функции, которые выполняют инновации в экономической системе:

- а) обеспечение роста и качественного обновления продукции на уровне, как отдельного предприятия, так и экономики в целом;
- б) осуществление прогрессивных структурных экономических сдвигов, которые касаются важнейших народнохозяйственных пропорций: воспроизводительных, отраслевых, стоимостных;

в) реализация новейших достижений научно–технического прогресса и повышения на этой основе эффективности производства на микро– и макроуровнях.

Таким образом, инновации становятся важнейшей составляющей современной экономики. Сущность инноваций в наибольшей степени проявляется в странах с рыночной экономикой.

Научные разработки, великие географические открытия более раннего периода истории способствовали крушению феодальной и становлению капиталистической экономической системы.

Экономическая система феодализма не способствует инновационному развитию. Феодальная экономическая система обладала следующими основными чертами: преобладание натуральной формы хозяйствования и мелкого производства; преобладание аграрного сектора экономики; низкий уровень техники знаний, ручное производство; преобладание в экономике частной земельной собственности с монопольным правом собственности на нее ограниченного круга лиц; экономическая реализация собственности на землю в форме земельной ренты; различные формы и степени принуждения крестьян на основе их зависимости от феодала; сословное и иерархическое устройство общества.

К причинам крушения феодализма *К. Маркс* относил неспособность феодальной организации производства удовлетворить увеличивающийся спрос на новых рынках, которые появились в результате великих географических открытий, наличию научно–технических достижений [*К. Маркс*, 2013].

Итак, в феодальном обществе инновации не могли получить такое большое значение, как в капиталистическом обществе.

Считается, что первая страна, перешедшая к рыночному хозяйству – Англия. *М. Туган–Барановский* в своей работе «Периодические промышленные кризисы» достаточно подробно изучил промышленные кризисы в Англии. В начале XIX века в Англии сложилось капиталистическое хозяйство. Государство никак не препятствовало деятельности хозяйствующих субъектов. В условиях свободной конкуренции и высокого спроса на английские товары крупная промышленность получила свое главное преимущество над домашней промышленностью – машину [*Туган–Барановский*, 2008].

Применение машин в производстве позволило в несколько раз увеличить производительность труда на промышленных предприятиях, благодаря чему производство быстро расширялось, но в тоже время рынок страдал от падения спроса со стороны рабочего класса.

Применению машин в производстве, их совершенствованию способствовала таможенная политика Англии того периода. По настоянию крупных промышленников в Англии были минимизированы таможенные пошлины, составлявшие прежде значительную часть издержек. Также были сняты ограничения на экспорт и импорт товаров. Эти меры способствовали расши-

рению торговли, обострению конкуренции, применению более совершенных машин.

М. Туган–Барановский также отмечал наличие цикличности в капиталистическом развитии. Экономическая история той же Англии свидетельствует о глубоком спаде экономической активности. Он был обусловлен ограниченностью рынков сбыта. Этот спад выразился в социальной катастрофе, приведшей к обнищанию населения, эмиграции, введению обязательных общественных работ для безработных [*Туган–Барановский, 2008*]. Таким образом, одной из особенностей рыночной экономики стала цикличность, то есть наличие спадов и подъемов экономической активности хозяйствующих субъектов.

По мнению *М. Туган–Барановского*, на стадии оживления денежные капиталы привлекаются в производственную сферу через кредитную систему, что позволяет реализовать инновации, разработанные во время экономического спада. В своей работе он также отмечает, что во время экономического спада появляется большое количество научных и научно–технических, управленческих изобретений, реализация которых возможна как во время экономического спада, так и оживления. Изучая промышленные циклы в Англии, он обращал внимание на то, что внедрение инноваций часто происходит во время экономического спада, так как собственники капитала получают возможность сократить издержки во время экономического спада.

К особенностям рыночного хозяйства *К. Маркс* относил потребность в рынках сбыта и непрерывных инновациях, периодически повторяющиеся кризисы. «Буржуазия не может существовать, не вызывая постоянно переворотов в орудиях производства, не революционизируя производственных отношений. Напротив, первым условием существования всех прежних промышленных классов было сохранение старого способа производства в неизменном виде. Беспрестанные перевороты в производстве, непрерывное потрясение всех общественных отношений, вечная неуверенность и движение отличают буржуазную эпоху от всех других. Все застывшие, покрывшиеся ржавчиной отношения, вместе с сопутствующими им веками освященными представлениями и воззрениями, разрушаются, все возникающие вновь оказывается устарелым, прежде чем успевает окостенеть. Все сословное и достойное исчезает, все священное оскверняется, и люди приходят, наконец, к необходимости взглянуть трезвыми глазами на свое жизненное положение и свои взаимные отношения».

В 1920–1930–е гг. формируются основы теории инноваций. К родоначальникам инновационной теории относят *Й. Шумпетера, Н.Д. Кондратьева, М. Туган–Барановского*.

Их работы были посвящены изучению закономерностей функционирования рыночной экономики. Анализ их работ указывает на то, что развитие представляет собой переход от одного технологического уклада к другому.

Такой переход возможен только при наличии условий научно–технологических разработок. В начале прошлого века инновации стали приобретать все большее значение в развитии национальных экономик.

Й. Шумпетер одним из первых заметил, что не спрос диктует предложение, а предложение формирует спрос [Й. Шумпетер, 2008]. То есть, введение научных разработок в производство определяет спрос.

Эти исследователи также обратили внимание на наличие подъемов и спадов экономической активности хозяйствующих субъектов. Н.Д. Кондратьев сформулировал основы теории предвидения на основе циклично–генетической теории развития общества [Н.Д. Кондратьев, 2002]. Учитывая схожесть социально–экономических циклов, им была предложена теория предвидения, разделяемая сегодня многими исследователями в области экономического роста и развития. При этом выход из кризиса возможен только благодаря наличию научных разработок и условий для их внедрения в производство.

Для того, чтобы инновации были внедрены в производство необходимо наличие инновационной среды, которая может быть создана только в рыночной экономике. Ключевым фактором внедрения научно–технических разработок является наличие конкуренции и возможность использования разных источников финансирования, большая самостоятельность хозяйствующих субъектов. Все это присутствует только в рыночной экономике. Большая часть инноваций в современном мире приходится на страны в развитой рыночной экономикой.

Правительства стран с развитой экономикой проводят активную инновационную политику, включающую налоговые, административные преференции, а также помощь в финансировании инновационных проектов. На основе проведенного анализа Н.Ю. Сайбель и А.С. Косарев, заключают, что инновации представляют собой феномен именно рыночного хозяйства.

Научные разработки предшествовали становлению рыночного хозяйства в эпоху великих географических открытий, затем стали определять значимость национальных экономик. Существование рыночной экономики возможно благодаря инновациям. В свою очередь, внедрение в производство научных разработок возможно благодаря условиям, создаваемыми рынком. Инновации сегодня этими исследователями рассматриваются как средство от кризиса.

6.2. ИКТ–сетевая компонента инновационного развития и модификации рыночных институтов

Современный период хозяйственного развития, основанного на знаниях, характеризуется интегрированием информационного и сетевого обществ. Первая составляющая, определяет роль, отводимую информации в процессе социально–экономической эволюции в развитии общественного

производства, а вторая показывает приоритет сетевых связей при передаче информации субъектами социально-экономических отношений. Дополняя друг друга, информационная и сетевая составляющие создают специфичную среду – сетевое информационное пространство, в рамках которого осуществляются различные взаимодействия между людьми, в том числе, взаимодействия и экономические. *Е. В. Логинова*, считает, что отличительными чертами данного пространства являются: отсутствие территориальных границ; безграничность межсубъектного общения; осуществление трансакций в режиме реального времени [*Е. В. Логинова*, 2015]. Формирование сетей происходит в различных сферах бизнеса, на региональных, отраслевых, национальных и глобальных уровнях. В этом разрезе определенный интерес представляет эволюция знания о сетевом взаимодействии. Последняя информация об этом направлении экономического знания содержится в работе *Л. Н. Дробышевской* «Развитие сетевого взаимодействия в рыночной экосистеме» [*Л. Н. Дробышевская*, 2016]. В соответствии с ее концепцией концептуальные составляющие основы теории сетевого анализа были заложены *Дж. Мур* [*J. F. Moore*, 1997. P. 67].

Среди экономических теорий, исследующих истоки и предпосылки сетевого межфирменного взаимодействия, следует выделить теорию промышленной организации, в рамках которой наиболее широкую известность приобрела концепция «отраслевой организации» рынка. По *Дж. Ричардсону* в условиях нарастающей конкуренции во внешней среде многие компании вынуждены были менять принципы организации [*G.B. Richardson*, 1971, с. 883–896].

Сконцентрировавшись на анализе фирмы как субъекта экономической деятельности, представители новой институциональной экономической теории (*Р. Коуз*, *О. Уильямсон*) детально исследовали факторы, делающие предпочтительной организацию экономической деятельности при помощи внутрифирменных операций, сравнения их с организацией в процессе рыночных сделок. Анализ трансакционных издержек, включающих затраты, связанные с поиском информации о поставщиках и продавцах, заключением сделок, обменом информацией с деловыми партнерами, мониторингом действий конкурентов, позволил выявить тенденции к снижению этих издержек в сетевых формах взаимодействия.

Продолжая исследование процессов вертикальной и горизонтальной интеграции, *К.Блуа* выделил гибридную форму, названную «квазиинтеграцией». В условиях изменяющейся конъюнктуры рынка отдельные фирмы вынуждены были осуществлять поиск новых организационных форм сотрудничества, которые предполагали распределение производства по диверсифицированным межфирменным связям с поставщиками, подрядчиками, субподрядчиками и потребителями. Наибольшую эффективность получали такие производители, которые использовали гибкие формы управления и были способны к мобильной переориентации производства.

Исследуя генезис сетевого взаимодействия, автор выделяет также теории: ресурсной зависимости (*Дж. Саланчик, Дж. Пфеффер*), организационной экологии (*М. Хэннан, Дж. Фриман*), эволюционную (*Р. Нельсон, С. Уинтер*).

В неопределенной среде, характеризующейся технологическими изменениями, наиболее предпочтительной формой поведения фирмы является непрерывность процесса обучения, происходящего через систему сетевых контрактов. Некоторые исследователи сетевых организаций, в частности, японский экономист *К. Имаи* – автор теории сетевого управления утверждает, что при сетевом типе организации факторы совместной деятельности определяют зависимость и соподчиненность участников сетевого взаимодействия. Учитывая, что границы между структурными подразделениями в сетевых организационных формах не являются жесткими, то в рамках сетевых структур можно наблюдать сочетание противоположных принципов, а именно: конкуренции и кооперации, противоборства и сотрудничества.

Сетевые организации, между основными подразделениями которых установлены рыночные отношения, имеют повышенный адаптационный потенциал в условиях нелинейного развития экономики. Названные организации (такие, как стратегические альянсы, кластеры, ассоциации) являются развитием матричных структур, поскольку в них сочетаются принципы организационного подразделения и формирования «бизнес-команд» для реализации проектов, которые представляют для организации на данном этапе развития стратегическую значимость. Более гибкая организационная структура сетевых организаций позволяет адекватно реагировать на динамично меняющиеся условия внешней среды. Внутренняя структура сетевых организаций делает возможным разработку и использование механизмов повышения степени устойчивости взаимодействия между фирмами. Имеющиеся тенденции формирования отношений между участниками сети позволяют устанавливать подвижные типы взаимоотношений между отдельными фирмами, сохраняя установленный уровень деловой ответственности.

Поэтому межфирменные сети все чаще становятся альтернативой крупным корпорационным системам: компании, развивая систему долгосрочных межфирменных отношений (как горизонтальных, так и вертикальных), стремятся укрепить и расширить своё присутствие на рынках.

Резюмируя сказанное, выделим основные причины возникновения и распространения сетевых форм организации бизнеса:

во-первых, использование ИКТ, позволяющих координировать деятельность фирм, территориально удаленных друг от друга;

во-вторых, необходимость снижения уровня неопределенности и риска в результате использования контрактов;

в-третьих, стремление отдельных фирм к получению доступа к ресурсам, которые контролируются другими участниками рынка.

Использование сетевых форм организации бизнеса позволяет формировать особую форму капитала, так называемый сетевой капитал, который представляет собой ресурсные возможности, создаваемые сетью. Эти возможности возникают в результате получения взаимного доступа к ресурсам участников сетей, при создании дополнительных экономических ресурсов вследствие сетевого взаимодействия.

В сетевых процессах отсутствует зависимость потребителя от определенного производителя товаров и услуг, поскольку для любого из них сетевая экономика может предложить замену. В сетевой экономике широкое распространение получили создание и модернизация программного обеспечения, использование компьютерных технологий, мобильной связи, то есть инновационные изменения, относящиеся к техническому прогрессу в области информационных технологий. Сетевые процессы, охватывающие различные уровни рынка, значительно повышают эффективность функционирования компаний за счет использования новых информационных технологий. Использование в экономике сетевых форм организации бизнеса позволяет обеспечить доступность требуемой информации в любое время участникам сети, а также возможность анализа и оценки полученной информации.

Говоря о тенденциях развития сетевой экономики, следует выделить прежде всего ориентацию на индивидуального потребителя, наличие информационного взаимодействия, автоматизацию бизнес-процессов, снижение издержек на маркетинг и рекламу.

Как правило, при сетевом взаимодействии на любом уровне происходит объединение различных ресурсов участников сети. Основой такого объединения являются общие цели сетевых партнеров, а также способность партнеров сотрудничать в определенном проекте. При этом основным сетевым ресурсом выступают знания, как источник эффективности и нововведений. Участники сетевого взаимодействия заинтересованы в получении результатов передового опыта, технологических знаний в области новых продуктов и услуг. Конечной целью формирования и развития сетевого взаимодействия экономических субъектов является увеличение объемов реализации за счет повышения потребительского спроса.

Сказанное позволяет сделать вывод о том, что технологии формирования бизнес-процессов имеют тенденцию к созданию и развитию межфирменных сетей как одной из форм организации делового сотрудничества на различных уровнях. Организационные структуры, в том числе и в инновационной сфере, изменяясь, соответствуют информационно-технологическим комплексам, при этом отдельные участники сети концентрируются в определенном рыночном секторе, формулируют общие цели, дополняющие и объединяющие бизнес-процессы в сетевых образованиях, что позволяет интегрировать информационные стратегии.

Л.Н. Дробышевская придерживается точки зрения, что инновационная сеть является типом межфирменной сети, состоящей из научной, технологической, финансовой и др. подсистем. Ее сущность заключается в генерации нововведений непосредственно участниками различных квазиинтеграционных образований, вступающих в коллаборативные отношения и создающих определенную экосистему. Понятие «экосистема» было введено в научный оборот А. Тенсли для обозначения относительно устойчивой системы динамического равновесия, состоящей из сообщества живых организмов, среды их обитания, системы связей, осуществляющей обмен веществом и энергией между ними. [А. G. Tansley, с. 513–530].

Термин «экосистемы» был заимствован экономистами из экологии. Экосистемы существуют для образования и развития симбиотического сообщества, повышения ее продуктивности, создания круговорота обмена потоками. Они являются многоуровневой системой с соответствующими компонентами: видами, особями, популяциями и т.д. Устойчивость экосистемы поддерживается, во-первых, ростом количества особей, во-вторых, увеличением разнообразия видов. Что касается числа особей, то в экологии увеличение популяции прогнозируется на основе экспоненты. Вместе с тем этот рост может быть обеспечен только при наличии идеальных условий жизни, чего не бывает в природе. Поэтому различные факторы оказывают влияние на экспоненциальную кривую, которая становится более полой и S-образной. Существование множества популяций детерминирует также их нахождение в определенной «экологической нише», размер ниши зависит от набора замедляющих факторов.

Транслируя рассуждения о сути природных экосистем на бизнес-среду, Дж. Мур создал теорию предпринимательских экосистем. В бизнес-среде, как и в живой природной среде экологической системы, есть не только борьба, но и эволюция, сотрудничество и взаимозависимость. В предпринимательской сфере успех хозяйствующего субъекта зависит и от окружающей среды, поэтому менеджерам следует рассматривать компанию как элемент экосистемы, в которой особым образом связаны интересы всех хозяйствующих субъектов и членов социума. В этой связи вместо стратегии, направленной на формирование односторонних преимуществ, компании нужно стать садовником, который выращивает и поддерживает экосистему.

В экосистеме происходит соединение влияний экстерналий, конкуренции и эволюции, иными словами «коэволюция». Важным вопросом при формировании экосистемы является поиск рыночной ниши, которая не только не затормозит рост компании, но и будет удалена от конкурентов. В процессе расширения экологическая система укрепляется посредством формирования благоприятного окружения, включающего поставщиков, потребителей, а также других экономических агентов. На следующей стадии происходит борьба за лидерство в зрелой экосистеме, где присутствуют не только парт-

неры, но и конкуренты. В этом случае осуществляется снижение издержек, реструктуризация, субподряд и т.п., а в качестве основного двигателя, способствующего поддержанию экосистемы, выступают нововведения, привлекаемые как для клиентов, так и партнеров. Базой стратегии являются тесные партнерские производственные связи, упрощение доступа ко всем видам ресурсов, выделение ключевых направлений финансирования, а также перечня товаров (услуг), которые следует производить в большем масштабе. Далее происходит кризис экосистемы вследствие устаревания, столкновения с другой экологической системой или негативного изменения внешней среды. В данном случае можно предпринять попытку радикальной трансформации экосистемы, исследовав причины ее упадка и объединив все стороны, заинтересованные в ее выживании. Однако положительный результат не гарантирован. Вследствие этого отдельным хозяйствующим субъектам легче основывать свои взаимоотношения при условии поддержки и координации их действий на любой из названных выше стадий.

Исходя из приведенных выше рассуждений, *Л.Н.Дробышевская* выделяет ключевые характеристики предпринимательской экосистемы: самоорганизация (изменения – как результат локальных взаимодействий); эмерджентность (достижение компаниями результата, который они не могут достигнуть в отдельности); коэволюция (взаимные изменения в процессе развития взаимосвязанных агентов); адаптивность (адаптация посредством внутренних изменений).

Термин «инновационная экосистема» был предложен *Ч. Весснером* как инструмент для создания условий, способствующих повышению конкурентоспособности компаний на национальном и региональном уровнях. В центре концепции Весснера представление о нововведении как о трансформационном процессе идеи в готовый продукт или услугу, требующем значительных общих усилий участников: университетов, научных организаций, венчурных фондов и др. [*С.В. Wessner, 2007*]. Инновационная экосистема это среда, образованная непосредственными участниками процесса нововведений, в которой осуществляется их взаимодействие, целеориентированное на генерацию идей и развитие инноваций. Экосистема инноваций определенным образом оформляет данные усилия, способствуя тем самым достижению синергетического эффекта.

Основу инновационной экосистемы по Весснеру составляют институты, формальные и неформальные правила и процедуры, организующие коллективное взаимодействие как в процессе создания идеи, так и при продвижении её на рынок.

Развивая идею Весснера, *М. Рассел* рассматривает инновационную экосистему как совокупность межорганизационных, политических, экономических, технологических и инвайронментальных систем, посредством ко-

торых создаётся и поддерживается среда, благоприятная для развития бизнеса. [M. G. Russell, 2011.]

Исходя из анализа теории эволюции межсетевого взаимодействия Л.Н.Дробышевская формулирует дефиницию экосистемы инноваций: сложная система взаимосвязей и взаимодействий между субъектами в процессе коммерциализации нововведений, которая аккумулирует финансовые, человеческие и др. ресурсы для его оптимизации и результативности. Таким образом, экосистемный подход фокусирует внимание на комплексных процессах, взаимосвязях, взаимодействиях, сетях, которые формируются в экономике в процессе борьбы за превосходство, за выведение новых идей на рынок. Поэтому экосистема инноваций является катализатором взаимодействия участников, направленного на трансформацию, обмен, диффузию и эффективное распределение знаний и др. ресурсов. В этом смысле одной из ключевых целей инновационной экосистемы как сообщества выступает организация процесса кооперации участников, в ходе которой субъекты, не имеющие по отдельности необходимых ресурсов, в силу комплементарности последних достигают общих целей.

На основе вышесказанного автор выделяет свойства инновационной экосистемы: высокий уровень самоорганизации, децентрализация принятия решений, кооперация, коэволюция, адаптивность и эмерджентность. Ключевые компоненты инновационной экосистемы: 1) предпринимательство; 2) научные организации; 3) инфраструктура поддержки нововведений; 4) венчурный рынок.

Центральным элементом экосистемы инноваций является предпринимательство, так как именно компании занимаются созданием и процессом коммерциализации нововведений, воплощают в жизнь этапы цепочки создания инноваций. Помимо этого, компании-участницы предъявляют спрос на кадры, предоставляемые им вузами, а также на технологии, которые создаются научными институтами и вузами. Как свидетельствуют статистические данные, в мире удельный вес предпринимательского сектора в суммарном объеме потребленных знаний равен 67 %. К тому же особенность инновационной деятельности заключается в том, что даже крупные корпоративные структуры, не говоря о МИПах, стремятся создать максимально благоприятные условия для развития нововведенческих проектов, которые уменьшили бы их риски и способствовали достижению планируемых пороговых значений финансовых показателей (сегодня эти возможности предоставляют бизнес-инкубаторы, технопарки и бизнес-акселераторы, а также венчурные структуры). Таким образом, бизнес является связующим звеном для других компонентов системы, а если же национальные компании не будут «заточены» на коммерциализацию и внедрение нововведений, то сложно вести речь о создании полноценной инновационной экосистемы.

В экономической литературе понятие «инновационная экосистема» зачастую отождествляется с понятием «кластер». На наш взгляд, эти понятия сходные, но не тождественные. Целью кластера, как категории, исследуемой в теории сетей, являются формирование конкурентных преимуществ, создаваемых посредством снижения величины трансакционных издержек, повышения результативности и степени вовлеченности участников кластерной инициативы. В то время как в инновационной экосистеме акцент сделан прежде всего на диффузии потоков знаний.

Помимо этого, территориальные инновационные кластеры, на наш взгляд, следует рассматривать и в качестве первого шага на пути замены рыночных экономических механизмов на экономические механизмы нового типа эконоценоза. Как в живой природе животные, растения и микроорганизмы, составляющие биоценоз, взаимозависимы и не могут выжить друг без друга, так и в эконоценозе хозяйствующие субъекты составляют жизнеспособную структуру лишь вместе, невероятно устойчивую и гибкую по отношению к любым внешним влияниям.

На стадии развития увеличивается количество субъектов взаимодействий и создаются новые институты внутри локального кластера, изменяется состав членов данного кластера. В процессе формирования самоорганизующейся системы коллабораций осуществляется поиск наиболее эффективных звеньев из различных институциональных сфер (происходят замены институциональных акторов).

Изменение открытой системы до оптимального состояния сопровождается высокой подвижностью пространственных и сетевых границ кластера. Расширение диверсификации деятельности агентов кластера происходит посредством углубления их специализации. В результате микроспециализации агентов тематическая область экономической деятельности кластерной инициативы приобретает более четко выраженный характер.

В процессе развития формируется идентичность кластера, которая выражается в эмерджентных свойствах его участников. Эмерджентность, в свою очередь, усиливает организационную близость стейкхолдеров внутри кластера. В то же время следует иметь в виду, что несогласованность ролей членов и их неспособность развить коллективные свойства, а также слабые системные связи сетевого строения кластера может привести к его угасанию.

Зрелый кластер характеризуется устойчивым сетевым взаимодействием его членов, развитой системой коллаборации, что предполагает установление тесных отношений партнёрства и кооперации, аналогичных взаимодействиям подразделений внутри одного хозяйствующего субъекта при сохранении обособленности де-юре. Устойчивое развитие локальной кластерной инициативы на этапе зрелости необходимо поддерживать инвестициями в инновации (прежде всего технологические), а также посредством совершенствова-

ния инструментария взаимодействия и поддержания эмерджентных свойств системы на определенном уровне.

Данные преобразования предполагают постепенную интеграцию внешних разрозненных агентов в устойчивую систему взаимодействий. Краткосрочные проекты сотрудничества могут способствовать формированию долгосрочных отношений на основе принципов партнерства и образованию единой цепочки добавленной стоимости.

Анализ существующих подходов к возникновению и развитию инновационной экосистемы дает возможность выделить критерии ее успешности: 1) нацеленность на коммерциализацию нововведений (коммерческий результат исследований и разработок, МИП, лицензирования); 2) обеспечение последовательного и непрерывного превращения идеи в сделку (компетенции команды, конвертация разработок в активы, продажа активов); 3) формирование сетей взаимодействия, которые обеспечивают целостность процесса коммерциализации нововведений; 4) создание благоприятной среды для коммерциализации инноваций (формальные и неформальные институты, ресурсы, саморазвитие).

Государство принимает активное участие в создании экосистемы инноваций посредством поддержки ИиР на ранней стадии, стимулирования рынка венчурных инвестиций, формирования и развития инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства. Поскольку инновационная экосистема имеет рыночные механизмы саморазвития, она становится самодостаточной и устраняет тем самым избыточное вмешательство государства, которое в новых условиях играет роль фасилитатора процесса коммерциализации знаний. Ключевым стейкхолдером инновационного процесса выступает бизнес. Предприниматели должны быть включены в процессы принятия решений при формировании инновационной политики, участвовать в работе всех элементов экосистемы, и в партнерстве способствовать их развитию. В этой связи целесообразно, во-первых, проведение различных мероприятий, направленных на вовлечение во взаимодействие представителей науки, инвесторов, экспертов и др. Во-вторых, развитие и совершенствование баз данных, введение картографирования сетей. В-третьих, участие в международных и российских сетевых проектах и структурах.

Сетевая модификация рыночных институтов. Результатом формирования сетевого информационного пространства становится возникновение «новой» сетевой экономики, особенностью которой является не столько доминирование информации, сколько преобразование вариантов ее использования [Е.В. Логинова, 2014]. При этом ведущую роль в обществе приобретают глобальные сетевые структуры, развитие которых создает условия для формирования более совершенной и прозрачной среды для информационной активности экономических субъектов, обеспечивающей более высокий

уровень эффективности экономической деятельности, трансформирует производственные и организационно-хозяйственные системы, модифицирует экономические, социальные и властно-правовые институты.

Глобальная сеть Интернет, таким образом, определена в качестве основополагающего фактора формирования сетевой экономики, что позволило уточнить содержание категории сетевая экономика: сетевая экономика – это экономика, в рамках которой устанавливаются прямые и равноправные взаимоотношения хозяйствующих субъектов, опосредуемые устойчивыми информационными взаимодействиями в сети Интернет. Специфика сетевой экономики, таким образом, определяется переносом части деловой активности субъектов в сетевое экономическое пространство, технологической основой возникновения которого является Интернет.

Анализ происходящих в условиях сетевой экономики изменений логично начать с рассмотрения трансформации отношений собственности, поскольку именно они играют конституирующую роль в формировании системы рыночных связей и механизма взаимодействия экономических субъектов.

Отношения собственности складываются в процессе первичного присвоения объектов собственности путем их создания. В условиях сетевой экономики субъектами первичного присвоения являются авторы информационных ресурсов, разработчики программных продуктов. Последующие процессы доработки этих объектов собственности, их материализация порождают отношения пользования, владения и распоряжения, но эти отношения весьма специфические, так как:

во-первых, пользоваться информацией может не только ее собственник, но и любой субъект, получивший право доступа к информации, причем на равных с собственником условиях;

во-вторых, владение информацией без обеспечения доступа к ней другим не входит в предметную область изучения экономической теории, поскольку в ситуации «я знаю, но никому не скажу» отсутствуют возможности для возникновения отношений между субъектами;

в-третьих, распоряжение информацией в традиционном смысле ограничено, ведь ее нельзя сдать «в аренду» или отдать «в залог», более того, при передаче информации другому лицу (в отличие от материальных объектов собственности) не происходит ее полного отчуждения, а предоставляется право доступа к информации еще одному субъекту или нескольким субъектам, однако, первый субъект этого права не лишается. Следовательно, автор – разработчик информационного ресурса – реализует себя как собственник, обеспечивая другим лицам доступ к информации, а также определяя порядок этого доступа.

Таким образом, в сетевой экономике собственность есть «присвоение без отчуждения», поэтому предметом исследования экономической теории становятся отношения между субъектами по поводу предоставления доступа

к информационным ресурсам, а также вытекающие из степени этого доступа уровни присвоения, которые представлены в следующем виде.

Автор информационного ресурса реализует функцию распоряжения посредством предоставления доступа к нему через сайт в Интернете, тем самым санкционируя коммерческое (ограниченный доступ) или некоммерческое использование (неограниченный (свободный) доступ) информации.

В случае свободного доступа информацией может воспользоваться любой субъект, подключенный к Интернету, что делает информацию фактически общественным достоянием, тем самым способствуя процессу становления системы присвоения, основным содержанием которой является взаимообусловленность свободного развития всех индивидов. Действительно, получая доступ к информации, субъект использует ее для обогащения своих индивидуальных способностей, которые он сможет еще больше развить, вступив в творческое общение с другими индивидами, что в конечном итоге приводит к росту интеллектуального потенциала всего общества. Таким образом, в результате индивидуального присвоения информационных ресурсов возникает опосредованное глобальной информационно-коммуникационной сетью общественное присвоение. Это позволяет говорить об общественной форме собственности на распространяемую в свободном доступе информацию, вследствие чего права пользования, владения и распоряжения принадлежат всему обществу, персонифицированному его членами.

Если же доступ к информации санкционирован на коммерческой основе, то, оплачивая доступ, субъект приобретает возможность индивидуального владения информацией как необходимым условием современного знаниеёмкого производства, поскольку, развивая собственные способности, он обеспечивает основу для их использования в качестве средств труда, что приводит к непосредственному соединению работника со средствами труда, необходимыми для создания информационных продуктов, а это позволяет сделать вывод о целесообразности отношения к личным свойствам человека и к создаваемым им благам как к личной собственности, присваиваемой индивидом.

Придание в современном обществе собственности личностного характера есть не что иное, как диалектический процесс развития отношений собственности, поскольку ее появление как таковой связано с выделением личной собственности из общинной, затем в результате отчуждения работника от средств и условий его труда личная собственность трансформировалась в частную. В настоящее же время наблюдается обратный процесс – процесс соединения работников со средствами их труда, что приводит к отрицанию частной собственности личной.

Следует отметить, что данное отрицание в конечном итоге приводит ко все большему обобществлению результатов интеллектуальной деятельнос-

ти человека, позволяющему сделать вывод о снижении степени противоречивости сетевой сферы экономической системы современного общества.

Однако рост обобществления в сетевой экономике способствует размыванию прав собственности, приводящему к нечеткости в их спецификации. Неопределенность спецификации прав собственности имеет весьма отрицательные последствия, поскольку, по образному выражению *Р.И. Капелюшника*, «никто не будет сеять, если урожай будет доставаться другому» [*Р.И. Капелюшников*, 1990]. Подобная проблема весьма актуальна для сетевой экономики, что связано с широким распространением несанкционированного доступа к источникам информации. Однако это позволяет сделать вывод не о недостатках сетевой экономики в целом, а об отсутствии практики институционального закрепления прав собственности вследствие незрелости этого нового этапа развития рыночной экономики.

На основании вышеизложенного относительно специфики отношений собственности в условиях сетевой экономики были сделаны следующие выводы:

- отношения собственности носят переходный характер. Это означает их подвижность, принципиальную нетождественность с «нормальными» формами собственности, так как в современной экономике характер и присвоения, отчуждения («исключения»), и распоряжения находятся в процессе трансформации, обусловленном приобретением информацией приоритетного значения в функционировании современной экономической системы;
- в условиях сетевой экономики права собственности слабо специфицированы или неспецифицированы вообще, поскольку в процессе ее формирования складывается ситуация, в которой не только с формально-правовой, но и с содержательно-экономической точек зрения, равно как и в организационно-институциональном плане, возможно возникновение ситуации, при которой субъекты отношений не знают, какими правами собственника они обладают, обладает ли кто-то еще правами на их собственность и т.п.;
- объективная необходимость определенных качественных изменений в содержании, структуре форм и прав собственности вовсе не означает необходимость разрушения рыночной системы отношений собственности с присущим ей господством частной собственности, но отражает утрату институтом частной собственности былого значения, поскольку в новых экономических условиях все большую роль играет личная собственность, создающая возможность индивидуального владения, распоряжения и пользования объектами, которые являются атрибутами современного знаниеёмкого производства;
- неспецифицированность прав собственности в условиях сетевой экономики обуславливает существенно большую, нежели в традицион-

ной рыночной экономике, роль институциональных факторов в динамике собственности.

Модификация отношений и, как следствие, прав собственности в условиях сетевой экономики способствует трансформации транзакционных параметров функционирования экономической системы, которая заключается в установлении прямой контрактной системы между субъектами, участвующими в сетевых экономических транзакциях, что обеспечивает постепенное снижение издержек на их осуществление за счет:

- сокращения временных и денежных затрат при поиске необходимой для принятия решения информации;
- повышения скорости и эффективности проведения переговоров, заключения контрактов и поддержки соглашений;
- более широких возможностей для сопоставления свойств различных товаров при учете экспертных оценок и мнения широкого круга пользователей;
- создания и распространения программного обеспечения с открытым кодом, которое существенно снижает степень монопольного влияния на рынке программных продуктов, обеспечивая их покупателям определенный выбор, что сокращает издержки оппортунистического поведения.

Если издержки поиска информации, ведения переговоров, по измерению свойств товаров и оппортунистического поведения имеют в сетевой экономике тенденцию к понижению, то дать однозначную оценку динамики издержек по спецификации и защите прав собственности весьма проблематично вследствие наличия двух тенденций: во-первых, повышательной, к которой приводит «размытость» прав собственности на информационные ресурсы, несовершенство законодательной базы, закрепляющей эти права; во-вторых, понижательной, источником которой выступает заинтересованность собственников в росте доступности распространяемой по Сети Интернет информации.

Тем не менее, проводимые опросы [Б. Банке, В. Бутенко и О. Коцур, 2011] свидетельствуют, что распространение сетевых взаимодействий в системе рыночной экономики способствует минимизации транзакционных издержек, и, следовательно, обеспечивает увеличение выгод от обмена.

Процесс создания и распространения информационных технологий также модернизирует процесс рыночной конкуренции, поскольку, во-первых, происходит размывание географических и национальных границ экономического пространства, что существенным образом увеличивает число потенциальных субъектов конкуренции; во-вторых, изменяется форма рыночного взаимодействия экономических агентов, которое становится по своей сути сетевым взаимодействием посредством Интернет; в-третьих, каждый потенциальный покупатель в режиме реального времени имеет воз-

возможность получить интересующую его информацию о множестве потенциальных продавцов, представляющих предложение определенного рынка, о ценах на предлагаемые товары. Подобную возможность имеет и каждый конкретный продавец, что позволяет ему строить конкурентную стратегию поведения на рынке, исходя из осведомленности по поводу действий конкурентов, что, в свою очередь, обеспечивает возможность сделать вывод об изменении модели конкурентных отношений, поскольку на смену конкурентному соперничеству приходит конкурентное сотрудничество; в-четвертых, осуществляемый посредством Сети Интернет товарообмен по своей сути является мгновенными и малозатратным за счет тенденции трансакционных издержек к понижению.

В наиболее полном виде конкурентная модель экономики, построенная на сетевом взаимодействии по поводу обмена информацией, описана *К.Шлапиро и Х.Вэрианом*, которые сформулировали основные принципы действия конкурентного механизма в информационной среде [*C. Shapiro и H. Varian, 1998*]. Суть этих принципов заключается в следующем:

- постоянное новаторство, поскольку «разнообразная, интерактивная и в высшей степени пластичная сетевая экономика напоминает биосистему, в которой жизнь кипит, возникают новые ниши и тут же исчезают, конкуренты оказываются то впереди тебя, то позади. В связи с этим фирмам приходится постоянно видоизменяться, чтобы не оказаться в положении «лучший в мире эксперт в быстро отмирающей технологии». Приходится жертвовать совершенством и приспособленностью к сложившемуся рынку и становиться пусть менее совершенным и приспособленным, но более гибким и децентрализованным, и уметь на самом пике успеха вовремя «провести демонтаж» продукта или целого сектора и устремиться к новому пику» [*C. И. Паринов и Т. И. Яковлева*];
- обеспечение прав на интеллектуальную собственность. Наряду с традиционными формами защиты большое значение приобретают различные способы защиты от пиратства в Интернете, взаимноблокирующие патенты, кросс-лицензии, секреты производства и тщательная защита исходных кодов программ;
- выпуск разнообразных версий программных продуктов, учитывающих предпочтения различных групп потребителей, что способствует привлечению более широкого круга пользователей, поскольку в зависимости от набора выполняемых операций, каждая версия будет иметь свою цену (речь идет о выпуске, например, облегченных версий программных продуктов для пользователей-новичков, полнонаборных версий для специалистов, бизнес-версий для внутрифирменных сетей и т.д.);

- обеспечение собственного производства товарами–комплементариями является не менее важным для обеспечения устойчивых конкурентных позиций (например, Microsoft и Intel). Сотрудничество фирм, выпускающих комплементарную продукцию, обычно способствует конкуренции, раскрепощает новаторские силы;
- следование стандартам совместимости, поэтому компьютерный рынок демонстрирует сегодня наличие в одной его сфере не более двух крупных игроков или двух конкурирующих идеологий. Например, Intel и AMD, Windows–подобные и Unix–подобные операционные системы, Internet Explorer и Netscape Navigator, Palm и WinCE. Другие разработчики или продукты обречены на вымирание или занимают незначительную нишу, в которой по определенным причинам у него нет конкурентов. Замечено, что две технологии могут сосуществовать только тогда, когда они, заметно отличаясь, дополняют друг друга (например, flash и html). В остальных случаях рынок стремится к единому стандарту.

На примере Южного федерального округа был проведен анализ конкурентной среды, складывающейся в сетевой экономике, что позволило выявить следующие ее характерные черты:

- продолжается процесс консолидации участников рынка, сопровождаемый снижением доли рынка мелких компаний;
- распространение технологий беспроводного доступа (Wi-Fi, WiMAX), спутникового и мобильного Интернета делает ресурсы Всемирной Сети более доступными;
- прочные позиции на рынке занимают те операторы интернет–услуг, которые в состоянии обеспечить высокое качество сервиса по экономически обоснованной цене, поскольку достоинства сетевых технологий позволяют предоставлять беспрецедентные уровни сервиса клиентам вне зависимости от их территориальной принадлежности (даже в удаленных районах области, не имеющих доступа к фиксированным линиям связи), с высокой оперативностью и низкой себестоимостью;
- в целом рынок останется неоднородным, в чем–то повторяющим шаблон развития мобильной связи, т. е. насыщение базовыми услугами (обычный доступ в Сеть) с постепенным понижением базовых тарифов и одновременным усложнением структуры цены (т. е. с внедрением новых услуг, таких как хостинг, центры обработки данных, и прочее); именно поэтому наиболее перспективным сегментом рынка является рынок создания приложений для индивидуальных пользователей;
- основным конкурентным преимуществом в на рынке интернет–услуг является их качество. Решая задачу сохранения и развития абонентс–

кой базы, операторы вынуждены инвестировать в хорошую службу поддержки, новые технологии, сохраняя цены на доступ в Сеть на доступном для большинства пользователей уровне.

Развитие конкурентной среды на рынке интернет–услуг не только придает новый импульс развитию сетевой экономики, но и позволяет создавать дополнительные рабочие места в высокотехнологичных отраслях промышленности и сфере услуг, увеличивать объем производства и продажи информационных продуктов, повышать их конкурентоспособность, что является основным фактором повышения качества и доступности образования, медицины, культуры и, в конечном итоге, обеспечивает конкурентные преимущества на долгосрочную перспективу.

Результатом выявленных трансформаций процесса рыночной конкуренции становится модификация конкурентного механизма сетевой экономики, который представляет собой некий симбиоз рынков совершенной конкуренции, монополистической конкуренции и рынка олигополистического («эшелонированная» конкурентная модель), поскольку в рамках глобальной сети Интернет складывается единое сетевое экономическое пространство с равнодоступностью информационных ресурсов для всех пользователей, однако предоставляют инфраструктурное и программное обеспечение доступа к этим ресурсам ограниченное количество игроков. Вместе с тем, для этой «эшелонированной» модели конкуренции характерны специфические отношения, складывающиеся между субъектами рынка, суть которых заключается в диалектическом единстве «конкурентного соперничества» и «конкурентного сотрудничества». [Е.В. Логинова, 2014]

Происходящая в условиях развития сетевой экономики модификация таких базовых экономических институтов, как собственность, обмен и конкуренция, существенным образом модернизирует стратегические подходы к развитию организаций бизнеса и оказывает влияние на изменение приоритетов в экономической политике государства.

6.3. Рыночное хозяйство как фактор социально–экономического роста

Классический «смитианский» рынок предполагал полную гармонию не только экономических интересов участников рынка, но и социальное благоденствие по мановению «невидимой руки». Однако, чем дольше существует рыночное хозяйство, тем очевиднее становится слабость этого тезиса. Достаточно ли традиционных субъектов рынка – государства, домохозяйств, фирм? Или нужны другие акторы рынка, сдерживающие ухудшение качества жизни населения в рыночной среде. [Н. Е. Бондаренко и М. В. Дубовик, 2016]

Звеньями марксистского воспроизводственного процесса являются производство, распределение, обмен (рынки), потребление. Неоклассическая модель «круговых потоков» включает фирмы, товарный, финансовый, ресурсный рынки, домохозяйства и государство. Эффективность функционирования системы в первом случае зависит от того, насколько удовлетворены интересы потребителей, насколько достигнуто благополучие и высоко качество жизни населения. Эффективность системы во второй схеме зависит от прибыльности фирм. В обеих цепочках участвуют рынки как посредники в гармонизации интересов различных участников. От того, что и для кого производят фирмы, как происходит распределение ресурсов на факторных рынках, зависит тип экономической системы.

Однако с течением времени посредническая роль рынков существенно изменилась, появились сопутствующие эффекты внешние экстерналии: возросли неопределенность, асимметрия рыночной информации, транзакционные издержки. Изменение роли рынков связано с такими экзогенными воздействиями как глобализация, технический прогресс как источник инноваций, природные катаклизмы, военные конфликты и «цветные» революции. Все эти и многие другие факторы вызывают угрожающий рост неравенства по уровню жизни населения. Это наводит на мысль о несостоятельности рынка и рыночного хозяйства как инструмента достижения благополучия и благоденствия общества. Так, *П.Кругман* указывает, что либерализация торговли между развитыми странами и периферией оказала большее по сравнению с технологическими инновациями влияние на усиление неравенства в США [*Кругман П.*, 1999.]. По мнению *Р.Лоуренса*, технические нововведения в развитых странах привели к сокращению низко квалифицированных рабочих мест на рынке труда, что способствовало росту безработицы и дифференциации по доходам [*Проект ЛИНК*, 1977, с. 471–488]. Согласно неолиберальной теории «просачивания богатства» правительственные субсидии богатых, якобы, предназначены для создания рабочих мест для бедных. Однако это остается лишь идеологической пропагандой и оправданием коалиции правительства и богатой элиты и никак не снижает неравенства. Позиция *С.Кузнецца* по поводу причин неравенства состоит в неравномерности этапов развития стран и рынков капитала [*S. Kuznetz*, 2011]. Изначально неравное стартовое количество капитала в разных странах ведет к межстрановому неравенству, что в дальнейшем вызывает стремление к привлечению больших капиталов извне по сравнению с накопленным богатством в стране.

Сегодня к причинам российского неравенства следует отнести рост виртуального информационного рынка или рынка «бумажной экономики» и сокращение реального сектора экономики. Реальный и виртуальный рынок по-разному нуждаются в рабочей силе, в рабочих местах и, следовательно, в людях. А поскольку реальный сектор в России сокращается, то и нера-

венство будет только нарастать. Падение промышленного производства, по данным Росстата, по сравнению с январем 2015 г. в среднем по РФ составило 2,7%. Свыше 25% экономически активного населения России не имеет официального трудоустройства (19,4 млн. из 77 млн. чел.).

В этой связи социальная роль государства как регулирующего актора рыночного хозяйства меняется. Оно должно вмешиваться в рыночные механизмы, защищать интересы населения. Так, в соответствии с действующей Конституцией РФ непреложной обязанностью государства является поддержка и забота о людях, обеспечение достойного уровня их жизни. Если общество едино, то богатым должны быть небезразличны бедные, и не только из-за моральных соображений, но и экономических. В бедном обществе качество и доступность общественных благ ниже для всех.

Неравенство всегда сопутствовало истории человеческого общества, усиливалось или сокращалось в разных экономических системах и исторических периодах. В докапиталистических обществах неравенство оправдывалось религией. Войны и милитаризм приводили к его росту. В Древней Греции о неравенстве по разным критериям и показателям говорили Платон и Аристотель. Платон выделял в государстве два класса богатых и бедных, причем равенство возможностей допускалось только для богатой элиты, а благосостояние предполагалось для всех. Аристотель делил общество на три класса – богатых, бедных и средних. Именно средний класс, по его мнению, составляет лучшую часть общества, и государство, в котором средний класс в большинстве, является наиболее устойчивым, равновесным и успешным.

К. Маркс рассматривая экономическую сторону стратификации общества, считал, что в основе неравенства лежит непримиримая классовая борьба. *М. Вебер* в основе неравенства видел собственность, власть и престиж. Неравенству с различных позиций посвящены работы *Сорокина П., Стиглица Дж., Милановича Б., Аткинсона А.* Теория предельной производительности в XIX веке авторитетно оправдывала неравенство. Рыночные силы спроса и предложения, регулируемые правительством, значительно усилили неравенство и увеличили дифференциацию по доходам и возможностям.

Неравенство многоаспектная проблема, свойственная любому уровню организации общества. *Пикетти Т.* полагает, что имущественные различия являются наиболее существенной причиной неравенства. Накопление богатства в основном за счет наследства, а не труда или способностей, и передача их предыдущими поколениями по наследству усиливают дифференциацию и социальное напряжение в обществе.

Неравенство в доступности общественных благ (образование, здравоохранение и пр.), а также гендерное неравенство отмечают *Лагерлеф и Гэллор [М.В.Дубовик, 2016]*, в частности, они отмечали гендерное неравенство возможностей получения хороших образовательных услуг. Известно, что

женщины имеют более низкую заработную плату, менее предпочтительны при найме на работу, медленнее продвигаются по карьерной лестнице, отстают в карьерном росте из-за обязанностей, связанных с рождением и воспитанием детей. Достижение пенсионного возраста резко ограничивает возможность остаться на прежнем рабочем месте и не спуститься вниз на социальном лифте. И это в условиях старения населения на планете в целом, и в России, в частности, когда на рынке труда наблюдается дисбаланс в сторону дефицита ряда узких специалистов-профессионалов, например, военных конструкторов, инженеров, руководителей высшего звена и др. При этом вопрос о продлении пенсионного возраста в России ставится неоднократно и остро.

По определению *Сорокина П.* неравенство тесно связано с социальной мобильностью любое перемещение по социальной лестнице от одной социальной позиции к другой или восходящее, реже нисходящее движение в социальном лифте [*Сорокин П.А.*, 1997].

Теории и подходы к проблеме неравенства доходов и возможностей можно объединить в несколько групп.

Первая – эконометрические модели, доказывающие, что с ростом накопления и наследованного имущества неравенство растет опережающими темпами. Если государство не вводит прогрессивные налоги и не использует другие рычаги перераспределения доходов, то растет разрыв: богатые богатеют, а средний слой беднеет и далее нищает. Следовательно, для государства приоритетным становится решение задачи перераспределения результатов интенсивного экономического роста, основанного на инновациях, в пользу наименее обеспеченных слоев населения. Такая социальная модель распространена в Скандинавских странах.

Вторая представлена позицией *С.Кузнецца*. Согласно его гипотезе, следует ограничить излишнее вмешательство государства в перераспределение результатов экономического роста, поскольку неравенство служит стимулом к труду, накоплению и ведет к улучшению жизни населения. В этом случае следует говорить не о неравенстве доходов, а преимуществах, обеспечивающих равенство возможностей и шансов на социальную помощь и поддержку.

Третья оценка допустимого уровня неравенства основана на показателе ВВП. Согласно существующим «нормативам», можно выделить пределы допустимого роста ВВП, в рамках которых неравенство также растет и, следовательно, оказывает положительное воздействие на экономический рост. Превышение пороговых значений означает снижение и замедление темпов роста экономики. Поскольку возможности объективно сравнивать не представляется возможным, то неравенство принято оценивать с помощью коэффициента Джини или коэффициента фондов (рисунок 6.1).

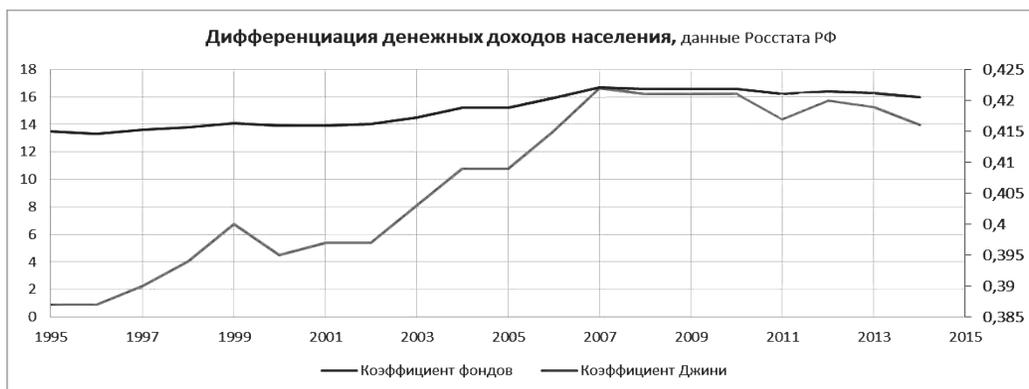


Рисунок 6.1. Динамика коэффициента Джини и коэффициента фондов

Итальянский статистик *К.Джини* в 1912г. предложил оценивать неравенство с помощью меры – коэффициента Джини, значение которого колеблется в пределах от нуля до единицы: чем ниже коэффициент, тем ниже неравенство. По данным Росстата, коэффициент Джини в России за последние двадцать лет практически не менялся, оставаясь около 0,4. В настоящее время коэффициент Джини для РФ равен 0,42 (по расчетам Росстата РФ). Для сравнения, коэффициент Джини в КНР 0,47; США 0,45; Японии 0,38 (по данным *CIA TheWorldFactbook*).

Неравенство в России существенно выше, чем в Индии (0,33), ниже, чем в Китае (независимая оценка равна 0,61 официальная – 0,45), США (0,45), Бразилии (0,55) и Южной Африке (0,63).

Характер изменения коэффициента Джини свидетельствует о постепенном замедлении и сокращении дифференциации, начиная с 2007 г. Период 2013–2015гг. характеризуется синхронными темпами сокращения доходов у бедных и чуть опережающими темпами роста доходов у богатых. Однако, если обратиться к косвенным показателям, то тенденция будет обратной. Так, в кризисы бедные стремительно нищают, а богатые только богатеют, потребление богатых растет. Количество долларовых миллиардеров в России также возросло в два раза за период 2007–2015 гг.

Если сравнивать показатель Джини в мировом масштабе, то он составляет, по разным оценкам, от 0,60 до 0,65. В СССР коэффициент Джини составлял, по разным подсчетам, от 0,25 до 0,29. В РФ, по данным конца 2014 г., коэффициент Джини по доходам был равен 0,42, а по имуществу – 0,921, что свидетельствует о высоком уровне общественного неравенства. Также в первой тройке стран по «имущественному неравенству» находились Дания и Украина. Среди стран с минимальным уровнем неравенства по доходам выделяются Швеция и Норвегия [*Е. Аврамова, 2015*]. Однако величина ВВП не учитывает ряд источников средств жизни россиян, таких как

теневой сектор, личное подсобное хозяйство, спекулятивные операции на фондовом рынке и др. Поэтому оценка уровня жизни по показателю подушевого ВВП по ППС является необъективной.

Четвертая связывает оценку неравенства с качеством институциональной среды. Легитимность источников неравенства и власти, инструментов борьбы за выравнивание, правила поддержки и сглаживания неравенства – все это требует особой проработки механизмов вмешательства и регулирования со стороны государства.

Источники неравенства различаются по объективным и субъективным причинам. Различия возникают по региональным, национальным, этническим, конфессиональным, расовым, географическим причинам.

Неравенство нарастает вследствие различий возможностей. В России оно принимает угрожающие размеры, разрыв между сокращением возможностей и ростом потребностей как тенденция имеет свои особенности.

В западных странах основу общества составляет средний класс. Еще Аристотель утверждал: «Средний достаток из всех благ всего лучше...». По официальным данным в России к среднему классу относится 20–25% населения. Однако критерии отнесения или «пропуск» в средний класс – доход 30000 руб. позволяет отнести значительно меньшую долю населения, только 7%. Менее 20% экономически активного населения в стране являются инженерами, квалифицированными профессионалами в области промышленных услуг и обрабатывающей промышленности, техники и квалифицированные рабочие, их доля в общем объеме доходов не превышает 10%. Для сравнения, эти цифры 40% и 50% соответственно в США. Напротив, основной социальной группой для российской экономики являются рабочие промышленных предприятий, сотрудники сферы обслуживания (до 55% от занятого населения) и получают около 20% доходов.

По мнению россиян, богатства достигают (в %) те, кто обладают связями (69), деньгами (53), властью (43), беспринципностью (28), трудолюбием (26), престижным образованием (17), интеллигентностью (6). Как видно по результатам опроса, нравственные и духовные качества не принимаются во внимание, образование и интеллигентность не ценятся. Это подтверждает лишний раз, что в начале реформ 1990-х гг. во главу угла ставились хватка, рвачество и некомпетентность.

Высокие темпы роста российской экономики имеют сырьевую основу. Известно, что богатые ресурсами страны от этого не только выигрывают, но и несут «ресурсное проклятие». Если рост экономики обеспечивается в стране только за счет продажи энергоносителей, как это происходит в России, а перераспределение ренты происходит с ведома правительства в карманы богатеющей компрадорской элиты, то неравенство усиливается и достигает значительных размеров. **В результате проведения рыночных реформ 1990-х гг. концентрация национального богатства в руках по-**

литической элиты и сверхбогатых домохозяйств (свыше 100 млн. долл.) привела Россию на пятое место в мире (536) после США (4754), Великобритании (1044), Китая (983) и Германии (881). В то же время по официальным данным 22 млн. россиян живут за чертой бедности. В развивающихся странах, базирующихся на сырьевом экспорте (страны БРИКС), высокие темпы роста привели к усилению дифференциации населения по доходам, тогда как в развитых странах экспорт сырья позволяет не только сгладить, но и достичь самых высоких доходов на душу населения.

В 2012 г. *Эйченгрин Б.* выявил закономерность: после бурного роста экономики, наступает резкое торможение вплоть до рецессии. Это явление получило название «ловушка среднего дохода» – этап в экономическом развитии, когда страна достигает определенного уровня дохода (в связи с каким либо своим преимуществом) и «застревает» на этом уровне. Можно дать несколько объяснений этого феномена. Поднять низкие показатели до уровня средних можно либо снижая верхнюю границу, либо разделив все доходы поровну, тогда как от средних доходов до сверхвысоких подняться гораздо труднее. С другой стороны, интенсивный рост экономики связан с всплеском технологических инноваций, резким ростом производительности, изменениями качества человеческого капитала. В краткосрочном периоде рабочая сила не в состоянии освоить нововведения, приток дешевой рабочей силы из сельских районов в промышленные города недостаточен. За подъемом следует торможение, замедление темпов роста, и в долгосрочном периоде наступает технологический шок.

Эйченгрин Б. показал, что первый раз страна попадает в ловушку, когда подушевой ВВП доходит до 11 тыс. долл., второй раз это происходит, когда ВВП добирается до отметки 16 тыс. долл. на душу. По достижении этих пороговых значений экономики резко замедляются и оказываются в «ловушке среднего дохода». Проблема обычно возникает в том случае, если в стране при росте заработной платы снижается ценовая конкурентоспособность. Страна оказывается неконкурентоспособной как по сравнению с развитыми экономиками, где используется высококвалифицированный труд и инновации, так и с экономиками с низкими доходами, низким уровнем заработной платы и дешевым производством промышленных товаров. По мере роста заработной платы производители часто не конкурентоспособны на экспортных рынках со странами с более низкими издержками производства. В то же время они по-прежнему отстают от передовых стран с более высокой стоимостью продукции. Как правило, страны, попавшие в «ловушку среднего дохода», имеют низкий уровень инвестиций и инноваций; медленный рост производства; слабую диверсификацию промышленности; неразвитый рынок труда, неразвитую институциональную инфраструктуру.

Россия оказалась в «ловушке среднего дохода» в 2006–2009 гг. Это объясняется «перегревом» оплаты труда в сырьевом секторе, несоответстви-

ем уровня зарплат в целом по стране с производительностью труда, непривлекательностью в инвестиционном плане. Аналогичная ситуация «ловушек среднего дохода» имела место, например, в ЮАР и Бразилии на протяжении многих десятилетий. Этот период Всемирный банк называет «диапазоном среднего дохода» ВВП на душу населения, который составляет от 1046 до 12475 долл. В России ВВП на душу населения в 2015 г. составил около 11900 долл. [Е. Авраимова, 2015].

Для того, чтобы выбраться из «ловушки среднего дохода» необходим переход к стратегии внедрения инноваций, производства новых продуктов, технологий, поиск новых рынков сбыта. Также важно наращивание внутреннего спроса. Растущий средний класс может использовать увеличение покупательной способности, чтобы приобретать высококачественные инновационные продукты, иметь доступ к качественному образованию и здравоохранению, что помогает стимулировать рост. Так, Южная Корея показала, что создание высококачественной системы образования, в которой поощряется творчество и поддерживаются прорывы в науке и технике, является ключевым фактором выхода из «ловушки».

Повышению риска попадания в «ловушку» способствуют такие факторы, как недооцененная национальная валюта, высокий экономический рост до замедления; значительная доля граждан пенсионного возраста. Снижению риска сопутствуют открытость экономики; высокое качество человеческого капитала; численность граждан с высшим образованием.

Президент РФ на заседании Совета по науке и образованию, заявил, что считает наличие собственных передовых технологий ключевым фактором и важным условием роста экономики, повышения качества жизни граждан, суверенитета и безопасности государства, конкурентоспособности отечественных компаний. В этой связи необходимо рассматривать стратегию научно-технологического развития как один из определяющих документов наряду со стратегией национальной безопасности и внести соответствующие необходимые изменения в законодательство.

Таким образом, возможность достижения в России высокого уровня социального благополучия рассматривается в свете неоиндустриализации экономики. Это подразумевает построение национальной промышленности с использованием новых технологических основ и формированием устойчивых социальных групп ученых, новаторов, высококвалифицированных техников. Особая важность придается развитию сетевых технологических кластеров и диффузии этих инновационных технологий среди широких слоев населения.

В отличие от традиционной схемы, когда ключевым фактором развития экономики является сырьевой сектор, в инновационной экономике преобладают компьютерные, коммуникационные и сетевые технологии. Эффективность деятельности работников, компаний во многом определяется

качеством информации, поскольку на смену ценности ручного труда приходит ценность умственного. Только так становится возможным повысить производительность и эффективность труда и достичь высоких объемов производства, благосостояния населения.

Со второй половины прошлого века стало очевидным, что социально-экономическое развитие напрямую связано с состоянием научного и технологического прогресса. Современное развитие невозможно без науки и формирования инновационного сектора в национальном хозяйстве. К такому выводу пришли многие развитые страны еще в первой трети прошлого столетия. Инновационный сектор экономики представляет собой целостный многоотраслевой комплекс научных, образовательных, производственных, управленческих и консалтинговых структур, обеспечивающих направленность экономической трансформации, воспроизводство и обмен инновациями между различными отраслями и секторами национального хозяйства, призванный вносить определяющий вклад в национальное благосостояние, устойчивость, безопасность и конкурентоспособность региональной социально-экономической системы.

Инвестиции в науку и формирование инновационного сектора связаны с его влиянием на социально-экономическое развитие, человеческий капитал и формирование экономического роста. Правда, здесь не все линейно и однозначно, как представляется на первый взгляд.

Результат воздействия на экономический рост научно-технических и инновационных факторов достигается не просто повышенным вниманием всех субъектов экономики к использованию преобразующих возможностей современной науки в обеспечении высокой конкурентоспособности, экономической устойчивости, безопасности, достойного уровня и качества жизни, а целенаправленным стратегическим переводом экономики на инновационный тип развития, путем формирования в них высокотехнологического комплекса и эффективного его использования.

Влияние инновационного сектора на социально-экономическое развитие страны определяется [Аналитическая записка]:

- связью инноваций с формированием новых товарных рынков и более рациональным и эффективным использованием ресурсов;
- взаимосвязью наукоемких высокотехнологичных отраслей с секторами промышленности, сельского хозяйства, услуг и крупными успехами на внешних (в т.ч. зарубежных) рынках;
- мультипликативным эффектом затрат на научные исследования в различных отраслях экономики. Другие отрасли промышленности и экономики в целом, «подстегиваемые» новыми технологиями и новыми конкурентами, производят более совершенные товары на базе передовых технологий, обуславливая более высокий уровень производительности труда, а также создание больших производствен-

- ных возможностей и инновационных рабочих мест с более высоким уровнем оплаты труда;
- влиянием инноваций на развитие социальной сферы, сокращением неравенства в обществе. Размеры инновационного сектора национального хозяйства характеризуют научно-технический и экономический потенциал страны.

В силу приведенных особенностей инновационного сектора отрасли, содержащие его продукты, образуют сегодня лидирующую группу в экономике, являются своеобразным локомотивом качественного экономического роста и позитивной динамики показателей социально-экономического развития.

Первостепенная роль в достижении поставленных целей принадлежит государству. В последнем десятилетии прошлого века в разных программах государственной политики была продекларирована ответственность государства за развитие технологий, в частности, технологий двойного назначения, а также за выявление и поддержку приоритетных технологий, которые определяют конкурентные позиции страны в мире.

Государственное регулирование инновационной деятельности вызвано недостаточностью и ограниченностью воздействия рыночных механизмов на появление и распространение инноваций, что связано с неспособностью и неготовностью частных экономических агентов аккумулировать достаточные средства для реализации масштабных инноваций и сопряженностью инновационной деятельности с различными видами рисков. Исходя из этого, можно аргументировать определяющую и иницирующую роль государственной инновационной политики, которая обосновывается теми направлениями, которые в состоянии взять на себя только государство.

Во-первых, государство несет ответственность за обеспечение достойного уровня жизни населения, уровень конкурентоспособности экономики, место страны в глобальном экономическом и технологическом пространстве, национальную безопасность. В обязанность государства входит объемное и долгосрочное видение развития, инновационное прогнозирование и выбор стратегических приоритетов. Разработка долгосрочных научно-технических и инновационных прогнозов (на 20–30 лет, с учетом смены поколений техники и технологических укладов) дело ученых и специалистов, однако, государство призвано финансировать разработку прогнозов и на их основе с привлечением ученых выбрать узкий круг стратегических инновационно-технологических приоритетов, исходя из технологических потребностей экономики, структуры научно-технического переворота и имеющегося задела для освоения новых поколений техники (технологий). Круг этих приоритетов обычно ограничен: ни одна страна в мире не имеет достаточно ресурсов и возможностей для осуществления инновационной деятельности во всех направлениях. Поддержку получают исследования и разработки повышенной

значимости для страны в целом, имеющие целью поднять до мирового уровня науки и техники в избранных областях. Преимущество отдается НИОКР долгосрочного характера, сопряженных со значительным риском, требующих серьезных затрат, в финансировании которых участвует также и частный капитал. Сюда относятся, в частности, межотраслевые разработки в области критических технологий, то есть технологий, разработка и использование которых обеспечивает определяющий вклад в достижение конкретных целей в сфере национальной и оборонной безопасности, экономического и социального развития страны и ее регионов, эффективного функционирования отдельных отраслей промышленного производства.

Во-вторых, государство формирует инновационный климат в стране, общие правовые рамки и нормы осуществления инновационной деятельности предпринимателя с учетом специфических условий ее осуществления, высокого риска, обеспечивающие наилучшие условия для освоения и распространения инноваций в государственном и частном секторах экономики.

В-третьих, государство определяет стратегию и пути осуществления инноваций в нерыночном секторе экономики. Речь идет об инновационном обновлении фундаментальной науки, государственного управления, обороны, правопорядка, экологического мониторинга, крупных экологических проектах и т.п. Предприниматели не могут в полном объеме взять на себя обновление этого сектора. Между тем инновации в этой сфере играют важнейшую роль в воспроизводстве человеческого капитала, в обеспечении функционирования страны и ее безопасности. С вступлением в общество знаний, в постиндустриальную мировую цивилизацию, объем и значимость инноваций в нерыночном секторе будут возрастать. Это нужно отчетливо представлять и в долгосрочных прогнозах, стратегических планах, программах и бюджетах выделять долю ВВП, направляемую не только на функционирование нерыночного сектора, но и на осуществление в нем базисных и улучшающих инноваций.

В-четвертых, государство не может оказаться в стороне от освоения и распространения базисных инноваций в рыночном секторе экономики. Речь не идет о возврате к централизованно-плановой инновационной системе, когда государство брало целиком на себя планирование и финансирование базисных, а во многом и улучшающих инноваций во всех сферах. Это оправдывало себя в чрезвычайных ситуациях, мобилизационной экономике, военно-промышленном комплексе, но ослабляло инициативу и ответственность предпринимателей, поскольку практически исключало механизм конкурентной борьбы. Однако невозможно возложить на предпринимателей в рыночной экономике всю полноту ответственности за освоение и распространение базисных инноваций, определяющих конкурентоспособность, эффективность и безопасность всей национальной экономики и страны в целом. Такие инновации обычно носят межотраслевой длительный и высо-

корисковый характер. Кроме того, базисные инновации требуют крупных долгосрочных инвестиций с немалым сроком окупаемости, на что обычно неспособны предприниматели. Поэтому государство призвано брать на себя начальные вложения в освоение новых технологий в партнерстве с предприятиями, постепенно увеличивая их долю и передавая в их ведение поток улучшающих инноваций.

В-пятых, непосредственный предмет заботы государства – подготовка кадрового потенциала для инновационного прорыва. Речь идет как об инновационной направленности среднего и высшего образования, системы переподготовки и повышения квалификации кадров, дистанционного обучения, так и о специализированном обучении для конкретных инновационных программ и проектов, обучении малого инновационного бизнеса. Особого внимания требует омоложение кадрового корпуса ученых, конструкторов, инженеров.

В-шестых, государство оказывает содействие развитию инновационной инфраструктуры и малого инновационного бизнеса. Эти два направления деятельности неразрывно связаны. Как показывает зарубежный и в какой-то мере отечественный опыт, малые предприятия являются разведчиками, осваивающими новые поля инновационной деятельности; вслед за ними идет капитал, осуществляющий стратегический инновационный прорыв. Инновационная инфраструктура, в свою очередь, призвана содействовать взаимосвязи научно-технических достижений и производства.

В-седьмых, важным направлением государственной инновационной политики является регламентация и защита интеллектуальной собственности, ее использования, как в стране, так и за рубежом. Речь идет об эффективном использовании важнейшей части национального богатства страны независимо от того, по чьей инициативе и за счет каких средств создан интеллектуальный продукт творческой личности самостоятельно, предприятия, муниципального, регионального или федерального бюджета. Осуществляя экспертизу и оценку заявок на изобретения, государственный патентный орган должен выделять наиболее перспективные и эффективные из них, оказывать помощь (включая финансовую поддержку) их патентованию в России и за рубежом, содействовать их использованию предприятиями всех форм собственности для создания принципиально новой продукции или технологии, определять порядок распределения полученных от реализации изобретения доходов между всеми партнерами изобретателями, предприятиями и государством. [Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец Ю.В., 2005, с. 422–427].

Особенно проявляется определяющая роль государства в кризисных ситуациях, в переходные периоды, когда разворачивается процесс обновления и смены социальных систем. В этот период реализуется обоснованный П. Сорokinным социальный закон флуктуации (колебаний) тоталитаризма и свободы: в кризисных ситуациях «масштабы и суровость правительственной регла-

ментации неизменно увеличиваются, и экономика общества, политический режим, образ жизни и идеологии испытывают тоталитарную трансформацию; и чем сильнее кризис, тем значительнее эта трансформация. Напротив, каждый раз, когда сильный кризис в обществе уменьшается, масштабы и суровость правительственной регламентации уменьшаются, и экономические, политические, идеологические и культурные системы реконвертируются к мирным детоталитарным, менее регламентированным и более свободным образам жизни...». [Сорокин П.А., 1997]

Государство регулирует инновационное развитие экономики путем реализации государственной инновационной политики, под которой понимается комплекс целей, а также методов воздействия государственных структур на экономику и общество в целом, связанных с инициированием и повышением экономической и социальной эффективности инновационных процессов. Государственная инновационная политика призвана обеспечить рост ВВП страны за счет освоения производства принципиально новых видов продукции и технологий на базе развития научно-технического потенциала, создания системы коммерческих форм взаимодействия науки и производства [Журавлева Г.П., Гришин В.И., Устюжанина Е.В. и др., 2015]. Необходим учет сложившегося уровня спроса на продукцию отраслей промышленности на внешнем и внутреннем рынках и тем самым определение перспектив их развития, структурных изменений основных производственных фондов, объемов ресурсов, необходимых для обновления и модернизации производственного потенциала на основе реализации отечественных достижений науки и техники. В данной связи следует отметить комплексность, взаимосвязанность инструментов государственной инновационной политики. Изолированные меры по стимулированию инноваций, даже радикальные, как правило, малорезультативны, а зачастую приносят противоположный эффект.

Инновационная политика государства должна складываться из поиска оптимальных путей развития общества; выявления перспективных отраслей и производств, их финансовой поддержки; экономического регулирования инновационных процессов; организационного, правового и иного обеспечения скорейшего внедрения в сферу производства и услуг достижений науки и техники. Если в 1980-х гг. государство вмешивалось в инновационный процесс по трем направлениям: создание рынков знаний и инноваций на основе института интеллектуальной собственности; стимулирование частной инициативы с помощью предоставления субсидий на НИОКР; производство знаний в государственных научных организациях с разрешением их свободного использования, то в 2000-е гг. особое значение приобрели другие функции: организация системы распространения знаний, стимулирование новых форм сотрудничества между государственным, университетским и предпринимательским секторами научной и инновационной деятельности.

Таким образом, государственная инновационная политика это комплекс организационных мероприятий, направленных на создание благоприятных условий возникновения и последующего функционирования инновационной инфраструктуры. Можно сформулировать ее основные направления:

- поддержка фундаментальных исследований, направленных на получение результатов, революционизирующих науку и технику;
- финансирование поисковых НИОКР для создания новой техники и технологий с опережающими техническими решениями для последующей передачи результатов в сферу материального производства;
- создание законодательной и информационной базы, обеспечивающей экономическую заинтересованность производителей в осуществлении инноваций и на этой основе радикального изменения технического уровня производителя и экономики в целом [Н.Е. Бондаренко, 2009].

Меры государственной инновационной политики можно разделить на создающие благоприятную для инноваций социально-экономическую среду и непосредственно иницилирующие и регулирующие инновационные процессы. Стимулирование конкуренции, ограничение монополий являются важнейшими общеэкономическими условиями распространения инноваций. За счет государственной поддержки, совершенствования налоговой системы, введения определенных налоговых льгот, государственных гарантий и кредитов, можно обеспечить равные условия для инновационной деятельности всех субъектов независимо от форм собственности и источников финансирования.

Исходя из определения перспективных механизмов и направлений государственной инновационной политики, можно выделить несколько типов инновационных институтов, находящихся в согласованном взаимодействии и необходимых для эффективного экономического роста и социально-экономического развития:

- финансовые инновационные институты: фонды различных видов (внебюджетные, бюджетные, страховые, венчурные, инвестиционные);
- производственно-технологические институты: технопарки, технополисы, инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы, центры передачи технологий и т.п.;
- информационные институты: базы данных, центры информационного обеспечения и доступа, центры статистической, аналитической информации (организации, оказывающие услуги на платной и безвозмездной основе);
- кадровые институты и службы, учреждения и центры по обучению и переобучению персонала в сфере научного и инновационного менеджмента, маркетинга, технологического аудита, и т.д.;

- экспертно–консультационные институты: организации по предоставлению услуг в области проблем интеллектуальной собственности, сертификации, стандартизации, консалтинговые центры, как общего профиля, так и специализирующегося на отдельных сферах;
- регулирующие и контрольные институты: государственные органы власти всех уровней (от международных и национальных до муниципальных), саморегулируемые организации инновационных процессов, а также нормативно–правовая база, регулирующая процесс инвестирования в инновации на всех этих уровнях.

Очевидно, что в современных условиях каждый обособленный тип из рассмотренных инновационных институтов не в состоянии обеспечить положительную динамику инновационного развития. Поэтому актуальность приобретают коммуникативные факторы, действие которых влияет на эффективность взаимодействия между отдельными субъектами инновационной системы.

Характер, зрелость и устойчивость институциональной среды выступают важнейшими предпосылками становления и развития системных инновационных взаимодействий, обеспечивающих высокую результативность инновационных процессов и экономического роста. Институциональная структура выступает необходимым компонентом инновационной системы различного уровня, поскольку обеспечивает скоординированность деятельности ее субъектов, эффективное сочетание их потенциала и возможностей, позволяющее достигать наибольших результатов в социально–экономической сфере.

Таким образом, становится очевидным тот факт, что достойное качество и высокий уровень жизни населения возможны на базе эффективной конкурентоспособной инновационной экономики, регулируемой государством, которое является обязательным действующим актором в рыночной среде. Вопрос возникает в каком качестве и количестве должно быть это вмешательство и регулирование. Плановая экономика показала свою несостоятельность. Социальное государство также не выдержало длительной проверки, т.к. в погоне за всеобщим благосостоянием отучило население от инициативы и труда. Если вмешательство государства способствует улучшению жизни населения, снижению неравенства в обществе, выравниванию возможностей, то такое государство полезно. Если государство обогащает небольшую верхушку общества и не обеспечивает гражданам достойную жизнь, то такое государство нуждается в реформировании.

С целью повышения благосостояния российских граждан необходимы следующие меры:

- укрепить средний класс, создать высокооплачиваемые рабочие места, отвечающие инновационному типу экономики;

- сократить уровень коэффициента Джини до показателей, характерных для развитых европейских стран (0,33–0,36);
- в общенациональном масштабе принять программу полного искоренения нищеты, сократить люмпенизацию населения;
- создать адресную социальную защиту бездомным и обездоленным, недееспособным;
- обеспечить доступность качественного образования, медицинской помощи, страхования;
- поднять престиж рабочих профессий, инженерных и научных работников;
- соединить человеческую свободу с нравственной ответственностью;
- закрепить в качестве основных источников дохода различия в квалификации, образовании, компетенциях;
- сократить роль отраслевых, региональных, местных особенностей неравенства;
- создать институциональную среду для конкурентного малого и среднего бизнеса;
- реформировать налоговую систему, создать прогрессивную шкалу налогообложения;
- остановить отток капитала из страны, инвестировать в российскую экономику;
- сократить необоснованно высокую норму прибыли в финансовом секторе и вернуть стимулы в реальный сектор экономики;
- создавать и сохранять эффективные инновационные рабочие места, экологичные производства.

Список использованных источников:

1. Авраамова Е. Кризис и факторы неравенства// «EconomyTimes» 9 декабря 2015 года, URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2015/0667/print.php>
2. Аналитическая записка «Сокращение неравенства и преодоление бедности»// <http://geum.ru/next/art-100341.php>
3. Банке Б., Бутенко В., Коцур О. Россия онлайн. Влияние Интернета на российскую экономику The Boston Consulting Group, Inc. 2011, май 2011. 42 с.
4. Бондаренко Н.Е. Государственное управление инновационными процессами // Вестник Тамбовского Университета. 2009. №5(73). С. 195–201.
5. Бондаренко Н.Е., Дубовик М.В. Государственная инновационная политика как инструмент борьбы с социально-экономическим неравенством // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Монография / Под ред. д-ра. экон. наук, профессора Сидорова В.А., д-ра. экон. наук, профессора Ядгарова Я.С., канд. экон. наук, доцента Чапли В.В. Краснодар, 2016. 497 с.
6. Дубовик М.В. Тенденции экономического неравенства в России// В сборнике: Современная экономика: концепции и модели инновационного развития, МатлыVIII Межд. научно-практ. конф.М.: РЭУ им. Г.В.Плеханова, 2016.

7. Журавлева Г.П., Гришин В.И., Устюжанина Е.В. и др. Векторы смены экономического курса. Монография. Выпуск 10. – Москва, Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2015. 512 с.
8. Капелюшиков Р.И. Экономическая теория прав собственности. М., 1990. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.libertarium.ru/1_libproerty_titul
9. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. – М.: Экономика, 2002. – 768 с.
10. Кругман П. Пространственная экономика города, области и международная торговля. MIT Press , 1999.
11. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Россия 2050: стратегия инновационного прорыва М.: Экономика, 2005. С. 422–427.
12. Логинова Е.В. Сетевые метаморфозы рыночного хозяйства // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Материалы международной научно–практической конференции. / Под ред. д–ра. экон. наук, профессора Ядгарова Я.С., д–ра. экон. наук, профессора Сидорова В.А., д–ра. экон. наук, профессора Ткаченко В.Г., канд. экон. наук, доцента Чапли В.В. Краснодар, 2014. 521 с.
13. Маркс К. Манифест Коммунистической партии (пер. М.Бакунина) [Электронный ресурс]: монография. – Электрон. дан. – СПб.: Лань, 2013. – 28 с. – Режим доступа: http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=5930.
14. Проект ЛИНК//Экономика и математические методы. Т. 13 (май–июнь 1977), с. 471–488.
15. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Изд. 3-е [Перевод]. Совместная публикация ОЭСР и Евростата. – М.: Центр исследований и статистики науки (ЦИСН), 2010. – 107 с.
16. Сайбель Н.Ю., Сайбель Я.В. Эволюция теории инноваций // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. Выпуск 13. Краснодар: КубГУ, 2013.
17. Сорокин П.А. Главные тенденции нашего времени. М.: Наука, 1997. С.124.
18. Туган–Барановский М.И. Периодические промышленные кризисы. М., Директмедиа–Пабблишинг, 2008. 479 с.
19. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.
20. Kuznetz S. Jewish Economies: Development and Migration in America and Beyond. Transaction Publishers, 2011. Vol.I. p.XIX/
21. Moore J. F. The Death of Competition: Leadership and Strategy in the Age of Business Ecosystems. N.Y.: Harper Business, 1997. P. 67.
22. Richardson, G.B. The organization of industry/ G.B. Richardson // The Economic Journal. 1971. N 82 (327).P. 883–896.
23. Russell, M. G. Transforming Innovation Ecosystems through Shared Vision and Network Orchestration // Triple Helix IX International Conference. Stanford, 2011. URL: <http://www.innovation-ecosystems.org/2010/11/10/ien-at-triple-helix-conference/>.
24. Shapiro C., Varian H. Information Rules: A Strategic Guide to the Network Economy Harvard Business School Press, 1998.
25. Tansley, A. G. British Ecology During the Past Quarter Century: The Plant Community and the Ecosystem // The Journal of Ecology. № 27(2). P. 513530.
26. Wessner, C.W. Innovation policies for the 21st century. Report of a symposium, The National Academies Press, Washington, D.C, 2007.

ГЛАВА 7. АГРАРНАЯ СФЕРА РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА: ДИСКУССИОННЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ

7.1. Всеобщность тенденций агропродовольственного рынка: XVIII–начало XXI вв.

Всеобщность тенденций рыночного характера хозяйственной деятельности объективно отражает внутреннюю закономерность экономического развития и частных рынков. Одним из них является аграрный рынок. Для его долгосрочной конъюнктурной динамики, отражающей изменение содержания и формы проявления рыночного равновесия характерно диалектическое развитие как движение от простого к сложному, от низшего к высшему, от старого количественного и качественного состояния к более высокому, новому качеству равновесия. Признанным авторитетом в разработке этой стороны феномена рынка в нашей стране является профессор *Гайсин Р.С.* [*Р.С. Гайсин*, 2014, 2016, *Р.С. Гайсин и Н.М. Светлов*, 2014] Обобщая его многолетние исследования можно констатировать, что количественные изменения в общественных потребностях, спросе, в производственных возможностях общества, в предложении продукции агропродовольственного сектора до достижения известного предела в насыщенности потребностей носят характер относительно непрерывного роста одного и того же по своему качеству состояния рыночного равновесия [*Р.С. Гайсин*, 2016]. Данный факт проявляется в том, что количественные изменения спроса и предложения, количественное и качественное соотношение этих изменений остаются в пределах одной и той же характеристики. Эти изменения в указанных пределах не приводят к принципиальным качественным изменениям конъюнктуры агропродовольственного рынка, рыночного равновесия на этом рынке. Только достигнув определенной ступени развития, конъюнктура рынка становится качественно новой. Закон перехода количественных изменений в качественные показывает, как осуществляется возникновение нового состояния конъюнктуры, качественно нового состояния равновесия на агропродовольственном рынке.

Общие тенденции в эволюции агропродовольственного рынка стран Западной Европы и Северной Америки на индустриальной стадии их развития в период с конца XVIII по XXI вв. позволяют выделить большие циклы долгосрочной конъюнктуры, этапы исторической эволюции агропродовольственного рынка, которые характеризуют переходы от одного количественного и качественного состояния рыночного равновесия к другому (таблица 7.1). В целом, исследователь выделяет пять проблемных аспектов агропродовольственного рынка: 1) формирование цены эффективного конкурентного равновесия как результат межотраслевой совершенной конкуренции; 2) особенности формирования равновесия на агропродовольственном рын-

ке на первой долгосрочной циклической волне; 3) классическая и неоклассическая трактовки проблемы роста цен и стоимости; 4) качественно новое состояние конъюнктуры и равновесия на агропродовольственном рынке на второй долгосрочной циклической волне; 5) переход к новому качеству конъюнктуры и равновесия на агропродовольственном рынке на третьей и четвертой циклических волнах. Рассмотрим каждый применительно к тенденциям рыночной динамики.

Таблица 7.1

Циклическое развитие конъюнктуры агропродовольственного рынка стран Западной Европы и США

Цикл	период	Характер цикла	Рыночная стадия
I	XVIII в. – 1920-е гг.	высокой конъюнктуры с низким уровнем насыщения потребностей	этап рыночного саморегулирования
II	1920-е – 1980-е гг.	нестабильная конъюнктура с ненасыщенными потребностями	этап государственно-рыночного регулирования
III	1980-е – начало 2000-х гг.	низкая конъюнктура с насыщенными потребностями	этап рыночного либерализма
IV	Начало 2000-х гг. – настоящее время	этап растущей конъюнктуры	этап выхода на внешний рынок;

Формирование цены эффективного конкурентного равновесия как результат межотраслевой совершенной конкуренции. В качестве методологической основы, для исследования процесса формирования рыночных равновесных цен на различных циклах долгосрочной конъюнктуры агропродовольственного рынка может быть использована марксова теория цены производства и средней (межотраслевой) нормы прибыли в синтезе с теорией эффективного конкурентного равновесия (теорией Парето-эффективности). Классическая экономическая теория в ее марксистском развитии в синтезе с некоторыми положениями неоклассической теории позволяет дать ответ на важнейшие вопросы, связанные с межотраслевой конкуренцией и ее влиянием на состояние межотраслевого равновесия, в том числе на межотраслевое стоимостное и ценовое равновесие.

Для того чтобы успешно провести исследование реального процесса формирования межотраслевых стоимостных и ценовых пропорций необходимо с использованием указанной методологии проанализировать этот процесс в условиях совершенной конкуренции, то есть в абстрактном виде, освобожденном от целого ряда второстепенных черт, затрудняющих раск-

рытие сущности. Это позволит рассмотреть механизм формирования межотраслевого рыночного равновесия, абстрагировавшись от многих явлений, скрывающих затушевывающую сущность.

Абстрактная идеальная картина сбалансированности экономической конъюнктуры характеризуется состоянием полного равновесия во всех отраслях и в экономике в целом между общественными потребностями и производственными возможностями, производством и потреблением, предложением и спросом. В таких условиях уровень рыночных равновесных цен, при которых уравниваются указанные противоположные стороны конъюнктуры во всех сферах экономики совпадает с уровнем цен эффективного конкурентного равновесия (по Марксу – со стоимостью, вернее даже с ценой производства). Это идеальный вариант, который характеризуется равенством предельного дохода и предельных издержек. В этой ситуации цены эффективного конкурентного равновесия обеспечивают, выражаясь категориями неоклассической экономической теории, получение нормальной прибыли. Эта абстрактная картина может быть реальностью только в условиях чистой, совершенной конкуренции.

Маркс также исследует межотраслевой механизм ценообразования в его «чистом» виде. Он показывает, что при сбалансированной пропорциональной экономической конъюнктуре рыночное ценообразование, обмен товаров осуществляются в соответствии с ценой производства (цена производства является формой стоимости. Цена производства товара равна издержкам производства плюс средняя прибыль. По теории Д. Рикардо это не что иное, как естественная цена, которая является основой рыночных цен. По терминологии неоклассической теории – это цена конкурентного эффективного равновесия, при которой обеспечивается равенство предельных издержек и предельного дохода и формируется нормальная прибыль (которая во многом идентична средней прибыли *К. Маркса*).

Межотраслевая конкуренция в условиях свободного рынка, в конечном счете, приводит к тому, что реализуется принцип: на равновеликие капиталы в разных отраслях в среднем обеспечивается получение равной прибыли. Это явление К. Маркс характеризует как действие закона средней нормы прибыли. Эта исходная предпосылка позволяет, в свою очередь, реализовать принцип равенства в среднем отраслей и предприятий по сформированным условиям воспроизводства, принцип равновыгодности вложения капитала в любую отрасль. Такая равновыгодность обеспечивается вследствие того, что межотраслевая конкуренция ведет к стихийно-рыночному межотраслевому переливу капиталов из отраслей с низкой нормой, прибыли в отрасли с высокой нормой прибыли. У всех отраслей (и у промышленности, и у сельского хозяйства, и у строительства...) вследствие такой межотраслевой конкурентной борьбы за норму прибыли выравниваются (как в «общающихсяся

сосудах») исходные предпосылки для реализации условий воспроизводства, выравниваются индивидуальные отраслевые нормы прибыли в среднюю норму прибыли. Законы стоимости, цены производства и средней нормы прибыли обеспечивают эквивалентный межотраслевой обмен, соответственно, и межотраслевой паритет цен. В соответствии с марксистской теорией цены производства, если в какой-либо отрасли будет иметь отклонение рыночных равновесных цен от цен эффективного конкурентного равновесия (от цены производства) в сторону их заниженности, то произойдет отток капитала и ресурсов из этой отрасли в отрасли, где обеспечивается получение более высокой нормы прибыли, получение экономической прибыли (сверхприбыли). В этом проявляется действие закона межотраслевой конкуренции, ведущего к выравниванию отраслевых норм, прибыли в среднюю норму прибыли.

Маркс рассматривает указанную идеальную модель межотраслевого равновесия как абстрактную. Он показывает, что в реальной действительности рыночный конкурентный механизм не может устранить устойчивые длительные отклонения от состояния межотраслевой пропорциональности и равновесия между отраслями. Представители неоклассической теории считают, что эта модель эффективного конкурентного равновесия отраслей вполне отражает реальную отраслевую и межотраслевую ценовую конъюнктуру. По их мнению, реальные отклонения рыночных равновесных цен от цен эффективного конкурентного равновесия носят кратковременный характер. При этом отклонения по отраслям в сторону повышения и понижения взаимно компенсируются и в среднем межотраслевая конкуренция обеспечивает межотраслевой паритет в ценах и доходах. То есть устойчивого и длительного отклонения (устойчивого диспаритета цен и доходов) по мнению сторонников этой теории не должно быть. Рынок, считают они, все быстро поправляет и обеспечивает в среднем по каждой отрасли эффективное конкурентное равновесие и паритет цен. Последствия монопольного вмешательства в этот механизм, барьеры на пути конкуренции должны устраняться антимонопольными мерами.

Таким образом, цена производства (цена эффективного конкурентного равновесия), формируемая как результат межотраслевой совершенной конкуренции, позволяет реализовать следующие принципы:

- равная прибыль на равновеликие капиталы (закон средней нормы прибыли);
- межотраслевой паритет цен;
- равновесие спроса и предложения в условиях равенства предельного дохода предельным издержкам производства.

Особенности формирования равновесия на агропродовольственном рынке на первой долгосрочной циклической волне. На первой долгосрочной циклической волне конъюнктуры агропродовольственного рынка развитых

государств (XVIII – начало XX в.) общественные потребности в сельскохозяйственной продукции росли быстрее производственных возможностей общества, что выражалось на рынке в более быстром росте спроса по сравнению с предложением. В XX в. долгосрочная конъюнктура на рынке сельскохозяйственной продукции и продовольствия меняется на противоположную – рост предложения начинает опережать рост спроса. Более быстрый количественный рост спроса по сравнению с предложением на данном этапе был обусловлен достаточно устойчивыми, относительно неизменными следующими количественными и качественными параметрами рыночной конъюнктуры: высокая эластичность спроса по доходам, низкая насыщенность потребностей общества в сельскохозяйственной продукции (в продовольствии), относительно низкая эластичность предложения сельскохозяйственной продукции по ценам имеет.

Реальная картина сбалансированности конъюнктуры агропродовольственного рынка на рассматриваемом этапе проанализирована К. Марксом на примере отраслевой конъюнктуры и межотраслевой конкуренции, имевших место в середине XIX в. в странах с развитой рыночной экономикой. В своей теории абсолютной земельной ренты он на материалах сельского хозяйства показывает, что рыночные цены в этой отрасли устойчиво и длительно отклоняются от цены производства (от цены эффективного конкурентного равновесия), при этом они проявляют тенденцию к формированию на повышенном уровне. Он показывает, что такая устойчивая повышенная конъюнктура в сельском хозяйстве складывается благодаря тому, что в условиях низкого уровня насыщенности потребностей в продукции отрасли и растущих доходах населения общественные потребности в ней растут очень быстро, устойчиво опережая рост производственных возможностей, соответственно, и спрос быстро растет, устойчиво опережая рост предложения. При этом предложение в рассматриваемый период растет медленно, что обусловлено ограниченностью, искусственной невоспроизводимостью и монополизацией сельскохозяйственной земли как объекта владения и пользования. Используя современную терминологию эту ситуацию можно охарактеризовать как устойчивую конъюнктуру с высокоэластичным и быстроповышающимся спросом на продовольствие, при медленно растущем его предложении. В настоящее время в развитых странах картина иная, потребности в продовольствии насыщены, поэтому спрос неэластичен и по ценам, и по доходам. В связи с этим спрос не растет или растет очень медленно, медленнее по сравнению с возможностями быстрого роста предложения. Это существенное отличие имеет принципиальное значение при раскрытии особенностей конъюнктуры агропродовольственного рынка, при выявлении объективных причин возникновения диспаритета цен между сельским хозяйством и промышленност-

ью, а также при выборе форм и методов государственного регулирования аграрного сектора экономики.

Маркс, анализируя сложившуюся конъюнктуру, показывает, что рыночные цены формируются на уровне стоимости, а стоимость превышает уровень цены производства. То есть, быстро растущий спрос уравнивается с предложением при таком уровне рыночных равновесных цен, который превышает уровень цен эффективного конкурентного равновесия. Получаемая при этом сверхприбыль (прибыль сверх средней нормы прибыли) в силу ее устойчивости и особых экономических отношений между собственниками и пользователями специфического средства производства – земли превращается в земельную ренту, присваиваемую землевладельцами, которую Маркс назвал абсолютной рентой. Рыночная равновесная цена (не цена эффективного конкурентного равновесия) в сельском хозяйстве в этот период времени (в XIX в.) равнялась цене производства плюс абсолютная рента. То есть имел место диспаритет цен: рыночные равновесные цены на сельскохозяйственную продукцию формировались на завышенном уровне по сравнению с ценами эффективного конкурентного равновесия, а значит и по сравнению с равновесными ценами в промышленности. Из этого следует, что ценовой диспаритет того периода времени был противоположным современному диспаритету.

Маркс доказывает, что такое завышение рыночных цен по сравнению с ценой производства не означает нарушение действия закона трудовой стоимости. Он аргументирует этот вывод тем, что стоимость в сельском хозяйстве того периода времени формировалась на уровне выше цены производства, а рыночные цены хотя и были выше цены производства, но при этом не превышали величину стоимости.

Понимание причин формирования стоимости в сельском хозяйстве на таком завышенном уровне дает новое более развитое понимание сущности закона трудовой стоимости, обоснованное *К. Марксом* в третьем томе «Капитала». Он показал, что формирование стоимости происходит не только в производстве, но и в обмене, что стоимость выражает не только затраты труда на товар, но и выявляемую через рынок общественную потребность в нем, изменение структуры общественных потребностей по отношению к структуре общественного производств. «Общественная потребность... вот что, – пишет *К. Маркс* в третьем томе «Капитала», – определяет здесь долю всего общественного рабочего времени, которая приходится на различные особые сферы производства». Общественная потребность определяет количественную границу общественно необходимого рабочего времени. Эта граница не всегда совпадает с фактически затраченным на данную группу товаров (или на данный товар) рабочим временем. Состояние равновесия или неравновесия между потребностями и производственными возмож-

ностями общества определяет ценность (стоимость) экономического блага. Стоимость, как и цена, выражает не абсолютные, а относительные величины. Такая трактовка стоимости (меновая ценность) позволила Марксу дать глубокий анализ межотраслевого конкурентного механизма как в сущностном, так и функциональном аспектах. *К. Маркс* в своей более развитой трактовке закона трудовой стоимости связывает формирование и движение стоимости продукта земледелия не только с изменениями в затратах общественного труда, но и с быстрым ростом потребностей общества при ограниченности роста производственных возможностей. По мере быстрого роста потребностей в продуктах земледелия, опережающего рост производительности труда, общество оценивает земледельческий труд (в качестве общественно необходимого) более высоко, что обуславливает формирование стоимости его продуктов на завышенном уровне – на уровне выше цены производства. Излишек стоимости (рыночных равновесных цен) над ценой производства (над ценой эффективного конкурентного равновесия) означает, что общество признает в качестве общественно необходимых дополнительные затраты труда на единицу продукта (дополнительную добавленную стоимость). Эта добавочная стоимость имеет функциональное экономическое предназначение – обеспечить после ее реинвестиции ускорение роста производства и предложения продукции отрасли до уровня общественных потребностей. Такое насыщение общественных потребностей в продукции сельского хозяйства ведет, в конечном счете, к снижению величины общественно необходимого труда для производства единицы продукции. Это, в свою очередь, будет означать снижение стоимости (а значит и рыночных равновесных цен) до уровня цены производства (до уровня цен эффективного конкурентного равновесия).

В связи с тем, что экономическая прибыль (сверхприбыль), принимающая форму абсолютной земельной ренты, присваивалась земельными собственниками (в виде завышенной на ее величину арендной платы) и не использовалась по своему функциональному экономическому предназначению – на увеличение объёма производства и предложения продукции сельского хозяйства до уровня общественных потребностей, *К. Маркс* [*К. Маркс*, Т. 3], а также американский исследователь XIX в. *Г. Джордж* [*Г. Джордж*, 1906] показали, что это не соответствует общественному предназначению этой части стоимости, это противоречит интересам общества и это противоречие должно быть устранено. «Плоды» завышенной конъюнктуры в виде абсолютной земельной ренты изымались земельными собственниками у производителей через механизм арендной платы. Земельная собственность приносила землевладельцам наряду с размером нормальной арендной платы ренту – абсолютную земельную ренту, которая в значительной своей части использовалась не производительно. И *К. Маркс* и *Г. Джордж* предложили

аккумулировать эту ренту в бюджете государства и реинвестировать ее в экономику для увеличения производства с целью удовлетворения общественных потребностей. Отличие этих подходов состояло в политических и экономических механизмах изъятия ренты. Следует отметить, что в соответствии с предназначением этой земельной ренты ее следовало реинвестировать не вообще в экономику, а в сельское хозяйство с целью повышения отдачи земли как главного средства производства отрасли. Это позволило бы «подтянуть» медленно растущее производство в сельском хозяйстве до уровня быстро растущих общественных потребностей (поднять предложение продукции до уровня спроса). Такие реинвестиции способствовали бы ускорению перехода сельского хозяйства развитых стран от доиндустриального к индустриальному технологическому укладу. Изъятие земельными собственниками абсолютной ренты из сельского хозяйства было одной из основных причин, сдерживающих процесс индустриализации отрасли. Как известно, индустриальная революция охватила сельское хозяйство развитых стран на полтора века позже.

Суть происходящих процессов формирования рыночных равновесных цен в XIX в. на аграрном рынке развитых стран можно проиллюстрировать, используя основные положения неоклассической теории конкурентного рыночного равновесия и такие ее категории как спрос, предложение, предельные издержки, предельная полезность, предельный доход, экономическая рента и др. Общественные потребности в сельскохозяйственной продукции росли быстрее производственных возможностей общества и превышали их, что выражалось на рынке в более быстром росте спроса по сравнению с предложением. Более быстрый рост спроса по сравнению с предложением на данном этапе был обусловлен высокой эластичностью спроса по доходам в условиях низкой насыщенности потребностей общества в сельскохозяйственной продукции (в продовольствии). Предложение же сельскохозяйственной продукции по ценам имеет относительно низкую эластичность (в кратко- и среднесрочном периодах).

Если бы кривая спроса изменялась, смещалась бы в горизонтальном тренде вправо в той же степени, что и кривая предложения, то рыночное равновесие формировалось бы как конкурентное эффективное равновесие при сохранении равновесных цен на уровне цены конкурентного эффективного равновесия, то есть на уровне цены производства. Разница между фактической рыночной ценой и ценой эффективного конкурентного равновесия представляет собой по трактовке неоклассической теории экономическую ренту, которая носит временный характер. По Марксу эта часть прибавочной стоимости носит устойчивый характер, и она присваивается в виде абсолютной земельной ренты землевладельцами.

Высокие темпы роста эластичного спроса, опережающие рост предложения, обуславливали на рассматриваемом этапе устойчивую тенденцию рыночного равновесия к отклонению от состояния конкурентного эффективного равновесия, тенденцию к формированию высокой рыночной конъюнктуры. На рынке сельскохозяйственной продукции устанавливалось в определенном смысле монопольное равновесие, при котором рыночные равновесные цены формировались на более высоком уровне по сравнению с ценами конкурентного эффективного равновесия.

Неценовые факторы, обуславливающие медленный рост предложения по сравнению с ростом спроса в начальный период рассматриваемого этапа связаны с ограниченностью и неэластичностью предложения (в кратко- и среднесрочном периодах) некоторых ресурсов в сельском хозяйстве. Речь идет, в первую очередь, о таком специфическом ресурсе как земля. Этим предопределяется медленный рост предложения сельскохозяйственной продукции по отношению к росту спроса. Другая группа неценовых факторов предложения связана с низкой отдачей труда и других ресурсов по сравнению с промышленностью. Последнее во многом связано (по теории Маркса) с отставанием в тот период сельского хозяйства от промышленности, с низким уровнем технического и органического строения капитала в отрасли, что при прочих равных условиях обуславливает формирование затрат труда и других издержек (стоимости) на более высоком уровне по сравнению с ценами производства.

Проведенный анализ формирования конъюнктуры агропродовольственного рынка на первом долгосрочном цикле позволяет сделать вывод о том, что равновесие на реальном рынке не единственно, может существовать несколько точек рыночного равновесия и они могут не совпадать с точкой конкурентного эффективного равновесия, с оптимум по Парето.

Классическая и неоклассическая трактовки проблемы роста цен и стоимости. В традиционных затратных трактовках стоимости показывается, что научно-технический прогресс ведет к повышению производительности общественного труда и соответственно – к понижению стоимости и цены единицы продукции. Однако, в реальной действительности не всегда подтверждается такая динамика. В течение отдельных периодов XIX–XX вв. наблюдалась картина роста цен (не обязательно инфляционного) при росте производительности труда. Противники трудовой теории стоимости представляют это как главный «тупик» трудовой теории стоимости. Однако понимание стоимости в рамках выдвинутой выше концепции соотносительной равновесной стоимости позволяет выделить факторы, соотношение и динамика которых разнонаправлено действуют на величину стоимости: ресурсы труда в обществе с учетом производительности труда; объем и структура потребностей.

Экономический рост, углубляющееся общественное разделение труда ведут к росту объемов и разнообразия потребностей, к динамичному изменению их структуры. Общественные потребности в какой-то группе товаров или отдельном виде товара могут расти быстрее, чем производственные возможности. Это ведет к возрастанию необходимого обществу рабочего времени для производства больших групп товаров, опережающему рост количества и качества затрачиваемого труда, рост производительности конкретного труда. «Труд, затрачиваемый на воспроизводство товаров, необходимых для удовлетворения потребностей, может – как подчеркивает А.А. Борейко, – не совпадать с трудом, который присваивается через обмен». Результатом может стать рост стоимости товаров.

Подобную динамику цены и стоимости К. Маркс представил в третьем томе «Капитала» на примере производства земледельческой продукции. Сокращается количество занятых, растет производительность их труда, а, следовательно, исходя из традиционной трактовки стоимости, должна снижаться стоимость единицы сельскохозяйственной продукции. Но в это же время растет неземледельческое население, растут общественные потребности в продовольствии, причём быстрее производственных возможностей. Вследствие этого возрастает масса необходимого обществу труда, и возрастает быстрее, чем фактический затрачиваемый труд, то есть растут стоимость и рента. Стоимость земледельческого продукта, заключает Маркс, «зависит от массы и производительности неземледельческого населения». Но это явление «не представляет специфической особенности земледелия и его продуктов», – замечает далее Маркс. В рассматриваемой ситуации возрастает величина общественного труда, выделяемого для производства продукта данной отрасли, так как быстро растёт потребность в данном товаре. Следовательно, возрастает его общественная стоимость.

Эта трактовка проблемы не противоречит, а дополняет и углубляет истолкование той же проблемы неоклассиками. В частности, неоклассики решают проблему длительного роста цен, опираясь на закон возрастающих вмененных издержек, закон понижающейся доходности факторов. Но действие названных законов в условиях роста производительности труда связано с ростом объемов и разнообразия потребностей общества, которое вызывает возрастание вмененных издержек на большие группы продуктов, вызванное переходом на новые, инновационные производства. Закон понижающейся доходности факторов на примере земледелия является прямой конкретизацией положения о росте стоимости сельхозпродуктов.

Рыночные подходы к теории стоимости, получившие развитие в неоклассической концепции, впервые встречаются в классической теории земельной ренты у Д. Рикардо. Теория дифференциальной ренты построена на предельных категориях. Средние затраты на худших землях, лежащие в

основе рыночной стоимости сельскохозяйственного продукта, в неоклассической теории отождествляются с предельными издержками производства. Д. Рикардо объясняет динамику земельной ренты и рост цен в земледелии именно через рост предельных затрат, через понижающуюся доходность факторов производства в связи с переходом к худшим землям.

К. Маркс, развивая идеи Д. Рикардо, связывает движение стоимости – в частности, стоимости продукта земледелия – с потребностями общества. По мере быстрого роста потребностей в продуктах земледелия, опережающего рост производительности труда, общество оценивает земледельческий труд (в качестве общественно необходимого) более высоко, что обуславливает рост стоимости его продуктов. Это создает излишек стоимости в продуктах земледелия. Таким образом, *К. Маркс* приходит к идее абсолютной земельной ренты. Но указанные выводы *К. Маркса* вытекают из анализа долгосрочной экономической конъюнктуры, сложившейся в XIX в. Но в XX в. картина меняется.

На основе проведенного анализа процесса формирования равновесия на агропродовольственном рынке *Р.С. Гайсин* подчеркивает, что проблема так называемого диспаритета цен между сельским хозяйством и промышленностью имела места и в XIX в. Но суть и особенности этого диспаритета состоят в том, что рыночные равновесные цены на сельскохозяйственную продукцию формировались на более высоком уровне по сравнению с ценой эффективного конкурентного равновесия, а значит, и с рыночными равновесными ценами на промышленную продукцию и услуги [Диспаритет цен, 2015]. Межотраслевая конкуренция не могла быстро привести к понижению рыночных равновесных цен до уровня цены производства (до уровня цен эффективного конкурентного равновесия) в связи с монопольной занятостью природно-ограниченных сельскохозяйственных земель, являющихся объектами частной собственности. Это было барьером на пути межотраслевого перелива капиталов, который должен был происходить вследствие межотраслевой конкуренции и должен был бы привести к выравниванию норм прибыли в сельском хозяйстве и промышленности. Этот барьер сдерживал, замедлял такой перелив капитала.

Вместе с тем, в долгосрочной перспективе в заключительном периоде рассматриваемого первого этапа развития агропродовольственного рынка динамика конъюнктуры меняется – начинается ее понижательная волна, размер абсолютной ренты уменьшается и начинает приближаться к нулю. Происходит это вследствие того, что на понижательной части волны коренным изменяется соотношение между динамикой спроса и предложения. Рост производства и предложения сельскохозяйственной продукции начинает ускоряться вследствие постепенного преодоления указанных выше межотраслевых барьеров на пути перетока капиталов в сельское хозяйство.

Предложение сельскохозяйственной продукции со временем в долгосрочном периоде становится эластичным. Ускоряется развитие сельского хозяйства в тех странах, где «шлюз» для вливания капиталов и инноваций в сельское хозяйство открывается быстрее. Эластичность спроса падает, эластичность предложения повышается. Вследствие этого во втором периоде первого этапа быстрее начинает расти предложение по сравнению со спросом, кривая спроса смещается в тренде по дуге вправо в меньшей степени, чем кривая предложения. Поэтому тенденция к росту рыночных равновесных цен сменяется тенденцией к их понижению.

Качественно новое состояние конъюнктуры и равновесия на агропродовольственном рынке на второй долгосрочной циклической волне. На следующем этапе конъюнктура агропродовольственного рынка кардинально меняется. Равновесные рыночные цены отклоняются от цены эффективного конкурентного равновесия (от цены производства) и проявляют тенденцию к устойчивому их формированию на заниженном уровне. Такой вариант формирования рыночного равновесия в сельском хозяйстве стран с развитой рыночной экономикой становится характерным на новом этапе агропродовольственной экономики, который начинается примерно с 1920-х гг. На данном этапе аграрный сектор экономики охватывают длительные затяжные мировые аграрные кризисы перепроизводства.

Маркс в своей теории ренты абсолютизирует ситуацию, характерную для условий XIX в., когда рост спроса на продукцию и на землю устойчиво превышал рост предложения, уровень насыщенности рынка продовольствием был низок, цены на сельскохозяйственную продукцию и продовольствие формировались на более высоком уровне по сравнению с рыночными ценами, характерными для состояния эффективного конкурентного равновесия (по сравнению с ценами производства).

Практика дальнейшей исторической эволюции агропродовольственного рынка показала, что устойчивость получаемой в сельском хозяйстве экономической прибыли является относительной. Производственные возможности (производительность труда) в сельском хозяйстве индустриально развитых государств начинают расти быстрее, чем потребности общества в продукции этой отрасли. В связи с этим имеет место обратная тенденция: снижается стоимость сельскохозяйственной продукции, уменьшается (или даже исчезает) излишек стоимости в продуктах земледелия – источник абсолютной ренты. Рассматриваемая экономическая (абсолютная) рента имеет место только в течение повышенной волны рыночной конъюнктуры на этапе ненасыщенного рынка. С ее прохождением она исчезает, рыночные равновесные цены падают ниже уровня цены эффективного конкурентного равновесия. По мере развития аграрного сектора экономики степень насыщения потребностей общества в продовольствии повышается. Вследствие этого существенно по-

нижается эластичность спроса на него и замедляется рост спроса. Рост предложения же продовольствия, наоборот, ускоряется. Вследствие этого точка рыночного равновесия, соответственно, и рыночные равновесные цены смещаются вниз и формируются на более низком уровне по сравнению с ценой эффективного конкурентного равновесия. Обусловлено это тем, что межотраслевая конкуренция, преодолевая барьеры, постепенно наращивает прилив капиталов в сельское хозяйство и соответственно обеспечивает ускорение процессов индустриализации сельского хозяйства и повышение отдачи земли. Межотраслевой конкурентный механизм приводит, в конечном счете, к тому, что рост производственных возможностей (рост уровня предложения) общества со временем выравнивается с ростом общественных потребностей (с ростом уровня спроса) в сельскохозяйственной продукции. Вступление в XX в. развитых стран в стадию насыщенного агропродовольственного рынка ведет к формированию неблагоприятной для сельского хозяйства конъюнктуры, когда наблюдается относительно устойчивая тенденция к опережающему росту предложения над ростом спроса на продукцию данной отрасли. Спрос относительно неэластичен, периодически отстает от роста предложения и «неотзывчив» на рыночные сигналы и рыночное регулирование. Возникает ситуация устойчивого относительного перепроизводства. Дж. Кейнс впервые доказал, что на определенном этапе развития рыночной экономики рост спроса начинает отставать от роста предложения. Предложение (производство) начинает превышать спрос, возникают кризисы перепроизводства (особенно наглядно это стало проявляться с 1920-х гг.). Перепроизводство носило относительный характер – относительно платежеспособных, а не абсолютных потребностей. В отличие от промышленности в сельском хозяйстве такое перепроизводство в силу ряда специфических причин носит длительный, устойчивый характер. Такое относительное перепроизводство имеет место и в России.

Устойчивое относительное перепроизводство обуславливает тенденцию к падению стоимости (цен) сельскохозяйственной продукции по отношению к ценам конкурентного эффективного равновесия, соответственно, и к стоимости (ценам) промышленной продукции. Межотраслевой ценовой паритет нарушается и складывается в новых условиях не в пользу сельского хозяйства. В связи с этим в этот период на передний план выдвигается проблема диспаритета цен между сельским хозяйством и промышленностью, проблема низкого и понижающегося уровня доходности сельскохозяйственного производства. Цены стали формироваться на уровне ниже цены конкурентного эффективного равновесия. В промышленности рыночный механизм обеспечивает, при прочих равных условиях, формирование рыночных равновесных цен в среднем на уровне цены конкурентного эффективного равновесия. Из-за такой разницы в механизмах формирования

рыночных равновесных цен возникает проблема межотраслевого диспаритета цен, которая в ряде случаев усугубляется монополизмом со стороны покупателей сельскохозяйственного сырья и поставщиков селу промышленной продукции и услуг.

О формировании длительного устойчивого диспаритета цен свидетельствуют многочисленные статистические данные, в том числе и по развитым странам. Так, например, за 1910–1995 гг. в США цены на ресурсы, реализуемые фермерам, повысились почти в 15 раз, а на сельхозпродукцию – только в 6,5 раза. Индекс паритета между ценами на промышленные ресурсы и на продукцию фермеров изменился за рассматриваемый период в 2,3 (в пользу промышленности). Если бы не было той огромной финансовой поддержки, которую оказывает государство фермерам, нарастание диспаритета цен было бы еще более значительным [Диспаритет цен, 2015]. Удельный вес затрат на приобретаемые фермерами ресурсы в структуре себестоимости всей сельскохозяйственной продукции достиг примерно 85 % [Производительность сельского хозяйства США, 2015]. Такой высокий удельный вес в затратах, приобретаемых фермерами промышленных средств производства свидетельствует о существенном их влиянии на динамику реальных цен на сельскохозяйственную продукцию.

То, что господдержка не устранила полностью диспаритет в темпах роста цен не означает, что доходность сельского хозяйства США существенно понизилась за рассматриваемые 1910–1995 годы. Следует учитывать также и то, что значительная часть потерь доходов от понижения относительных цен была скомпенсирована ростом доходов вследствие повышения отдачи ресурсов в условиях научно-технического прогресса в сельском хозяйстве в течение XX в. По темпам роста производительности сельское хозяйство США превосходит промышленность. Во второй половине рассматриваемого периода (1948–1996 гг.) в аграрном секторе производительность ежегодно увеличивалась на 1,89 %, а в промышленности – на 1,3 %. В начале XXI в. прирост производительности сельского хозяйства США составлял 2 и более процентов в год [Производительность сельского хозяйства США, 2015]. Прирост производства происходил только за счет роста отдачи используемых факторов производства.

Нарастание диспаритета цен между сельским хозяйством и промышленностью означает, что рыночный механизм дает сбои. Это проявляется в том, что принципы Парето-эффективного конкурентного равновесия постоянно нарушаются, рынок оказывается не в состоянии обеспечить своевременный быстрый возврат к состоянию устойчивого конкурентного эффективного равновесия, отсутствуют достаточные условия для эффективного действия межотраслевой конкуренции, для нормальной «работы» рыночного механизма. В сельском хозяйстве такие сбои рыночного механизма и на-

рушения вследствие этого конкурентного равновесия проявляются в более острой форме. Неравновесие долгосрочной конъюнктуры здесь носит более устойчивый, длительный, затяжной характер из-за нарушения принципов совершенного рынка на межотраслевом уровне. Причина устойчивости неравновесия конъюнктуры, причина заниженности цен обусловлены тем, что в агропродовольственной сфере законы рынка совершенной конкуренции имеют определенную специфику проявления. Рыночный механизм в этой сфере в отличие от других отраслей экономики не в состоянии в связи с наличием определенных отраслевых и межотраслевых барьеров быстро и гибко устранять несоответствие между динамикой спроса и предложения, обеспечивать на рынке и в отрасли конкурентное эффективное равновесие.

Таким образом, в XX в. на втором этапе (цикле) эволюции агропродовольственного рынка характерным явлением становятся устойчивые затяжные, характерные только для аграрной сферы экономики кризисы перепроизводства, которые обусловлены особенностями формирования агропродовольственной рыночной конъюнктуры в условиях высокого уровня насыщения потребностей в продовольствии. В этом проявляется несостоятельность, «изъян» рыночного механизма регулирования конкурентного равновесия в сельском хозяйстве на указанном этапе развития конъюнктуры рынка. Опережающий рост цен на промышленные товары по сравнению с ценами на сельскохозяйственную продукцию означает особую специфику формирования и динамики спроса и предложения на агропродовольственном рынке по сравнению с другими рынками. Такая динамика конъюнктуры агропродовольственного рынка свидетельствует о том, что в развитых странах производственные возможности растут быстрее общественных потребностей. В этой ситуации наблюдалась устойчивая тенденция формирования рыночных равновесных цен ниже уровня цены производства (цены эффективного конкурентного равновесия).

Переход к новому качеству конъюнктуры и равновесия на агропродовольственном рынке на третьей и четвертой циклических волнах. К концу 1970-х гг. произошли существенные качественные и количественные изменения в агропродовольственной конъюнктуре, как на внутренних рынках развитых государств, так и на мировых рынках. Широкое использование на предыдущем этапе государством методов стимулирования спроса и предложения продовольствия привели к насыщению внутреннего рынка по основным видам продукции на уровне абсолютных потребностей (рациональных норм потребления). То есть количественный рост конъюнктуры привел к кардинальным качественным изменениям ее параметров. Специфика третьего цикла – спрос на продовольствие достиг уровня абсолютных потребностей и практически не растет, предложение превышает внутренние потребности в продовольствии. Это обусловлено особенностями фор-

мирования спроса и предложения, характеризующими специфику действия законов спроса и предложения на данном этапе.

Особенности формирования спроса на этапе (цикле) полного насыщения рынка: 1) полная насыщенность (удовлетворенность) потребностей населения в продовольствии; 2) спрос на продовольствие неэластичен по доходам населения, что вытекает из первой особенности спроса – высокой насыщенности потребностей; 3) неэластичный спрос на продовольствие практически не растет, что является следствием действия закона насыщения потребностей и основного психологического закона Кейнса.

Особенности формирования предложения на этапе полного насыщения рынка: 1) предложение формируется на высоком уровне и имеет тенденцию к стагнации вследствие не растущего спроса; 2) наблюдается тенденция к устойчивому перепроизводству по сравнению с внутренними потребностями в продовольствии.

Указанные особенности действия законов спроса и предложения на третьем этапе развития агропродовольственного рынка показывают специфику цикла долгосрочной конъюнктуры, характеризующейся превышением предложения над внутренними абсолютными потребностями в продовольствии, ограниченностью возможностей роста предложения из-за не растущего спроса на продовольствие, тенденцией к формированию рыночных равновесных цен на уровне ниже цены конкурентного эффективного равновесия.

С началом нового цикла в обществе развернулись дискуссии по вопросу паритета цен и доходов между сельским хозяйством и несельскохозяйственными отраслями по проблеме регулирования агропродовольственного рынка в целом:

1. Сторонники государственной поддержки сельского хозяйства и осуществления политики государственного протекционизма считают, что необходимо продолжение политики активного вмешательства государства в аграрную экономику с целью выравнивания цен и доходов.

2. Сторонники политики рыночного либерализма выступают против государственного регулирования аграрной экономики, обосновывая свою позицию тем, что рыночный механизм обеспечивает нормальное соотношение цен и доходов. Сельские предприниматели, по их мнению, получают нормальную прибыль даже при отсутствии паритета цен вследствие того, что более высокие темпы роста производительности труда в сельском хозяйстве быстрее снижают издержки производства по сравнению с несельскохозяйственными отраслями. При этом в качестве важнейшего аргумента против государственной политики поддерживаемых цен они утверждают, что эта политика не способствует достижению сбалансированности агроп-

родовольственного рынка и повышению эффективности сельскохозяйственного производства.

Последствия политики поддерживаемых цен нельзя оценить однозначно. Есть и позитивные, и негативные ее следствия. Среди экономических последствий установления государством поддерживаемых цен выделяются следующие: 1) появляется излишняя продукция; 2) увеличиваются доходы фермеров; 3) увеличиваются расходы потребителей на покупку сельскохозяйственных продуктов по более высоким ценам; 4) увеличиваются налоги с населения для финансирования государственных закупок; 5) сдерживается рост эффективности сельскохозяйственного производства, так как высокие цены поощряют излишнее распределение ресурсов в сельское хозяйство; 6) проблема излишка продукции внутри страны обостряется из-за выгоды ввоза в страну продукции вследствие установления высоких поддерживаемых цен; 7) экспорт излишков продукции за границу при высоких ценах создает проблему ее сбыта и на мировых рынках.

В условиях полного насыщения внутренних потребностей в продовольствии политика стимулирования спроса и предложения стала давать определенные сбои. Она обострила проблему перепроизводства вместо того, чтобы устранять или смягчать ее, как это было на предыдущем этапе развития продовольственного рынка. Объясняется это тем, что продовольственный рынок развитых стран на рубеже 1970–1980-х гг. вступил в качественно новый этап развития – в этап полного насыщения. Перепроизводство, которое на предыдущем II этапе было относительным и периодическим, к началу третьего этапа стало абсолютным и хроническим. При этом предложение стало превышать не только платежеспособные, но и абсолютные потребности, поскольку и то, и другое теперь совпадает.

Спрос стал полностью неэластичным, и дальнейший его рост стал практически невозможным. В этих условиях политика поддерживаемых цен и доходов, стимулируя дальнейшее наращивание производства при не растущем спросе населения на продовольствие, все более увеличивала разрыв между предложением и спросом, способствовала наращиванию объемов перепроизводства. Продолжение такой политики приходит в противоречие с направленностью действия рыночного механизма. Вместо того чтобы способствовать уравниванию спроса и предложения, эта политика ведет к еще большей их разбалансировке, к рыночному и экономическому неравновесию при ценах конкурентного эффективного равновесия, что ведет к падению рыночных равновесных цен.

О том, что при переходе от второго к третьему этапу общество сталкивается с все более обостряющейся проблемой перепроизводства, свидетельствуют данные, показывающие изменение соотношения между внутренним потреблением и собственным производством продуктов питания в странах Европейского Союза (ЕС). В конце второго этапа в 1973–1974 гг.,

например, обеспечивалось за счет собственного производства внутреннее потребление только трех видов продуктов питания: свинины, мяса птицы и яиц. При этом уровень обеспеченности практически не превышал 100 %. К 1989–1990 гг. страны ЕС обеспечивали внутреннее потребление за счет собственного производства уже по восьми видам продуктов питания из двенадцати. По таким продуктам, как зерновые, сахар перепроизводство достигло 20–28 %, по мясу птицы, говядине, свежим овощам – 5–8%. Объемы внутреннего потребления примерно соответствуют объему внутреннего спроса на продукты питания. Объем же спроса в этих странах в основном сравнивался с абсолютными потребностями, т.е. сравнивался с тем пределом насыщения потребностей, о котором шла речь при анализе изменения кривых эффективного конкурентного равновесия по этапам развития агропродовольственного рынка.

Рост предложения сельскохозяйственной продукции, рассматриваемый как положительный результат применяемых методов государственного регулирования, с вступлением агропродовольственных рынков западноевропейских стран в третий этап – этап полного насыщения обернулся тяжким бременем в виде излишков нереализованной продукции. Быстро растущее предложение натолкнулось на ограниченный спрос как со стороны внутреннего, так и внешнего рынка. Происходило накопление огромных «излишков» продукции. Так, например, производство молока, достигнув в странах Общего рынка в 1983 г. 112 млн. т, натолкнулось на ограниченные пределы его потребления. Среднегодовое потребление молочных продуктов внутри ЕЭС не превышало 85 млн. т. В 1984–1985 гг. их нереализованные запасы были на уровне 15 млн. т. Расходы из сельскохозяйственного бюджета ЕЭС стали превышать его доходы. Политика поддержания сельского хозяйства стала поглощать 2/3 бюджета Сообщества.

Дальнейшее стимулирование роста предложения посредством поддерживаемых цен могло быть целесообразным только при наличии возможности эффективного экспорта излишней продукции. Конъюнктура же на мировом рынке сельскохозяйственной продукции в 1980–е гг. складывалась в целом не в пользу экспортеров.

В этих условиях возникла острая потребность в выработке новых форм и методов регулирования баланса между производством и рынком. Был осуществлен коренной пересмотр стратегии и тактики регулирования аграрной экономики и продовольственного рынка. В наиболее общем виде такое изменение агропродовольственной политики можно охарактеризовать как переход от политики роста спроса и стимулирования роста предложения к политике сдерживания, а по некоторым видам продукции – не только сдерживания, но и сокращения предложения. Новая аграрная политика делает поворот от доктрин государственного регулирования аграрной экономики к доктринам рыночного либерализма.

В ЕС была подготовлена и стала осуществляться новая масштабная реформа аграрной политики. Она направлена на постепенный переход от политики поддерживаемых цен к политике компенсационных платежей.

Основные меры, осуществляемые в рамках этой реформы: замораживание, снижение уровня гарантированных закупочных цен, а со временем их постепенная отмена и переход к рыночному ценообразованию. Эти меры призваны стимулировать сдерживание роста предложения или даже способствовать его сокращению.

Коренным образом меняется подход к проблеме поддерживаемых гарантированных цен. Был взят курс на снижение их уровня с параллельной выплатой фермерам в течение определенного периода времени компенсаций за уменьшение доходов. Понижение цен, переход к рыночному ценообразованию был направлен на сокращение производства за счет высвобождения из сельского хозяйства избыточных ресурсов.

Такая аграрная политика ЕС, в отличие от политики поддерживаемых цен, была направлена не на ликвидацию негативных последствий низкой конъюнктуры на рынке продовольствия, а на устранение их причин (избыточности ресурсов). Обширный круг различных мер в рамках данной политики направлен на предотвращение избыточного производства, а также на поддержку экспорта излишней продукции. Особое место среди этих мер занимают ограничение или даже сокращение посевных площадей, квотирование объемов производства и реализации сельскохозяйственной продукции и др. В целом наметился переход от экстенсивной поддержки цен и дохода к программам управления риском.

Подводя итог анализу третьего этапа развития аграрной экономики, *Р.С. Гайсин*, в обобщенном виде выделяет следующие направления политики рыночного либерализма в области аграрной экономики:

1. Сдерживание или даже сокращение производства.
2. Снижение поддерживаемых и ориентировочных цен.
3. Ориентир на рыночный механизм регулирования с целью повышения эффективности сельскохозяйственного производства.
4. Замена компенсационных платежей системой гибких производственных контрактов.
5. Введение более совершенных программ страхования сельхозтоваропроизводителей.
6. Либерализация внутренней и внешней торговли. Ориентир на требования Уругвайского раунда переговоров ГАТТ (ВТО).

IV этап (цикл) характеризуется наметившейся в начале XXI в. тенденцией к повышению конъюнктуры на внешнем рынке продовольствия и на рынке биотоплива при полном насыщении внутреннего рынка продовольствия (это этап рыночного либерализма с заметным оживлением некоторых методов государственного регулирования спроса и предложения). Основ-

ные черты этого этапа: 1) тенденция к росту спроса на внешнем рынке продовольствия и на рынке биотоплива; 2) полное насыщение внутренних потребностей в продовольствии; 3) неэластичный спрос на продовольствие на внутреннем рынке и относительно более эластичный спрос на продовольствие на внешних рынках; 4) тенденция к формированию рыночных равновесных цен на мировом рынке на более высоком уровне по сравнению с ценами эффективного конкурентного равновесия; 5) тенденция к оживлению некоторых методов государственного регулирования спроса и предложения (как на рынках продовольствия, так и на рынках биотоплива). [Р.С. Гайсин, 2016]

Проведенное исследование показывает, что развитие конъюнктуры агропродовольственного рынка, рыночного равновесия на этом рынке осуществляется циклически. В рамках длинных неравномерных циклов динамика конъюнктуры агропродовольственного рынка развитых государств представляет собой единство прерывности и непрерывности, революционного, скачкообразного и эволюционного изменения явлений на этом рынке. В каждом из исследуемых циклов происходят постепенные количественные изменения в основных параметрах конъюнктуры: повышается уровень насыщенности потребностей в продовольствии; по мере насыщения потребностей понижается эластичность спроса на агропродовольственном рынке; замедляется рост спроса; эластичность предложения в долгосрочном периоде, наоборот, повышается. Вследствие накопления таких количественных изменений к концу каждого цикла происходят кардинальные качественные изменения рыночной конъюнктуры и состояния рыночного равновесия. Все это, в конечном счете, обуславливает перемены и в механизмах регулирования спроса и предложения. В связи с нарастающими в ходе циклического развития конъюнктуры сбоями рыночного механизма постепенно повышается роль государства в регулировании аграрной сферы экономики

7.2. Инвестиции в аграрном секторе рыночной экономики

Устойчивый и сбалансированный экономический рост в условиях рыночной экономики базируется на инновационной активности всей совокупности хозяйствующих субъектов, поскольку инновации – это необходимый и объективный фактор их конкурентоспособного развития.

Современные темпы осуществления инновационной деятельности в экономике постсоциалистических стран в целом и в аграрном секторе в частности крайне неудовлетворительны. Такая ситуация обусловлена действием целого ряда объективных и субъективных факторов. И наиболее весомый из них – это несовершенное финансовое обеспечение. Рядом с государственной поддержкой и важнейшей составляющей финансового

обеспечения инновационного развития аграрных предприятий выступают инвестиции. Поэтому общей задачей совершенствования финансового обеспечения инновационного развития аграрных предприятий является совершенствование системы их инвестирования.

Функционирование системы инвестирования инноваций в аграрных предприятиях, по мнению профессора *В.И. Богачева* [*В.И. Богачев и М.Н. Шевченко, 2016*], должно предусматривать последовательно такие этапы (рисунок 7.1).

Современные условия предъявляют повышенные требования к конкурентоспособности предприятия и его продукции на рынке. Поэтому, на руководителей возлагается ответственная задача по организации на предприятии благоприятного климата для поиска и развития инновационных направлений инвестиций, которые призваны обеспечить устойчивое повышение его экономического потенциала на долгосрочную перспективу.

Особое значение приобретает организация научного и информационно-консультационного обеспечения предприятий. Для аграрных предприятий возрастают роль и значение консультационных служб, связей с научно-исследовательскими учреждениями, вузами, в частности, аграрного направления. Также в решении указанной задачи одним из ведущих звеньев выступают системы менеджмента и маркетинга аграрного предприятия, которые должны отвечать современным требованиям рынка: оптимальной структуре; максимальной эффективности отдачи вложенных средств; инновационным приоритетам деятельности. Как видно из рисунка 7.1 на возможность привлечения инвестиций в аграрное производство существенно влияет ряд субъективных и объективных факторов.

К субъективным факторам влияния на формирование источников инвестиций следует отнести: 1) степень психологической готовности предприятия и его подразделений к внедрению инноваций; 2) позицию руководящего звена о возможности нововведений на предприятии; 3) характер взаимоотношений между руководителями предприятия и коллективом работников; 4) мотивацию инвестирования; 5) самостоятельность аграрного предприятия как хозяйствующего субъекта в выборе направлений инвестирования.

Из объективных факторов влияния на формирование источников инвестирования можно выделить: 1) производственно-организационный потенциал предприятия; 2) финансовые возможности потенциальных инвесторов; 3) текущую рыночную конъюнктуру на рынке инвестиций; 4) законодательное управление процессами инвестирования: налоги; финансово-кредитное регулирование; процессы мобилизации и привлечения инвестиционных ресурсов; координация системы защитных механизмов возврата инвестиционных средств.



Рисунок 7.1. Этапы системы инвестирования в аграрных предприятиях

Движение информационных потоков, возникающих при регулировании системы инвестирования в аграрных предприятиях в виде модели представлены на рисунке 7.2.

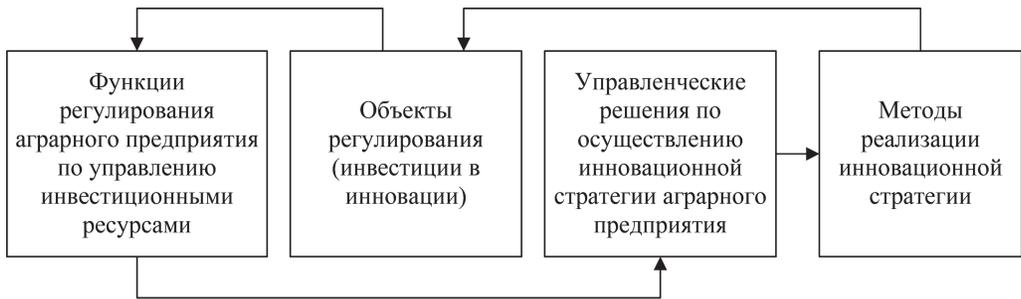


Рисунок 7.2. Модель функционирования системы инвестирования в аграрных предприятиях

Разработка стратегии формирования инвестиционных ресурсов является важным фактором финансового обеспечения инновационного развития аграрных предприятий в предусмотренных объемах на основе наиболее эффективного использования соответствующих инвестиционных ресурсов.

Процесс разработки указанной стратегии включает этапы:

- определение потребности в общем объеме инвестиционных ресурсов;
- определение возможностей обеспечения потребности в инвестиционных ресурсах за счет различных источников;
- определение методов финансирования отдельных инновационных программ и проектов;
- оптимизация структуры источников формирования инвестиционных ресурсов.

Структура инвестиционных ресурсов аграрного предприятия показана на рисунке 7.3, где представлен механизм инвестиционного обеспечения инновационного развития аграрных предприятий.

Считаем, что рациональное управление процессом формирования оптимальной структуры инвестиционных ресурсов аграрных предприятий может значительно влиять на результаты их хозяйственной деятельности, а при соответствующей инновационной направленности инвестиций в целом придает развитию аграрных предприятий инновационный характер.

Выделяют несколько подходов к формированию оптимальной структуры инвестиционных ресурсов предприятия:

Процесс покрытия потребностей в инвестициях должен осуществляться в направлении использования источников финансирования с наименьшей стоимостью к источникам с наибольшей стоимостью с учетом количественных ограничений в объемах средств, привлекаются из каждого источника. Некоторые специалисты полагают, что при осуществлении инвестиционной деятельности формируется определенная оптимальная структура источников инвестирования. Именно этой структуры и следует придерживаться при привлечении новых инвестиционных ресурсов. Таким образом, в основе оп-

тимальной структуры источников инвестиционных ресурсов лежит не их стоимость, а структура уже сформированного инвестиционного капитала. Механизм инвестиционного обеспечения инновационного развития аграрных предприятий приводится на рисунке 7.3.

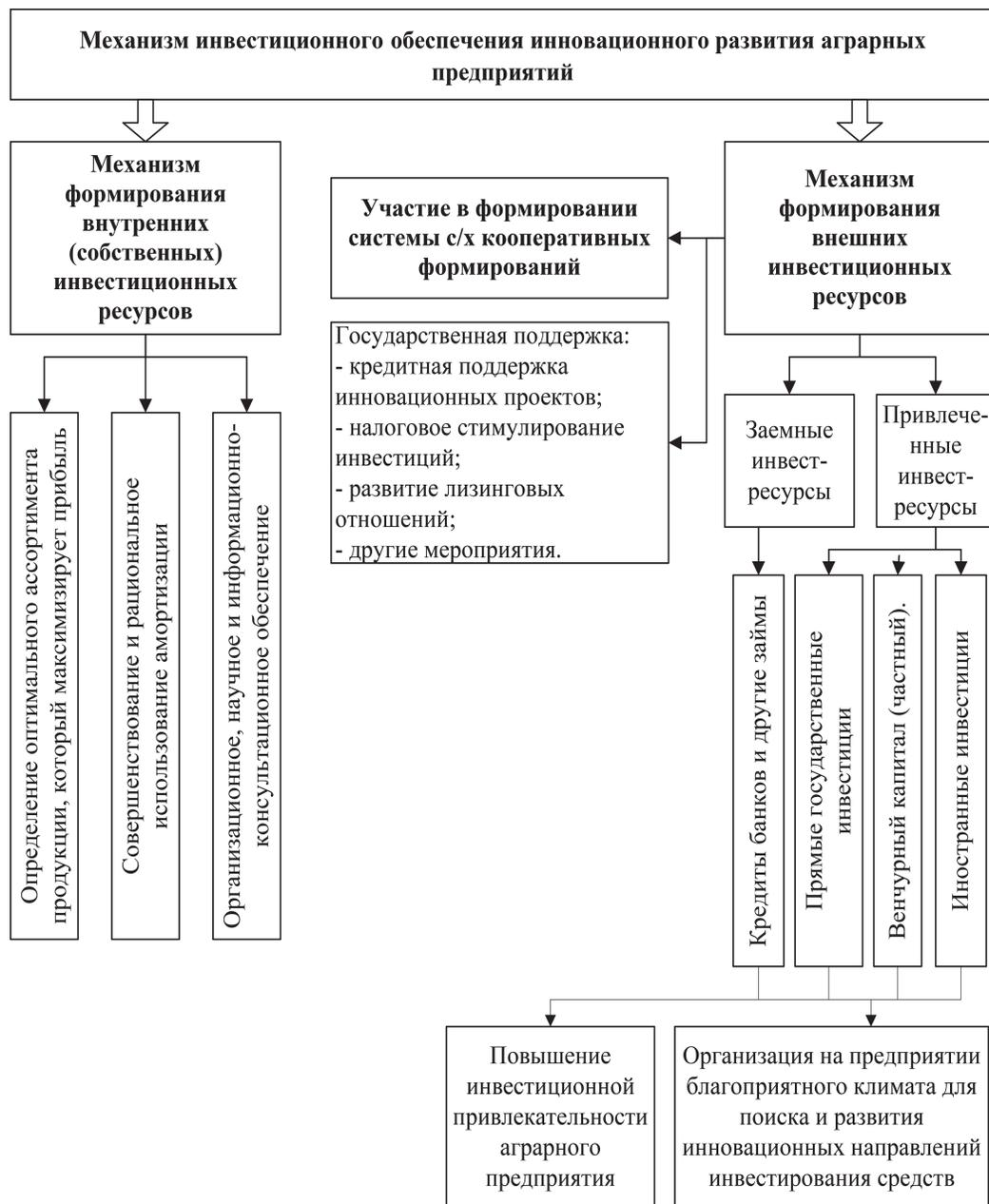


Рисунок 7.3. Механизм инвестиционного обеспечения хозяйственного развития аграрных предприятий

Как отмечают Гончаров В.Н., Навроцкий А.А. и др. [В.Н. Гончаров, А.А. Навроцкий и др., 2006], одним из основных вопросов, который требует решения при моделировании оптимальной структуры инвестиционных ресурсов аграрного предприятия, является определение оптимизационного критерия.

В экономической теории используют различные критерии для оптимизации структуры инвестиционных ресурсов предприятия:

- максимизацию стоимости;
- максимизацию прибыли (дохода);
- максимизацию финансовой устойчивости;
- максимизацию денежного потока;
- максимизацию эффективности использования собственных средств;
- минимизацию рискованности;
- минимизацию расходов предприятия по обслуживанию каждого источника финансирования;
- приведение к нормативным показателям коэффициента обеспеченности запасов собственных оборотных средств и привлеченных долгосрочных заемных средств.

Анализируя различные взгляды на проблематику инноваций в аграрном секторе рынка В.И. Богачев считает, что при решении такой сложной и неоднозначной методической проблемы, как оптимизация структуры инвестиционных ресурсов аграрных предприятий, следует учитывать мировой опыт хозяйственной практики, а также специфику предприятий аграрного сектора.

Основная проблема хозяйственной деятельности предприятия состоит в формировании прибыли, на решение которой, собственно, и нацелены вопросы инвестиционного обеспечения инновационного развития аграрной сферы. В условиях острого дефицита собственных средств на формирование инвестиционных ресурсов актуальной становится задача повышения инвестиционной привлекательности аграрных предприятий.

Опираясь на методику оценки инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных предприятий, разработанную А.И. Гуторовым и К.М. Крамаренко [О.Н. Гуторов и К.М. Крамаренко К.М., 2009], и предложенные ими параметры определения интегральной оценки инвестиционной привлекательности сельскохозяйственного предприятия, мы суммируем, что в качестве критериев для оптимизации структуры инвестиционных ресурсов аграрного предприятия следует использовать ряд показателей.

Из предложенного авторами списка параметров оценки инвестиционной привлекательности сельскохозяйственного предприятия и их нормативного значения мы возьмем только такие показатели (таблица 7.2). В своих выводах относительно оптимизационных критериев В.И. Богачев исходит из весомости показателей. Как видно из данных таблицы 7.2, важнейшими из них являются: прибыльность; финансовая устойчивость; состояние и эффективность использования земли в рыночных условиях.

Таблица 7.2

**Показатели оценки инвестиционной привлекательности
аграрного предприятия**

Группы показателей и их весомость, %	Показатели в группах и их весомость, %	Нормативное значение и направление оптимизации
Прибыль-ность, 20	Коэффициент рентабельности активов, 30	> 0, max
	Коэффициент рентабельности реализации продукции, 35	> 0, max
	Коэффициент рентабельности собственного капитала, 35	> 0, max
Финансовая устойчивость, 20	Коэффициент обеспечения собственным капиталом, 20	$\geq 0,5$, max
	Коэффициент финансирования, 20	<1, min
	Коэффициент маневрирования собственного капитала, 15	> 0, max
	Коэффициент финансового левериджа, 15	≤ 1 , min
	Коэффициент обеспечения собственными оборотными средствами, 15	$\geq 0,1$, max
Состояние и эффективность использования ресурса земли в рыночных условиях, 20	Соотношение расстояния от предприятия до областного центра и расстояния от районного до областного центра, 15	≤ 1
	Соотношение площади пашни с оптимальным значением, 15	0,6–1,0
	Соотношение размера земельного пая со среднерайонным уровнем, 15	≥ 1
	Соотношение срока заключения договора аренды земельного пая со среднерайонным уровнем, 10	≥ 1
	Соотношение денежной оценки 1 га угодий по предприятию и денежной оценки 1 га угодий по району: – сельскохозяйственных угодий, 10; – пашни, 20	≥ 1 ≥ 1

Решение задачи максимизации прибыли аграрного предприятия представляет собой решение задачи по определению оптимального ассортимента продукции, который максимизирует прибыль. В условиях рыночной экономики аграрное предприятие должно исходить из требований рынка, то есть спроса, который предъявляется на рынке к продукции. С другой стороны,

экономически обоснованная производственная программа аграрного предприятия должна быть сформирована с учетом ограничений имеющегося производственного потенциала (имеющихся запасов и ресурсов, в том числе инвестиционных).

Применяя методы линейного программирования, в общем виде задачу максимизации прибыли можно сформулировать как определение максимального значения целевой функции:

$$I(x) = \sum_{i=1}^n D_i x_i \rightarrow \max$$

$$\sum_{i=1}^n a_{ji} x_i \leq k_j$$

$$x_i \geq 0$$

где x_i – i -й вид продукции; D_i – коэффициенты при переменных, используемые для принятия решений; k_j – обеспеченность предприятия j -м ресурсом; a_{ji} – расход j -го ресурса на i -й вид продукции.

В. И. Богачев считает, что как коэффициенты при переменных в целевой функции более целесообразным будет использование величины маржинального дохода на единицу продукции, а не плановой прибыли. Этот подход позволит учитывать изменение себестоимости продукции с изменением объема ее реализации. Показатель маржинального дохода рассчитывается как разница между выручкой от реализации продукции и переменными затратами и соответственно показывает размер окупаемости переменных затрат.

Современные экономические процессы происходят в условиях постоянных инфляционных нагрузок. Поэтому при решении задачи максимизации прибыли с целью учета влияния инфляционных процессов на формирование инвестиционных ресурсов следует использовать прием введения ограничений на неявные издержки. Кроме того, надо учитывать влияние фактора альтернативности использования ресурсов.

Неявные затраты можно определять как произведение бухгалтерских расходов и ставки банковского процента, что позволяет одновременно учитывать влияние инфляционного фактора, с одной стороны, а с другой стороны, определять вероятный результат хозяйственной деятельности предприятия в случае альтернативного использования ресурсов не на производство продукции, а на хранение в виде денежного эквивалента на депозитном счете в банке.

Так как возможности альтернативного использования одних ресурсов достаточно высоки, а других – минимальные, что определяется степенью их ликвидности, то в разрезе этих двух групп и следует определять неяв-

ные затраты, используя для расчетов минимальную процентную ставку по депозитным вкладам (в случае низколиквидных ресурсов) и максимальную процентную ставку по депозитным вкладам (в случае высоколиквидных ресурсов). При расчетах можно использовать подход выделения и классификации затрат по признаку их изменчивости в зависимости от объемов производства. По данным подходом выделяют расходы постоянные и переменные. Тогда в качестве низколиквидных расходов можно принимать постоянные затраты, а в качестве высоколиквидных – переменные затраты.

В общем виде задачу максимизации финансовой устойчивости можно сформулировать как определение максимального значения целевой функции:

$$\Phi C = BP \frac{BP \times B_{пост}}{BP \times B_{пер}} \rightarrow \max ,$$

где ΦC – финансовая устойчивость предприятия; BP – выручка от реализации продукции; $B_{пост}$ – сумма постоянных расходов; $B_{пер}$ – сумма переменных затрат.

С учетом заемных средств и влияния инфляции целевая функция приобретает более сложный вид:

$$\Phi C = BP \frac{BP \times \left(BC_{кр} \times \sum_{i=1}^n K_{кри} + PC_{дс} \times \sum_{j=1}^m K_{дсj} + B_{пост} \right) \times (1 + DC^{\min})}{BP \times B_{пер} \times (1 + DC^{\max})} \rightarrow \max ,$$

где $BC_{кр}$ – процентная ставка по краткосрочный период; $K_{кри}$ – задолженность за i -й краткосрочный период; $PC_{дс}$ – процентная ставка по долгосрочный период; $K_{дсj}$ – задолженность по j -й долгосрочный период; n – количество краткосрочных кредитов; m – количество долгосрочных кредитов; DC^{\min} – минимальная процентная ставка по депозитным вкладам в банке; DC^{\max} – максимальная процентная ставка по депозитным вкладам в банке.

Таким образом, введение в модель рыночных ограничений, разделение продукции на постоянные и переменные, использование в расчетах показателя маржинального дохода на единицу продукции позволяют оптимизировать ассортимент продукции и определить такие его объемы, которые максимизируют прибыль и финансовую устойчивость аграрного предприятия.

Рыночный этап в развитии экономики требует совершенствования управления инновационной деятельностью предприятий. В современной системе экономических инструментов ее управления одним из важнейших является бизнес-планирование инвестиционных вложений в инновационные проекты.

Инновационный проект для действующего аграрного предприятия, как правило, направлен на повышение технического уровня действующего производства, снижение материалоемкости, улучшения других технико-экономических показателей. В этом случае доход в отдельные годы функционирования проекта будет определяться как разница между текущими затратами на производство продукции после внедрения проекта и стоимостной оценкой затрат, связанных с осуществлением инновационного мероприятия (расходы на приобретение и монтаж оборудования, потери дохода от фондов, действовавших ранее, в том числе их амортизационных отчислений).

В инвестиционной практике сравнивают будущую и текущую стоимость вложенных средств, для чего используют формулу сложных процентов. Непосредственно оценивая эффективность вложения инвестиционных средств в инновационные проекты, чаще рассчитывают показатели: чистую текущую стоимость проекта (NPV) и внутреннюю норму рентабельности (IRR).

Чистая текущая стоимость помогает взвесить компромисс относительно потока средств между вложениями, будущими доходами и ликвидационной стоимостью в эквивалентных терминах дисконтированной стоимости. Положительная чистая текущая стоимость показывает, что данный инновационный проект за годы экономической жизни покрывает первоначальное капиталовложение, даст желаемый уровень доходности и обеспечит увеличение рыночной стоимости. Величина этого показателя зависит как от возможной доходности, так и от времени.

Внутренняя норма рентабельности (IRR) представляет собой ставку дисконта, при которой чистая текущая стоимость проекта (NPV) равна нулю. Согласно расчету IRR проводится методом последовательных приближений величин NPV к нулю при различных ставках дисконта. Таким образом, внутренняя норма рентабельности (IRR) – это точка безубыточности. Если IRR больше стоимости инвестированного капитала, то инвестор получает прибыль, если IRR меньше стоимости инвестированного капитала, то это означает уменьшение текущего капитала инвестора.

Как отмечает Садыков М. А. [Садыков М.А., 2000], прогнозирования факторов риска в инвестиционной деятельности является наиболее ответственной и сложной проблемой в принятии хозяйственных решений. Поэтому вложения инвестиционного капитала на длительный срок всегда обосновывается оценочным расчетам всевозможных рисков и обязательно страхуется и перестраховывается. Поэтому эффективность работы механизма инвестиционного обеспечения инноваций аграрных предприятий во многом зависит от использования защитных механизмов, среди которых необходимо выделить профилактические мероприятия и систему внутреннего страхования.

К способам предотвращения риска относят:

- отказ от финансовых операций с высоким уровнем риска, если риск неоправданно высок;

- снижение удельного веса заемных средств в общей стоимости имущества предприятия;
- увеличение уровня ликвидности активов за счет увеличения доли оборотного капитала в общей стоимости имущества.

Минимизировать риск от возникновения безнадёжной дебиторской задолженности можно путем получения гарантии при предоставлении кредитов и заключении контрактов с покупателями.

Как способ профилактики риска диверсификация предполагает диверсификацию ценных бумаг, валютного и депозитного портфелей предприятия.

Лимитирование риска предполагает использование нормативных методов профилактики риска, то есть соблюдение норм в:

- наличии минимального уровня высоколиквидных активов (не менее 20 % от размера краткосрочных задолженностей);
- соблюдении предельного уровня заемных средств (не более 70 %);
- размещении максимального размера средств на депозитном счете в одном банке.

Применение профилактических защитных механизмов все же не гарантирует полного избегания риска. Поэтому целесообразно использовать также методы внутреннего страхования: резервирование и компенсацию.

Резервирование финансовых ресурсов включает формирование страхового фонда и целевых резервных фондов, а также использование остатков прибыли как резерва ликвидации негативного влияния финансовых рисков.

Для погашения убытков от возникшего риска компенсация использует систему перераспределения доходов от не рискованных операций, а также доход от использования системы штрафных санкций.

Размер возмещения определяется в соответствии с Порядком определения размера убытков от хищения, недостачи, уничтожения (порчи) материальных ценностей по формуле:

$$P_B = ((C_c - A) \times I_\phi + НДС + A_{сб}) \times 2$$

где C_c – стоимость, по которой учитывается объект основных фондов 1-й группы на момент вышеприведенной ликвидации; A – амортизация объекта основных фондов 1-й группы; I_ϕ – индекс инфляции (с момента ввода в эксплуатацию); $НДС$ – размер налога на добавленную стоимость; $A_{сб}$ – размер акцизного сбора (для подакцизных товаров).

Если сумма компенсации больше суммы понесенных убытков, то разница перечисляется в бюджет.

Мировой опыт страхования рисков, в том числе в аграрной сфере, отмечается достаточным разнообразием, в первую очередь, по степени участия

государства в системе страхования. Так, в Греции система страхования преимущественно государственная. Коммерческие страховые компании занимаются страхованием в области сельского хозяйства только тех культур, которые не имеют покрытия в государственной системе. В Испании и Португалии государство также играет ключевую роль в системе страхования, обеспечивая субсидии страховых премий и перестрахование.

Исходя из того, что страхование инвестиционных рисков является гарантией стабильности и защиты инвестиционного капитала, как отечественного, так и иностранного, а также с целью активизации инвестирования инновационного развития аграрных предприятий необходимо:

- усилить прямую государственную поддержку инвестиционной деятельности в АПК, особенно по обеспечению его инновационного развития на основе отраслевых и специальных целевых инвестиционных программ инновационной направленности;
- способствовать развитию механизма привлечения инвестиционных ресурсов в аграрный сектор из других отраслей хозяйственного комплекса как на уровне местных органов власти, так и на уровне центральных органов власти.

Агропродовольственный рынок России в тисках глобализации. Эпоха глобализации, в котором сегодня живет современное общество, способствует быстрому развитию экономики, коммуникации, интеграции и представляет собой процесс формирования единого пространства, которое в свою очередь предполагает экономическую интернационализацию капитала, товара, рабочей силы и информации для обеспечения высоких темпов роста производства материальных и духовных благ. Мировое сообщество признает первостепенную важность проблемы несбалансированности развития экономик разных стран, которую можно решить только путем тесного сотрудничества всех стран, выработки национальных стратегий с учетом ожидаемых перспектив и рисков.

Процесс глобализации протекает в условиях сильно поляризованной мировой системы в плане экономической мощи и экономических возможностей. Это может стать потенциальным источником рисков, проблем и конфликтов. Очевидным фактом становится то, что несколько ведущих стран, не прибегая к политическому и экономическому давлению, контролируют значительную часть производства и потребления продуктов питания. В мире, в условиях нестабильной экономической ситуации, усиливается борьба за рынки сбыта продукции, а рынок продовольственных товаров не является исключением.

Национальным государствам приходится все больше считаться с ТНК как с могущественными партнерами, а порой и соперниками, в борьбе за влияние на национальную экономику. Поэтому одной из главных целей экономической и аграрной политики каждого государства становится продовольственная

независимость, которая может обеспечиваться за счет устойчивого национального производства жизненно важных продуктов питания, развития экспортного потенциала сельскохозяйственного производства.

Российский агропродовольственный рынок был и остается привлекательным для сельскохозяйственных производителей со всего мира, так как страна располагает неудовлетворенным платежным спросом даже несмотря на рост импорта [Н.В. Власова, 2016]. Потребление населением основных продуктов питания остается значительно ниже рекомендуемых национальных норм. Отсутствие конкурентоспособной отечественной продукции и слабые позиции отечественных сельскохозяйственных предприятий на внутреннем и внешнем рынках существенно влияют не только на уровень жизни большого числа населения, но и на такой показатель как человеческий капитал. Это породило как негативные, так и позитивные точки зрения на процессы глобализации в России.

Присоединение России к ВТО может существенно изменить торгово-политический климат в благоприятную сторону для доступа отечественных товаров на зарубежный рынок. В настоящее время Россия на основе действующих или находящихся в заключительной стадии ратификации соглашений уже пользуется рядом прав, которыми обладают страны-участницы ВТО. Россия может получить возможность не только участвовать в новых формах мировых внешнеторговых связей, но одновременно оказывать влияние на их формирование с учетом своих национальных интересов, участвовать в качестве полноправного партнера в формировании международного торгового режима, который в перспективе может охватить новые сферы.

В целом тенденции развития сельского хозяйства в Российской Федерации соответствуют изменениям на глобальном уровне. В последние годы на российском аграрном рынке наблюдается постепенное восстановление отрасли после существенного сокращения объемов производства, изменились некоторые формы государственной поддержки, существенно снижены таможенные барьеры, усилился интерес со стороны частных инвесторов к агропромышленному сектору экономики.

Анализируя современное состояние продовольственных рынков по стране, необходимо отметить наметившийся рост производства основных видов продовольствия наряду с расширением его ассортимента, что позволяет товаропроизводителям не только успешно осваивать внутренний рынок, но и активно заниматься экспортом готовой продукции за рубеж. В стоимостном выражении за счет увеличения поставок продукции в страны СНГ объем экспорта продовольствия возрос, однако его структура несколько изменилась. Так, основными статьями экспорта стали макаронные изделия, табачные изделия, масло растительное. В то же время количество традиционной экспортной продукции, какой является ликероводочная, постепенно снижается.

Импорт ряда готовых продовольственных товаров и пищевого сырья экономически оправдан, так как является дополнением к собственному производству и значительно расширяет внутренний продовольственный рынок для удовлетворения разных запросов потребителей. Это, прежде всего касается сырья тропического происхождения: какао-бобы, чай, концентрации соков, виноматериалы, специи. Из готовой продукции Россия активно импортирует табак, масло сливочное, алкогольные и безалкогольные напитки, мясные консервы. Считать сегодня экономически целесообразным значительный рост импорта алкоголя нельзя, оправдан лишь импорт виноматериалов и коньячных спиртов, которые не производятся в достаточном объеме отечественными производителями. В целом импорт продовольствия на российский рынок в 2015 г. сократился в два раза после введения контрсанкций России, в то время как в 2014 г. он составлял 41 млрд. долл. Поставки попавших под российское эмбарго товаров заместили поставки из стран СНГ, Латинской Америки и Азии. Норвежскую и европейскую рыбу заменили продукцией из Исландии, Китая, Чили.

Удовлетворить внутренние потребности населения страны в мясе и мясопродуктах при нынешнем уровне развития отечественного животноводства в полной мере не представляется возможным, что вынуждает нас импортировать эту продукцию в больших объемах. Практически половину импортируемого в Россию мяса обеспечивали страны ЕС, США, Австралия и Канада. Теперь эти объемы разделили между собой другие поставщики, которые сохранили торговые отношения с Россией – Бразилия, Республика Беларусь, Парагвай, Аргентина, Уругвай. Но такое замещение может негативно сказаться на ценах на мясо: при сопоставимых объемах поставок стоимость продукции из стран, не попавших под запрет, выше.

Аналогичная ситуация прослеживается и в сахарной промышленности, но здесь положение уже постепенно выправляется. В последние годы произошло снижение импорта сахара-сырца, мяса птицы. Уменьшение завоза этой продукции снижает финансовые затраты на обслуживание импорта, но более важно то, что следствием этого становится рост производства отечественного сырья в соответствующих отраслях АПК и повышение его доходности. Однако, в то же время по говядине, овощам, фруктам позитивных изменений не произошло. Даже введенные в начале августа санкции и запрет на поставки продовольствия из ЕС, США и Австралии не позволяют пока приблизиться к решению назревшей задачи импортозамещения. Для России реальное импортозамещение является хорошим шансом реализовать диверсификацию экономики и перейти к производству технологичной продукции с высокой добавленной стоимостью.

Вопросом продовольственной безопасности российские власти озадачились еще в 2012 г. Одна из целей «Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продук-

ции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы» – импортозамещение. Эта программа направлена, прежде всего, на повышение конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках на основе инновационного развития АПК, стимулирование роста производства пищевых продуктов, обеспечение сбыта, поддержку развития инфраструктуры агропродовольственного рынка, устойчивое развитие сельских территорий. По сути новая программа должна обеспечить продовольственную независимость России от других стран. При высокой реализации указанной в ней стратегии занятые в агропромышленном секторе экономики могут быть обеспечены достойно оплачиваемыми рабочими местами, а российский внутренний рынок пополнится большим количеством отечественной продукции. Вносит свой вклад и девальвация рубля, естественным образом смещая фокус компаний на закупку отечественного сырья. В рамках «антикризисного плана» Правительство Российской Федерации в 2015 г. на поддержку АПК выделило 52,4 млрд. руб., что позволило сохранить рост сельскохозяйственного производства в пределах 3 %. Проблема импортозамещения вызвала живой интерес у российских товаропроизводителей, которые при условии государственной финансовой поддержки получают возможность занять свою нишу на рынке продовольствия и перейти на новый высокоэффективный этап развития производственно-хозяйственной деятельности.

Если оценивать потенциал АПК России, то по основным видам ресурсов, необходимых для сельскохозяйственной деятельности, Россия вполне самодостаточна. Серьезную угрозу для развития агропромышленного комплекса составляет его материально-техническое состояние, высокая степень износа основных производственных фондов сельскохозяйственных предприятий. Значительное отставание России от развитых стран мира по технико-технологическому уровню агропромышленного производства настолько велико, что без осуществления крупномасштабных мер общегосударственного уровня его преодоление будет невозможным. Чтобы инновационное развитие сельского хозяйства отвечало своему предназначению и оправдало возлагаемые на него надежды, требуется начать с создания институциональной среды для осуществления и внедрения инноваций, в составе которой будет функционировать информационно-аналитическая служба. Далее необходимо сформировать комплекс взаимосвязанных отраслевых инвестиционно-инновационных программ и проектов, которые смогут обеспечить реализацию научной идеи по всей технологической цепочке: от фундаментальных исследований до освоения инновационных рыночных ниш. В финансировании различных проектов установить устойчивые связи между наукой и рынком поможет государственно-частное партнерство, способное обеспечить коммерциализацию результатов исследований и разработок.

Опыт развитых стран мира убедительно показывает, что повышение эффективности агропромышленного производства достигается преимущест-

венно за счет активизации инновационной деятельности, то есть успешного функционирования научно-технической сферы отрасли. На данный момент сложившаяся ситуация, характеризующаяся активной санкционной политикой иностранных государств в отношении России, дала возможность выявить все слабые места в национальной экономике и наглядно продемонстрировала необходимость обеспечения продовольственной безопасности страны и активного импортозамещения. Перспективный вектор развития отечественного агропродовольственного рынка должен переориентироваться на его заполнение путем замещения импорта по товарам, изготовление которых возможно освоить или возобновить на обновленной научно-технической и технологической базе. Инновационное развитие аграрного сектора России становится важным фактором повышения конкурентоспособности национальной экономики на мировом рынке.

С точки зрения институционального обеспечения развития аграрной сферы, политика государства будет исходить из принципа поддержки аккумуляции земельных долей и имущественных паев в руках наиболее эффективных собственников. Продолжится создание условий для развития сельскохозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции, стимулирование формирования союзов производителей по отраслям аграрного сектора, создание системы консультирования сельскохозяйственных товаропроизводителей, расширение и совершенствование федеральной системы рыночной информации.

Анализ развития агропромышленного комплекса Краснодарского края позволил выявить прогнозные тенденции на ближайшую перспективу. Дальнейшее развитие будет происходить в условиях воздействия на темпы экономического роста со стороны сложившихся диспропорций в экономике края, недостаточного объема инвестиций в реальный сектор, необходимости одновременного повышения уровня жизни людей и развития произошедших позитивных изменений в структуре потребительского спроса, ориентации сельскохозяйственных предприятий на внутренний платежеспособный спрос. Краснодарский край имеет огромный потенциал для успешного и эффективного развития сельского хозяйства в силу своих благоприятных природно-климатических и социально-экономических условий.

Для эффективного управления сельскохозяйственным производством необходимо учитывать следующие условия:

1. Большая гибкость производства, быстрое реагирование на изменение запросов потребителей и расширение ассортимента выпускаемой продукции. С учетом сокращения сроков жизненного цикла сельскохозяйственной продукции и продовольствия из-за насыщения рынка и изменения потребностей покупателей товаропроизводители должны уметь быстро перестраивать свое производство для завоевания новых сегментов агропродовольственного рынка. Это, в свою очередь, требует реализации инновационной

стратегии развития производства, освоение новых товаров с высокой конкурентоспособностью.

2. Ускорение темпов замены действующих технологий новыми, что обеспечивает более эффективную организацию производства, использование современной техники и оборудования, увеличение производительности труда работников и объемов выпуска наукоемкой продукции.

3. Снижение издержек производства и повышение доходности сельхозпредприятий как фактора увеличения финансовых средств, необходимых для технического обновления предприятий и устойчивого развития сельских территорий.

Выбор стратегии развития агропромышленного комплекса может предполагать наличие нескольких сценариев: инерционного, революционного и эволюционного. Каждый из них способен вывести сельскохозяйственное производство на определенный уровень развития, который будет стимулировать дальнейшее развитие агропродовольственного рынка.

Инерционный вариант базируется на том, что в любом случае изменения наступят, так как рыночная экономика представляет собой систему, самопроизвольно стремящуюся к сбалансированности. Структуры, образующие АПК России, путем собственных усилий должны будут обеспечить себе конкурентные преимущества на рынке. Если этого не произойдет, то наступившее банкротство будет являться инструментом самоочищения и позволит системе повысить ее общую эффективность, оставив на рынке наиболее сильных и устойчивых сельхозпроизводителей. Опираясь на законы неоклассической школы, это может сработать только в идеальной модели, которую на практике создать затруднительно, тем более учитывая сырьевую ориентированность российской экономики. К тому же отечественный продовольственный рынок заполнен дешевыми и, как правило, низкокачественными импортными товарами. Строго говоря, в условиях глобализации Россия может лишиться собственного крупного автоматизированного сельского хозяйства. Именно поэтому использование инерционного сценария, выражающего либеральные ценности экономики, может быть губительным для отечественного агропромышленного комплекса. Кроме того, он имеет четкий импортоориентированный характер и очень выгоден зарубежным сельскохозяйственным товаропроизводителям, которым целиком откроется российский рынок продовольствия.

Положительной стороной такого сценария является приверженность принципам «рационального собственника», который способен брать на себя риск и исходит из того, что прибыль, полученная им, станет определенной платой за конкурентоспособность производимой им продукции. Хотя перспективы развития АПК выглядят несколько туманными.

Реализация революционного сценария потребует резкого перехода к новой аграрной политике с акцентом на полный спектр социальных актив-

ностей на селе. Правительству необходимо будет сделать переход от косвенных методов поддержки к жестким мерам защиты сельхозпроизводителей от импорта, обеспечить значительные бюджетные вливания и изменить процедуру их оценки. Однако, без структурных изменений на всех уровнях управления, производства и реализации отечественной сельхозпродукции нам не получить адекватного рыночным реалиям аграрного производства, отвечающего самым высоким требованиям конкурентного рынка. О радикальных реформах на селе идут постоянные дискуссии политических деятелей, хотя есть и противники резких изменений, вспоминая провалы масштабных кардинальных преобразований в российской практике прошлого столетия. Скорее всего, оптимальным вариантом являются научно-обоснованные поэтапные шаги аграрных преобразований, которые безусловно так необходимы для аграрных товаропроизводителей. Неотложность аграрных реформ продиктована также и постоянным выбытием плодородных сельскохозяйственных угодий из земельного оборота. Необходимость обеспечения продовольственной безопасности страны все-таки останется основным аргументом в пользу революционного подхода, а продовольственная самодостаточность России будет здесь основной стратегической целью, но не в форме полномасштабных преобразований, а как активные действия всех участников аграрного процесса. Здесь главное, чтобы повышение роли государства в регулировании аграрного рынка не обернулось усилением административных и бюрократических начал в экономике.

Все больше сторонников приобретает эволюционная теория развития хозяйственной практики. Для сельского хозяйства эволюционный сценарий предполагает поэтапный, планомерный переход к становлению эффективного и высоко конкурентного сельскохозяйственного производства. Одной из ключевых проблем станет реализация долгосрочных проектов.

Следует также отметить, что сельское хозяйство является отраслью, которая способна обеспечить мультипликативный эффект в экономике. Формируя свои потребности, отрасли сельского хозяйства могут влиять на процессы диверсификации экономики страны, выступая в роли катализатора экономического развития. Основной долгосрочной стратегической целью для сельскохозяйственного производства должен стать переход не только от экстенсивной к интенсивной технологии производства, но также и от импортозамещения к экспортоориентированному сельскому хозяйству. В этом и состоят перспективы функционирования отрасли, отражающие реальные потребности российских сельскохозяйственных товаропроизводителей, общества, государства.

Оптимальная стратегия развития АПК должна вбирать в себя все лучшее, что есть в каждом сценарии, а их переплетение способно привести к наилучшему результату. Однако, стратегическое развитие комплекса должно находиться в русле эволюционного сценария, а некоторые отдельные

направления соответствовать двум другим – инерционному и революционному. В среднесрочной перспективе это позволит выступить АПК России активным игроком глобального агропродовольственного рынка.

7.3. Дискуссионные аспекты теоретического основания аграрной экономики

В сельском хозяйстве, как и в других секторах, действуют основные принципы и законы экономического развития. Более того, многие закономерности рыночной экономики проявляются в аграрной экономике в более явном виде, чем в других отраслях, поскольку сельское хозяйство представлено многочисленными и сравнительно небольшими фермерскими хозяйствами, действующими относительно автономно друг от друга. [Н.В. Цхададзе, 2016]

Аграрная экономика включает в себя несколько направлений для развития АПК страны. Во-первых это программы по поддержанию определенных направлений сельского хозяйства: различные системы субсидирования, дотирования; во-вторых это разработка более упрощенной системы налогообложения; в-третьих различные механизмы по стабилизации проблем сельскохозяйственных производителей одним из них является создание интервенционного фонда; в-четвертых привлечение инвестиций, для создания конкурентоспособной отрасли на мировом рынке.

Все эти мероприятия и механизмы должны опираться на особенности аграрного сектора России.

1. В аграрном бизнесе действуют законы совершенной конкуренции. Это проявляется в двух направлениях: во-первых, большое количество продавцов на рынке сельскохозяйственной продукции, т.к. рынок достаточно открыт. Из-за этого возможность повлиять на цены практически невозможно; во-вторых, свобода во входе на рынок продавцов и выходе их с рынка.

2. Для сельхозпроизводителей земля является основным ресурсом производства. От качества земельного плодородного слоя, расположения участка относительно транспортных подъездов, и других факторов будет зависеть земельная рента этого ограниченного ресурса. Хотя сейчас новые научные технологии пробуют сократить использования этого природного ресурса – земли – в птицеводстве, она все равно остается основным ресурсом АПК.

3. Сильная зависимость аграриев от природных условий расположения их бизнеса. Территория России имеет много климатических особенностей, поэтому есть ряд районов, где развитие аграрного сектора очень затруднительно из-за погодных особенностей.

4. Конечным продуктом сельскохозяйственного производства и продовольственного сектора является продовольствие. Но ценовая эластичность

спроса на продукты питания, как правило, низка. Потребители приобретают основные виды продовольствия независимо от роста или сокращения цен на них практически в неизменных объемах. В среднем коэффициент эластичности в сельхозпродукции составляет 0,25 %. С другой стороны, спрос на сельскохозяйственные и продовольственные товары является неэластичным и по доходу. [В.В. Милосердов, 2014]

Низкая эластичность спроса на сельскохозяйственную продукцию порождает так называемую долгосрочную фермерскую проблему. Она заключается в том, что с ростом научно-технического прогресса возрастает предложение в аграрном секторе, причем быстрее, чем спрос. Из этого следует, что доходы аграриев снижаются.

С одной стороны, с ростом предложения выручка все равно стремится к снижению. С другой стороны, с учетом инфляции, цены на аграрную технику и другие сопутствующие товары и услуги растут быстрее, чем цены на продовольствие. В долгосрочной перспективе фермерские доходы всегда отстают от доходов в нефермерских секторах экономики. В свою очередь это должно было бы привести к массовому оттоку фермеров, но этого не происходит. Причина в иммобильности данного сектора экономики.

Фермерские хозяйства это не только сфера производства, но и сфера жизненного уклада. Отток не происходит так же быстро, как изменение спроса и предложения на рынке. Возможно поэтому, необходимость в программах поддержания малых и средних фермерств актуальна для аграрной экономики. Все земли не участвующие на данном этапе в воспроизводстве, должны поддерживаться в «культурном» виде, для дальнейшего использования.

Пятая особенность – ценовая неэластичность спроса на сельскохозяйственную продукцию в совокупности с большой зависимостью аграрного производства от природного фактора и конкуренцией производителей порождает краткосрочную фермерскую проблему: цены на рынке сельхозпродукции крайне нестабильны. Малейшие колебания в объемах предложения в зависимости от тысячи неподконтрольных фермеру причин (высокий или низкий урожай и т.д.) – и цена падает или взлетает с неадекватной скоростью. [С.Ю. Барсукова, 2013–2014]

Еще одно отличие аграрного сектора от других секторов экономики заключается в том, что наиболее распространенной формой сельскохозяйственного предприятия является крестьянское хозяйство, семейная ферма. Для этого предприятия целью функционирования является благосостояние семьи, которое не исчерпывается доходом от аграрного производства. Поэтому исходное положение теории фирмы о том, что предприниматель всегда стремится к максимизации своей прибыли, для аграрного сектора в чистом виде неприменимо.

Шестой особенностью этого сектора является еще и особое отношение общества к нему. Протекционизм как экономическая политика защи-

ты отечественного производителя присущ, безусловно, не только сельскому хозяйству. Но именно в этом секторе это явление проявляется в более сильном виде. Наряду с общими аргументами в пользу протекционизма (противодействие демпингу, защита становящейся отрасли, безработица и т.п.) в аграрной сфере используют и специфические доводы. Прежде всего, это стремление к продовольственной безопасности нации, которая понимается часто как автаркия, и стремление сохранить традиционный вид сельской местности, так называемый сельский ландшафт. [Н.В. Цхададзе, 2015]

Традиционный сельский ландшафт с его национальными особенностями является национальным культурным достоянием каждой страны. С сокращением численности сельскохозяйственного населения возникает угроза его утраты. Эта проблема особенно актуальна для стран Западной Европы, которые долгое время пытались путем экономической поддержки собственных фермеров решать и эту проблему. Об особой актуальности именно аграрного протекционизма свидетельствует то, что на протяжении всей послевоенной истории проблема его устранения занимает важнейшее место в ряду проблем международной торговли.

Специфика экономических отношений в аграрном секторе достаточно сильна, что обуславливает необходимость особого теоретического курса аграрной экономики.

Агропромышленный комплекс занимает особое положение, в нем сосредоточено около 15,7% основных производственных фондов, на его предприятиях трудиться примерно 10% населения страны [И.А. Морозова и О.В. Орлова, 2014]. Однако АПК не может позволить себе в полной мере и на равных участвовать в межотраслевой конкуренции. Почему же это происходит? Как уже говорилось выше аграрный бизнес очень мобилен. В настоящее время, с учетом вступления России в ВТО, прослеживается возросшее внимание государства к проблемам сельского хозяйства, поскольку этот сектор промышленности является особенно незащищенным, а ведь от степени развития и уровня эффективности функционирования сельскохозяйственного производства во многом зависит сбалансированность экономики, политическая обстановка в стране, ее продовольственная независимость, социальное спокойствие. [Н.В. Цхададзе, 2015]

В настоящее время в России плохо развит перерабатывающий сектор АПК, из-за этого потери сельхозпродукции по некоторым пунктам (зерновые культуры) достигают 30%. Также большое влияние на снижение темпов развития и рентабельности животноводческих предприятий оказывает дешевый импорт. [Е.А. Мукайдек, 2013]

Ключевой особенностью сельскохозяйственного комплекса является использование в качестве объекта производства земли и природной сферы. Земля, по сути, является главным средством производства в агропромышленном комплексе.

Также, не маловажную роль, играют и трудовые ресурсы сельской местности. Последняя перепись населения показала, что численность сельского населения уменьшается в пользу города. Основой производства в сельскохозяйственном секторе является использование природных биологических факторов, которые представляют собой животные и растения.

Исходя из вышесказанного, производственный ритм сельского хозяйства во многом зависит от естественных биологических законов. Территориальный объем России велик, и природно-экономические условия производства во многом имеют разительные отличия. Именно этим и обусловлена территориальная рассредоточенность экономически выгодных расположений для ведения производств сельскохозяйственной продукции.

Средством формирования сельскохозяйственных фондов, в значительно большей мере, чем в других отраслях промышленно-экономического сектора, происходит за счет собственной продукции. Если оценивать потенциал АПК России, то по основным видам ресурсов, необходимых для сельскохозяйственной деятельности страна практически в полном объеме самодостаточна. Конечно, огромное влияние на АПК оказало вступление России в ВТО, но при умелом ведении государственных поддержек и программ и правильной политики в отношении зарубежной дешевой продукции может сделать российскую сельскохозяйственную продукцию вполне конкурентоспособной. [Н.В. Цхададзе, 2015]

В последнее время активно начали создаваться и реализовываться федеральные целевые программы связанные с решением ряда проблем в АПК России. Но, пока это лишь малая часть 8-9% инновационных идей и проектов против 65 % в США и 95 % в Японии. Хотя АПК США очень развитый сектор экономики. Для Японии же в условиях практически полного отсутствия сельхозресурсов это жизненная необходимость. Но и в России аграрный сектор экономики имеет ряд проблем и трудностей с развитием и конкурентоспособностью, поэтому задача государства развиваться в направлении различных программ и инноваций, особенно с учетом вступления в ВТО. [Н.В. Цхададзе, 2014]

В настоящее время поддержка АПК государством осуществляется по принципу «Желтой корзины». К ней относятся прямое субсидирование сельскохозяйственных предприятий, уменьшение по процентным ставкам кредитов, компенсация горюче-смазочных материалов и т.д. Однако, в связи с вступлением во Всемирную торговую организацию, Россия взяла обязательства снизить господдержку АПК до мер «зеленой» корзины. Получается, что в связи со снижением пошлин на ввозимую дешевую сельскохозяйственную продукцию, многие направления АПК, такие как свиноводство, которое только начало развивать обороты по производству, предприятия по производству сельхозтехники, молочное производство подставлено под

удар? Но кто сказал, что мы не можем пользоваться всеми теми принципами и механизмами, которые предлагает нам европейские государства.

Так, в 2014 г. для снижения негативных последствий в свиноводческой отрасли были выделены государственные субсидии в размере 10 млрд рублей. Такое же решение было принято и для предприятий по производству мяса птицы, когда в условиях перехода на мировые цены выросла закупка отечественного зерна. Рентабельность этой отрасли начала резко снижаться и к 2014 г. опустилось до нуля. [В.В. Милосердов, 2014]

Еще одним очень эффективным направлением в регулировании дешевого импорта это санитарный контроль, который позволяет очистить российский рынок от некачественных и опасных продуктов, а также дает возможность заполнить образованную пустоту на рынке собственной продукцией.

Для того чтобы создать эффективный механизм государственного регулирования аграрного сектора необходимо действовать в нескольких направлениях, это льготное налогообложение, государственные системы дотирования, компенсации, издержки и субсидирование, ценовая политика, кредитование на особых условиях, система лизинга, закупочные и товарные интервенции на аграрных рынках, страхование, государственные протекции и др. Н.В. Цхададзе рассматривает некоторые из них. [Н.В. Цхададзе, 2016]

Льготное налогообложение. В соответствии с ФЗ № 147 от 11 ноября 2003 года гл. 26.1 российские сельскохозяйственные товаропроизводители и предприниматели могут перейти на упрощенную систему налогообложения – единый сельскохозяйственный налог. Он исключает уплату налога на прибыль, на имущество, налога на добавленную стоимость, госпошлины, единый социальный налог и рассчитывается из площади обрабатываемых с/х угодий. При этом доля реализации сельскохозяйственной продукции и сопутствующих услуг за предшествующий переходу календарный год, включая переработку первичной продукции, в процессе осуществления предпринимательской деятельности должна составлять более 70%.

Государственные системы дотирования. Существуют различные методы государственного дотирования. Многие из них рассчитаны на развитие первоначального этапа сельхозпредприятий. Предлагается софинансирование сельскохозяйственных предприятий: компенсации части расходов по оформлению собственности на землю, поддержка начинающих фермеров, финансирование развития семейных ферм, субсидирование кредитов для сельхозпроизводителей. Это осуществляется из федеральных и региональных бюджетов.

Закупочные и товарные интервенции. Эта государственная поддержка рассчитана сгладить «Краткосрочную фермерскую проблему», т.е. когда на рынке резко повышается предложение на определенный вид с/х продукции, например зерно, и также резко начинает падать цена на нее. Тогда

государство закупает этот вид продукции в так называемый интервенционный фонд, тем самым, стабилизируя падение цены. А когда цены на этот вид с/х продукции начинают расти – расходует запасы фонда, тем самым регулируя цену. Эту идею в России первый раз применили осенью в 2001 г. в отношении зерновых культур.

Страхование. Это очень эффективный механизм гарантированной компенсации при независящих от фермеров обстоятельствах. Для России свойственен рискованный характер ведения аграрного хозяйства. Страхование своего бизнеса от неурожая, от болезней животных, от стихийных ситуаций, от кризиса это один из действенных способов управления рисками в сельском хозяйстве. Данный вид госрегулирования подразумевает под собой субсидию на часть затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховых премий по договорам страхования.

Проблемы аграрной политики России возникшие на начальном этапе членства в ВТО. Всемирная торговая организация (ВТО) в настоящий момент насчитывает 160 стран участниц и охватывает все континенты земного шара. В условиях современной действительности у России практически не оставалось выбора вступить или не вступить в нее. Россия уже не могла стоять в стороне, минуя эту влиятельную организацию [И.А. Морозова и О.В. Орлова, 2014]. Среди российских и зарубежных исследователей не было единодушного мнения о целесообразности вступления России в ВТО, но все они сходились к одному, что наиболее незащищенным окажется аграрный сектор экономики России.

Первая проблема, с которой столкнулась Россия после вступления в ВТО, отмечает Н.В. Цхададзе, это отсутствия четких понятий и однозначности в интерпретации норм ВТО. Другими словами, нет четких определений те или иные меры и механизмы регулирования экономики и рынка. И здесь действительно возникают споры и вопросы в применении директив ВТО. Например, показательной была история с поставкой в Россию картофеля из стран ЕЭС. Когда Россельхознадзор затребовал информацию о «чистых зонах», то это вызвало массу вопросов. Хотя, тем самым, карантинные органы пытались защитить от некачественных товаров российский рынок и, это всего лишь пользуясь механизмами, предлагаемыми ВТО.

Вторая проблема – это нежелание российских властей защищать интересы отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей. Российские птицеводы могли бы уже на данном этапе конкурировать на мировом рынке со своей продукцией, но они не могут без участия государства решить массу проблем, возникающих при экспорте своей продукции. Не умение квалифицированно защищать свои интересы рождает дополнительные минусы и отсутствие перспектив выхода на мировые рынки.

Третья проблема – отсутствие квалифицированных юристов и чиновников, умеющих грамотно оперировать своими правами и механизмами ВТО.

И эта проблема сейчас является одной из самых важных и наиболее острой для успешной экономической адаптации страны в ВТО.

Четвертая проблема – нет четкого механизма взаимодействия различных государственных структур. Одни запрещают, другие (в лучшем случае) не в курсе. Допустим, был запрещен ввод картофеля из стран ЕЭС Россельхознадзором, а Таможня оказалась не в курсе поставки картофеля по данным Федеральной транспортной службы продолжались.

Пятая проблема это отсутствие отработанной аграрной политики в условиях ВТО со стороны Минсельхоза. Фактически сейчас выработкой аграрной политики занимается правительство. И здесь главной задачей Минсельхоза России является создание влиятельных рычагов воздействия и полным владением реальной ситуации, без фиктивных цифр.

Шестая проблема российского аграрного бизнеса заключается в том, что потребовалось какое-то время, чтобы понять, что страны участницы ВТО не всегда соблюдают правил этой организации.

Седьмая проблема – раскол власти и аграрного бизнеса. Он сформировался на пути споров, предваряющих вступление в ВТО. Непонимание государственных чиновников проблем аграриев только усугубляется, по заведению участников съезда фермеров России.

Все обозначенные выше проблемы возникшие после вступления России в ВТО не стали катастрофой для аграрного сектора экономики, но отсутствие отлаженной политики и четко работающих механизмов регулирования не принесло положительных плодов для сельскохозяйственных товаропроизводителей. Для лоббирования своих интересов необходимо освоить искусство манипулировать нормами ВТО, а также четко представлять долгосрочную политику по развитию аграрного сектора экономики.

Способы и методы регулирования аграрной экономики России в новых условиях *Н.В. Цхададзе* видит следующими: улучшение инфраструктуры села и увеличение привлекательности этого сектора, обновление и улучшение технического и технологического состояния сельскохозяйственного парка техники, развитие перерабатывающих сельскохозяйственных предприятий, мелиорация сельскохозяйственных земель, развитие поголовья племенного скота, развитие садоводства, развитие ветеринарии и проведение противоэпидемических программ, поддержка малых форм фермерских и крестьянских хозяйств, улучшение управления государственными программами, налогового законодательства, развитие информатизации в сфере АПК. Все эти меры должны вести к более конкурентоспособному сектору аграрной экономики России на мировом уровне.

Направлением в реализации улучшения АПК России могут стать такие механизмы:

- государственная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей из расчета на 1 единицу произведенного товара (1 кг мяса, 1 тонна

- зерна, 1 литр молока), здесь можно получить двойной эффект – производитель будет стараться нарастить производство на тех же ресурсах;
- создание специализированных потребительских кооперативов при поддержке государства, в которые будут входить и парки сельхозтехники, и специализированные хранилища, и предприятия по переработке, и собственные торговые точки. Это обеспечит сельхозпроизводителям доступ на отечественный рынок и избавит его от спекулянтов (перекупщиков);
 - предлагается передавать заброшенные необрабатываемые участки земли и паи, купленные незаконным способом передавать в собственность государства, а далее на конкурсной основе отдавать в аренду, для дальнейшего эффективного их использования. Примером такого механизма служит Белгородская область – там ведено платное землепользование на конкурсной основе. Возможно, стоит изучить опыт Китая, где существует целая государственная Академия, с огромными полномочиями, по изыманию земель и планированию и дальнейшему их использованию. [Н.В. Цхададзе, 2016]

Внедрение действенных мер экономического воздействия, определение со способами и методами развития аграрного сектора экономики должно дать долгосрочные положительные перспективы стабильности и конкурентоспособности АПК России.

Список используемых источников:

1. Федеральный закон от 11.11.2003 № 147-ФЗ «О внесении изменений в гл. 26.1 части второй Налогового Кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации»: Источник публикации: СПС КонсультантПлюс.
2. Федеральный закон от 29.12.2006 № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства»: Источник публикации: КонсультантПлюс.
3. Барсукова С.Ю. Аграрный бизнес России в условиях ВТО: ожидания и реальность // исследование в рамках Программы «Научный фонд НИУ ВШЭ» в 2013–2014 гг., проект № 12–01–0027 [Электронный ресурс].
4. Богачев В.И., Шевченко Н.М. Совершенствование системы инвестирования инновационного развития аграрных предприятий // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Монография / Под ред. д-ра. экон. наук, профессора Сидорова В.А., д-ра. экон. наук, профессора Ядгарова Я.С., канд. экон. наук, доцента Чапли В.В. – Краснодар, 2016. – 497 с.
5. Власова Н.В. Конкурентоспособность сельского хозяйства как путь его эффективного развития в российской экономике. // Проблемы и перспективы развития аграрного рынка. Сборник научных статей под редакцией М.П. Дулина. Краснодар, 2013. С.91–101.
6. Власова Н.В. Функционирование и развитие агропродовольственного рынка России в условиях глобализации // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Монография / Под ред. д-ра. экон. наук, профессора Сидорова В.А., д-ра. экон. наук, профессора Ядгарова Я.С., канд. экон. наук, доцента Чапли В.В. – Краснодар, 2016. – 497 с.

7. Власова Н.В., Багарян Ю.В. Тенденции развития агропродовольственного сектора России как динамичной отрасли экономики. // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Материалы 3 Международной научно-практической конференции под редакцией Я.С. Ядгарова. Краснодар, 2015. С. 466–472.
8. Гайсин Р.С. Диалектика равновесия на аграрных рынках развитых государств // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Монография / Под ред. д-ра. экон. наук, профессора Сидорова В.А., д-ра. экон. наук, профессора Ядгарова Я.С., канд. экон. наук, доцента Чапли В.В. – Краснодар, 2016. – 497 с.
9. Гайсин Р.С. Рыночное равновесие в аграрном секторе экономики. – М.: Издательство РГАУ–МСХА имени К.А. Тимирязева, 2014.
10. Гайсин Р.С., Светлов Н.М. Стоимость и ценность: пути синтеза классической и неоклассической теорий // Философия хозяйства. № 4. – 2014.
11. Гончаров В.Н., Навроцкий А.А. и др. Инвестиционные ресурсы и их экономическое регулирование: Монография. – Донецк: СПД Куприянов В.С., 2006. – 204 с.
12. Гуторов О.Н., Крамаренко К.М. Оценка инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных предприятия // Экономика АПК. 2009. № 1. С. 69–73.
13. Джордж Г. Избранные речи и статьи. – М., 1906.
14. Диспаритет цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию. Пути преодоления диспаритета цен [Электронный ресурс]. –2015. Режим доступа: http://studopedia.net/14_140281_disparitet-tsen-na-selskochozyaystvennuyu-i-promishlennuyu-produktsiyu-puti-preodoleniya-dispariteta-tsen.htm, свободный.
15. Инвестиции и инновации в сельскохозяйственном производстве – состояние, проблемы, перспективы развития: Монография / Под ред. проф. В.Г. Ткаченко. – Киев: Издат. дом «Виниченко», 2015. – 232 с.
16. Маркс К. Капитал. Т. 3. ч. 1, 2 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25, ч.1, 2.
17. Миросердов В.В. Мероприятия и механизмы по обеспечению продовольственной независимости//журнал Агропродовольственная политика России. 2014. № 3. С. 2–9.
18. Моргун О.В. Финансовое обеспечение инновационной деятельности молокоперерабатывающих предприятий // Экономика АПК. – 2010. – №6. – С.22–29.
19. Морозова И.А., Орлова О.В. Тенденции развития АПК России в условиях ВТО// журнал Региональная Экономика: теория и практика. 2014. № 44. С. 41–50.
20. Мукайдек Е.А. Перспективы развития сельского хозяйства в условиях вступления России в ВТО // журнал Экономика и управление. 2013. №1. С. 18–20.
21. Овчинников О.Г. Государственное регулирование аграрного сектора экономики США –М.: ООО «ДеЛи», 1999.
22. Производительность сельского хозяйства США [Электронный ресурс]. 2015. Режим доступа: <http://www.pressarchive.ru/wiki/1998/09/08/313367.html>, свободный.
23. Садыков М.А. Обоснование инновационных решений в сельском хозяйстве: Монография. – Харьков: ХГАХ, 2000. – 273 с.
24. Современная экономическая теория: проблемы разработки и преподавания / Под ред. К.А. Хубиева. – М., Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002.
25. Состояние и перспективы развития рыночных отношений в агропромышленном комплексе России // Международная научно-практическая конференция «Рыночные отношения в АПК России: современное состояние и перспективы». – М.: 1997.
26. Цены. Росстат. Официальная статистика. [Электронный ресурс]. 2015. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/tariffs, свободный.

27. *Цхададзе Н.В.* Аграрный вопрос в политической экономии и современные тенденции развития аграрного сектора в России // «Современные проблемы глобальной экономики: от торжества идей либерализма к новой «старой» экономической науке» / Материалы международной научной конференции (Москва, 04.03.2014) / под ред. Р.М. Нуреева, М.Л. Альпидовской. – М.: Финансовый университет, 2014. – С. 69–72.
28. *Цхададзе Н.В.* Государственное внешнеэкономическое регулирование агропродовольственной сферы (АПС) и продовольственная безопасность страны (С.341–352) // Поиск модели эффективного развития: экономико–правовые аспекты социоэкономической модернизации на постсоветском пространстве. Сборник статей международной научно–практической конференции (г. Ереван, 2–9 ноября 2014 г.). / Под ред. Г.Б. Клейнера, Э.В. Соболева, В.В. Сорокожердьева. – Краснодар, 2015. – 418 с.
29. *Цхададзе Н.В.* Обеспечение продовольственной безопасности в России в условиях кризисной дезинтеграции // Развитие современной России: проблемы воспроизводства и созидания, II Международная научная конференция (г.Москва, 4 марта 2015) /Сборник научных трудов под ред. Р.М.Нуреева, М. Л.Альпидовской, Д.Е.Сорокина. – М., 2015, С. 880–891.
30. *Цхададзе Н.В.* Основные критерии обеспечения продовольственной независимости и безопасности в России // Инновации и инвестиции. № 8, 2015 г. С.83– 88.
31. *Цхададзе Н.В.* Современные тенденции развития аграрного сектора в России // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Монография / Под ред. д–ра. экон. наук, профессора Сидорова В.А., д–ра. экон. наук, профессора Ядгарова Я.С., канд. экон. наук, доцента Чапли В.В. – Краснодар, 2016. – 497 с.

ГЛАВА 8. ГУМАНИСТИЧЕСКИЕ ЦЕННОСТИ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

8.1. Гуманистические начала рыночного хозяйства

Многие экономические трудности, с которыми столкнулось современное общество, не в последнюю очередь определяются недостаточной выявленностью его мировоззренческих, идеологических и ценностных предпосылок. Силы торможения, не имея исторических перспектив, активно используются в качестве идейного наследия при формировании концепции национального развития, тогда как силы обновления не в состоянии пробить себе выход на авансцену. Не достаточно идентифицировать силы обновления и торможения, не менее важное размежевание предстоит осуществить в самой системе ценностей. Проблема новых общественных идеалов в условиях, когда оказались обесценены прежние, становится острейшей. Она пока еще пока не решена, но именно здесь – живой нерв повышения эффективности общественного производства.

Мы привыкли связывать наши недостатки с дефицитом средств и не принимать в расчет инерцию давно не пересматриваемых целей. Деформация экономики начала перестройки и кризисы 1998, 2008, 2014 гг. бесспорно имеют свои духовные истоки, но что здесь сыграло роковую роль – искажение идеалов демократии и, шире, демократического гуманизма или внутренняя противоречивость самих этих идеалов? В первом случае становление капиталистической системы отношений выглядит как своего рода «духовная реставрация» рыночных ценностей, во втором – как переосмысление путей развития общества, места и роли человека в нем. Без ответа на последний вопрос невозможно определить, к какой именно духовной формации принадлежат истинные творцы современной российской экономики: требует ли она жесткой ортодоксальности или нуждается в деятелях существенно иного склада, и если так, то какого именно. Определиться в этом помогает понятие гуманистических оснований воспроизводственного процесса, служащее общемировоззренческим ориентиром хозяйственной жизни общества. Понятие это соотносимо не только с реформой экономики, как таковой, не менее важно выявить его содержание в качестве идейно-теоретической основы внутренних преобразований во всех областях общественной жизни.

Мы справедливо связываем задачи экономического развития с гуманизацией прогресса в широком смысле слова, но при ближайшем рассмотрении обнаруживается, что ценности и установки гуманизма сами нуждаются в существенном переосмыслении.

Соотношение гуманизма и прогресса носит исторический характер. Противоречия прогресса это не только результат его столкновений с гуманизмом, но и отражение противоречий самого гуманизма, его исторической диалектики. Многие из деформаций современного общественного и научно-технического прогресса являют собой повторение прошлых нестыковок в воспроизводственном механизме.

Темпы сползания человечества к глобальной катастрофе опережают формационные изменения. Наука стала фактором, предопределяющим ускоренные предметные изменения предметной среды, но наряду с этим идеологические доктрины, адресованные массовому сознанию и овладевающие им, все более явственно заявляют о себе как сила, меняющая социальную и духовную среду, мир человека. Перевороты в мышлении, системе ценностей не локализуются в надстроечной сфере, они влияют на практику общественного производства. Открытая Марксом тенденция возрастания роли субъективного фактора в истории выступает в форме усиления влияния различных коллективных проектов на общественную жизнь. Собственно, одна из важнейших презумпций демократического мышления как раз и состоит в понимании того, что перевороты в мышлении, в системе ценностей не локализуются в надстроечной сфере, они влияют на общественную практику, для обновления которой требуется новое мышление. Экономическая реформация может быть признана только в контексте такой философии истории, которая исходит из того, что историческая действительность в значительной мере пластична, что построение может быть изменено на основе новых подходов, идей, проектов. Особый интерес в этой связи представляет анализ такого долгосрочного проекта, каким является гуманизм Нового времени.

В этой связи хочется напомнить, что в истории марксизма мотив критики «абстрактного гуманизма» сыграл важную роль. Пожалуй, ничто так не раздражало пролетарских революционеров, как бесплодие морализирующего гуманизма, неспособного разрешить проблему противостояния должного и существующего, то и дело соскальзывающего на путь бессильного резонерства и проповедничества. Переход от абстрактного гуманизма к конкретному и деятельному должен осуществляться путем сочетания различных типов преобразований: 1) научно-технического прогресса, обеспечивающего человечеству господство над природными силами, и 2) социальной революции, призванной преодолеть стихийный и неупорядоченный характер общественного развития, установить социальную справедливость.

В наше время принято противопоставлять гуманизм и техницизм, обозначая этими терминами соответственно деятельность, ориентированную на человека, с одной стороны, и деятельность, ориентированную только на критерии технико-производственные результаты, с другой. Однако в плане общего перехода от абстрактного к деятельному и действительному гуманиз-

му это противопоставление выглядит поверхностным, что обнаруживается при анализе того типа мотивации, который лежал в основе ренессансного рывка в науке. Ученые и мыслители эпохи Возрождения наверняка отвергли бы современные противопоставления антропо- и техноцентризма, так как становление точного научного знания понималось ими как гуманистическое завоевание, как получение человеком мощного инструмента власти над природой. Религиозное преступление Галилея, открывшего научно-техническую эпопею человечества, было посягательством на тайны природы во имя человека. Но сейчас, на фоне обострившихся глобальных проблем, представители такого знания сами приходят к заключению о глубокой неадекватности сложившейся в лоне технических наук картины мира и из этого делают вывод о неадекватности порожденных наукой промышленных технологий, инородных живой целостности природы. Механическая, физическая, химическая картины мира – это выхваченные фрагменты реальности, на основе которых наука строит свои целиком инструментальные модели, отнюдь не пригодные дать целостный образ природы, но способные стать орудием грубого технологического воздействия на среду.

Действительно с одной стороны, обобществление производства есть закономерный этап развития хозяйственной жизни общества, составляющее необходимую материальную базу гуманизации, но с другой стороны сложившаяся форма общественного производства представляет собой волюнтаристское насилие над природой, разновидность деструктивной утопии, реализация которой покупается ценой опасной деформации инвариантных структур бытия.

Традиционный научно-технический подход вовсе не объективен, как принято полагать в рамках дилеммы «сциентизм – антисциентизм», а субъективен и волюнтаристичен: он отражает нетерпеливое стремление человека подчинить себе природу до того, как будет получено системное, комплексное знание о ней. Человек, вооруженный фрагментарным научно-техническим знанием, но еще не познавший системной целостности окружающего мира, как бы берет аванс у природы, еще не зная подлинной цены им полученного. «Технологический человек», в свете надвигающейся экологической катастрофы, сформировал такой способ производства, который можно охарактеризовать, как «жизнь в долг» – непрерывный и все возрастающий заем у природы, проценты по которому постоянно растут, расплата при этом перекладывается на плечи будущих поколений, пока внезапно не обнаружится, что наше поколение и есть то последнее поколение, которому предстоит либо погибнуть, либо вернуть накопившиеся долги. В результате глобалистика возвращается к геоцентристской картине мира: Земля – единственный наш дом и судьба человечества целиком зависит от перспективы его сохранения. Антиномия экологической мягкости и социальной жесткости – одна из самых сложных, может быть, сложившейся во всей

истории человечества. Если жесткие промышленные технологии онтологически «незаконны» и экологически бесперспективны, то не означает ли это, что большая часть ныне живущих людей живет «незаконно» и, в частности, современная демографическая ситуация есть авантюра, неотделимая от технологической авантюры человечества?

Оказывается, что если апокалипсическая перспектива в развитых странах мира связана со злоупотреблениями техникой (в особенности ядерной), то угроза населению развивающихся стран связана, напротив, с технической недоразвитостью. Одни испытываются избытком техники – другие её недостаточностью; одних устраивает повседневность, но пугает перспектива, другие находят невыносимой самую повседневность, обрекающую на жесткие материальные лишения. Главное заключается в том, что при всем различии проблем и противоположности мотиваций те и другие связаны единой судьбой.

Исторический опыт показывает, что наличие таких антиномий свидетельствует об исчерпанности прежних способов существования и ориентации человека в мире, о глобальном кризисе картины мира и необходимости обретения нового способа бытия вкупе с новым способом мышления. В связи с этим, на наш взгляд, человечество вступает в эпоху новой Реформации, которой предстоит вершить судьбами гуманизма, а значит, и судьбами человечества. Выработанные предшествующими формациями гуманистические нормы, выстраданные ценности не могут быть отброшены, но предстоит их новое прочтение, введение в новые социокультурные и онтологические контексты.

С одной стороны, научно-технический прогресс есть закономерный этап развития человеческой цивилизации, составляющий необходимую материальную базу гуманизма. Без него гуманизм неизбежно выродился бы в декламацию и риторику, не затрагивающий материальные условия существования населения. Но, с другой стороны, в свете современного опыта не менее бесспорно и то, что в широком смысле сложившаяся форма прогресса представляет собой волюнтаристское насилие над природой, реализация которого сопровождается опасной деформацией инвариантных структур бытия.

Очевидно, исторически сложившаяся форма гуманизма, соответственно вытекающая из него концепция справедливости основаны на определенной картине воспроизводственного процесса, базирующейся на презумпции конечности ресурсов, находящихся в распоряжении общества, и бесконечной длительности прогресса, не имеющего пространственно-временных ограничений. В этой перспективе прошлое и настоящее не имеют особой цены – они представлены исчезающе малой величиной по сравнению с безграничностью времени будущего. В таком случае человек воспринимается как одна из составных частей хозяйственного мира, по сути, ему нечего терять в настоящем и нечего ценить в прошлом, но все предстоит получить

в будущем. Если же исходить из экологических ограничений промышленной преобразующей деятельности, то соотношение прошлого и будущего меняется: прошлое и настоящее оказываются ничуть не менее значимыми, чем будущее. В этом случае человеку есть что терять, мало того возможные потери могут оказаться невозместимыми. Гуманизм в контексте этой картины общественного производства связан не только с проектами будущего, но и с защитой того, что есть. Именно эта форма гуманизма проявляется в современном воспроизводственном процессе, тогда как сложившаяся его форма (особенно в развитых странах Европы) с ее антропоцентристскими установками грешит субъективизмом и волюнтаризмом: здесь сентиментальное отношение к человеку имеет в качестве неизбежного дополнения жестко-утилитарное, прагматическое отношение к окружающей среде.

При капитализме на первый план выступает человек – полный собственник всех средств производства. Он нуждается для осуществления процесса производства в рабочей силе. В отличие от предыдущих эпох, когда вместе с рабочей силой приобреталась и личность работника, в капиталистическом хозяйстве предметом купли-продажи становится только рабочая сила, причем приобретается она у самого работника. При капитализме в идеале нет внеэкономического принуждения к труду, нет внеэкономической зависимости от владельца средств производства. Работник – свободный человек. Он волен распоряжаться своей личностью и своей рабочей силой.

Капиталистическое общество – рыночное. Чтобы жить, нужно удовлетворять потребности, по меньшей мере, в пище, одежде, жилище. Приобрести все это можно только на рынке, разумеется, лишь за деньги. Чтобы получить деньги, нужно что-то продавать. Владелец средств производства (сам или руками других людей) создает товары и продает их на рынке. Человек, не имеющий средств производства, чтобы жить, должен продавать единственное, что имеет, свою рабочую силу. При капитализме нет внеэкономического принуждения, но есть экономическое. И оно не только не менее, но, напротив, более действенно, чем первое.

При рабовладельческом способе производства эксплуатация человека человеком существовала в совершенно открытой форме. Подневольный работник ни в малейшей степени не сомневался в том, что его труд безвозмездно присваивается хозяином. Более того, невольник убежден, что весь его труд является трудом только на хозяина, что, выражаясь языком экономической науки, он весь представляет собой прибавочный труд. Как следствие возникает отсутствие какой-либо заинтересованности в труде. Принудить раба к труду можно только силой.

Феодально-зависимый крестьянин тоже не сомневается в том, что его эксплуатируют. Но он прекрасно понимает, что трудится на феодала лишь часть своего времени. Остальное время он работает на себя. И потому у него есть определенная заинтересованность в труде.

У наемных рабочих в ранний период капитализма тоже не было сомнения в том, что они подвергаются эксплуатации. Но понять сущность такой эксплуатации было значительно сложнее. Если при рабовладельческом способе производства у работника возникает иллюзия, что он трудится только на хозяина, то при капитализме, по крайней мере, у части наблюдателей со стороны возникает иллюзия прямо противоположная – им кажется, что наемный рабочий трудится исключительно на себя.

Наемный рабочий продал капиталисту свой труд и получил за него деньги. Обмен труда на деньги был произведен в строгом соответствии с законами рынка, требующими и предусматривающими обмен одной стоимости на другую равную стоимость. Отсюда выходило, что рабочий сполна получил за свой труд, что, следовательно, об эксплуатации при капитализме не может быть и речи. Но тут сразу же возникал вопрос: откуда же тогда берется прибыль капиталиста?

Особенно трудным был этот вопрос для создателей и сторонников трудовой теории стоимости, согласно которой единственный источник стоимости – труд работника. Всякий, кто знаком с трудами этих замечательных экономистов, знает, как мучительно билась их мысль в тщетных попытках раскрыть тайну капиталистической прибавочной стоимости.

Путь к решению проблемы был намечен К. Марксом: «Превращение денег в капитал должно быть раскрыто на основе имманентных законов товарообмена, т.е. исходной точкой должен послужить нам обмен эквивалентов. Наш владелец денег, который представляет собой пока только личинку капиталиста, должен купить товары по их стоимости, продавать их по их же стоимости и все-таки извлечь в конце этого процесса больше стоимости, чем он вложил в него. Его превращение в бабочку, в настоящего капиталиста должно совершиться в сфере обращения и в то же время не в сфере обращения. Таковы условия проблемы». [К. Маркс и Ф. Энгельс, Т. 23. С. 176–177]

Именно правильная постановка проблемы позволила К. Марксу решить ее. Он доказал, что рабочий продает капиталисту вовсе не труд, а рабочую силу. Рабочая же сила представляет собой такой товар, который в процесс потребления создает стоимость большую, чем она сама стоит. Разница между стоимостью, созданной рабочей силой, и стоимостью самой рабочей силы и есть прибавочная стоимость, выступающая на поверхности как прибыль. Таким образом, капиталистический способ производства не в меньшей степени, чем рабовладельческий и феодальный, представляет собой способ эксплуатации человека человеком.

Созданная К. Марксом теория прибавочной стоимости – естественное развитие теории трудовой стоимости. Опровержение марксовской теории прибавочной стоимости немислимо без отказа от теории трудовой стоимости. Во все не появлением нового фактического материала, а далеко не бескорыстной потребностью защитить капитализм был продиктован отказ большинства

буржуазных экономистов от трудовой теории стоимости и замены ее иными концепциями, суть которых заключается в том, что при капитализме никакой эксплуатации человека человеком не существует и поэтому никаких антагонизмов этот способ производства не порождает.

В условиях экономического модернизма, формирования основ гуманистического типа общественного производства важным становится экономическое восприятие. Словарь русского языка С. Ожегова определяет восприятие как непосредственное чувственное отражение действительности в сознании, способность воспринимать, различать и усваивать явления внешнего мира.

Экономическое восприятие предстает сложным процессом приема и преобразования информации, обеспечивающим отражение объективной реальности и ориентировку в окружающем пространстве с целью принятия стратегически важных решений по динамичному развитию экономической системы, выработки соответствующей экономической политики.

Как форма отражения реальной действительности восприятие включает обнаружение объекта, различение в нем отдельных признаков, выделение информативного содержания, адекватного цели действия.

Экономическое восприятие одна из составляющих успеха хозяйственной деятельности, суть которой заключается в объективной оценке сложившейся обстановки. Оно служит фундаментом для последующего строительства экономической системы, помогает искать истину, благоприятную для людей, общества, человечества, скрытую от поверхностного взора.

Одной из причин, побуждающих постоянно пересматривать стареющее знание законов экономического развития, является углубление и усложнение взаимодействия природы и общества. Соответственно нуждается в постоянном обновлении методология исследования общественного развития в силу постоянно меняющихся проблем взаимодействия и развития природы и общества, требующих глубокого погружения в сущность изучаемых процессов, открытия и постижения новых идей, тонких и точных различий, скрытых сил, использования новых подходов и решений.

Примером влияния экономического восприятия на экономическую систему является, в частности, экологизация экономики, означающая переход на технологии, способствующие воспроизводству производительных сил природы, использование рациональных схем и процессов природопользования, формирование механизмов экологически устойчивого типа воспроизводства.

Отношение человека к природе в процессе производства остается неизменным, как бы далеко общество не продвинулось в своем развитии. Природа по-прежнему доставляет вещество, которое в процессе производства приобретает необходимые для потребления формы продуктов. В этом плане производство современного компьютера или роскошного автомобиля аналогично производству сохи в мастерской средневекового ремесленника.

Изменилось наше восприятие относительно результатов труда, отношение людей друг к другу, сам человек. Независимость древнего ремесленника переросла во взаимозависимость современных участников производственных процессов. Высокая организация современного производства и обслуживающей его нужды инфраструктуры, специализированных сфер деятельности, знания и опыта заняли место примитивных, случайно связанных друг с другом производств далекого прошлого. Разделение труда, информатизация, специализация и обмен обусловили эту существенную разницу.

Экономическое восприятие означает развитие теоретических представлений о количественно-качественных процессах в природе и обществе, основанных на системных наблюдениях, точных измерениях, обобщениях полученного опыта, серьезном изучении скрытых от поверхностного взора различий, взаимодействующих сил, механизмов, функций, закономерностей постепенного развития жизни. Речь идет прежде всего, об эволюции отношений и вещей, которые представляют собой основы логики и этики современных наук о развитии всех форм разумного общежития. При этом логика заостряет свое внимание на существе понимания, рассуждения и представления вещей, а этика – на воле, желании, стремлении. Первая обосновывает решения, вторая – сопровождает действия.

Исторически восприятие прошло эволюцию от хаотического представления древних мыслителей к системному знанию через все этапы общественного развития, постоянно совершенствуя свое начало, сосредоточившись на идеальном представлении всех сфер реальной жизни.

Переход познания от количества к качеству и обратно к количеству представляет собой существеннейшую часть познавательного процесса количественно-качественных явлений и процессов в природе и обществе. Любая количественно-качественная величина измерима. Измерение величины есть также и измерение ее особых специфических свойств. Если измерения выявляют из множества однородных случаев одинаковые свойства изменений соответствующих специфических вещей, то тем самым выявляются и правила изменения этих вещей, предметов, понятий.

То, что познается для практической пользы, устанавливается с помощью правил, имеющих качественно-количественные границы, изменчивые и подвижные. Встречаются и противоречивые случаи, которые представляют исключения из общепринятых правил. Правило представляет собой специфицированное отражение закона, объективности.

Измерение любой величины есть также измерение свойств ее качественности, специфичности. Качественная величина не только качественна, но и постоянно порождает воспроизводственные изменения качества. Специфическая – выявляет различия, которые есть по сути своей, объекты измерения.

Экономика – благодатная сфера для различного рода измерений, сопоставлений, выборов. Каждое экономическое явление имеет количественные и качественные различия, находящиеся в тесной взаимосвязи и взаимообусловленности. Сюда входят не только цены, объемы производства и т.д., но также – пространство, время, скорость, размерность, длительность, бесчисленные количественные и качественные признаки товаров и многое другое. Считается, что качественная сторона отражает сущность экономических явлений и определяет меры их отношений. Мера же есть истина должным образом определенного и различенного количества. В экономической науке предостаточно проблем для измерений качественности.

Всякое наличное бытие относится к другому наличному бытию, которое также есть качественная величина или мера. Отсюда возникает понятие отношения мер, моментами которого являются не только соотносимые количества и качества, но и сами меры, множество отношений мер, гармоний мер одного и того же свойства, рода или вида вещей или деятельности. Они образуют ряд отношений производных мер или меры мер.

Примером соотношения мер является материальный мир, состоящий из химических элементов, которые вступают в разнообразные соединения. Подобного рода соединения имеют место в различных сферах природы, общественной жизни, хозяйственной повседневной жизни человека.

Мера измеряющая специфические различия, выявляет качество изменяющегося количества независимо от того, составляет ли оно множество, экстенсивную величину или степень, и применяется таким образом для измерения изменений отношений меры, хотя количество и качественность наличного бытия могут находиться во внешне незаметном и неизменном качестве.

В постепенном росте количества, возрастании или падении степеней качества, наступает момент, когда прежнее качество скачкообразно, как бы внезапно, переходит в новую качественную определенность. Подобная трансформация представляет собой узловую точку изменения вещей и их мер, характеризующих развитие природных и общественных процессов.

Классическим примером узловой точки отношений мер количественно-качественных изменений природных процессов является вода, чью качественные параметры зависят от температуры – лед, жидкость, пар. Здесь точки кипения и замерзания представляют собой узлы, в которых состояние воды внезапно, скачкообразно изменяется и она из одного состояния переходит в другое.

Примером подобного рода узловых точек в общественной жизни являются революции, когда экономическая система из одного состояния переходит в другое. Все революции в мире происходят тогда, когда проблемы, их нерешенность и вызываемые ими социальные бедствия накапливаются до невыносимой степени терпения их продолжения. Когда появляется осознание необходимости разрешения этих проблем посредством социальных ре-

волюций. К сожалению, последние не всегда приносят необходимое и наилучшее разрешение критической ситуации. В связи с этим переход в новое общественное состояние может занимать длительное время.

Точно также и государство, вследствие неспособности адекватно реагировать на изменения объективных экономических и социальных процессов развития, соответствующим изменением правовых норм общежития, форм и механизмов управления гражданским обществом, обречено на распад и гибель при том же самом строе, который некогда являл могущество и силу, представлял благо и счастье его гражданам в других количественно-качественных условиях.

История знает много примеров превращения в пустыни и гибель некогда процветающих стран из-за неспособности их правительств найти приемлемые пути развития, формы и методы, механизмы перехода в новые более совершенные качественные состояния бытия.

Много примеров исполнения меры можно привести из сферы экономической жизни. Убыточное предприятие с ростом доходов становится безубыточным. Точка безубыточности и есть та узловая точка, за которой наступает новое качественное состояние. Банкротство, смена формы собственности, смена хозяина предприятия, слияние и поглощение капиталов, захват конкурентных рынков и многие другие подобные примеры узловых точек отмечают переход к качественно новым состояниям предприятий, соответствующих капиталов, собственности богатства, счастья, благосостояния людей. Постигание сущности этих различий представляет главное условие для осознанного управления процессами развития изменений в природе, производстве, социальной сфере.

В конечном итоге качество экономического восприятия проявляется в решении задач, стоящих перед государством, обществом: темпах экономического и социального прогресса, в развитии предпринимательской активности хозяйствующих субъектов, эволюции народов, определяет успех любых социальных преобразований. Все вместе взятое образует внутренние и внешние экономические условия – среду, в которой в процессе производственной, инвестиционной, коммерческой, экологической и социальной деятельности реализуются интересы человеческого сообщества.

Экономическое восприятие предполагает целостность образа экономической системы. Важно это потому, что целостность любой экономической системы характеризуется принципиальной не сводимостью ее свойств к сумме свойств элементов и не выводимостью свойств ее элементов из свойств системы.

В числе основополагающих принципов эффективного функционирования экономической системы необходимо выделить следующие:

- свобода принятия решений для всех хозяйствующих субъектов, гарантирующая личные свободы, права свободного выбора в сфере экономической жизни, инициативу и ответственность;
- саморегуляция, самонастройка функциональных механизмов, применительно к изменению важнейших внутренних и внешних условий, влияющих на эффективность системы в целом;
- самофинансирование, самоокупаемость затрат и экономической деятельности всех экономических агентов;
- самовозрастание капитала и богатства;
- сбалансированность интересов хозяйствующих субъектов при распределении доходов и богатства;
- справедливость и нравственность в производстве и распределении национального дохода, богатства, факторов и условий производства;
- сбалансированность структуры и показателей внешнеэкономической деятельности;
- свободу выбора времени, сфер, места и форм экономической деятельности;
- сбалансированность суверенитетов субъектов хозяйственной деятельности.

Длительное время прогресс обобществления производства связывался с реализацией замыслов тотальной переделки мира, человек самоутверждался путем последовательного преодоления внешних преград и ограничений, расширения зоны доступного и дозволенного. Теперь, когда обнаружилась гигантская мощь созданных человеком промышленных и социальных технологий, которым ни природная, ни историческая среда не в состоянии понастоящему сопротивляться, основной проблемой становится нахождение внутренней меры, духовных и ценностных критериев разграничения того, что следует и чего не следует насаждать в общественном производстве. И если сегодня судьба общества зависит от сделанного им выбора, то выбор уже не может быть привилегией меньшинства, хотя бы и называемого авангардом. Никто не вправе решать за других, навязывать им рациональную модель существования. Многие драмы последних двух десятилетий связаны с приносимыми извне, оторванными от местного опыта и традиций проектами «модернизаций». Модели «оптимальных общественных состояний» не могут разрабатываться в каких-либо «центрах». Преодоление монополии на истину такая же составляющая часть общественного производства как собственно и все его фазы. Только в этом случае гуманизм преобразующий и гуманизм защищающий (сберегающий) смогут достичь взаимного согласия.

Не менее драматичным выглядят в свете новейшего исторического опыта и взаимоотношения гуманизма с социальной материей. Прогресс последней во многом обозначил и углубление отчуждения, когда вызванные к жизни человеком силы получали власть над ним, закабалая его. Однако

это справедливое наблюдение нередко служит в рамках гуманистического антропоцентризма предлогом для ложных нигилистических выводов: отрицания социальной материи и неприятия ее достижений. Вместо диалога человека и цивилизации, предполагающего с одной стороны, необходимость гуманизации процесса производства, большей соотнесенности его с проблемами человеческой свободы, счастья благополучия, а с другой – необходимость овладения человеком всеми, в том числе и самыми рафинированными, продуктами обобществленного производства, антропоцентристский гуманизм выдвигает ложную дилемму: человек или производство. Дилемма эта нередко принимает извращенную форму, когда предполагается, что социальные низы ничем не обязаны социальной материи, их дело не осваивать ее достижения, а просто–напросто «скрыть» ее как нечто неадекватное массовым, «простым и ясным» мотивам и потребностям. Но всякое умаление опыта, достигаемого борьбой процессов обобществления общественного производства с обратными процессами его обособления, всякие попытки отбрасывания его завоеваний, в конечном счете оборачиваются против человека, ибо ослабление цивилизационного начала неизбежно открывает дорогу хаосу и произволу, лишает человека уже достигнутых экономических, социальных, культурных и политических приобретений.

Особо опасными последствиями критика социальной материи чревата в условиях, когда ее берут на вооружение разного рода маргиналы и люмпены от экономики, которых привлекает наиболее легкий способ разрешения ее противоречий: не совершенствовать и развивать, а покончить с ней разом и создать на развалинах общество нового типа (постиндустриальное, «новое», знания и т.п.). Экономическое люмпенство объединяет различные группы лиц, панически боящихся жестких требований нового времени. Такие группы становятся особенно многочисленными во времена масштабных сдвигов, когда масса людей вытесняется из традиционных секторов экономики. Значительная часть их при этом надолго оказывается как бы в промежуточном положении. С прежним укладом для них уже покончено, а в новый они по–настоящему не вошли. С одной стороны, они преодолели нормы «патриархальной» морали, с другой их пугает анонимность социальных связей и сопутствующая им незащищенность, негарантированность существования. Вхождение этих групп в воспроизводственный процесс через систему его обобществления сопровождается особыми ожиданиями и притязаниями, выливающимися, в конечном счете, в попытки подчинить гражданское общество государству. Обременение собственностью их мало устраивает, поскольку роль самостоятельных хозяев – собственников средств производства неотделима от ответственности и риска, как и всякая самостоятельность и свобода. Более того они жаждут социальных гарантий и опеки и именно с этим адресуются к власти. В условиях дилеммы «государственная или общественная собственность», опека или самостоятельность, они тяготеют к

первой из альтернатив. Именно маргинальные слои стремятся всецело подчинить гражданское общество государству, так как в рамках гражданского общества, ничем не стесненного экономического состязания у них мало шансов преуспеть. Поэтому они требуют сильного, даже всесильного государства. Чем меньше шансов у «слабых» самостоятельно утвердиться, тем неизбежнее диктаторское вмешательство власти в дела гражданского общества.

В этих условиях новое гуманистическое мышление, основывающееся на признании единства современного человека с социальной материей представляет собой важнейшее завоевание общественного производства, находящегося на пути выбора очередного вектора развития. Можно констатировать, что в новом хозяйственном мышлении уже намечены пути существенного углубления и обновления гуманистического потенциала воспроизводственного процесса. В первую очередь это касается интеграции ценностей универсализма: а) повсеместное осуществление принципа единства общества, подхода к общественному производству как взаимосвязанному и целостному; б) признание общности целей и задач для всех слоев населения; в) примат общечеловеческих интересов, верховенство общечеловеческой идеи над бесчисленным множеством центробежных сил. Не менее важным является признание вечного, нетленного характера общечеловеческих ценностей, поскольку в эпоху перманентных социальных и научно-технических революций как никогда велики искушения ценностного релятивизма, который сейчас нуждается в пересмотре. С одной стороны, открываются непреходящие духовные и нравственные структуры, значимость которых возрастает, с другой – открываются наряду с массовыми уникальные объекты, такие, которые в случае их потери нельзя возместить.

Сегодня нам необходим не только преобразующий, но и сберегающий гуманизм, связанный с осознанием уникальности многого из того, что дано человеку и унаследовано им. Не сохранив уникальное в природе, человечество не оградит и свое физическое существование, не сохранив уникальное в производстве, оно может быть отброшено к новому варварству.

Мы живем в уникальное время, время, когда на смену «человеку экономическому» приходит «человек институциональный», результат этой модификации зависит от того насколько успешно будет реализован примат интересов общественного производства над искушениями ценностного релятивизма.

8.2. Социализация рыночных отношений

Тенденции развития современного бизнеса онтологически основываются на сложившихся столетиями ценностях рыночных отношений, имеющих глубинную связь с природой самого человека. В этом аспекте интересна позиция *А.Д. Зарецкого и Т.Е. Ивановой* относительно ценностей, характер-

ных процессам, связанным с экономической деятельностью и взаимоотношениями между бизнесом, государством и сообществом. [А.Д. Зарецкий и Т.Е. Иванова, 2016, с. 449–454]

Еще Аристотель обосновал постулаты «материальной этики ценностей», но по Канту императивом является моральное повеление, то есть общезначимое нравственное предписание человеку о правильности поступков. Поэтому, ценность – это не просто свойство какого-либо материального объекта, а сущность и одновременно условие полноценного бытия человека, исток и мотивация его экономического поведения в обществе. Экономическое пространство ценности заключается не только в полезности товаров и услуг, но и в отношении к этой полезности.

Различие ценности товара в потреблении, то есть его способности удовлетворять потребности человека и ценности при обмене, то есть количестве товаров и услуг, с которыми субъект готов и может расстаться, чтобы приобрести единицу другого товара, первым начал проводить А. Смит, обосновавший аксиому о том, что основой богатства народов является труд. На этой основе в дальнейшем были сформулировали трудовые теории, в которых ценность (стоимость) определяется количеством труда, воплощенном в товаре.

В XVIII–XIX вв., еще до А. Смита в трудах У. Петти, Дж. Локка и других ученых, обозначилась идея «естественной ценности» выражаемой системой цен на товары, определяемых условиями производства и затратами. Естественная ценность рассматривалась как центр притяжения, к которому тяготели реальные цены, свободные от краткосрочных искажений; иными словами – это цены, сформированные при долгосрочном равновесии. Идея «естественной ценности» логично привела в 1880–е гг. в австрийской экономической школе к появлению теории маржинализма. Маржинализм принципиально изменил ценностные понятия, сложившиеся в классической политической экономии, где доминирует анализ процесса производства благ. Теория маржинализма, напротив, концентрирует внимание на потреблении, вводя в научный оборот категории предельной полезности, предельной производительности, предельных издержек, закон спроса и предложения, понятие полезности блага как субъективной категории, связанной с удовлетворением потребностей отдельного человека. Основоположник школы К. Менгер писал: «Для того, чтобы предмет стал благом, или, другими словами, для того, чтобы он приобрел характер блага (*Guterqualität*), необходимо совпадение следующих четырех условий: 1) Человеческой потребности; 2) Свойств предмета, делающих его годным быть поставленным в причинную связь с удовлетворением этой потребности; 3) Познания человеком этой причинной связи; 4) Возможности распоряжаться предметом таким образом, чтобы действительно употреблять его для удовлетворения этой

потребности. Но если отсутствует хотя бы одно из названных условий, то предмет никогда не может стать благом».

Таким образом, ключевым концептом в преддверии рыночной экономики, отражающим основной мотив предпринимательской деятельности, стало производство блага, обладающего ценностью для потребителя, обеспечивающего его благополучие, трактуемое в широком смысле слова. Рыночная система инициировала новые ценности, которые ранее не принимались во внимание – гуманистические ценности уважительного отношения к человеческим потребностям, которые предшествовавшая экономическая формация не предлагала.

Исторически рыночная система произошла от капиталистического способа производства, сформировавшегося в 1750–1850-е гг. в результате трех революций. Самая первая из них носила политический характер и основывалась на либеральной доктрине Дж. Локка о естественных правах человека и роли государства, которое должно создавать институты по защите этих прав, в первую очередь прав собственности. Вторая революция «в умах» обусловлена исследованием А. Смита «О богатстве народов», где показано, что возможность возникновения устойчивого социального порядка связана с созданием условий для реализации частных экономических интересов, при этом регулятором действия индивидов выступает «невидимая рука» рынка. В качестве третьей революции может быть названа промышленная революция, которая открыла дорогу технико-экономическим инновациям, усилению физической и интеллектуальной мощи человека и, одновременно, способствовала стремительному расширению диапазона потребностей. По ходу этих революций подвергались трансформации и ценности в обществе, что объективно повлекло их всестороннее изучение различными науками. Не случайно в XX в. возникла новая наука – аксиология (учение о ценностях), исследующая ценности с позиции свойств общественного продукта удовлетворять определенные потребности отдельного человека или группы населения. Практически одновременно формировалась широко известная теория А. Маслоу об иерархии ценностных предпочтений человека. [А.Д. Зарецкий и Т.Е. Иванова, 2016, с. 450]

Эти две линии анализа ценностей – ценность продуктов (товаров) с позиции удовлетворения потребностей и ценностные предпочтения человека с учетом его социализации – развивались в различных направлениях, воплощаясь в самостоятельные философские, социологические, экономические этические, культурологические и иные научные течения. Со второй половины XX в., на базе исследования проблем социальной ответственности корпораций и эволюции ее основных концепций, прежде всего теорий «заинтересованных сторон» и «корпоративного гражданства», возник новый аспект ценностного восприятия деятельности бизнесмена как следствие развития личности самих предпринимателей.

Ориентация бизнеса как ответственного гражданина на оценку влияния собственной деятельности на социальные отношения в обществе и окружающую среду определяет ценностный характер мотивации предпринимательства и новое качество его развития. В роли «ответственной организации» компании нацелены на развитие производства не только ради прибыли, но и для обеспечения необходимых обществу товаров и услуг, что является основой «общественного договора», строящегося на доверии между его сторонами в целях содействия благополучию и социальному прогрессу. Концепция усиливает внимание к роли высшего топ-менеджмента, принимающего принципиальные решения и представляющего публичное лицо компании, а также к лидерам компании, вводя понятие «ответственное лидерство».

Большинство компаний, разделяющих идею корпоративного гражданства подчеркивают, что вместе с ними не менее важную роль играют государственные структуры и международные организации, также заинтересованные в реализации социальных ценностей современного общества:

- минимизации негативных последствий предпринимательской деятельности и корпоративных решений для ее стейкхолдеров (соблюдение этических принципов, борьба с коррупцией, не нанесение ущерба окружающей среде, ответственное отношение к персоналу и др.);
- максимизации выгод через вклад в решение социальных проблем (в сфере образования, занятости и досуга молодежи, здравоохранения, развития человеческого капитала), справедливую оплату труда, производство социально значимой продукции;
- обеспечении прозрачной отчетности и большей открытости относительно успехов и проблем.

Ценности, которыми руководствуется компания в осуществлении своей деятельности, оцениваются как ее «ключевой актив» и служат стимулом для взаимодействия с другими предпринимательскими и государственными структурами.

Таким образом, в реалии общества входит концепция «общих ценностей», исходящая из того, что современные рынки формируются не только экономическими, но и социальными потребностями. А эти потребности огромны: это – качественное здравоохранение, жилье, питание, поддержка пожилых, материальная обеспеченность, хорошая экология и др., и они остаются главными неудовлетворенными на значительной территории Земли. Новая концепция исходит из того, что рынки формируются не только экономическими, но и социальными потребностями; в ней интегрируются ценности бизнеса, сообщества определенной территории и конкретных людей – конечных потребителей производимой продукции.

В основу концепции «создания общей ценности» (*Creating Shared Value* – *CSV*, 2006 г.), авторами которой считаются Майкл Портер и Марк Креймер, был положен опыт деятельности компании «Нестле» в социальной сфере Латинской Америки, как пример инновационного подхода к понятию социальной ответственности, результатом которого являются социальные и экономические выгоды как для компании, так и для общества.

Формулирование общих ценностей строится на переосмыслении, с точки зрения интересов общества, своей продукции и рынков, определении по-новому производительности цепочки создания стоимости; формировании кластеров в местах присутствия компаний. Общая ценность власти, гражданского общества и корпоративной социальной ответственности формируется под влиянием таких факторов, как общечеловеческие ценности (признанные в мире идеалы, нравственные нормы, воплощающие нормы цивилизованного человечества), доверие населения к органам политической власти страны, сложившиеся в стране институты социально-трудового и благотворительного поведения, отношение к предпринимательству, частной собственности, мировые общепризнанные культурологические нормы.

Одновременно действуют такие ценностные установки, как смысл или цель человеческой жизни; уникальность каждого человека, индивида и его отношения к жизненной ситуации; человеческая свобода, способность каждого человека выбирать свои взгляды, цели, ценности и решать, как ему следует поступать в тех или иных жизненных ситуациях. Концепция общих ценностей не входит в противоречие с христианскими, европейскими, протестантскими и иными религиозными ценностями – в ее основу заложены общечеловеческие ценности морального содержания и экономического благополучия.

Формирование общих ценностей в современной России является достаточно сложной задачей. С позиции потенциальных возможностей влияния на качество жизни и развитие человеческого капитала до сих пор дискуссионными остаются два принципа общественного устройства – на основе концепций эгалитаризма и экономического либерализма, воплотившихся в советской и рыночной моделях – «государство для человека» и «человек для государства». Дискуссионность в оценках преимуществ каждой из них отражает не только ментальность поколений населения, но и уровень восприятия населением степени ответственности государства за решение социально-экономических проблем общества. В концепции общих ценностей интегрируются также ценности бизнеса и конечных потребителей производимой продукции.

Рассматриваемый концептуальный подход начал активно внедряться в практическую деятельность отечественных компаний. Под эгидой РСПП прошли три Всероссийских форума (2010, 2012 и 2014 гг.), под названием – «Создавая общие ценности: стратегия корпоративной социальной от-

ветственности». Одним из примеров российской организации, положившей в основу своей деятельности ценностный подход, можно назвать Группу компаний «Новард». Главные ценности, сформулированные самой компанией – это лидерство, работа в команде, постоянное развитие, надежность и российские духовные ценности неотъемлемо связаны с миссией холдинга по созданию новой бизнес-модели, сочетающей передовые мировые практики с лучшими российскими традициями предпринимательства и меценатства, где «прибыль превыше всего, но честь превыше прибыли». На этой основе обозначены возможности встраивания мероприятий корпоративной социальной ответственности в стратегические и бизнес-планы корпораций. [А.Д. Зарецкий и Т.Е. Иванова, 2016, с. 453]

Здесь уместно упомянуть о трансформации, происходящей в классе собственников и их взаимоотношениях с менеджментом своих компаний. В свое время Т. Веблен в своей знаменитой книге «Теория праздного класса» показал системные противоречия между собственниками материальных средств производства и управляющими. Праздный класс сдерживал развитие производственно-технологических отношений в обществе из-за своей консервативной сущности, но для эффективного управления предприятиями он вынужден был нанимать специалистов-управленцев (менеджеров). По большому счету, именно менеджерам принадлежит значительная заслуга в движении общества по пути научно-технического прогресса. В современной России также сложилась мощная прослойка «праздного класса», которая далеко не всегда способствует инновационному менеджменту, требующему постоянных инвестиций в новые идеи, технологическое обновление предприятий, развитие человеческого капитала организаций. Однако, новое поколение социально ответственного бизнеса (преимущественно на крупных предприятиях) постепенно изменяет сложившиеся традиции и ориентирует свой менеджмент на стандарты новой корпоративной культуры.

Заслуживающий поддержки новый ценностный подход в пространстве развивающихся рыночных отношений предполагает создание соответствующей предпринимательской среды, способствующей выстраиванию особых взаимоотношений между основными заинтересованными сторонами – бизнесом властью и гражданским обществом. Рассматривая предпринимательскую среду как исторически сложившееся институциональное пространство, развивающееся под влиянием множества факторов политико-экономического, правового, социально-культурного и иного характера, важно продвинуться в направлении расширения представлений об инструментарии ее совершенствования, определении институциональных резервов, создающих возможности в наибольшей степени руководствоваться общими ценностями и интересами всех участников воспроизводственного процесса.

8.3. Феномен витальных ресурсов в рыночном хозяйстве

Мир, в самом широком понимании этой смысловой категории, развивается и функционирует по законам, которые определяют естественнонаучное направление современной науки. Этот факт известен всем. С другой стороны, стоит лишь зайти речи о законах, действующих в других сферах знания, как находят скептики, подвергающие его сомнению. *В.А. Сидоров и М.В. Чистякова* пишут: «Не случайно обращаем внимание на этот факт, поскольку все чаще раздаются голоса о том, что законы хозяйственной жизни общества это вроде бы и не законы вовсе, поскольку могут быть формализованы лишь в исключительных случаях, как например, закон спроса или закон предложения. Возразим, законы естествознания устанавливает человек, не существует иных способов познания, кроме познания разумом» [*В.А. Сидоров и М.В. Чистякова, 2016*]. В любом случае, открытия основаны на объективно существующих явлениях и процессах. Для того, чтобы открыть что-то, необходимо изучить существующее. Сегодняшние открытия это исследования вчерашние, завтрашние открытия – это исследования сегодняшние. Следовательно, процесс познания бесконечен и отталкивается он от современного состояния знания. То, что вчера являлось непререкаемой истиной, сегодня подвергается сомнению, завтра пересматривается, а послезавтра – является всего лишь пройденным этапом в познании Мира. Остается только один вопрос: являются ли наблюдаемые явления и процессы всеобщими? На этот счет заметим, в ходе эволюции хозяйственной жизни общества отдельным историческим эпохам были свойственны законы, не распространявшиеся дальше, но, наоборот, отдельные экономические законы свойственны всем без исключения историческим эпохам. Например, закон стоимости распространяется только на общества, где главенствуют товарно-денежные отношения, а закон неуклонного роста производительности труда – на весь период эволюции общества. Поэтому экономические законы, в отличие от законов Природы, выражают устойчивые, повторяющиеся, существенные причинно-следственные связи между явлениями и процессами хозяйственной жизни общества. [*В.А. Сидоров и М.В. Чистякова, 2016*]

Объективная реальность хозяйственной жизни динамична, она непрерывно развивается, отражая происходящие изменения, по сути, фиксируя общепринятые и общеизвестные факты. Факты в рамках событий переплетаются, образуя материальную основу, отражающую цепь событий, в массе которых обнаруживаются повторяющиеся фрагменты. Каждый фрагмент имеет свою сущность, в свою очередь, выступающую базой при формировании хозяйственной доктрины. При этом прагматическое превосходство теории доказывается не ее внутренними качествами, но ее приводимостью к социальным интересам той группы, которая сделалась носителем теории. Отсюда становится ясным, что постоянное проявление повторяющихся со-

бытий есть следствие, а его восприятие позволяет выявить причины, побудившие к их проявлению. Следовательно, субъективное представление объективной реальности строится на постоянно повторяющихся событиях, событиях имеющих причину. В качестве примера можно сослаться на процесс воспроизводства, как постоянно повторяющийся процесс производства жизненных благ, или кругооборот капитала, выражающийся в его движении, которое есть субстанция его жизни. Эти и другие реальности хозяйственного мира характеризуют тот факт, что из следствия вытекает множество причин, но одна причина порождает множество следствий. Другими словами, причина и следствие связаны между собой, эти связи полицентричны, распространяются одновременно по многим направлениям, вследствие чего объективная реальность в субъективных оценках предстает как причина у одного субъекта и как следствие у – другого. [В.А. Сидоров и М.В. Чистякова, 2016]

В нашем представлении многоукладная экономика ассоциируется с прогрессивной экономической формой. При этом мы не задумываемся о том, что существующее в ее рамках натуральное или патриархальное хозяйство является рудиментом существовавших когда-то и доминировавших производственных отношений. С другой стороны, в современной хозяйственной жизни имеют место проблески уклада, опережающего свое время. Взять хотя бы «безлюдное» производство, в котором сочетаются элементы автоматизации и киборгизации где человек выполняет функции, по своим характеристикам близкие к эпохе «после разделения труда», делая труд, например, программиста универсальным. То есть, настоящее с бесчисленным количеством связей включает в себя и прошлое и будущее. Этот факт характеризует отличие физического времени от экономического. Как иначе объяснить существование в одном и том же физическом времени совершенно различных укладов, являющихся носителями различного экономического времени?

Объективная реальность отражается в нашем сознании. Как мы ее представляем, такова она и есть, следовательно, уровень нашего образования, сметливости, умение оценивать ситуацию воплощаются в способе мышления. Практика хозяйствования является той основой, на которой вырастают правила и законы. На этом основании можно утверждать, что мышление отнюдь не является всего лишь совокупностью мыслительных операций, а созданные человеком логические машины лишь выполняют те процессы, которые задает им человек. Они являются созданными человеческой рукой органами человеческого мозга. Сформированный человеком институт его метода мышления образует субструктуру, а человеческая деятельность и мир, созданный этой деятельностью, есть не что иное, как суперструктура, то есть мышление, спроектированное в материальный мир.

Все философско-экономические исследования сущности человека обязательно сводятся к категории «человеческий капитал», в рамках которой человек объявляется либо носителем «витальных ресурсов», либо рассматривается в качестве субъекта действий в рамках экономического процесса. Несмотря на различие таких подходов, общим началом в них является факт понимания зависимости человека от реальной действительности, что генерирует общественные связи, которые выступают основой на которой «вырастают» правила хозяйственной жизни. Система таких правил, превращается в закономерности, которые постепенно выделяются в законы. Последние, как известно, есть отражение объективной реальности. Следовательно, объективный экономический процесс может характеризоваться воплощением индивидуально-коллективной двойственности человека в специфике объектов хозяйственной деятельности, во взаимоотношениях агентов и различных рыночных институтов. Рынок, как система хозяйственных отношений, возник не сразу, он есть продукт эволюции экономики. Сами процессы изменений осуществлялись независимо от воли и желания человека, то есть протекали объективно. Поскольку хозяйственный мир материален, постольку он отражается в сознании. Отражение есть всеобщее свойство материи, заключающееся в воспроизводстве признаков, свойств и отношений отражаемого объекта. С другой стороны, объективность экономического процесса подтверждается хаотичностью, десубординированностью, стихийностью связей рыночных агентов.

Важный вывод, вытекающий из сказанного, заключается в том, что объективность достигается в процессе взаимодействия различных систем материального мира и сознание его важнейшая часть. [В.А. Сидоров и М.В. Чистякова, 2016]

Интеллект является составляющей человека, имеющей единую с природой окружающего материального мира сущность, он есть форма материи. Как и всякая иная материя, интеллект человека обладает свойствами присущими материи: основным способом его существования является движение, он внутренне активен, способен на качественные изменения.

Интеллект имеет уровни развития, тому подтверждение возникновение, развитие и смена общественных формаций. Основой развития интеллекта являются отношения собственности, вокруг которых строятся все остальные отношения. Отношения собственности определяют характер общественного бытия, которое существует объективно, вне воли и сознания человека, образуя социальную материю. Если оперировать категориями экономической теории, выходит, что социальная материя (двигателем которой выступает интеллект) есть не что иное, как производственные отношения. Производственные отношения имеют исторически преходящий характер. В зависимости от состояния интеллекта, формирующего производительные силы общества, складываются и производственные отношения, их тип,

уровень, система. Это отнюдь не подтверждает, что с появлением каждого нового орудия производства, обязательно должна происходить смена производственных отношений. Между интеллектом и производительными силами существует сложная взаимосвязь, в рамках которой стороны обладают определенной самостоятельностью. Дело в том, что на развитии интеллекта сказывается накопленная масса исторически конкретного социального опыта. До тех пор пока эта масса не достигнет «критического» уровня качественные изменения в производительных силах вряд ли возможны. С другой стороны, при одних и тех же производительных силах могут существовать различные производственные отношения. Эти факты свидетельствуют о том, что нет механической связи между производительными силами и производственными отношениями, что лишний раз подтверждает тезис об объективности экономического процесса. Таким образом, социальная материя воплощена в системе социально-экономических отношений, в основе которой лежат отношения собственности, определяющие типологию производственных отношений. Она определяет взгляды и представления людей об экономике, их действия в системе хозяйственных связей и тем самым все остальные общественные отношения.

Учитывая то, что в современном обществе, продуцирующем знание в качестве базового ресурса развития социальной материи, система экономических отношений определяет общественное сознание, тогда интеллект является той силой которая производит соответствующие изменения в ней. То есть выступает движущей силой социальной материи. Вывод: объективный экономический процесс представляет собой взаимодействие главных движущихся сил и средств материи, где интеллект определяет развитие ее высшей формы.

Сегодня назрел вопрос отношения людей непосредственно к самому интеллекту как к редкому ресурсу, средству, как к источнику благ, как к самому благу. Значит, дальнейшее развитие общества состоит в формировании отношений между людьми по поводу отношения к интеллекту как к самому благу. Однако не все так просто. Понимание места даже не самого знания, но интеллекта, в объективном экономическом процессе пришло не сразу.

На относительно ранних этапах развития общественного разделения труда, когда господствовало мелкое ручное производство, доминировало представление о свободной индивидуальности непосредственного работника. По мере дальнейшего развития общественного разделения труда, с превращением товарного производства из экономического уклада во всеобщую форму движения экономики наступил период общественной значимости труда производителя, общественной необходимости произведенного им продукта. В эпоху экономического обособления различных звеньев общественного разделения труда, возникла потребность в универсальности каждого производственного звена общественного разделения труда, что

потребовало предметной специализации. Наконец, в эпоху нарождающегося общества знания возрастает потребность в универсальности труда, определяемой в способности обеспечить коммуникационную активность производства. [В.А. Сидоров и М.В. Чистякова, 2016]

Таким образом, историческая тенденция в экономическом обособлении такова, что развитие производительных сил общества находится в прямой зависимости от интеллектуальной составляющей. Подтверждается этот факт тем, что современного системного уровня рыночная экономика достигла лишь на зрелом этапе своего развития, предварительно пройдя ряд промежуточных этапов, отразившихся на экономической форме хозяйствования: 1) полное господство экстенсивной системы хозяйства, с ничтожной затратой капитала и труда (форма хозяйственной деятельности – простой труд); 2) преобладание менее экстенсивной системы хозяйства, равновесие добывающей промышленности и сельского хозяйства (форма хозяйственной деятельности – простой труд с элементами сложного труда); 3) преобладание земледелия при росте обрабатывающей промышленности, появление денежного хозяйства (форма хозяйственной деятельности – сложный труд); 4) преобладание интенсивных форм хозяйства (форма хозяйственной деятельности – сложный труд с преобладанием умственного труда); 5) полное господство интенсивного типа хозяйства (форма хозяйственной деятельности – умственный труд).

Продолжая эту линию, можно утверждать, что экономическая форма отражает систему средств, обеспечивающая развитие хозяйственных отношений и воплощенную в системе знаний и средств. В рамках экономической формы прирост ресурсов как результат обобществления производства выявляется за счет специальной системы исчисления, позволяющей соотносить и связывать друг с другом различные типы ресурсов. Эта задача обеспечивается за счет выделения ключевого или замыкающего ресурса, относительно которого соразмеряются другие типы ресурсов, а также за счет создания особого пространства со своей системой правил расчета и перевода одних типов ресурсов в другие. Сегодня, таким ресурсом, обеспечивающим объективный экономический процесс, выступает интеллект. Он является новым типом ресурса, совершенно отличным от ранее существовавших. Это витальный ресурс, благодаря которому обеспечивается жизнедеятельность всей экономической системы в целом. [В.А. Сидоров и М.В. Чистякова, 2016]

В качестве обобщения отметим, что современные реалии наглядно демонстрируют бесперспективность экономических моделей, замыкающихся на традиционных подходах к пониманию экономической деятельности. Их неполнота или даже несостоятельность связаны с непониманием роли социальной материи в развитии общества. Гегемония абстрактного описательного моделирования сегодня может быть нарушена непосредственным

исследованием интеллекта, как движущей силы социальной материи, так или иначе формирующем экономические отношения, детерминирующие объективный экономический процесс.

Как элемент витального ресурса следует отметить образовательную парадигму в трансформации общественного сознания. В России в современный период происходит формирование гражданского общества. *Ю.Н. Чернявская и Е.Ю. Дубовикова* считают, что именно оно является оптимальной формой всех взаимоотношений в современном социуме и способом достижения истинной демократии [*Ю.Н. Чернявская и Е.Ю. Дубовикова, 2016*]. Связь современного образования с перспективой построения гражданского общества и эффективной экономики очевидна. Для страны, которая ориентируется на инновационный путь развития, важно дать системе образования стимул к движению вперед [*М. Мерзлова, 2007, с. 121*]. Кроме того, необходимо учитывать, что в условиях высокого динамизма, комплексности и неопределенности, характерных для современных общественных отношений, происходит быстрое изменение явлений и процессов. В этой связи актуальным на данный период развития образования является внедрение практико-ориентированной парадигмы, основанной на взаимосвязи знаний, умений, навыков, опыта деятельности, компетентности и способной не только количественно, но и качественно изменить общественное сознание в направлении ценностно-ориентированной парадигмы, способствующей повышению гражданственности, и, как следствие развитию гражданского общества.

Гражданское общество включает в себя две главные подсистемы. Во-первых, всю совокупность свободных взаимоотношений людей, развивающихся без вмешательства и контроля государства. Во-вторых, в структуру гражданского общества входят и те социальные институты, которые порождаются свободными взаимоотношениями людей.

Современное гражданское общество имеет трехслойную структуру, определяют *Ю.Н. Чернявская и Е.Ю. Дубовикова*. Фундамент составляют отношения, связанные с обеспечением жизнедеятельности общества. Экономической основой современного гражданского общества являются многообразные и равноправные формы собственности, позволяющие гражданам реализовывать свои экономические и социальные интересы, гарантированное право производителей распоряжаться результатами своего труда через систему регулируемых в интересах граждан рыночных отношений. Прежде всего, это экономические отношения, основанные на экономическом плюрализме, – многообразии форм собственности при соблюдении интересов личности и общества в целом. Именно экономический плюрализм дает возможность преодолеть существующее отчуждение человека от средств производства.

Второй слой гражданского общества образуют отношения, связанные с индивидуальным выбором, с политическими и культурными различиями групп по интересам, политических партий, движений, клубов. Таким образом, дости-

гается культурно–политический плюрализм, предполагающий отрицание идеологических стереотипов, обеспечивающий свободное волеизъявление всех граждан. Именно этот слой гражданского общества включает в себя наиболее социально–активные институты, тесно соприкасающиеся с государственно–политической системой общества (прежде всего политические партии), образует политическую основу гражданского общества.

Третий слой – это социокультурные отношения, включающие семейно–родственные, этнические, религиозные и прочие устойчивые связи. Гражданское общество может основываться только на многообразной, разветвленной социальной структуре, отражающей все богатство и разнообразие интересов представителей различных социальных групп и слоев. Это многообразие не может быть застывшим, закостеневшим в количественном и качественном отношениях. Оно объективно стремится к постоянным изменениям. Многообразная социальная структура не может не иметь хорошо развитые вертикальные и, главным образом, горизонтальные связи. При размытой социальной структуре индивид связан с государством напрямую, а это существенно ограничивает возможности реализации его потенциала. [Ю.Н. Чернявская и Е.Ю. Дубовикова, 2016, с. 455]

Существенную роль в формировании новых социальных контуров гражданского общества играет вторая часть рассматриваемого слоя – общественное сознание, основывающееся на культурном плюрализме, вбирающем в себя все элементы духовной жизни и обеспечивающем равноправное участие в ней всех индивидов. Создаются условия, при которых становится осязаемо культурное богатство общественного сознания и каждой личности в отдельности. Неограниченный доступ к духовным ценностям помогает преодолеть феномен отчуждения личности. Гражданское общество жизнеспособно, если его члены имеют высокий уровень социального, интеллектуального, психологического развития, внутренней свободы и способны к самостоятельным действиям при включении в тот или иной институт общественной жизни.

Духовные основы гражданского общества – сплав высокой политической культуры и нравственности, науки, образования, культуры и системы воспитания, способный формировать ответственных перед законом граждан, социально активных, с высокими профессиональными качествами и обеспечивающим достижения высокого уровня общественного сознания.

Таким образом, отмечают Ю.Н. Чернявская и Е.Ю. Дубовикова, гражданское общество нельзя характеризовать как систему внеполитических общественных отношений и институтов. Оно представляется стройной системой экономических, социально–политических, религиозных, духовно–нравственных, семейных, культурных и других общественных отношений, определяющие государственную политику, выражают волю граждан общества и определяют качественные параметры общественного соз–

нения, которое в свою очередь определяет степень зрелости гражданского общества.

Гражданское общество на современном этапе развития – это общество свободной самоорганизации. Очевидно, что формирование в нашей стране полноценного гражданского общества невозможно без наличия широкого спектра различных объединений, ассоциаций граждан, помогающих реализации гражданской активности, как основы общественного сознания.

Фундаментальной основой, определяющей степень зрелости гражданского общества, является общественное сознание, ключевым параметральным свойством которого выступает социальная активность граждан, основанная на принципах ответственности, добросовестности, инициативности, справедливости. Каковы же контуры гражданского общества, определяющие общественное сознание? Прежде всего, это низкая степень гражданской активности, инициативности, ответственности, справедливости в отношении сторон, замкнутость на индивидуальных интересах и предпочтениях, обособленность жизнедеятельности.

Несмотря на достаточно стабильное развитие российского социума в докризисный период в целом состояние российского общества можно охарактеризовать как сложное и неоднозначное. Об этом свидетельствуют сухие значения цифр. Например, за 2010–2015 гг. количество преступлений увеличилось в 2,5 раза. Среди них, растет доля преступлений, совершенных в состоянии алкогольного опьянения. По количеству самоубийств Россия в 3 раза опережает США, занимая второе место в Европе и СНГ не только среди населения в целом, но и среди молодежи в возрасте до 17 лет (в данном случае – после Казахстана). По индексу восприятия коррупции Россия в 2015 году заняла 119 место из 167 возможных, а общий объем коррупционного оборота в России оценивается почти в 300 млрд. долларов в год. [Ю.Н. Чернявская и Е.Ю. Дубовикова, 2016, с. 457]

Состояние общественного сознания и общества в целом определяется существующими теневыми, криминальными процессами. По данным опроса, проведенного Общественной палатой, более половины наших сограждан не чувствуют себя защищенными от криминала. Общим знаменателем вышеизложенных фактов является моральная деградация современного российского общества. Хотелось бы отметить, что происходит деформация общественного сознания вследствие нарушения общественной морали, норм социальной справедливости, представлений о гражданской чести и ответственности.

Общественное сознание социума представляет собой одновременно: а) индикатор его общего состояния, б) следствие происходящих в нем процессов, в) перспективы его развития.

Различные появления психологического состояния общества, например, социальное самочувствие населения, существенно влияют на среднюю про-

должительность жизни. В 2012 г. Россия заняла по продолжительности жизни 142 место из 222 возможных. Средняя продолжительность жизни россиян составила 70,3. Сегодня этот показатель увеличился, перевалив за отметку 71 года. Важным показателем психического самочувствия и качества жизни населения выступает такой показатель как индекс счастья. Россия по этому показателю находится на 108 месте из 143 возможных. Таким образом, глубокие качественные социокультурные изменения, которые российское общество переживает уже более двадцати лет, сказались не только на организации социальных практик и изменении форм деятельности. Они в первую очередь отразились на состоянии российского общественного сознания, деформировали его, породили в нем новые метаморфозы, антиномии, парадоксы. Эти превращенные формы российского общественного сознания постепенно оформились в виде различных диаметрально противоположных мировоззренческих позиций, взаимоисключающих представлений о справедливости, ответственности, добросовестности. Начали проявляться противоположные системы взглядов, идентифицирующие место и роль индивида в обществе и его поведенческие модели. [Ю.Н. Чернявская и Е.Ю. Дубовикова, 2016, с. 457]

Первая из них связана с усвоением новых для России западных либеральных ценностей, в том числе ценности индивидуализма и личностной свободы. Вторая объединяет в себе различные традиционалистские интенции российского общественного сознания.

Традиционализм несет свою амортизационную нагрузку, поэтому зачастую отечественные исследователи связывают его доминирование с потребностью в стабилизации общественного сознания. Однако, сам по себе традиционализм, даже выступая в качестве ценностной платформы, еще не является гарантией того, что сознание общества имеет высокую степень стабильности.

Важную роль в определении общественного сознания играет вектор развития общества: модернизационный или традиционный. Российское общественное сознание, при высокой традиционной составляющей, воспроизводит кардинально иную доминирующую интенцию – парадоксальное стремление к собственной ассимиляции, растворению в чужих, в том числе, глобальных островках культуры, попадающих в ее социокультурное поле.

Парадоксальной становится даже такая, в целом более рациональная, чем другие, социальная сфера как образование. Образование выступает в качестве одного из основных социокультурных фильтров, во многом формирует общественное сознание и его защитные барьеры, отвечающие за устойчивость к глобальным культурным диффузиям. Стремясь повысить свою конкурентоспособность в сфере образовательных услуг, российское общество парадоксальным образом деформирует (вместо реформирования) систему образования, результатом чего становится функциональная некомпетентность, «полупрофессионализм», фрагментарность образования, недоучен-

ность (полузнание), знание без нравственности и без культуры. В обыденной жизни такое образование даёт результат в виде ценностного хаоса, ориентации исключительно на утилитарные ценности, антиномию, пессимизм, растерянность и безразличие к судьбе своей страны.

В российском общественном сознании доминирует примитивизация, которая обусловлена глобализацией, делающей мир агрессивным и враждебным для российских людей. В ответ на них индивид отвечает встречным всплеском агрессии и актуализацией примитивных мифоструктур, которые действуют успокаивающе. Во всем мире возрастает агрессия в ответ на рост социальной динамики.

Общественное сознание россиян неоднородно, поскольку разные социальные общности по-разному фиксируют и оценивают события российской истории. Инерционность российского общественного сознания заключается в том, что при внешней его изменчивости оно практически не способно в течение короткого исторического времени изменять свою структуру. В течение десятилетий и даже столетий общественное сознание имело определенную ценностную иерархию, в нем устойчиво функционировали ценности первого порядка, второго и пр. Периодически их содержание рефлексировалось, пересматривалось, переоценивалось. Но когда происходят ценностные революции (то есть, ценностная иерархия фактически опрокидывается или переворачивается/инвертируется), вполне закономерно ожидать со стороны столь инерционной системы как общественное сознание мощной «отдачи». То есть, в какой-то момент оно может полномасштабно восстановить в масштабах общества прежние традиционные ценности, сметающие на своем пути (обесценивающие, элиминирующие) любые, даже эффективные инновации. [Ю.Н. Чернявская и Е.Ю. Дубовикова, 2016, с. 459]

Общественное сознание в течение длительного исторического времени хранит представления о социальной справедливости, ее воплощенных и эталонных формах, и в случае существенного расхождения данных идеалов с наличным социальным бытием, оно может давать острую реакцию на происходящие деформации. При этом, поскольку само обыденное сознание внутренне противоречиво и неоднозначно, его ценности и понимание справедливости также несут на себе отпечаток парадоксальности, вследствие чего импульс агрессии в российском обществе может носить непредсказуемый характер.

На этом фоне прогрессирует тенденция индивидуализации российского сознания. На уровне обыденного сознания молодые россияне демонстрируют возрастающую самооценку, открыто заявляют о своих правах, и собственной значимости, желании, чтобы с каждым из них считались на уровне закона, в организации публичной и частной жизни. Эта тенденция является логичным следствием значительных изменений, происходящих в целом аксиологическом комплексе российского обыденного сознания: в структурах

стимулов к жизни ослабевают внешние (социальные) стимулы, и возрастают внутренние (личностные) мотивы.

Само по себе общественное сознание в силу своей высокой инерционности развивается и трансформируется достаточно автономно, то есть, логика его изменения не всегда согласуется с социально-экономическими и иными тенденциями. Одновременно с этим в российском обществе наблюдается стремительная диверсификация общественного сознания, которое во многом является результатом дифференциации повседневного образа жизни различных социальных слоев. Этот процесс влечет за собой поливариантность ценностных установок, политических, экономических и иных ориентаций различных социальных слоев, насыщение их обыденного сознания различного рода социальными мифами, парадоксами и заблуждениями, выработку совершенно непохожих позиций по основополагающим российским проблемам, разного видения перспектив развития России и того типа социальной справедливости, который должен быть главным принципом организации гражданского общества.

Ценностная иерархия, отражающая сегодняшнее состояние общественного сознания россиян, может быть представлена следующим образом. Во-первых, очень сильна традиционная патриархально-коллективистская составляющая, которая графически может выражать российское мироощущение в виде символа устойчивой пирамиды, во главе которой находится единственный полномочный лидер. С другой стороны, эта ценность властной вертикали за последние двадцать пять лет рыночной экономики существенно изменилась, переопределилась, обросла новейшими социальными мифами. Эта ценность конкурирует в сознании россиян с ценностью самореализации, «моралью успеха», которая во многом несовместима с приписанным традиционным статусом и ранее была нехарактерна для россиян.

Во-вторых, в ценностной пирамиде доминирующими сегодня являются частные ценности, такие как семья, здоровье, организация быта и пр. Это вполне закономерно для кризисных моментов, в которые люди зачастую теряют интерес к политическим взглядам и сосредотачивают свое внимание на материальном достатке и частной сфере.

В общественном сознании утрачивают свои позиции такие ценности как «могущество страны», «прогресс», «демократия». Возрастает внимание к индивидуальным качествам, таким, например, как «личная инициатива», «порядочность», «честность». Существует запрос на включение негосударственных и неформальных механизмов регуляции социального взаимодействия, которые способны обеспечить институты гражданского общества, что подразумевает возрастание ценности стабильности, упорядоченности жизни.

В-третьих, формируется целая группа «либеральных» ценностей, которая исповедует новый социальный слой российских предпринимателей.

В этой иерархии самое главное место отведено ценности свободы, за которой следуют ценности «собственности», «стабильности», «личного успеха». Другую группу составляют эгалитарные ценности, такие как «равенство», «справедливость», «духовность», которые в том или ином виде исповедуют другие социальные группы.

Таким образом, существенной особенностью общественного сознания в современной России является наращивание его многовекторности, содержательной противоречивости. Вместе с тем, растет уровень рациональной рефлексии, что отличает сегодняшнее общественное сознание россиян от предыдущих, менее осознанных его состояний.

Для трансформации общественного сознания в современной России и обретения российской национальной идентичности нужно укреплять, стимулировать и развивать гражданскую идентичность, которая сможет не разделять, а примирять, объединять людей, позволит им на обыденном уровне согласовывать собственные интересы и, в конечном счете, почувствовать себя единым гражданским обществом и вернуться к соборности, которая всегда была главным признаком русской нации.

Итак, современное состояние российского общества демонстрирует деформационные процессы в общественном сознании, поэтому в качестве основных направлений его трансформации можно назвать:

- законодательное обеспечение общественных моральных норм и правил;
- широкое привлечение ученых социологов, психологов и других к разработке законов;
- пересмотр понимания свободы личности;
- возрождение институтов морального контроля на базе институтов гражданского общества.

Итак, возникает необходимость трансформации общественного сознания в направлении концепции ценностно-ориентированных парадигм, которое оказывает формирующее воздействие на современное российское гражданское общество. Укоренение в общественном сознании таких понятий как ответственность, добросовестность, активность, инициативность, солидарность, долг, честь посредством изменения будет способствовать его изменению и предопределят цивилизованные взаимоотношения в социуме.

Таким образом, образование в трансформации общественного сознания играет доминирующую роль в формировании зрелого гражданского общества в современной России.

В этой связи, это обусловлено тем, что необходимо развитие взаимовыгодного партнерства образовательных учреждений и бизнеса, сферы науки, технологий и инноваций. Создание научно-производственной агломерации будет способствовать взаимовыгодному партнерству бизнес-сектора и вузовской науки.

Интеграция науки, бизнеса и образования, в которой вуз будет занимать приоритетные позиции, создаст реальные условия не только для разработки, но и апробации научных исследований, именно данный синтез обуславливает выход на новый виток развития гражданского общества в России. [Ю.Н. Чернявская и Е.Ю. Дубовикова, 2016, с. 460–461]

Список использованных источников:

1. Аврамова Е. Кризис и факторы неравенства // «EconomyTimes» 9 декабря 2015 года, URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2015/0667/print.php>
2. Альпидовская М.Л., Корняков В.И. Естественный аттрактор экономических интересов в общественном воспроизводстве // Развитие современной России: проблемы воспроизводства и созидания. II Международная научная конференция. Сборник научных трудов. Под редакцией Р.М. Нуреева, М.Л. Альпидовской, Д.Е. Сорокина. 2015.
3. Аналитическая записка «Сокращение неравенства и преодоление бедности» // <http://geum.ru/next/art-100341.php>
4. Бондаренко Н.Е. Государственное управление инновационными процессами // Вестник Тамбовского Университета. 2009. №5(73). С. 195–201.
5. Виляев В.Е. О двигателях истории человечества. О смене главенствующего мировоззрения. М.: Алгоритм, 2013.
6. Дружинин К. Исследование душевного состояния в различных случаях боевой обстановки по опыту русско-японской войны 1904–1905 гг. – СПб, 1907.
7. Дубовик М.В. Тенденции экономического неравенства в России // В сборнике: Современная экономика: концепции и модели инновационного развития, Мат-лы VIII Межд. научно-практ. конф. М.: РЭУ им. Г.В.Плеханова, 2016.
8. Журавлева Г.П., Гришин В.И., Устюжанина Е.В. и др. Векторы смены экономического курса. Монография. Выпуск 10. – Москва, Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г. Р. Державина, 2015. – 512 с.
9. Зарецкий А.Д., Иванова Т.Е. Общие ценности рыночной экономики как основания современной предпринимательской среды // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Монография / Под ред. д-ра. экон. наук, профессора Сидорова В.А., д-ра. экон. наук, профессора Ядгарова Я.С., канд. экон. наук, доцента Чапли В.В. – Краснодар, 2016. – 497 с.
10. Касьянов В.В. Социум и человек в условиях научно-технического прогресса // Общество: социология, психология, педагогика. Вып. № 1, 2012.
11. Кругман П. Пространственная экономика – города, области и международная торговля MIT Press , 1999.
12. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва – М.: Экономика, 2005. – С. 422–427.
13. Маркс К и Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 176–177.
14. Мерзлова М. Финансово-кредитная поддержка развития образовательных услуг в России // ЭКО. 2007. № 5. С. 121.
15. Петрова Л.Е. Социальное самочувствие молодежи [Электронный ресурс] URL: <http://www.isras.ru/files/File/Socis/12-2000/006.PETROVA.pdf>. (дата обращения: 20.02.2016).
16. Петровский А.В., Ярошевский М.Г. Психология. – М., 1990. С. 231.

17. *Пикетти Т.* О капитале и справедливости в XXI веке // <http://www.eg-online.ru/article/258688/>
18. Российское общество и вызовы времени. Книга первая /М.К. Горшков [и др.]; под ред. Горшкова М.К., Петухова В.В.; Институт социологии РАН. – М.: Издательство «Весь Мир», 2015. – 336 с. URL: http://www.isras.ru/files/File/publ/Ros_ob_knigal_text.pdf (дата обращения: 21.02.2016).
19. *Рубинштейн С.Л.* Основы общей психологии. – М., 1940. С. 421–422.
20. *Рыбаков Ф.Ф.* Генезис и эволюция представлений о промышленной политике России // Проблемы современной экономики. 2014. № 1 (49). С. 58–60.
21. *Рыбаков Ф.Ф.* Генезис и эволюция представлений о промышленной политике России // Проблемы современной экономики. 2014. № 1 (49). С. 58–60.
22. *Рязанов В.Т.* Новая индустриализация России как реальная цель и постиндустриальный идеал // Проблемы современной экономики. 2014. № 4 (52).
23. *Рязанов В.Т.* Новая индустриализация России как реальная цель и постиндустриальный идеал // Проблемы современной экономики. 2014. № 4 (52). С. 32–34.
24. *Сидоров В.А.* В парадоксах случайных процессов: самоорганизация экономических систем // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. 2014. № 6. С. 7–15.
25. *Сидоров В.А.* Гуманистический базис общественного производства // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2016. 248 с. С. 5–18.
26. *Сидоров В.А.* Модернизация гуманистического базиса рыночного хозяйства // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Монография. / Под ред. д-ра экон. наук, профессора В.А. Сидорова, д-ра экон. наук, профессора Я.С. Ядгарова, канд. экон. наук, доцента В.В. Чапли. – Краснодар, 2016.
27. *Сидоров В.А., Чистякова М.В.* Витальный ресурс социальной материи постиндустриального общества // Теория и практика общественного развития. 2016. № 1. URL // http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2016/1/economics/sidorov-chistiakova.pdf
28. *Сорокин П.А.* Главные тенденции нашего времени. – М.: Наука, 1997. – С.124.
29. *Спирина С.Г., Чистякова М.В.* Финансовая устойчивость витальных ресурсов экономических систем опережающего развития // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Монография / Под ред. д-ра экон. наук, профессора Сидорова В.А., д-ра экон. наук, профессора Ядгарова Я.С., канд. экон. наук, доцента Чапли В.В. – Краснодар, 2016. – 497 с.
30. *Стиглиц Дж.* Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему. – Москва: Эксмо, 2015. – 512с.
31. *Черкасов М. Н.* Трансформация мировоззрения человека под влиянием научно-технического прогресса // Проблемы современной науки и образования. Вып. № 1, 2013.
32. *Чернявская Ю.Н., Дубовикова Е.Ю.* Доминирующая роль образования в трансформации общественного сознания как условие формирования гражданского общества в современной России // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Монография. / Под ред. д-ра экон. наук, профессора В.А. Сидорова, д-ра экон. наук, профессора Я.С. Ядгарова, канд. экон. наук, доцента В.В. Чапли. – Краснодар, 2016.
33. *Ядгаров Я.С., Сидоров В.А., Соболев Э.В.* Феномен рыночного хозяйства в отражении общественного сознания // Вестник финансового университета. 2015. № 5. С. 29–39.
34. *Atkinson Anthony B.* Inequality. What can be done? – Harvard University Press. – 2015.
35. *Milanovic, B.* Worlds apart: measuring international and global inequality, 2005.

ГЛАВА 9. ОСОБЕННОСТИ ВОССОЗДАНИЯ И ТРАНСФОРМАЦИИ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА В ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

9.1. Трансформация экономики Республики Армения в переходном периоде: реалии и перспективы подъема

Длительный трансформационный кризис сопутствовал Республике Армения на всём протяжении периода независимости. Заметим, что только в 2005 году был достигнут базовый уровень 1990 года, а набравший темп экономический рост последних лет, за счёт имеющего внешнее происхождение строительного бума, был прерван мировым кризисом 2009 года, и это обусловлено как осуществляемой в стране экономической политикой, так и из ряда вон выходящей внешнеэкономической ситуацией.

Сознавая, что интерпретация и характеристика динамики этих ситуаций не может быть свободна от условностей восприятия, мы преимущественно стремились вынести на первый план экономическую компоненту. Отсюда наша основная цель – по возможности адекватно отразить ход почти четвертьвекового развития экономики Армении и НКР. Исходя из этого, мы видим тот круг проблем, которые, в конечном счёте, предопределили структуру – от общественного выбора и роли государства в неё до их проекции на геополитические, этнокультурные и связанные с безопасностью активные вызовы и социально-экономические реалии.

Очевидно, что разнородные тенденции иногда приводят к суровым последствиям, как, например, бедность, которая, сопровождалась обездоливанием определённого слоя населения и беспрецедентной сверхполяризацией доходов. Социальная цена лишений в этих процессах оказалась самой болезненной: достигавшая почти 4 млн. человек численность населения сократилась более, чем на 1 млн., притом, что сохраняется устойчивое отрицательное сальдо миграции: люди покидают родину, оставаясь безучастными к совету большого поэта: «...и как мне встать и уехать?».

Наряду со всем этим очевиден факт, что происходит становление еще одной независимой армянской республики НКР. Для экономики РА и НКР создаются необходимые инфраструктуры. Вместе с тем, обнадёживает принятие экономической политики, ориентированной на экспорт, успешное осуществление которой будет обусловлено созданием благоприятной конкурентной среды, повышением квалификации и наивозможным применением к делу человеческого капитала, в структурно преобразованной экономике Армении.

В разделе 9.1. особо рассматривается проблема общественного выбора с точки зрения различных экономических концепций, что позволяет изучить

политические проблемы (экономику бюрократии, экономическую теорию конституции и другие направления) и интерпретировать их методологические основы.

Результаты экономической деятельности государства стали предметом исследования в последующем разделе, где сделана попытка выявить проводимую властями с момента обретения независимости экономическую политику, в структурной, внешнеторговой, налогово-бюджетной, кредитно-денежной, антимонопольной и социальной сферах.

В наших обсуждениях, касающихся выбора механизмов и инструментария для совершенствования экономики Армении и путей разрешения вызовов повышения её конкурентоспособности, вырисовываются направления долгосрочного стабильного экономического развития и создания предпосылок подъёма.

9.1.1. Трансформация в странах с переходной экономикой: опыт Армении и современные проблемы (общий обзор)

Последние десятилетия второго тысячелетия ознаменовались распадом социалистической системы, 27 стран бывшего социалистического лагеря стали на путь перехода к либеральной (рыночной) экономической системе. Становление рыночной экономики и создание соответствующих институциональных инфраструктур требовало от прогрессивных сил каждой страны обеспечения такой «критической массы», которую можно определить многокритериальным индексом, которая, с одной стороны, обеспечила бы необратимость реформ, а с другой стороны – эффективность этого процесса, ценой минимальных социальных потерь. Эти страны осуществляли свою вышеуказанную миссию, имея разные исходные положения. В странах Центральной и Юго-Восточной Европы и республиках Прибалтики до 1998 года, по сравнению с 1990-ым годом, спад валового внутреннего продукта (ВВП) составлял в среднем 15%, а в странах СНГ – более чем 40%. Если страны Центральной и Юго-Восточной Европы и Прибалтики в 2000-ом году, в среднем, обеспечили 106% от уровня ВВП 1990-ого года, то в странах СНГ уровень ВВП в 2000 году составил всего 63% от уровня 1990 года. Такая разница в основном обусловлена наличием широких политических прав и гражданских свобод в странах Центральной и Юго-Восточной Европы и Прибалтики, а также создание отдельных демократических структур, что привело, к взаимосогласованной централизации политической власти в этих странах и стало важнейшим фактором для удачного осуществления реформ.

Исследования показали [Давоян С.А., Маркосян А.Х., Саргсян А.Л.], что в странах Центральной и Юго-Восточной Европы и Прибалтики по сравнению со странами СНГ характер переходного периода и промежуточные резуль-

таты существенно отличались. Существование этих различий приводит к постановке ряда вопросов:

- в какой степени эти отличия объясняются выбором экономической политики, а не сложившейся в начале переходного периода ситуацией, или внешнеэкономической политикой;
- восприняли ли страны СНГ и Юго-Восточной Европы, имеющие меньшие успехи в переходном периоде, уроки, извлеченные из политических путей и реализации программ, обеспечивающих быстрый экономический рост;
- имеют ли страны с переходной экономикой общие черты, которые позволили бы в настоящее время использовать эти уроки;
- если преимущества экономических реформ так очевидны, то в чем причина того, что те страны, которые находятся на перекрестке между плановой централизованной и рыночной экономиками, увязли в болоте «нейтральной полосы» и не осуществляют подобных реформ;
- в каких основных направлениях в первую очередь необходимо осуществлять усилия странам с переходной экономикой, чтобы в результатах реформ нашли свое отражение опыт первых десятилетий и ныне преобладающие новые тенденции.

Различия в исходных позициях обусловлены тем, что экономическое наследство, полученное от социалистического устройства в странах СНГ полностью было приспособлено к требованиям командно-административной экономики. Предоставление финансовой помощи реальному сектору экономики стало причиной возникновения существенных различий в производительности труда между отраслями и предприятиями в начале 1990-ых годов. Если в СССР в 1989 г. в расчете на одну условную единицу ВВП из всего количества расходуемой энергии приходилось 0,95 условных единиц нефти, то в странах Организации Экономического Сотрудничества и Развития – 0,5 единиц, между тем как в России в 1992-ом году цена на нефть составляла всего 3% от мировой цены на это сырьё.

После либерализации цен в экономике, когда многие отрасли и предприятия стали нежизнеспособными, необходимо было осуществить следующие комплексные мероприятия:

во-первых, внедрить рыночную дисциплину на предприятиях, унаследованных от прошлой системы, с целью их реконструкции, что привело бы к повышению производительности, и, в условиях новых цен, приобретению конкурентоспособности. Неспособность решить данную труднейшую задачу, естественно, привела бы к банкротству этих предприятий;

во-вторых, способствовать рынку, давая возможность без льгот, предоставляемых государством, создавать новые конкурентоспособные и, главное, желающие конкурировать предприятия.

Отдавая предпочтение производству и инновациям в предпринимательской деятельности, реструктуризированные и вновь созданные предприятия должны суметь накопить необходимую «критическую массу» для преодоления негативного воздействия старых методов хозяйствования.

Следующая первостепенная задача – обеспечение стабильного экономического развития, что должно сочетаться с понижением уровня бедности, с уменьшением неравенства в доходах населения и с борьбой против коррупции.

Ключом к развитию экономики является образование оптимальных структур и совместная деятельность реконструируемых и новых предприятий. В странах с переходной экономикой, с точки зрения обеспечения занятости и создания добавленной стоимости, решающую роль играют вновь создаваемые малые предприятия (сюда причислены те предприятия, где работает менее 50-ти человек). В Венгрии, Литве, Польше и Чехии, после выхода этих стран из социалистического лагеря, быстрее всех происходило создание и развитие новых предприятий. В настоящее время на их долю приходится 50 и более процентов общей занятости населения, что является средним показателем по Евросоюзу, и обеспечивают эти предприятия 55–56% добавленной стоимости. Однако, в Казахстане, России, Украине и в других странах, где наблюдается скромное или нулевое развитие новых предприятий, уровень обеспечения занятости за счет этих предприятий остается в пределах 40%, а величина добавленной стоимости, приходящейся на их долю составляет 40–50%.

Новые предприятия имеют важное значение в деле обеспечения экономического роста, как для тех стран, которые достигли успехов в процессе реформации, так и для тех стран, где новые предприятия действовали более эффективно, чем старые. Таким образом, передача средств от старых предприятий к новым – одна из возможностей экономического развития. Очевидно что те страны, которые в процессе перехода сумели восстановить (обеспечить) стабильный рост экономики, опирались на новый дееспособный сектор. Последний включает в себя трудовые и другие ресурсы, которые освободились в результате уменьшения прежних активов, а также обеспечили большой объем занятости в хозяйстве (50%) и долю добавленной стоимости (50–56%). В странах, где восстановление стабильного экономического роста носит неопределенный характер, на долю новых предприятий приходится малая часть занятости и добавленной стоимости (10–20%).

Новые малые предприятия, имея большой удельный вес в странах Центральной Европы (около 90%) в составе подобных же предприятий, обеспечивают больше половины вновь создающихся рабочих мест.

Между тем результаты всестороннего анализа многочисленных статистических, экономических показателей стран с переходной экономикой за годы реформ показывают, что ряд макроэкономических показателей и фак-

торов – структурные несоответствия экономики, высокий темп инфляции, высокий обменный курс валюты на «черном рынке», отсутствие предварительных политических реформ, сыграли значительную роль на начальном этапе трансформации. В течение последующих преобразований особо важную роль сыграло образование таких рыночных институтов, как продолжительность «рыночной памяти», которая измеряется уровнем «жизненности» национальных институтов в период социализма. Здесь за критерий принимается продолжительность существования государственности в прошлую эпоху. Характерно, что влияние политического фактора на результаты преобразований существенно как на начальном этапе, так и при последующих процессах. Либерально ориентированные политические преобразования не только ускоряют восстановление экономики и снижают экономический спад, но и создают предпосылки для обеспечения стабильного экономического роста в обозримом будущем.

Исследования взаимовлияния стимулирующих систем, предопределяющих эффективность преобразований, позволяет классифицировать страны с переходной экономикой. Исходя из вышесказанного выделяется пример Китая. В следующей группе, после Эстонии, Венгрии и Польши, находятся Чехия, Литва, Латвия и Словакия, а за ними следуют Болгария, Румыния, Россия, Армения, Молдова, Украина и Киргизия.

В качестве обобщенного показателя промежуточного результата преобразований, учитывающего показатели разных стран, принят показатель добавленной стоимости на одного работника малого предприятия. Проведенные расчеты показали, что наиболее высокие показатели достигнуты в Чехии и Венгрии, которые, тем не менее, в два раза уступают аналогичному среднему показателю стран Евросоюза. Отставание от процесса реформ в таких странах, как Молдова, Украина, Киргизия и Казахстан, реально обусловлено низким уровнем защиты прав собственности, малоэффективной судебной–правовой системой, низким уровнем кредитования частного сектора экономики и капитализации фондового рынка и, в конечном счете, высоким уровнем операционных затрат.

Количественный и качественный анализ процесса трансформации свидетельствует о том, что те страны с переходной экономикой, в которых была обеспечена необходимая исходная «критическая масса» реформ, и которые создали политическую и экономическую стабильность, обеспечили господство законов, задействовали демократические институты и наиболее полно учли свои национальные, исторические, географические, природно–климатические особенности, достигли ощутимых результатов. В тех странах, которые не смогли, или не пожелали осуществить сдвиги в вышеуказанных направлениях, реформы или замедлились, или «не движутся вперед», а ожидаемые социально–экономические результаты скромны.

Для обеспечения подъема экономики, длительного стабильного экономического роста предполагается наличие определенной, хорошо разработанной стратегии. Последняя характеризуется целостностью систематизированных действий, предназначенных для обеспечения законодательных, управленческих, структурных преобразований и трансформации экономической системы в данной стране. В этих процессах нельзя недооценивать также воздействие неформальных типов управления, которые проявляются в традициях, поведении СМИ и др.

Поиск эффективных решений и выдвижение стратегии переходной экономики Республики Армения должны происходить с наибольшим учетом геополитической, национальной безопасности, ресурсно-сырьевой, социально-психологической ситуаций, овладения новой культуры, а также возможностей реализовать относительные преимущества и другие особенности экономики.

Систематизация указанных параметров, наблюдение и выявление на основе определенных признаков первоочередных направлений – сама по себе сложная задача. Проблема заключается в том, что реальные программы социально-экономического развития должны разрабатываться и реализовываться в соответствии с вышеперечисленными особенностями. В общей сложности, это должно происходить путем совмещения многих однозначных (простых) критериев в целостную схему, в частности путем моделирования развития различных сценариев (как оптимистических, так и пессимистических), заключающих в себе двуединые – политические и экономические решения. В свою очередь, эти сценарии должны заключать в себе компоненты национальной безопасности, в том числе экономической.

В настоящее время существует соответствующая законодательная база и созданы разные институты, позволяющие экономике действовать в либеральном режиме. Однако, в области налогового законодательства государство должно проводить сбалансированную политику распределения налоговой нагрузки для различных типов налогоплательщиков (домохозяйства, крупный, мелкий бизнес) с тем, чтобы налоговая нагрузка не сводила к нулю результаты проводимой социальной политики. Здесь четко обнаруживается синдром определенной несовместимости. Нельзя обойти вниманием и основную задачу перераспределения недвижимости и доходов, поскольку для обеспечения установленных Конституцией суверенных, правовых, демократических принципов, а также параметров социальной защищенности государство должно перераспределять большую часть валового внутреннего продукта.

Опыт стран с переходной экономикой показывает, что в деле экономического развития не может существовать данный и неизменный детерминированный «список» условий, особенностей и ограничений. Эти ограничения могут быть применены только с определенными аппроксимациями, в

ходе уточнения которых можно будет судить о предпочтениях в развитии. Поэтому и многокритериальные подходы могут лишь позволить в цепи «ознакомление – прогнозирование – управление» выделить видимую для некоторого осязаемого временного горизонта определенную модель экономического развития.

Развитию экономической системы в республике Армения должна сопутствовать определенная национальная модель экономики, которая, по нашему мнению, отличается следующими характеристиками:

Целевые установки. На основе разделения стратегических и тактических задач необходимо обеспечить на длительный период времени стабильный экономический рост с низким уровнем безработицы и притоком капитала в «желаемом» количестве. В этом контексте можно выделить некоторые среднесрочные характеристики темпа экономического роста, увеличения объемов импорта и экспорта, снижения уровня безработицы, нищеты, уменьшения объемов теневой экономики и других социально-экономических показателей. Одновременно с обеспечением этих показателей должны быть решены основные задачи, касающиеся экономической безопасности.

Реалистичные программы для выполнения целей и действенные инструкции. В программах и инструкциях к действию основные усилия и функции государства (власти) должны быть направлены на создание условий для развития экономики, а не предоставление тех или иных государственных услуг. Сказанное особенно важно для поощрения малого и среднего предпринимательства, который является серьезной предпосылкой для образования среднего класса (численность которого в РА пока очень мала и, по нашим оценкам, не превышает 35–37%).

После приобретения независимости, осуществляемая в Республике Армения экономическая политика была направлена на становление либеральной экономики. В самом начале перехода к новым экономическим отношениям уже были заметны некоторые упаднические тенденции, которые в основном были обусловлены низкой эффективностью реализации производственных возможностей, негибкой структурой производства, низкой степенью внутренней кооперации (5–7%). В 1987 году среднегодовой рост промышленного производства составлял всего 0,15%. Финансовое положение предприятий и организаций было безысходным. В том же году каждое третье (в СССР – пятое) промышленное предприятие и каждая третья строительная организация по финансовым результатам проваливали запланированные показатели, а 14% предприятий (в СССР – 6%) были убыточными. Доля десяти производств и разработок военно-промышленного комплекса и научно-исследовательских проектных организаций составляла не более 12% от объема производства военно-промышленного комплекса СССР. Этот сектор в дальнейшем, в сущности, распался, а одной из основных причин распада стало отсутствие программы конверсии предприятий.

Критический анализ процесса преобразований прошлых лет позволяет сделать вывод о том, что обобщенные результаты проводимой в Армении экономической политики пока еще не способствуют образованию стабильной экономики. Коэффициент поляризации доходов населения – коэффициент Джини – увеличился с 0,25 до 0,59 (в 1996г.) и 0,37 (в 2015г.). Заметим, что уменьшение показателя неравенства на один процентный пункт оценивается равнозначно 5,5%-ному экономическому росту для Армении, 1,2%-ному – для Кореи, и 4%-ному – для Таиланда.

В дальнейших экономических реформах необходимо учитывать те целевые установки, которые выдвигает постиндустриальное общество: развивать предпринимательство, конкуренцию и рынок, внедрить принципы регулирования, планирования, проектирования, организации и, наконец, придать рыночным отношениям социальную направленность.

Понимание данной проблемы во властных структурах и в обществе в целом создаст те необходимые предпосылки и гарантии, которые в дальнейшем смогут обеспечить реальный прогресс и необратимость принятого курса.

Рыночная экономика – это система общественных, экономических, политических отношений, где неизбежно управление, осуществляемое на основе планирования и программирования, которое недостаточно реализуется в стране. Сохранившиеся или разрушенные прежние системы управления, по нашему мнению, пока полностью не заменены новыми, которые соответствовали бы новым условиям хозяйствования, а те из них, которые созданы с опозданием, не конкретизированы в своих полномочиях и обязанностях. В существующей системе хозяйствования крупные (монополизированные) и мелкие хозяйствующие субъекты находятся в неравных условиях, на разных иерархических ступенях. В результате имеется такой дисбаланс интересов и доходов, который наблюдается на данном этапе в экономике и социальной сфере.

Экономический спад за годы прошедших преобразований, выявление причин такого спада диктуют необходимость пересмотра экономической политики, в результате проведения которой станет возможным гарантирование стабильного экономического роста быстрыми темпами и на длительное время.

При оценке социально-экономических реалий нельзя не учитывать вызовы, брошенные стремительно меняющимся миром. Эти вызовы должны быть осмыслены в своей целостности, и в первую очередь касаются обеспечения гарантий для реализации частной собственности, всего комплекса принципов, присущих правовому государству и обеспечению прав человека.

Благоприятная предпринимательская среда, обеспечивающая экономическую безопасность, существенно зависит от законодательно закрепленных принципиальных положений безопасности. Защита жизненно важных интересов личности, общества, государства, которой в сущности характери-

зуются экономическая безопасность, должна вытекать из социальных, экономических, геополитических, стратегических задач Республики Армения. Сегодня можно видеть, что восстановление «иммунодефицита» организма экономики республики, по отношению к внутренним и внешним угрозам, в основном обусловлено экономической политикой, обеспечивающей развитие реального сектора.

На данном этапе существует необходимая экономическая независимость в налоговой, торговой, финансовой политике. Однако, принятая и до сих пор действующая по инерции экономическая политика не решает основных задач экономической безопасности. Альтернативные решения, способствующие эффективному хозяйствованию должны были опереться на политику, стимулирующую долгосрочное предложение, отказавшись от осуществляемых все эти годы кратковременных (т.е. некомплексных) программ, регулирующих только спрос.

В результате проводимой экономической политики (начиная с 1992 года) социальное продвижение в РА было отложено на неопределенное время, что привело к макроэкономической иррациональной стабилизации. Это определение объясняется тем, что пока не обеспечены стабильный экономический рост при низком уровне безработицы (внутреннее равновесие) и желаемые вливания финансовых средств в экономику (внешнее равновесие).

Экономическая политика, направленная в первую очередь на прогресс и обеспечение экономической безопасности, должна создавать достаточные институциональные предпосылки (совершенные законы и действенные рыночные инфраструктуры). Подобная экономическая политика, в условиях развития долгосрочных программ и наличия условий для доверительной атмосферы, сможет плодотворно задействовать важные составляющие элементы национального богатства: научный потенциал и предпринимательские навыки.

Для такой маленькой и открытой страны как Армения, источником мощи являются инвестиции и институциональные изменения. Нужно суметь хотя бы в течение предстоящих пяти лет создать условия для того чтобы задействовать как минимум 150 тысяч новых рабочих мест (такая оценка исходит из потребности сблизить существующий сегодня уровень безработицы к естественному, приемлемому уровню). При этом надо иметь ввиду, что основная задача повышения конкурентоспособности как в промышленности РА, так и в сельском хозяйстве требует значительных вливаний капитала и значительного повышения предельных результатов работы. Низкая оплата труда не способствует не только стимулированию производительности труда, но и приводит к использованию низкокачественного менеджмента и несовременных технологий. Достаточно отметить, что уровень безработицы в Армении в 2010г. составлял 19,0%, а в 2014 г. – 17, 6%, а среднемесячная номинальная заработная плата в долларах США и российских рубл

ях (по курсу Центрального банка РА) в 2012г. составляла 350 долларов США (или 10876 российских рублей), а в 2014г. соответственно 381 (или 14443) [*Статистический ежегодник Армении 2015*, с. 51].

Одним из основных уроков переходного периода является необходимость разработки экономической модели будущего.

В новое тысячелетие передовое человечество шагнуло с новыми установками – построение постиндустриальной экономики. Принятые установки не имеют цели предвидеть основные черты экономической модели будущего. Невозможно однако избежать соблазна возможного выбора определенного типа «новых установок» экономической модели будущего.

Для создания новых рабочих мест требуемые инвестиции (в расчете на одно новое рабочее место) составляют в среднем 5 тысяч долларов США и могут осуществляться в условиях доверительной атмосферы: посредством использования потенциала внутренних инвесторов и вливания извне частного капитала.

Только в условиях привлечения значительных инвестиций возможно выделить средства для решения системных задач, стоящих перед республикой: повышения экономической активности и обеспечения наибольшей занятости активного населения. Иначе становится самоцелью за счет ограничения спроса сохранение обменного курса армянской валюты – драма и сдерживание инфляции. На сегодняшний день, в условиях обеспечения ВВП РА в размере более чем десять миллиардов долларов США, «сжатие» инфляции только предложением драма в реальном секторе экономики приводит к эффекту сжимающейся спирали. Низкий уровень монетизации экономики (отношение денежной массы к ВВП) приводит к искусственному повышению обменного курса драма. Это вовсе не способствует повышению конкурентоспособности товаров местного производства и увеличению объемов экспорта. Так, основной экономический партнер РА – Россия, в отличие от избранной нами политики низкого уровня инфляции (что, конечно, оправдывается хотя бы с точки зрения меньшей уязвимости большой массы населения), в ближайшие годы планирует инфляцию в пределах 8–10%. При таких обстоятельствах, с точки зрения бизнесмена, становится существенной соотношение между темпами изменения инфляции и обменного курса. Прогнозируемые ограничительные мероприятия должны стать одной из важных функций Центрального банка РА. Иначе жесткая финансовая политика, в конце концов, станет противоречить защищенности жизненно-важных интересов населения и активному развитию бизнеса.

Стимулирование целевых инвестиций – основная экономическая задача, требующая непростых решений. Для этого необходимо:

- уточнить первоочередность отраслей и сфер экономики (энергетика, точное приборостроение, химия, наука, культура, биотехнологии, телекоммуникации, информационные технологии и др.). Как опре-

деляются желаемые в РА экономические структурные пропорции на будущие годы и, в этом смысле, как будет достигаться эффективное государственное регулирование;

- определить рациональную политику интеграции РА в мировое экономическое пространство (с созданием до десятка прогрессивных предприятий) с тем, чтобы большее внимание уделялось реализации относительных преимуществ внутренних производительных сил РА (армянская диаспора, предполагается – организованный человеческий капитал, многопрофильная квалифицированная рабочая сила) и ограничительным факторам (таким как, высокая степень политического риска, основные этнические проблемы, доставшиеся в наследство неперспективные предприятия, неприятие новых ценностей и др.).

Конечно, выполнение вышеуказанных двух предпосылок не должно переоцениваться. Имеем ввиду, что роль «экономизации» политики пока не является решающей, что сейчас характерно для стран, обеспечивших долгосрочный стабильный экономический рост. И наоборот, политизация экономики пока что дает о себе знать: например, осуществление инвестиций в «клановых» отраслях, предоставление и возвратность кредитов на основании незаконных гарантий и др. Другими словами, направление целевых инвестиций должно повернуться в сторону научно-образовательной системы, венчурных предприятий (в РА они почти отсутствуют), определенных перспективных отраслей, подлежащих уточнению стратегией развития.

Одновременно с улучшением инвестиционной среды необходимо осуществить институциональные реформы. Замеченные в прошлые годы тенденции централизации недвижимости почти обесценили процесс приватизации и результаты внедрения корпоративного управления в крупных коммерческих организациях. Основная причина заключается в неразвитости рынков капиталов, в теневом характере деятельности руководителей акционерных обществ, в нереализуемых законах об открытости информации о деятельности корпораций и их подотчетности обществу.

В основе политики национального экономического развития должна быть заложена определенная хозяйственная модель с четко определенными целями и средствами. Для предстоящих 5-ти лет таковыми могут стать: обеспечение 6–8 и более процентов темпов годового экономического роста (после снижения темпов роста в 2008 году); обеспечение инвестиций в реальном секторе экономики в среднем как минимум 500 млн долларов за год; сокращение теневой экономики на 25–30%; создание в среднесрочной перспективе как минимум 30 тысяч новых рабочих мест в год и т.д.

При благоприятном разрешении проблем территориального характера, в частности – в случае восстановления железнодорожного сообщения, а также при повышении эффективности управления государственным имуществом, финансовом оздоровлении экономики, можно достичь существ-

венных преобразований в системе управления в целом. Принимая во внимание тот факт, что за последние годы экономический рост в РА составил 3,0–3,5% в год, реализацию производственных возможностей предприятий и потенциальные инвестиции из разных возможных источников (иностраных – в частном бизнесе, внутренние сбережения, государственный бюджет и др.) можно считать реальным достижением 6–ти 8–и и более процентных пунктов экономического роста.

С использованием указанных принципов реализация экономической модели в переходный период обеспечит необходимые предпосылки для расширения производства. Тем самым государство сможет в будущем удовлетворить первоочередные, жизненноважные потребности населения, выплачивать выросший до критического уровня как внешний, так и внутренний долг.

Кроме внедрения вышеуказанной экономической системы и программ, государство должно продолжать экономические рыночные реформы и превратить этот процесс в необратимый, действуя в следующих направлениях: обеспечение благоприятных условий для функционирования частного сектора; улучшение режима внешней торговли; финансовая дисциплина.

Правительство должно осуществить макроэкономическую структурную и институциональную политику, следуя требованиям времени, соответственно с целями экономической политики. Такая политика включает: повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции; обеспечение устойчивости цен; улучшение платежного баланса; повышение уровня занятости населения и др.

Причем, все вышеперечисленное должно рассматриваться в контексте одной комплексной задачи.

Без четкого восприятия категории собственности и без становления характерных этому понятию институтов и, особенно частной собственности, невозможно представить рыночную экономику, а также невозможно осуществить сравнительный анализ рыночной и централизованно управляемой экономики, определить форму хозяйствования предприятий, выявить механизмы их деятельности.

Если представить фазы развития теорий о собственности, то оно таково:

- первоначальная частная собственность, которая рассматривалась как общественная (коллективная) или как придаток государственной собственности;
- юридическое оформление прав собственности, которое ограничивается перечислением конкретных правомочий собственника на принадлежащее ему имущество;
- в недемократических политических системах вершиной восприятия собственности было представление о праве на собственность,

- как представление абсолютного господства собственника над имуществом;
- современное представление о праве на собственность, которое вытекает из невозможности фиксирования завершенного перечня правомочий собственника, отказа собственника от идеи абсолютного господства над имуществом (вещью), а также из расширения понятия объекта собственности: начиная чисто вещественными правами и заканчивая правами в области нематериальных благ (собственность в виде денег, умственная (интеллектуальная) собственность, авторские права и др.).

Для определения горизонтально-функциональной структуры форм собственности нужно выделить множество прав, которые определяют воспроизводимое качество отношений реального присваивания, которые в свою очередь обеспечивают социально-экономическую определенность хозяйствующих субъектов. Множество этих признаков (правомочий) включает в себя работу, распоряжение имуществом и доходами, управление. От централизации этих факторов и персонализации, их сосредоточенности зависит качественная определенность форм собственности и их особенности.

Практически формы собственности – это разные сочетания указанных особенностей (правомочий). Это: личная, частная, долевая, государственная, муниципальная, смешанная и корпоративная. Как особую форму собственности можно выделить акционерную собственность, которая создает большую возможность для одной части участников (как правило – меньшей) централизовать экономическую власть. Отметим, что в ходе приватизации государственных предприятий в Армении акционировано более тысячи крупных и средних предприятий. Акционерная собственность имеет следующие основные особенности. Первая, по составу участников (собственников) она одновременно и смешанная и корпоративная. Вторая, отдельные акционерные общества создают умножающий (мультипликативный) эффект владения иностранной недвижимостью и иностранными активами, причем на добровольной основе. Владельцы контрольного пакета акций распоряжаются имуществом участников общества, не обладающих контрольным пакетом. Третья, акционерная собственность порождает предпосылки для переходной формы, а своим содержанием они совмещают черты частной и общественной собственности.

Создание системы государственного учета, регистрации, защиты прав собственности и ее дальнейшее развитие является одним из важнейших предварительных условий переходной экономики. В результате осуществления политики «быстрого перехода» в Республике Армения в начале формирования рыночных отношений в течение нескольких месяцев около 550 тысяч семей стали собственниками сельскохозяйственных земель, однако создание «института собственности», как основного инструментария, кото-

рый позволил бы собственнику на свое усмотрение реализовать права владения, распоряжения и использования своим имуществом, растянулось на годы. Если добавить, что до 1995 года существовали ограничения для купли-продажи земель, то станет ясно, что по сути были искажены и незадействованы реальные институты собственности. Нередко и сейчас преобладает устаревшая точка зрения о том, что становление частной собственности и рыночной экономики – дело отдельных собственников, а не государства, и не заботятся о том, что эта собственность не учтена, не зарегистрирована, и следовательно, не признана государством в надлежащей форме.

Велика роль научно-технического прогресса (НТП) в процессе включения природных ресурсов (земля, недра, животный и растительный мир, лесные и водные ресурсы, т.е. все то, что окружает человека и формирует внешние условия его деятельности) в производство, между тем НТП способствует рациональному использованию природных ресурсов, что немаловажно.

Как и в других странах с переходной экономикой, в Республике Армения в настоящее время сформировалась определенная система использования природных ресурсов, которая представляет собой целенаправленную деятельность определенных органов управления, уполномоченных управлять природными ресурсами. Процесс управления использованием природных ресурсов предполагает объективную необходимость предвидения возможных последствий, поскольку фактически мы имеем дело с двумя взаимосвязанными сторонами. С одной стороны, общественность – природная среда, с другой, природная среда – общественность. Научно-обоснованное управление процессом воздействия на природную среду имеет определенные, ограниченные ресурсы, которые, однако, могут воспроизводиться только при определенных условиях.

Природные ресурсы и основные задачи управления ими играют особую важную роль в любой стране и, особенно, для развития стран с переходной экономикой. С этой точки зрения приобретает значимость базовый принцип права использования природных ресурсов: их исследование, восстановление и сохранение совместно с использованием. Вмешательство государства в процесс управления природными ресурсами может способствовать как более эффективному их использованию, так и снижению цен, исходя из определенных социальных соображений. Непрерывный рост производственных потребностей, удовлетворяемых в основном за счет полезных ископаемых, обуславливает значение эффективного управления и использования богатства недр. Богатством недр страны считается та основная часть природных ресурсов, которая, согласно экономической теории, составляет первый фактор производства, кроме того земельные ресурсы занимают основное место в известной схеме «земля– труд– капитал». В системе управления земельными ресурсами основное место занимает государственный контроль за выполне-

нием правил «земельного законодательства». С этой точки зрения становится важным узаконить нелегальное присвоение земельных участков и создание правовых основ, касающихся прав на такие земли.

Следует отметить, что хотя система управления земельными ресурсами уже сформировалась, однако процесс ее усовершенствования еще продолжается, в связи с чем необходимо осуществить следующие шаги: провести работы, связанные с совершенствованием правовых основ, созданием информационной базы и предоставлением информации, созданием земельного рынка, определением и разграничением полномочий органов управления земельными ресурсами, формированием четких критериев расчета и механизмов сбора платы за землю, эффективным использованием земель, уменьшением необходимых документов для регистрации земельных договоров и прав на землю.

Для любой страны первостепенное и жизненно важное значение имеют как водные, так и лесные ресурсы и управления ими. Растущий спрос в отношении этих ресурсов и оптимальное управление ими – сверхзадача для любой страны, поскольку нерасчетливое их использование может привести к непредсказуемым последствиям.

Отметим, что в настоящее время в РА структура, занимающаяся наблюдением (мониторингом) водных ресурсов не имеет точных данных о количестве и качестве воды. В прошлом эти данные в годовом разрезе собирались из 70 наблюдательных точек по республике, однако в настоящее время из-за ограниченности бюджета подобный периодический сбор данных полностью не осуществляется.

В целях регулирования отношений использования водных ресурсов государства должно решить следующие основные задачи:

- управлять конкуренцией в сфере водопользования и устанавливать эффективную тарифную политику;
- обеспечить достаточное финансирование служб водоснабжения и водоотведения.

В Армении лесное законодательство также неполноценно, в частности:

- не уточнено, что является объектами лесных отношений;
- отсутствуют законодательные положения о лесных сервитутах, на основании которых также возможно ограничение прав пребывания граждан в лесах;
- отсутствуют положения о предоставлении форм использования лесного фонда и о процедуре их определения на конкурсной основе.

Одним из динамических, системных и широкомасштабных мероприятий, предопределяющих результативность трансформации в странах с переходной экономикой является формирование оптимальной структуры многоукладной собственности. С этой целью обсуждаются и анализируются формы отчуждения прав использования государственного имущества (лизинг, дове-

рительное управление, концессии и др.), международный опыт их внедрения, а также правовое поле РА и пути совершенствования. С точки зрения теоретического обоснования и научного значения наиболее значимым является предлагаемая методология выбора результативных форм для альтернативного использования государственного имущества и его элементов (имущественного комплекса, ценных бумаг, недвижимости, полезных ископаемых и других природных ресурсов), а также нематериальных активов.

Эффективность отчуждения прав использования государственным имуществом фактически рассчитана на примере арендованной недвижимости, а за сравнительный показатель рентабельности принимается средняя рентабельность государственных облигаций.

Обеспечение удовлетворительного уровня эффективности управления государственной собственностью обусловлено также классификацией объектов целостной системы государственной собственности, их учетом и ведением соответствующего регистрационного журнала.

Экономики стран, имеющих высокий уровень либерализации, которые имеют соответствующую развитую институциональную систему, неизбежно требуют создание экономико-правовой субстанции многоукладной собственности: существование развитого института оценки имущества и его элементов. Применяемые в международной практике различные модификации доходных, расходных и сравнительных методов оценки имущества, в том числе и нематериальных активов, показали, что необходимо проанализировать их недостатки и положительные стороны и сделать соответствующие предложения по их усовершенствованию и дальнейшему применению.

Естественная монополия – такое состояние товарного рынка, которое обусловлено технологическими особенностями производства (предоставления услуг), а удовлетворение спроса в подобных рынках может быть результативно благодаря отсутствию конкуренции, что связано с чрезвычайно крупными объемами производства, а товары (услуги), производимые (реализуемые) субъектами естественных монополий в процессе потребления не могут быть заменены какими-либо другими товарами (услугами).

Причем, на данном товарном рынке спрос в большей степени зависит от изменения цены, чем спрос на товары (услуг) других видов. В роли естественных монополии могут выступать: трубопроводное транспортирование газа, производство и снабжение тепловой и электрической энергией, метрополитен, аэропорт, радио-телевещательные, водо-канализационные хозяйства, оросительные и другие услуги.

Организации, имеющие монопольное положение навязывают собственные интересы обществу: благодаря своему монопольному положению они имеют возможность воздействовать на уровень цен, иногда даже самостоятельно назначать цены. Вследствии этого возникает новая разновидность цен – монопольная цена, которую предлагает хозяйствующий субъект, за-

нимающий монопольное положение, что приводит к нарушению прав и интересов потребителей. Монопольная цена служит для получения сверхприбыли или монопольной прибыли.

Существующие и формирующиеся экономико-правовые отношения между организациями и гражданами требуют создание необходимых институтов, разработку и осуществление законов.

Опыт стран с развитой рыночной экономикой показывает, что развитию экономики в значительной степени способствует процесс очистки от «слабых» предприятий (которые должным образом не выполняют своих обязанностей), правовой основой которого является использование процедуры неплатежеспособности (банкротства) предприятий.

Основные причины возникновения неплатежеспособности (банкротства), по нашему мнению, следующие:

- несовершенство управления предприятием, недостаток или отсутствие финансовых ресурсов собственника;
- неконкурентоспособность предприятия.

С точки зрения теоретического обоснования и практического значения процесса неплатежеспособности (банкротства) до сих пор наиболее важной нерешенной задачей является определение системы объективных социально-экономических признаков, на основе которых судебно-исполнительный орган должен вынести решение: в каком случае оно должно следовать по пути финансового оздоровления, а в каком случае ликвидация предприятия неизбежна.

Важнейшей задачей в этой области является разработка программ финансового оздоровления и их осуществление. Действующая практика неудовлетворительна и неэффективна, по этой причине необходимо, чтобы субъекты, разрабатывающие и осуществляющие программу финансового оздоровления несли определенную материальную ответственность за ее результаты, например, на условии возмещения нанесенного ущерба в случае субъективных причин неосуществления этой программы. Обязательно, чтобы эта программа подверглась профессиональной экспертной оценке.

Кроме того, недостатки процедуры отчуждения имущества имеются в процессе банкротства хозяйствующих субъектов, так как при аукционной продаже может реализовать элемент имущества, имеющий маленький удельный вес в стоимости имущества, вследствие чего остальная часть имущественного комплекса станет нереализуемой и сможет отчуждаться по цене, значительно ниже рыночной стоимости или вообще не иметь спроса. Для решения этой задачи необходимо имущественный комплекс разделить на такие элементы, между технологическими особенностями и аукционной ценой которых будет установлена совершенно определенная функциональная зависимость.

Решение этих задач требует как улучшения законодательных основ, так и внедрения культуры соблюдения требований нормативных актов. Этот процесс, будучи составной частью рынка не лишен злоупотреблений. Он часто осуществляется для приобретения собственности по цене значительно ниже рыночной и с целью решения собственных финансовых задач.

Одна из задач регулирования отношений неплатежеспособности коммерческих организаций связана с повышением результативности реализации имущества ликвидируемого должника. Опыт осуществления подобных процессов в РА показывает, что здесь основной упор делается на выполнении любой ценой обязательств, имеющихся перед кредиторами, во многих случаях не учитывая технологические особенности ликвидируемого предприятия, возможности его воспроизводства. В результате ликвидации коммерческих организаций могут применяться различные способы реализации имущества и в каждом конкретном случае выбор способа реализации должен исходить из экономической целесообразности: должна изучаться каждая технологическая единица для определения объема инвестиций и времени, требуемых для ее восстановления, какую прибыль можно ожидать в результате ее деятельности и будет ли она больше, чем ожидаемый доход от продажи данного имущества.

9.1.2. Экономическое развитие государств в условиях вооруженного конфликта: пример Армении

Наличие конфликта влияет на экономическое развитие страны, а его неразрешенность делает экономику непривлекательной. Инвестиции «не любят» неопределенности и риски, торговля стремится минимизировать транзакционные издержки, а закрытые границы приводят к анклавному развитию. Именно таким путем развивается экономика Армении последние два десятилетия.

Продолжающаяся долгие годы подобная ситуация «принуждает» экономику к зависимости (зависимости от обстоятельств, определенных экономических и политических игроков), монополизации ее основных отраслей и неразвитости секторов, которые в других условиях могли бы стать катализатором экономического развития.

Исследование экономического положения Республики Армения и тенденций развития показывают, что экономический рост пока не отражается на уровне жизни населения, расходные статьи государственного бюджета ориентированы в основном на оборону. В то же время основным источником денежных доходов населения остаются частные трансферты.

Потоки инвестиций и взаимная торговля с соседними странами региона идет вразрез со всеобщими тенденциями интеграции экономик. Данное

обстоятельство еще больше отделяет страны, которые и так находятся в ситуации конфликта.

Считаем, что альтернативой продолжения конфликта должно стать экономическое сотрудничество всех стран региона Южного Кавказа. С этой целью авторы представили нынешнее состояние экономики Армении и ее динамику за последние годы, исследовали некоторые статьи бюджетных расходов, а также провели сравнительный анализ показателей внешней торговли Армении со странами региона.

Экономическая среда и уровень жизни населения. В течение 2000-х годов в Республике Армения сохранялась тенденция устойчивого экономического роста. Достаточно отметить, что по данным Национальной статистической службы (НСС) РА рост ВВП в 2000 году по сравнению с предыдущим годом составил 105,9%, в 2001 году – 109,6 %, в 2002 году – 113,2%, в 2003 году – 114,0%, в 2004 году – 110,5%, в 2005 году – 113,2%, в 2006 году – 113,2%, 2007 году – 113,7%, 2008 году – 106,9%, или в 2000–2008 годах среднегодовой рост ВВП РА составил 111,2 %. Но, как и следовало ожидать, мировой экономический кризис отразился на экономике республики. Докризисный низкий уровень внешнего долга республики (в 2008г. составил 585 млн долларов США или 16,4 % от ВВП), рост уровня сбережений, а также сбалансированная и безрисковая фискальная политика создали ту «подушку безопасности», которая позволила на первом этапе финансового кризиса не допустить резкого обвала рынка. Согласно другой точки зрения, основной причиной, которая позволила экономике республики более или менее выстоять первую волну спада, стала низкая интеграция Армении в глобальную экономическую среду, а также значительные трансферты.

Начиная с четвертого квартала 2008 года проявился отрицательный эффект снижения всеобщего внешнего спроса и уменьшения потоков капиталов. Объемы инвестиций в экономику резко снизились, а резкое изменение экономической среды в наибольшей степени отразилось в сфере жилищного строительства. Экономические показатели 2009 года стали подтверждением глубокого экономического спада. Так, в 2009 году величина реального ВВП (в драмовом выражении) снизилась на 14,1%, за которым последовало медленное восстановление и в 2010 году темпы прироста ВВП достигли 2,2%, в 2011 году составили 4,7%, в 2012 году 7,2%, в 2013 году 3,2%, в 2014 году 3,5%, в 2015 году 3,0% или среднегодовой прирост в 2008–2015 годах составил 1,4%, или в 8 раз меньше чем за 2000–2008 годы.

Реальное снижение ВВП в 2009 году достигло 14,1% в противовес двузначным темпам роста, зарегистрированным в 2000-х годах. Почти все секторы экономики способствовали увеличению среднего темпа экономического прироста в течение 2000–2008 годов, что привело к существенным структурным изменениям ВВП. Особенно были заметны высокие темпы роста в строительстве, которые обеспечили 39,1% роста ВВП в 2008 году,

а доля строительства в структуре ВВП выросла до 24,1%. Между тем, сокращение ВВП на 14,1% в 2009 году не обусловлено именно значительным уменьшением объемов строительства. 2012 год для строительства стал годом отрицательных сдвигов, по сравнению с 2009 годом снижение темпов строительства составило 19,0%, а доля данного сектора по сравнению с 2008 годом оставалась низкой (11,7% по сравнению с 24,1%). В 2013 году в приросте ВВП республики доля строительства сократилась на -0,9 процентного пункта и составил 10,5% ВВП, а в 2014 году эти показатели составили соответственно -0,5 и 9,2.

В 2010 году в промышленности также был зарегистрирован 9,2%-й экономический рост, по сравнению с 6,9%-ым падением 2009 года, который на 1,2 процентных пункта способствовал росту ВВП в 2010 году. А в аграрном секторе, где в 2009 году была относительно хорошая ситуация, наоборот, в 2010-ом году произошел 16,0%-й спад, обусловленный неблагоприятными климатическими условиями, который в свою очередь отрицательно сказался (на 2,7 процентных пункта) на приросте ВВП.

Правительство РА приняло соответствующие меры направленные на стимулирование предложения сельскохозяйственных товаров, привлечение инвестиций в промышленные предприятия и отрасли, де бюрократизацию налоговой политики и смягчение налоговой нагрузки, предоставление привелегий по отложенным выплатам налога на добавленную стоимость и др.

Одновременно с экономическим спадом стало очевидным увеличение конечного потребления в экономике по сравнению с величиной ВВП. Основные показатели социально-экономического развития Республики Армения, в долларовом эквиваленте, приведены в таблице 9.1.

Трудно положительно оценивать экономику, в которой крайне низкий уровень валового дохода на душу населения (в 2015 году он составил около 4 тысяч долларов США) и низкая среднемесячная номинальная зарплата (в 2015 году около 386 долларов), где импорт почти в 2.2 раза превышает экспорт (так было в 2015 году), когда экспорт составил 1486.9 млн. долларов, а импорт – 3254.0 млн. долларов, сокращение экспорта к предыдущему году составил 96,1%, а импорта – 73,5%, где треть населения живет за чертой бедности, не говоря уже о высоком уровне безработицы (в 2014 году 17,6%), где нет особой ресурсной базы и экономика во многом зависит от внешних трансфертов. Если к сказанному добавить монополизацию экономики и технологическую отсталость промышленности, а также большой внешний государственный долг, достигающий почти 50% ВВП, то такая экономика покажется далекой от целей и приоритетов, которые в современных условиях страна вынуждена ставить перед собой.

Таблица 9.1

Основные социально-экономические показатели Армении в 2005–2015 годах

N	Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015г. по отношению к 2005г., %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1	Среднегодовой курс драм/доллар	457.7	416	342.1	305.9	363.3	373.7	372.5	401.8	409.6	415.9	477.9	104.4
2	Среднемесячная номинальная заработная плата работающих, долларов США	113.7	149.7	216.9	285.7	264.3	274.7	290.2	350.3	357.7	381.3	385.9	339.4
3	ВВП (рыночная стоимость), млрд. долларов США	4.9	6.4	9.2	11.7	8.7	9.3	10.1	10.6	11.1	11.7	10.6	215.5
4	ВВП на душу населения, долларов США	1523	1982	2853	3606	2666	2844	3363	3511	3680	3864	3237	212.5
5	Расходы на конечное потребление, млрд. долларов США	4.22	5.26	7.53	9.54	8.10	8.80	9.79	10.41	11.02	11.40	9.67	229.1
	% к ВВП	86.12	82.45	81.76	81.82	93.64	95.03	96.55	98.02	99.10	97.85	91.6	5.48 п.п.*
6	Валовое накопление, млрд. долларов США	1.49	1.57	3.48	4.77	3.00	3.04	2.83	2.69	2.48	2.45	2.15	144.3
	% к ВВП	30.41	24.61	37.79	40.91	34.68	32.83	27.91	25.33	22.30	21.03	20.4	-10.01 п.п.
7	Производство промышленности, млрд. долларов США	1.42	1.55	2.09	2.42	1.84	2.21	2.68	2.79	3.03	3.10	2.78	195.77
	% к ВВП	29.00	24.30	22.70	20.80	21.30	23.90	26.40	26.30	27.20	26.60	26.30	-2.70 п.п.
8	Производство сельского хозяйства, млрд. долларов США	1.08	1.34	1.85	2.05	1.52	1.70	2.13	2.09	2.24	2.39	2.10	194.44
	% к ВВП	22.00	21.00	20.10	17.60	17.60	18.40	21.00	19.70	20.10	20.50	19.90	-2.10 п.п.

9	Объем строительства, млрд. долларов США	0.95	1.55	1.96	2.81	1.60	1.58	1.36	1.14	1.11	1.12	0.99	104.21
	% к ВВП	19.39	24.29	21.28	24.10	18.50	17.06	13.41	10.73	9.98	9.61	9.38	-10.01 п.п.
10	Товарооборот, млрд. долларов США	1.87	1.97	4.16	5.48	4.33	4.84	5.50	5.46	5.69	5.79	4.78	255.61
	% к ВВП	38.16	30.88	45.17	47.00	50.06	52.27	54.24	51.41	51.17	49.70	45.27	7.10 п.п.
11	Объем услуг, млрд. долларов США	0.79	1.20	1.67	2.28	2.03	2.12	2.32	2.43	2.50	2.69	2.49	315.19
	% к ВВП	16.12	18.81	18.13	19.55	23.47	22.89	22.88	22.88	22.48	23.09	23.58	7.46 п.п.
12	Доходы консолидированного бюджета, млрд. долларов США	0.98	1.28	2.04	2.62	1.96	2.15	2.43	2.43	2.69	2.83	2.40	244.90
	% к ВВП	20.00	20.10	22.20	22.50	22.70	23.20	24.00	22.90	24.20	24.30	22.70	2.70 п.п.
13	Расходы консолидированного бюджета, млрд. долларов США	1.09	1.36	2.18	2.71	2.61	2.61	2.72	2.58	2.86	3.05	2.88	264.22
	% к ВВП	22.24	21.32	23.67	23.24	30.17	28.19	26.82	24.29	25.72	26.18	27.27	5.03 п.п.
14	Кредитные вложения в экономику, млрд. долларов США	0.42	0.57	1.23	2.05	2.00	2.39	3.36	3.80	4.05	4.80	4.37	1040.5
	Внешнеторговый оборот, млн. долларов США, в том числе:	2775.60	3176.70	4420.10	5483.30	4031.30	4790.00	5479.60	5641.00	5864.60	5971.70	4740.90	264.22
	Экспорт	973.90	985.10	1152.30	1057.20	710.20	1041.10	1334.30	1380.20	1478.70	1547.30	1486.90	152.67
	в том числе - пищевых продуктов	114.10	112.10	169.60	199.70	134.80	170.15	237.10	323.20	414.8	426.50	390.30	342.07
	Импорт	1801.70	2191.60	3267.80	4426.10	3321.10	3748.90	4145.30	426.20	4385.90	4424.40	3254.00	180.61
	в том числе - пищевых продуктов	315.90	343.30	538.40	760.70	612.00	673.50	781.20	812.50	846.00	810.30	663.30	209.97
16	Индекс потребительских цен (к предыдущему году, %)	100.60	102.90	104.40	109.00	103.40	108.20	107.70	102.60	105.80	103.00	103.70	3.1 п.п.

17	Текущий счет платежного баланса, млн. долларов США	-51.70	-117.10	-589.30	-1381.80	-1368.90	-1261.10	-1058.90	-1057.90	-844.70	-849.10	-279.30	540.2
		73.30	86.40	142.80	148.90	89.10	98.90	94.60	108.40	108.40	84.10	70.40	39.46
18	Внешний торговый баланс пищевых продуктов, млн. долларов США	-25.30	46.50	448.70	1220.40	1260.40				-758.70	-1061.40	-844.20	203.7
		-201.80	-231.20	-368.80	-561.00	-477.20	-503.35	-544.10	-489.30	-431.10	-383.80	-273.00	135.3
19	Дефицит (-), профицит государственного бюджета, % к ВВП	-1.70	-1.30	-1.50	-0.70	-7.70	-5.00	-2.80	-1.40	-1.50	-1.90	-4.60	-2.90 п.п.
		1099.20	1205.60	1448.90	1577.10	2966.70	3299.00	3568.20	3739.10	3899.10	3785.20	4309.60	392.07
20	Внешний государственный долг, млн. долларов США	22.43	18.90	15.73	13.53	34.30	35.63	35.19	35.21	35.06	32.49	40.81	18.38 п.п.

* процентных пункта.

Источник: Статистический ежегодник Армении 2015, Ереван, НСС РА, 2015, стр. 15-16, 387, 476-486; Статистический ежегодник Армении 2012, Ереван, НСС РА, 2012, стр. 15, 18; Статистический ежегодник Армении 2010, Ереван, НСС РА, 2010, стр. 15, 18; Социально-экономическое положение Республики Армения в январе-феврале 2016 года, Ереван, НСС РА, 2016, стр. 97-100; Социально-экономическое положение Республики Армения в январе-декабре 2015 года, Ереван, НСС РА, 2016, стр. 106, 110, 114, 116, 119; Социально-экономическое положение Республики Армения в январе-феврале 2013 года, Ереван, НСС РА, 2013, стр. 9-12; Социально-экономическое положение Республики Армения в январе-декабре 2013 года, Ереван, НСС РА, 2014, стр. 125; Социально-экономическое положение Республики Армения в январе-декабре 2012 года, Ереван, НСС РА, 2013, стр. 9, 78, 79, 127; Социально-экономическое положение Республики Армения в январе-декабре 2008 года, Ереван, НСС РА, 2009, стр. 122; Социально-экономическое положение Республики Армения в январе-декабре 2006 года, Ереван, НСС РА, 2007, стр. 130.

В 2008–2011 годах рост уровня бедности в Республике Армения был обусловлен главным образом 14,1%-ым экономическим спадом 2009 года. В следующем, 2010 году экономика Армении по сравнению с предыдущим годом незначительно выросла, однако прирост составил всего 2,2%. Затем, в 2011 году, по сравнению с 2010-ым, экономический прирост составил 4,7%, а в 2012 году 7,2%. Однако изначально экономический спад был настолько глубоким, что дальнейший ее рост, можно сказать, мало отразился на уровне жизни населения. Кроме того, оспаривается также правильность (корректность) исчисления факторов роста экономики.

Надо отметить также, что начиная с 2011 года приостановился рост уровня бедности населения, в отличие от предыдущих двух лет, когда он неуклонно увеличивался. Так, в 2011 году показатель уровня бедности населения составлял 35,0%, что несколько ниже показателя предыдущего года (35,8 %).

В итоге глубокий экономический спад, сопровождающийся увеличением неравенства между доходами отдельных слоев населения, способствовал уменьшению объемов потребления. Результаты всеобъемлющего исследования уровня жизни домашних хозяйств в Армении за 2011 год свидетельствуют о том, что реальное среднемесячное потребление всего населения в 2011 году по сравнению с 2008 годом уменьшилось на 6,1%, притом уменьшение объемов потребления коснулось всех слоев населения.

По мнению экспертов для преодоления бедности населения в 2011 году Армении пришлось потратить 111,5 млрд. армянских драм или 3% от ВВП в дополнение к тем средствам, которые уже выделены для финансирования программ по социальной поддержке населения [*«Картина бедности и социального положения Армении»*, с. 46]. В 2014 году эти показатели составили соответственно 66,2 млрд. драма и 1,4% от ВВП. Вместе с этим необходимо обеспечить адресность социальной поддержки, чтобы финансирование доходило до бедных слоев населения не «распыляясь» на другие нужды и поддержку тех, кто не особо нуждается в помощи. В нижеприведенной таблице представлены статьи расходов, необходимые для преодоления бедности населения.

Согласно расчетам для искоренения крайней бедности потребуется 3,9 млрд. армянских драмов или дополнительный 0,1% от ВВП в придачу к уже выделенным средствам на социальную поддержку. В 2014 году эти показатели составили соответственно 2,5 млрд. драма и 0,05% от ВВП (таблица 9.2).

На уровень жизни населения Республики Армения значительное влияние оказывают частные трансферты физических лиц некоммерческого характера, получаемые из-за рубежа, в основном из России и США (таблица 9.3). Из данных таблицы следует, что приток частных трансфертов физических лиц некоммерческого характера в течение 2005 – 2013гг. вырос на 248,4%, в том числе из России – на 296,8%, а из США – на 99,7%. Отток трансфертов составил соответственно 170,8%, 215,9% и 107,4%.

Таблица 9.2

**Денежная стоимость преодоления бедности населения в Армении
в 2011 и 2014 годах**

	2011г.		2014г.	
	Крайне бедное население	Бедное население	Крайне бедное население	Бедное население
Среднее потребление бедного населения (драм, в эквиваленте на одного взрослого человека за месяц)	18619	28038	20394	34163
Черта бедности (драм, в эквиваленте на одного взрослого человека за месяц)	21306	36158	23384	40264
Дополнительное потребление, необходимое бедному населению (драмов за месяц)	2687	8120	2990	6101
Дефицит – дополнительное потребление, необходимое бедному населению по сравнению с чертой бедности (%)	12.6	22.5	12.8	15.2
ВВП (млрд. драмов)	3776.4	3776.4	4843.2	4843.2
Необходимый бюджет (млрд. драмов)	3.9*	111.5*	2.5*	66.2
Необходимый бюджет по отношению к ВВП (%)	0.1	3.0	0.05	1.4

Источник: «Картина бедности и социального положения Армении», Статистический аналитический доклад, Ереван, Национальная служба статистики РА, 2012г., стр. 47, «Картина бедности и социального положения Армении», Статистический аналитический доклад, Ереван, Национальная служба статистики РА, 2015г., стр. 48.

Таблица составлена на основании результатов всеобъемлющего исследования уровня жизни домашних хозяйств в Армении за 2011 и 2014 годы, Национальная статистическая служба РА.

* Данный показатель рассчитывается как произведение среднегодовой численности постоянного населения, уровня бедности и величины дополнительного годового потребления, необходимого бедному населению.

Справочно: в 2011 году среднегодовой курс драм/доллар составлял 372.5, а в 2014 году – 477.9.

Чистый приток частных трансфертов некоммерческого характера, получаемых от физических лиц из-за рубежа в течение 2005–2013гг., увеличился на 274,5%, в том числе из России – на 311,6%, из США – на 95,1%. Доля России и США в общем объеме частных трансфертов физических лиц некоммерческого характера за последние годы составила около 90%, при этом надо заметить, что доля России увеличивается, между тем как доля США, наоборот, уменьшается.

В связи с изменениями геополитических условий развития, как на мировом масштабе, так на региональном уровне, начиная с 2014 года наблюдается заметное снижение притоков частных трансфертов физических лиц некоммерческого характера, получаемых из-за рубежа. Так в 2015 году по сравнению с 2013 годом приток частных трансфертов уменьшился на 35,4% (661321 тыс. долларов), в том числе из России –43.0% (690691 тыс. долларов), из США увеличился на 145.0% (37073 тыс. долларов).

Таблица 9.3
Частные трансферты физических лиц некоммерческого характера, получаемые из-за рубежа и отправляемые физическими лицами за рубеж через банковскую систему РА (данные за 2005–2015 годы в тыс. долларах США)

Годы	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Приток	752 819	960 926	1 319 479	1 635 307	1 124 119	1 293 736	1 546 959	1 686 077	1 869 791	1 728 558	1 208 470
В том числе											
Россия	541 308	739 419	1 078 218	1 371 066	904 011	1 062 266	1 295 163	1 444 230	1 606 643	1 434 242	915 952
США	82 628	94 491	76 571	60 958	59 288	67 789	74 380	66 441	82 339	103 610	119 412
Отток	189 793	208 436	261 170	242 240	194 884	221 763	264 602	291 950	324 213	339 568	317 080
В том числе											
Россия	83 537	107 835	129 126	122 759	99 524	116 950	141 352	164 441	180 351	203 205	204 575
США	30 671	13 295	23 764	32 110	23 332	24 554	27 331	25 912	32 933	31 016	26 964
Чистый при-ток	563 025	752 490	1 058 310	1 393 067	929 235	1 071 973	1 282 357	1 394 127	1 545 578	1 388 990	891 390
В том числе											
Россия	457 771	631 584	949 092	1 248 307	804 487	945 316	1 153 811	1 279 789	1 426 292	1 231 037	711 377
США	51 958	81 196	52 808	28 848	35 956	43 235	47 049	40 528	49 407	72 595	92 448

Источник: данные Центрального банка РА, доступные <https://www.cba.am/am/SitePages/statexternalsector.aspx> по состоянию 2016–03–28.

Заметим, что в 2008 году расходы государственного бюджета РА составляли 2649,2 млн. долларов, а частные трансферты 752,8 млн. долларов. После 2009 года доля частных трансфертов физических лиц некоммерческого характера получаемых из-за рубежа выросла на 0,68 процентных пункта (в 2013 году был зафиксирован пик таких поступлений). Расчеты показывают, что если принять фактические расходы государственного бюджета Армении за одну единицу, то в течение 2008 – 2015 годов частные трансферты физических лиц некоммерческого характера, получаемые из-за рубежа составят около 0,57 единиц. В натуральном выражении это значительная сумма, поддерживающая благосостояние населения РА.

Бюджетные расходы и расходы на оборону. В составе расходов государственного бюджета РА по функциональной классификации статья «Оборона» за 2008–2015 годы в среднем за год составляла 403,9 млн. долларов США, или в среднем 15,3% к общим расходам бюджета, или 3,9% от ВВП. Примечательно, что в 2008–2015 годах такие расходы как расходы на поддержание общественного порядка, безопасности и судебную деятельность; экономические отношения; жилищное строительство и коммунальные услуги; здравоохранение, отдых, культуру и религию; образование, а также резервные фонды, не относящиеся к основным разделам, снизились на гораздо большую величину, чем оборонные расходы. Кроме того, если в 2015 году по сравнению с 2008 годом расходы государственного бюджета увеличились на 102,2%, то в обороне – на 104,9%. Оборонные расходы составляют значительную величину. Так, в 2015 году расходы на оборону (415,5 млн. долларов) составили столько же, сколько расходы на поддержание общественного порядка, безопасность и судебную деятельность (255,6 млн. долларов), экономические отношения (9,8 млн. долларов), охрану окружающей среды (9,5 млн. долларов), жилищное строительство и коммунальные услуги (15,3 млн. долларов), отдых, культуру и религию (48,2 млн. долларов) вместе взятые (которые в итоге получаются в размере 415,9 млн. долларов США, что на 0,4 млн. долларов больше, чем расходы на оборону).

Данные, приведенные в таблице 9.4 свидетельствуют о том, что в среднем за 2008–2015 годы расходы на оборону (15,3%) по своей величине занимают третье место после расходов на социальную защиту населения (29,7%) и государственные службы общего назначения (19,7%).

Много это или мало. Понятно, что страны не всегда публикуют полную информацию о расходах на вооружение и оборону, поэтому мы воспользовались данными Всемирного банка, которые публикуются в ежегодных отчетах World Development Indicators и отражены в базе данных, размещенной на официальном сайте организации. Для сравнения мы взяли данные о расходах на вооружение стран Южного Кавказа, которые после развала СССР были вовлечены в конфликты, стран Прибалтики, которые в прошлом являлись частью единой страны и имели более или менее похожую экономику, но после ее развала не были вовлечены в конфликты, и трех европейских стран (Австрии, Швейцарии и Чехии), которые последние как минимум 40 лет не были вовлечены в военные действия. На основе собственных расчетов составлена нижеприведенная таблица 9.5, данные которой свидетельствуют о том, что как Армения, так и Азербайджан тратят значительно больше средств на вооружение, чем остальные исследуемые страны.

Таблица 9.4
Расходы государственного бюджета РА по функциональной классификации расходов

N	Группы расходов	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015г. по отношению к 2008г., %	
1	Расходы, в том числе	1	2649.2	2557.6	2554.0	2455.7	2504.2	2747.8	2969.4	2707.3	102.2*
		2	100	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
		3	22.7	29.6	27.6	24.2	23.6	25.1	25.5	25.6	25.5**
2	государственные службы общего назначения	1	342.6	311.1	383.5	408.2	399.5	452.3	522.4	532.2	155.3*
		2	12.9	12.2	15.0	16.6	16.0	16.5	17.6	19.7	15.8**
		3	2.9	3.6	4.1	4.0	3.8	4.1	4.5	5.0	4.0**
3	оборона	1	396	358.4	394.9	390.8	380.2	437.6	457.9	415.5	104.9
		2	14.9	14.0	15.5	15.9	15.2	15.9	15.4	15.3	15.3
		3	3.4	4.1	4.3	3.9	3.6	4.0	3.9	3.9	3.9
4	общественный порядок, безопасность и судебная деятельность	1	201.7	191.2	180.5	188.7	190.8	219.7	251.9	255.6	126.7
		2	7.6	7.5	7.1	7.7	7.6	8.0	8.5	9.4	7.9
		3	1.7	2.2	1.9	1.9	1.8	2.0	2.2	2.4	2.0
5	экономические отношения	1	292.3	368.4	300.9	93.8	176.9	308.5	200.2	108.9	37.3
		2	11.0	14.4	11.8	3.8	7.1	11.2	6.7	4.0	8.8
		3	2.5	4.3	3.2	0.9	1.7	2.8	1.7	1.0	2.3
6	охрана окружающей среды	1	9.8	10.8	13.2	11.9	17.5	11.1	11.2	9.8	100.0
		2	0.4	0.4	0.5	0.5	0.7	0.4	0.4	0.4	0.5
		3	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1
7	жилищное строительство, коммунальные услуги	1	45.9	58.1	114.6	85.3	35.6	52.2	75.2	41.6	90.6
		2	1.7	2.3	4.5	3.5	1.4	1.9	2.5	1.5	2.4
		3	0.4	0.7	1.2	0.8	0.3	0.5	0.6	0.4	0.6
8	здравоохранение	1	163.3	154.6	150.2	164.2	160.5	154.7	184.3	172.7	105.8
		2	6.2	6.0	5.9	6.7	6.4	5.6	6.2	6.4	6.2
		3	1.4	1.8	1.6	1.6	1.5	1.4	1.6	1.6	1.6

9	отдых, культура и религия	1	52.4	44.9	43.1	47.3	56.8	44.8	51.4	55.1	105.2
		2	2.0	1.8	1.7	1.9	2.3	1.6	1.7	2.0	1.9
		3	0.4	0.5	0.5	0.5	0.5	0.4	0.4	0.5	0.5
10	образование	1	338.4	296.0	261.7	279.3	255.8	247.9	278.4	250.4	74.0
		2	12.8	11.6	10.2	11.4	10.2	9.0	9.4	9.2	10.5
		3	2.9	3.4	2.8	2.8	2.4	2.3	2.4	2.4	2.4
11	социальная защита	1	694.7	670.7	653.5	687.5	726.1	715.0	823.4	802.8	115.6
		2	26.2	26.2	25.6	28.0	29.0	26.0	27.7	29.7	27.3
		3	6	7.8	7.1	6.8	6.8	6.5	7.1	7.6	7.0
12	резервные фонды, не относящиеся к основным разделам	1	112.1	93.4	57.9	98.8	104.3	103.9	113.0	62.6	55.8
		2	4.2	3.7	2.3	4.0	4.2	3.8	3.8	2.3	3.5
		3	1	1.1	0.6	1.0	1.0	0.9	1.0	0.6	0.9
Справочно: обменный курс			305.97	363.28	373.66	372.50	401.76	409.63	415.93	477.92	
ВВП в млн. драмах			3568227.6	3141651.0	3460202.7	3777945.6	4000722.0	4555638.2	4843152.5	5047486.9	

Обозначения: 1. в млн. долларах США;

2. % к общим расходам;

3. % к ВВП

* в %

** в среднем 2008–2015, в %

Источник: Социально-экономическое положение Республики Армения в январе–декабре 2012 года, Ереван, НСС РА, 2013г., стр. 105–106; Статистический ежегодник Армении 2012, Ереван, НСС РА, 2012г., стр. 385–386; Национальные счета Армении 2012, Ереван, НСС, 2012г., стр. 22; Статистический ежегодник Армении 2015, Ереван, НСС РА, 2015г., стр. 383–384, Социально-экономическое положение Республики Армения в январе–декабре 2015 года, Ереван, НСС РА, 2016, стр. 36, 105–130.

Таблица 9.5
Военные расходы (суммарно за 1992-2010 годы) и в процентах к ВВП за 2011-2014 годы

Страна	ВВП, в млн. долларах США	Военные расходы, в млн. долларах США	Военные расходы, % от ВВП	Военные расходы, % к расходам центрального правительства	Военные расходы в % от ВВП			
					2011	2012	2013	2014
Армения	73880.4	2523.4	3.4	17.1*	3.9	3.6	4.0	4.0
Азербайджан	276865.4	8236.1	3.0	1.2	4.7	4.7	4.7	4.8
Грузия	91367.5	4067.3	4.5	11.7	3.2	3.1	2.5	2.3
Эстония	192784.1	3329.7	1.7	4.4	1.7	1.9	1.9	1.9
Латвия	239095.8	3347.9	1.4	4.0	1.0	0.9	0.9	1.0
Литва	357546.7	5152.9	1.4	3.4	2.7	2.6	2.6	2.7
Австрия	5005934.0	47790.0	1.0	1.9	0.8	0.8	0.8	0.7
Швейцария	6384196.0	68920.8	1.1	4.5	0.7	0.7	0.7	0.7
Чехия	1806329.2	30842.6	1.7	5.4	1.1	1.0	1.0	1.0

* среднестатистическое значение.

Источник: таблица рассчитана на основе данных сайта data.worldbank.org/indicator/MS.MIL.XPND.GD.ZS/countries?display=default, доступных 2013-07-01, а также данных <http://data.worldbank.org/indicator/MS.MIL.XPND.GD.ZS/countries?display=default>, доступных 2016-03-28.

Данные таблицы позволяют также сделать следующие обобщения:

- за 1992–2010 годы военные расходы в Азербайджане увеличились на 326,4% больше, чем военные расходы в Республике Армения; если военные расходы в % от ВВП в Армении в 2011 году составил 3,9 % , то в Азербайджане – 4,7% , в 2012 году соответственно 3,6% и 4,7% , в 2013 году – 4,0% и 4,7% , в 2014 году 4,0 и 4,8% . Если учесть, что ВВП Азербайджана по отношению к Армении превышает несколько раз, то картина будет более полной;
- среди приведенных стран самый высокий показатель затрат на оборону, в процентном отношении к ВВП, за 1992–2010 годы был зарегистрирован в Республике Армения, а самый низкий – в Азербайджане. В республиках Южного Кавказа эти показатели распределились следующим образом: самый высокий показатель был в Грузии (4,5%), затем в Армении (3,4%) и в Азербайджане (3,0%). Примечательно, что за эти годы военные расходы Азербайджана на 1645,5 млн. долларов США превысили военные расходы Армении (которые составили 2523,4 млн. долларов) и Грузии (4067,3 млн. долларов) вместе взятых, которые суммарно составляют 6590,7 млн. долларов США;
- соотношение величины военных расходов к ВВП в республиках Южного Кавказа зависит от величины ВВП. Так, за 1992–2010 годы ВВП Азербайджана (276,9 млрд. долларов США) почти в 1,7 раз превысил суммарную величину ВВП Республики Армения (73,9 млрд. долларов) и Грузии (91,4 млрд. долларов), вместе они составляют 165,3 млрд. долларов США;
- в расходах правительств Южно-Кавказских республик доля военных затрат за 1992–2010 годы в Азербайджане составила 1,2%, в Грузии – 11,7%, а в Армении – 17,1%. Иначе говоря, при прочих равных условиях, исходя из доли военных расходов в структуре общих расходов, в Армении по сравнению с Азербайджаном военные расходы в 14,25 раза (17,1:1,2), а в Грузии в 9,75 раза (11,7:1,2) стоили «дороже» для государства и населения в течение всего периода 1992–2010 годов;
- если предположить, что все три Южно-Кавказские республики производили бы свои военные расходы исходя из примера Австрии, где величина военных расходов по отношению к ВВП составляет 1%, то Азербайджан не потратил бы на военные цели 5,538 млрд. долларов (276,9 млрд. долларов \times (3,0% – 1,0%)/100% = 5,538 млрд. долларов), Грузия – 3,199 млрд. долларов (91,4 млрд. долларов \times (4,5%–1,0%)/100% = 3,199 млрд. долларов), Армения – 1,774 млрд. долларов (73,9 млрд. долларов \times (3,4%–1,0%)/100% = 1,774 млрд. долларов США).

Если бы военные расходы Южно-Кавказских республик за период 1992–2010гг. были использованы в других целях, например, направлялись бы на развитие национальных экономик этих стран, или хотя бы на создание

межрегиональных добрососедских отношений, становление и поддержку «общего» Южно-Кавказского рынка, то на эти благие цели могли быть направлены как минимум 10,511 млрд. долларов США (простым суммированием получаем $5,538 + 3,199 + 1,774$), не говоря уже об эффекте работы этих средств в «правильных» сферах. Если принять во внимание, что военные расходы в прямом смысле этого слова – потеря для созданного обществом богатства, и в экономическом смысле можно спокойно приравнять их к убыткам, понесенным например от землетрясений, наводнений или других природных бедствий, то использование их в целях развития экономических отношений, а также для развития общества может обеспечить значительный социально-экономический результат.

Мы уверены, и думаем никто не будет отрицать – одна из причин развязанного поведения Азербайджана в последнее время кроется именно в экономических трудностях этой страны. Однако последнее обострение конфликта (а именно, провалившийся «блицкриг», предпринятый Азербайджаном 2–6 апреля 2016 года) имеет более глубинные причины. Для наглядности на рисунке 9.1 представим динамику показателя экономического роста этой республики с 1996 по 2015 годы.

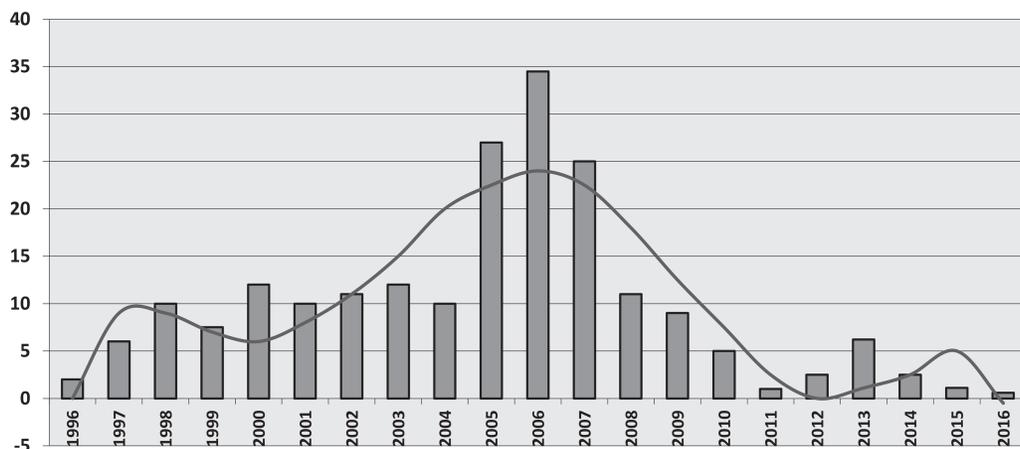


Рисунок 9.1. Экономический рост Азербайджана за 1996–2015 годы, %

За последние годы за счет продажи нефти по высоким ценам Азербайджан нарастил ВВП, равно как и бюджетные поступления и расходы на вооружение. В частности, приобретая огромное количество техники, Азербайджан уверен, что исход войны можно решить за счет количества танков и ракетных установок. Притом, накапливая вооружение, они не спешили применять его, поскольку была уверенность в том, что за счет высоких цен на нефть республика будет обеспечена доходами много лет. С 2007 года начался об-

ратный процесс – процесс замедления экономического роста (см. кривую на рис. 9.1), и страна оказалась в экономическом застое.

За 2015 год Азербайджан обеспечил всего лишь 1.1%-ный экономический рост. На 2016 год международные аналитические агенства прогнозируют 0.6%-ый рост экономики, однако, судя по последним событиям, маловероятно, что экономика этой страны вообще будет расти. За январь-февраль 2016 года экономика страны упала на более чем 3%. Мировые цены на нефть упорно не демонстрируют повышение, наоборот – многие считают что эра нефтяных стран подошла к концу.

Зато высокопоставленные азербайджанские чиновники начинают отчетливо понимать, что время работает против них. Оглядываясь они понимают, что пик экономического могущества безнадежно упущен. Если в середине двухтысячных Азербайджан обеспечивал 25–35%-ый годовой экономический рост, то эта ситуация уже никогда не повторится, поскольку для построения нормальной экономики в стране нет ни политической воли, ни желания [168 часов, с. 2].

Торговать или вооружаться. Уместно вспомнить слова великого француза, одного из основоположников либеральной экономики, Фредерика Бастии (1801–1849гг) о том, что если границу не пересекают товары, то это делают солдаты.

Непроницаемые границы приводят к сокращению экономического роста, а территориальные противоречия устанавливают высокие транзакционные издержки для торговли, если не сказать, что ведут к прекращению торговли. Если принимать во внимание, что в условиях современной глобальной экономики для выстраивания экономических отношений с остальным миром очень важное значение приобретает открытость экономики (экономики, где нет ограничений для специализации и кооперации, не существует монополии в международной торговле, нет ограничений для развития всех видов предпринимательской деятельности), то низкий уровень товарооборота с соседями для Армении становится причиной открытой, но дорогой экономики.

В подтверждение сказанного в таблице 9.6 приведены данные по экспорту и импорту стран Южного Кавказа за последние годы и расчеты о взаимной торговле между странами. Как видно из произведенных расчетов объемы как экспорта, так и импорта Армении со странами Южного Кавказа незначительны, наибольший объем экспорта составил 5,7% в 2012 году, а импорта – 6% в 2011 году. Комментарии излишни.

Межрегиональный экспорт и импорт стран Южного Кавказа

Таблица 9.6

Страны	Экспорт						Импорт					
	Всего			В страны Южного Кавказа			Всего			Из стран Южного Кавказа		
	млн. долларов	млн. долларов	%	млн. долларов	млн. долларов	%	млн. долларов	млн. долларов	%	млн. долларов	млн. долларов	%
	2010											
Армения	973.6	48.2	5.0	88.5	9.1	3606.9	49.7	1.4	478.0	13.3		
Грузия	1278.0	176.8	13.8	391.8	30.7	4747.1	568.2	12.0	1484.3	26.8		
Азербайджан	20765.3	411	2.0	706.8	3.4	6092	50.4	0.8	940.1	15.4		
Иран	25418.3	562.6	2.2	1391.4	5.5	53328.5	184.5	0.3	2508.1	4.7		
Турция	109670.1	2320.7	2.1	5364.1	4.9	185523.7	1158.3	0.6	8803.1	4.7		
Всего	158105.3	3519.3	5.9	7942.6	5.0	253298.2	2011.1	0.8	14213.6	5.6		
	2011											
Армения	1334.3	61.9	4.6	169.2	12.7	4145.3	247.0	6.0	680.7	16.4		
Грузия	1990.8	282.0	14.2	520.0	26.1	6389.0	711.0	11.1	1979.6	31.0		
Азербайджан	26480.2	535	2.0	1135.9	4.3	9732.9	89.5	0.9	3844.6			
Иран	112645.6	440.9	0.4	12902.4	11.5	59421.6	255	0.4	6.5			
Турция	134915.3	3156.8	2.3	6746.5	5.0	240838.9	576.7	0.2	13038.2	5.4		
Всего	277366.2	4476.9	1.6	21474.0	7.7	320527.7	1879.2	0.6	19549.6	6.1		
	2012											
Армения	1428.1	81.6	5.7	180.3	12.6	4266.8	49.1	1.1	482.5	11.3		
Грузия	1674.4	310.1	18.5	452.1	27.0	7184.8	741.8	10.3	2158.8	30.0		
Азербайджан	23827.2	571	2.4	1258.1	5.3	9641.7	129.9	1.3	1826.8	18.9		
Иран												
Турция	152560.8	3841.7	2.5	13764.4	9.0	236536.9	520.2	0.2	12484.8	5.3		
Всего	179490.5	4804.1	2.7	15654.9	8.7	257630.2	1441.0	0.6	16952.9	6.6		
	2013											
Армения	1467.8	75.1	5.1	161.0	11.0	4256.2	65.3	1.5	463.1	10.9		
Грузия	2908.4	1025.3	35.3	1398.8	48.1	8025.2	834.8	10.4	2831.5	35.3		

Азербайджан	23904.1	519	2.2	2197.7	9.2	10763.4	131.7	1.2	3335.5	31.0
Иран	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Турция	151802.6	4206.3	2.8	24782.5	16.3	251661.2	512.4	0.2	17093.1	6.8
Всего	180082.9	5826.0	3.2	28540.0	15.8	274706.0	1544.2	0.6	23723.2	8.6
2014										
Армения	1490.2	65.9	4.4	149.7	10.0	4159.5	71.2	1.7	508.5	12.2
Грузия	2861.2	832.7	29.1	1346.9	47.1	8596.3	333375.7	3878.1	1346.9	15.7
Азербайджан	21751.7	530	2.4	1711.7	7.9	9178.6	93.9	1.0	2842.2	31.0
Иран	73874.2	6707	9.1	6754.3	9.1	53649.6	100.2	0.2	960.2	1.8
Турция	157714.9	432.4	0.3	24485.3	15.5	242223.9	508.5	0.2	17617.2	7.3
Всего	257692.2	8567.5	3.3	34447.9	13.4	317807.9	334149.5	105.1	23275.0	7.3
2015										
Армения	1482.7	66.7	4.5	192.0	12.9	3257.0	114.0	3.5	401.5	12.3
Грузия	20720.3	6674.0	32.2	19833.6	95.7	1792.7	1892.8	105.6	2409.1	134.4
Азербайджан	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Иран	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Турция	143935.0	6674.0	4.6	19833.57	13.8	207203.4	6551.7	3.2	11014.0	5.3
Всего	166138.0	13414.6	8.1	39859.1	24.0	212253.1	8558.6	4.0	13824.6	6.5
Всего 2005-2015										
Армения	12826.2	675.5	5.3	1349.7	10.5	37640.4	790.2	2.1	4620.5	12.3
Грузия	163181.9	12719.9	7.8	25956.6	15.9	252220.9	341123.9	135.2	17830.6	7.1
Азербайджан	198461.3	4081.3	2.1	11884.8	6.0	74913.6	975.2	1.3	16454.1	22.0
Иран	287430.9	8747.7	3.0	22775.1	7.9	214928.8	720.9	0.3	4512.1	2.1
Турция	1331696.4	29037.8	2.2	110857.8	8.3	2122208.9	14201.9	0.7	111741.7	5.3
Всего	1993596.7	55262.1	2.8	172823.9	8.7	2701912.6	357812.2	13.2	155159.0	5.7

Источник: таблица составлена и рассчитана на основе данных сайтов www.intracen.org и www.armstat.am и www.trademar.org, доступных 2016-04-01.

Примечание: соседние страны **Ирана**: Азербайджан, Афганистан, Турция, Туркменистан, Ирак, Пакистан, Сирия, Армения, Кувейт; соседние страны **Турции**: Азербайджан, Болгария, Иран, Кипр, Армения, Греция, Саудовская Аравия, Сирия, Грузия; соседние страны **Грузии**: Российская Федерация, Азербайджан, Армения, Турция; соседние страны **Азербайджана**: Российская Федерация, Грузия, Армения, Турция, Иран.

Другим важнейшим источником экономического роста являются инвестиции. Приток иностранных инвестиций в экономику Армении (включая те инвестиции, которые получены через систему государственного управления и банковскую систему) в январе–декабре 2012 года составил 1587,0 млн. долларов США, что по сравнению с 2011 годом меньше на 8,6%. При этом, приток прямых иностранных инвестиций в 2012 году составил 656,7 млн. долларов, что на 27,5% ниже показателя предыдущего года; прочих инвестиций – 928,9 млн. долларов (на 12,0% больше показателя 2011 года), а портфельных инвестиций – 1,4 млн. долларов США.

На протяжении 2012 года отток денежных средств (без учета уплаченных процентов, дивидендов и погашения долга) составил 19,7 млн. долларов США, и это те средства, которые вывезены юридическими лицами–резидентами в виде инвестиций (таблица 9.7).

Окончание таблицы 9.7

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Кредиты	625.00	746.40	1588.30	810.10	190.10	844.67	4804.57	10.30	40.80	121.60	72.30	21.30	1.72	268.02
	91.66	93.79	96.95	96.82	22.91	93.17	84.46	31.69	65.59	93.25	85.26	57.10	92.47	76.78
Краткосрочные	134.50	119.40	...	49.40	106.40	0.00	409.70	8.30	36.20	120.00	62.60	...	0.00	227.10
	21.52	16.00	...	6.10	55.97	0.00	8.53	80.58	88.73	...	86.58	...	0.00	84.73
Долгосрочные	490.50	627.10	1588.30	760.70	683.70	844.67	4994.97	2.00	4.60	1.60	9.70	21.30	1.72	40.92
	78.48	84.02	100.00	93.90	359.65	100.00	103.96	19.42	11.27	1.32	13.42	100.00	100.00	15.27
Органы денежно-кредитного регулирования	19.86	16.76	337.40	100.00	91.10	99.93	665.05	0.00	...
	4.05	2.67	21.24	13.15	13.32	11.83	13.31	0.00
Органы государственного управления	198.10	160.10	1065.00	313.70	284.00	348.43	2369.33	0.00	...
	40.39	25.53	67.05	41.24	41.54	41.25	47.43
Банки	136.20	289.30	0.00	150.30	227.00	319.17	1121.97	1.02	4.00	...	7.90	19.10	1.62	33.64
	27.77	46.13	0.00	19.76	33.20	37.79	22.46	51.00	86.96	...	81.44	89.67	94.19	82.21
Другие сектора	136.30	160.90	186.20	196.60	81.60	...	761.60	1.00	0.60	1.60	2.00	2.20	0.10	7.50
	27.79	25.66	11.72	25.84	11.94	0.00	15.25	50.00	13.04	100.00	20.62	10.33	5.81	18.33

* Не учитываются наличные денежные средства и вклады и другие обязательства (активы).

Справочно: в числителе – млн долларов США, в знаменателе – в процентах к общим инвестициям.

Источники: «Социально-экономическое положение Республики Армения в январе-феврале 2009 года», Ер., НСС РА, 2009г., стр. 70; «Социально-экономическое положение Республики Армения в январе-феврале 2011 года», Ер., НСС РА, 2011г., стр. 70; «Социально-экономическое положение Республики Армения в январе-феврале 2012 года», Ер., НСС РА, 2012г., стр. 85; «Социально-экономическое положение Республики Армения в январе-феврале 2013 года», Ер., НСС РА, 2013г., стр. 83; «Социально-экономическое положение Республики Армения в январе-феврале 2014 года», Ер., НСС РА, 2014г., стр. 77.

В январе–декабре 2012 года объем потоков иностранных инвестиций в реальный сектор экономики (не включая инвестиции, полученные через систему государственного управления и банковскую систему) составил 751,8 млн. долларов, что на 7,9% меньше по сравнению с 2011 годом. Приток прямых иностранных инвестиций в реальный сектор экономики составил 567,4 млн. долларов США, что на 10,1% ниже показателя 2011 года.

Таблица 9.8

Иностранные инвестиции в Армении в 2013–2014 годах, по видам инвестиций (по данным Центрального банка)

	Наложение чистых ¹ финансовых обязательств			Приобретение чистых финансовых активов		
	2013г.	2014г.	Абсолютное изменение	2013г.	2014г.	Абсолютное изменение
Всего инвестиции ²	990.2	851.8	-138.4	47.7	230.7	183.1
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Прямые инвестиции	370.2	382.8	12.6	18.7	17.8	-0.9
	37.4	44.9	-9.1	39.2	7.7	-0.5
Портфельные инвестиции	694.5	-40.1	-734.6	5.4	3.1	-2.3
	70.1	-4.7	530.8	11.3	1.3	-1.3
Другие инвестиции	-74.5	509.1	583.6	23.6	209.8	186.2
	-7.5	59.8	-421.7	49.5	90.9	101.7
Коммерческие кредиты	8.8	7.6	-1.2	-0.5	58.0	58.5
	-11.8	1.5	-0.2	-2.1	27.6	31.4
Краткосрочные	6.8	11.7	4.9	-1.7	55.2	56.9
	77.3	153.9	-408.3	340.0	95.2	97.3
Долгосрочные	2.0	-4.1	-6.1	1.3	2.8	1.5
	22.7	-53.9	508.3	-260.0	4.8	2.6
Кредиты	-83.3	501.5	584.8	24.1	151.8	127.7
	111.8	98.5	100.2	102.1	72.4	68.6
Краткосрочные	9.3	163.6	154.3	-14.3	156.5	170.8
	-11.2	32.6	26.4	-59.3	103.1	133.8
Долгосрочные	-92.6	337.9	430.5	38.3	-4.7	-43.0
	111.2	67.4	73.6	158.9	-3.1	-33.7
Органы денежно-кредитного регулирования	-91.6	-37.6	54.0	0.0	0.0	0.0
	98.9	-11.1	12.5	0.0	0.0	0.0

	Наложение чистых ¹ финансовых обязательств			Приобретение чистых финансовых активов		
	2013г.	2014г.	Абсолютное изменение	2013г.	2014г.	Абсолютное изменение
Органы государственного управления	-401.9	165.1	567.0	-0.9	-1.0	-0.1
	434.0	48.9	131.7	-2.3	21.3	0.2
Банки	116.7	55.5	-61.2	35.7	-3.9	-39.6
	-126.0	16.4	-14.2	93.2	83.0	92.1
Другие сектора	284.1	154.8	-129.3	3.5	0.2	-3.3
	-306.8	45.8	-30.0	9.1	-4.3	7.7

Справочно: в числителе – млн долларов США, в знаменателе – в процентах к общим инвестициям. ¹ Термин «чистый» означает увеличение минус погашение в отношении данного финансового инструмента. ² Без финансовых производных.

Источник: таблица составлена и рассчитана на основе данных «Социально-экономическое положение Республики Армения в январе-феврале 2015 года», Ер., НСС РА, 2015г., стр 81.

В таблице 9.8 приведены данные об иностранных инвестициях в Армению в 2013–2014 годах по видам инвестиций (по данным ЦБ РА). Из данных таблицы следует, что наложение чистых финансовых обязательств в 2014 году по сравнению с 2013 годом в абсолютном выражении составил 851,8 млн. долларов или абсолютное изменение составило – 138,4 млн. долларов, прямые инвестиции составили соответственно 382,8 млн. долларов и 12,6 млн. долларов, портфельные инвестиции – 40,1 млн. долларов и –734,6 млн. долларов, а другие инвестиции – 509,1 млн. долларов и 583,6 долларов.

Приобретение чистых финансовых активов в 2014 году составил 230,7 млн. долларов, что в абсолютном изложении с предыдущим годом составляет 183,1 млн. долларов. Данные о прямых инвестициях составляют соответственно 17,8 млн. долларов и –0,9 млн. долларов, портфельных инвестициях – 109,8 млн. долларов и 186,2 млн. долларов, о других инвестициях – 209,8 млн. долларов и 186,2 млн. долларов.

Распределение инвестиций по секторам экономики дает нам следующую картину: в январе-декабре 2012 года 37,6% от общего объема иностранных инвестиций в реальный сектор и 49,82% от объема прямых иностранных инвестиций были направлены в сферу телекоммуникаций. Что касается 2011 года, то в инвестиционном отношении самой привлекательной отраслью было производство базовых металлов, куда направилось 23,69%

от общего объема иностранных инвестиций в реальный сектор и 21,47% прямых иностранных инвестиций [«Социально-экономическое положение Республики Армения в январе-феврале 2013 года», с. 83-98].

В 2012 году 9,6% прямых инвестиций были направлены в сферу осуществления сделок с недвижимостью, 6,37% – в отрасли растениеводства и животноводства, охоты и предоставления услуг в смежных с ними отраслях, в то время как в 2011 году большая часть прямых инвестиций – 21,97% от общего объема, были направлены в сферу телекоммуникаций и 15,45% – в отрасли производства электроэнергии, газа, пара и обеспечения качественным воздухом.

Известно, что для малых стран с открытой экономикой (а именно такой является РА) внешняя торговля имеет большое, а иногда и решающее влияние на социально-экономическое развитие страны. А это значит, что внешняя торговля фактически становится источником экономического роста. Соотношение внешнего товарооборота РА к ВВП в 2008г. составила 46,9%, в 2009г. – 46,0%, в 2010г. – 51,5%, в 2011г. – 54,3%, в 2012г. – 53,2%, в 2013г. – 53,7%, в 2014г. – 51,0%, а в 2015г. – 44,7%. Характерно, что за все годы – от 2008-го до 2015-го – баланс внешней торговли был отрицательной величиной, притом значительной. Отношение внешнеторгового сальдо к ВВП РА за эти годы составляло соответственно –28,8%, –30,0%, –29,1%, –27,9%, –27,2%, –27,0%, –24,6% и –16,7%.

В таблице 9.9 приведены данные о товарообороте и сальдо внешней торговли РА по отдельным экономическим союзам и странам, имеющим в 2015 году самую большую долю во внешней торговле с РА.

Таблица 9.9

Товарооборот и сальдо внешней торговли РА по отдельным экономическим союзам и десяти странам, имеющим наибольшую долю во внешней торговле с РА в 2015 году

	Товарооборот										Сальдо внешней торговли									
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015				
Всего	5483.3	4001.9	4790.0	5481	5641.4	5956.8	5971.7	4740.9	-3369.0	-2606.4	-2707.9	-2822.0	-2881.0	-2996.8	-2877.1	-1767.1				
в том числе:																				
I. Страны СНГ	1512.0	1183.6	1340.9	1473.2	1671.1	1786.7	1720.2	1377.5	-1013.6	-905.3	-943.4	-946.9	-997.9	-984.9	-1006.0	-843.7				
	27.6	29.6	28.0	26.9	29.6	30.0	28.8	29.1	30.1	34.7	34.8	33.6	34.7	32.9	35.0	47.7				
II. Страны Евросоюза	1932.9	1211.3	1528.1	1776.9	1639.7	1657.3	1599.9	1220.6	-787.0	-590.9	-525.8	-562.0	-614.6	-668.6	-669.6	-338.9				
	35.2	30.3	31.9	32.4	29.1	27.8	26.8	25.7	23.4	22.7	19.4	19.9	21.3	22.3	23.3	19.2				
III. Другие страны	2038.4	1607.0	1921.0	2230.8	2330.6	2512.9	2651.6	2142.7	-1568.5	-1110.1	-1238.7	-1313.0	-1268.5	-1343.3	-1201.6	-584.5				
	37.2	40.1	40.1	40.7	41.3	42.2	44.4	45.2	46.5	42.6	45.8	46.5	44.0	44.8	41.7	33.1				
Страны, всего	3082.7	2323.6	2775.5	3153.2	3325.2	3484.3	3785.1	3211.2	-1844.9	-1456.5	-1854.6	-1649.7	-1747.8	-1291.8	-1545.0	-1044.4				
	56.2	58.1	57.9	57.5	58.9	58.5	63.4	67.7	54.8	55.9	68.5	58.5	60.7	43.1	53.7	59.1				
в том числе:																				
1. Российская Федерация	1059.3	901.4	995.8	1114.5	1336.5	1445.4	1431.1	1174.0	-643.0	-685.9	-674.8	-669.1	-778.3	-776.4	-814.6	-722.1				
	19.3	22.5	20.8	20.3	23.7	24.3	24.0	24.8	19.1	26.3	24.9	23.7	27.0	25.9	28.3	40.9				
2. Китай	384.0	305.9	434.9	421.6	430.9	455.4	587.8	481.3	-380.3	-270.2	-373.2	-389.1	-368.4	-317.7	-245.9	-150.7				
	7.0	7.6	9.1	7.7	7.6	7.6	9.8	10.2	11.3	10.4	13.8	13.8	12.8	10.6	8.5	8.5				
3. Германия	438.9	291.9	343.3	403.7	369.6	366.2	441.8	347.0	-71.5	-62.1	-78.1	-87.7	-160.8	-195.0	-124.7	-56.7				
	8.0	7.3	7.2	7.4	6.6	6.1	7.4	7.3	2.1	2.4	2.9	3.1	5.6	6.5	4.3	3.2				

4. Иран	228.0	153.4	284.7	323.4	327.9	293.5	291.5	276.4	-177.9	-115.3	-115.1	-111	-110.9	-103.5	-121.5	-120.3
	4.2	3.8	5.9	5.9	5.8	4.9	4.9	5.8	5.3	4.4	4.3	3.9	3.8	3.5	4.2	6.8
5. Италия	184.9	120.8	127.0	174.6	176.4	187.8	214.1	197.5	-129.6	-106.9	-117.3	-165.5	-161.1	-141.4	-145.0	-99.3
	3.4	3.0	2.7	3.2	3.1	3.2	3.6	4.2	3.8	4.1	4.3	5.9	5.6	4.7	5.0	5.6
6. Грузия	131.2	93.8	103.4	122.0	119.7	151.9	156.3	182.9	32.4	11.9	-5.3	1.7	22.0	20.3	12.5	49.3
	2.4	2.3	2.2	2.2	2.1	2.6	2.6	3.9	-1.0	-0.5	0.2	-0.1	-0.8	-0.7	-0.4	-2.8
7. США	271.6	188.2	193.5	248.7	230.5	226.5	223.4	162.1	-165.9	-53.7	-281.1	-47.3	-55.6	-48.5	-40.6	-53.0
	5.0	4.7	4.0	4.5	4.1	3.8	3.7	3.4	4.9	2.1	10.4	1.7	1.9	1.6	1.4	3.0
8. Ирак	106.2	132.6	55.2	129.0
	1.8	2.8	-1.9	-7.3
9. Украина	336.8	215.8	242.0	243.9	230.0	241.8	216.6	130.9	-292.9	-190.5	-217.9	-221.7	-201.1	211.4	-190.7	-118.5
	6.1	5.4	5.1	4.4	4.1	4.1	3.6	2.8	8.7	7.3	8.0	7.9	7.0	-7.1	6.6	6.7
10. Канада	48.0	52.4	50.9	100.8	103.7	115.8	116.3	126.5	-16.2	16.2	8.2	40.0	66.4	59.0	70.3	97.9
	0.9	1.3	1.1	1.8	1.8	1.9	1.9	2.7	0.5	-0.6	-0.3	-1.4	-2.3	-2.0	-2.4	-5.5

Справочно: в числителе – в млн. долларах США, в знаменателе – в % к общему показателю.

Источник: таблица составлена и рассчитана на основе данных «Социально-экономическое положение Республики Армения в январе-декабре 2013 года», Ер., НСС РА, 2014г., стр 114-116, «Социально-экономическое положение Республики Армения в январе-декабре 2011 года», Ер., НСС РА, 2012г., стр 120-121, «Социально-экономическое положение Республики Армения в январе-декабре 2009 года», Ер., НСС РА, 2010г., стр 118-119.

По сравнению с 2008 годом внешнеторговый оборот РА со странами СНГ в 2015 году увеличился незначительно (на 1,5 процентных пункта), тогда как со странами ЕС этот показатель уменьшился на 9,5 процентных пункта (с 35,2% в 2008 году до 25,7% в 2015 году), а доля «других стран» увеличилась на 7,2 процентных пункта.

За 2008–2015 годы доля РФ во внешнеторговом обороте увеличилась на 5,5 процентных пункта – с 19,3% в 2008 году достигнув 24,8% в 2015-ом. Значительно (на 3,2 процентных пункта) увеличилась доля Китая, выросла также доля Ирана (на 1,6 процентных пункта) во внешней торговле с нашей страной.

Примечательно, что самый большой отрицательный коэффициент сравнительных преимуществ во внешней торговле РА, рассчитанный для 2008–2015 годов, обеспечен в торговле с «другими странами» (-0,620), второй по величине показатель (-0,495) оказался для стран СНГ, в то время как со странами ЕС этот показатель составил -0,341. Характерно также, что коэффициенты сравнительных преимуществ имеют положительные значения только в торговле с Ираком (0,967) и Канадой (0,595).

Если в 2004 году величина платежного баланса РА составляла -409,5 млн. долларов США (в том числе, текущий счет -78,86 млн. доллара, счет капитала 64,32 млн. доллара), финансовый счет -202,24 млн. доллара США, чистые ошибки и упущения - 177, 71 млн. доллара), то эти показатели в 2007 году составили соответственно -3037,1 млн. доллара (-1658,88 млн. долларов, 171,44 млн. долларов, -1528,83 млн. долларов, -41,39 млн. долларов), а в 2014 году -1688,4 млн. долларов (-849,08 млн. долларов, 70,43 млн. долларов, -844,23 млн. долларов, -65,57 млн. долларов). Как видно из данных, больше половины величины торгового баланса составляет текущий счет.

Можем обобщить, что существующее политическое противостояние препятствует экономическому развитию стран Южно-Кавказского региона. В переходных экономиках, вследствие дефицита государственного бюджета и неразвитости рыночных институтов (в том числе, механизмов защиты населения) экономическая и социальная политики не могут осуществляться в полной мере, в финансовом отношении также эти страны не могут позволить себе значительные расходы на вооружение.

Создавшаяся в Южно-Кавказских республиках ситуация остается взрывоопасной. Об этом свидетельствуют неуклонное увеличение военного арсенала трех стран и огромные расходы на вооружение. В последнее время участились угрозы разрешить данный конфликт с позиции силы, особенно обострилась военная риторика со стороны Азербайджана. В июне 2013 г. Россия продала Азербайджану современное наступательное оружие стоимостью в 1 млрд. долларов, что неблагоприятно сказывается не только на самих республиках Южного Кавказа, но и всем регионе и мире в целом. Однако очевидно и то, что прекращение разговоров с позиции силы и на-

чало диалога возможно только после разрешения Карабахской проблемы (в решении которой у сторон не было и нет единства).

Уверены, что на пути разрешения проблемы нельзя упускать экономический аспект, и первым шагом может стать «экономическое примирение» сторон. Если действовать с данной позиции, то можно обсудить в том числе создание свободных экономических зон в регионе, имеющих свои особенности.

С этой точки зрения НКР должна быть объявлена особой, свободной экономической зоной со всеми вытекающими отсюда последствиями. Очевидно также, что атмосфера враждебности и недоверия между соседними республиками за прошедшие двадцать лет настолько углубилась, что решить существующие проблемы за один или два года невозможно. Поэтому созданная свободная экономическая зона должна иметь свои особенности. Первоочередная из них – это политические гарантии урегулирования процесса.

Нами предлагается внедрить модель урегулирования враждебности путем сотрудничества и равноценного участия, контроля и регулирования в вопросе осуществления экономических программ в НКР, а также мер по усилению роли и значения подобной «равноправной» структуры. Кстати, говоря о зоне конфликта в НКР, мы подразумеваем не только территорию НКР, но и соседние с ней 7 районов. Перед провозглашением их свободной зоной обе стороны должны вывести свои военные подразделения, заменив их ограниченным контингентом войск других стран (например, России, Франции и США) или миротворцами ООН численностью в 3 или 5 тысяч военнослужащих. Такая мера необходима для того, чтобы стороны не предпринимали враждебных попыток по отношению друг к другу, а также для быстрого устранения столкновений местного характера.

Второй шаг нашей модели – разработка программы развития на следующие 10 лет, основным содержанием которой будет реализация программ социально-экономического характера ныне враждующими сторонами (включая совместные). Особое внимание надо будет уделить размерам инвестиций (капитальных вложений) за весь десятилетний период, а также сохранению паритета (назовем это «паритетом инвестиций») в инвестировании в отдельные отрасли экономики. Цель последнего предложения – соблюдение экономических интересов агентов экономической деятельности для предотвращения «бегства» капитала.

Так, например, можно установить требование равного участия в определенных проектах или отраслях, а в тех отраслях, где для обеих сторон будет существовать неопределенность или невозможность договориться, доля вкладов должна определяться соотношением 50:50. После «буферных» 10-и лет, на протяжении которых между двумя сторонами может установиться атмосфера взаимного доверия, можно будет составить программу на следующие 10 лет – с учетом сложившихся новых политических и экономических

условий, с соответствующими этим условиям инструментами и методами регулирования. Экономическое сотрудничество и взаимовыгодная торговля не только для НКР и граничащих с ней территорий, но и для обеих стран в целом может стать тем средством, которое откроет новые перспективы для взаимодействия как в плане обеспечения мира в регионе, так и установления двухстороннего взаимовыгодного торгово-экономического сотрудничества [Маркосян А., Хачатурян В.].

9.1.3. Трансформация и перспективы подъёма экономики Армении

Всеобщее развитие и экономическая интеграция. Глубинные преобразования, происходящие в современном мире, привели к серьёзным сдвигам в системе международных экономических отношений. Одной из характерных черт этой системы является интеграция мировой экономики. Согласно преобладающей точке зрения, ни одно действие, ни один экономический, социальный, правовой, военно-стратегический процесс нашей общественной и индивидуальной жизни, каким бы масштабным или частным он ни был, более не может рассматриваться изолированно – он протекает в русле глобализации.

Глобализация – это такой уровень экономической интеграции, такая ступень экономической взаимосвязи, когда длительный экономический прогресс какой-либо страны или даже региона более невозможен без развития остальных стран и регионов.

Глобализация – не преходящее явление, и она развёртывается ныне, включая в себя всё новые сферы. Можно принять, что глобализация в экономической сфере, как процесс интернационализации экономической жизни, приобрела новые черты, которые затрагивают не только экономику. Актуальному этапу развития мирового сообщества присущи принципиально новые качества глобализации, которые позволяют рассматривать её как закономерное, но специфическое явление развития цивилизации.

Глобализация и экономическая интеграция, будучи объективным процессом, несут с собой как преимущества, так и опасности. Противники глобализации, как правило, отрицают преимущества, которые, между тем, довольно заметны: от рационального использования ресурсов и высоких темпов роста в глобальном масштабе до создания новых рабочих мест и повышения благосостояния.

Очевидно, что при таком подходе чисто правовые формулировки, регулирующие экономические, политические, социальные и другие процессы и ситуации играют роль важного, а то и решающего фактора экономического развития.

Глобализация, как отмечалось, затрагивает такие специфические сферы международных отношений, как мироэкономические связи и мировую экономику. Это означает, что торговые отношения в этой области соприкасаются со внутренней экономикой, демографией, экологией, социальными отношениями, правовой системой, политикой и т.д.

Характерными чертами современной глобализации считаются следующие явления:

Во-первых, глобализация – конкуренция не только за рынки, но и за ценности. Известны основные мотивы, характерные черты и аргументы антиглобалистского движения, с точки зрения которого глобализация – лишь новая форма получения максимальной прибыли. Однако, основные элементы капитализма – конкуренция и стремление к максимальной прибыли, в конечном счёте, есть необходимые стимулирующие факторы, способствующие благосостоянию всех членов общества.

Иногда игнорируется то обстоятельство, что в условиях высокой конкуренции в конкурентном поле оказывается не только экономика, но и демократические и либеральные ценности, экономическая этика.

По этой причине, в условиях правового государства, свободная рыночная экономика считается важнейшей составляющей демократической системы. Конкуренция препятствует централизации экономической и политической власти, обеспечивает равенство возможностей, справедливое распределение зарплаты, социальную защищённость, а также считается движущей силой преобразования общества.

Если большая часть людей на земном шаре не пользуется этими благами, то следует реально повысить активность рыночной экономики, чего можно достичь посредством либерализации сил рыночной экономики, как и применения процедур государственного регулирования, одним из лучших примеров чего, согласно Кальдору – Хиксу, может быть использование принципа компенсации. В соответствии с этим принципом, экономическая система, при переходе из одного состояния в другое, увеличивает общее благосостояние в том смысле, что выигрывающие от этого перехода члены общества в состоянии компенсировать потери тех лиц, чьё положение ухудшается.

Во-вторых, глобализация сдерживает новые столкновения, она является важным средством установления мира. Открытие национальных рынков и устранение изолирующих границ имеют жизненное значение для стабильности мировой экономики и общественного благосостояния.

Экономика включилась в единую сеть, создав единые интересы для разных наций. И объяснимо, что молодые демократические государства Центральной и Восточной Европы стремятся войти в состав Евросоюза. Обеспечение безопасности и стабильности в масштабе мирового сообщества уже невозможно исключительно военными методами. Более того, на пер-

вый план выдвигаются экономические инструменты и механизмы, примером чего являются санкции, применяемые ныне против РФ, со стороны США и стран ЕС, за чем последовали соответствующие санкции со стороны РФ, которые также носят экономический характер. Глобальное предпринимательство создаёт общую основу для обеспечения всемирного участия в благосостоянии, сохранении рабочих мест и реализации технологий, преопределяющих будущее.

В-третьих, глобализация не предполагает снижения социальных стандартов, она повышает благосостояние во всемирном масштабе. Часто высказывается мнение, что глобальная конкуренция приводит к сокращению рабочих мест и социальному демпингу. Факты показывают обратное: с 1970 года в странах-членах ОЭСР средняя статистическая занятость повысилась на 37%, иными словами – с 1970 года развитые промышленные страны смогли создать более, чем 1 млрд 300 млн. новых рабочих мест.

Глобализация не означает утечки капитала из страны, его экспортирующей: она перемещает инвестиции на будущие рынки, которые, в свою очередь, обеспечивают занятость и в инвестирующей стране.

В условиях глобализации компании инвестируют в соответствии с долгосрочной стратегией. Именно по этой причине транснациональные корпорации (ТНК) не покинули такие кризисные регионы, как Восточная Европа, Юго-Восточная Азия, Южная Америка, а, наоборот, открыли новые филиалы и организовали производство новых продуктов.

В-четвертых, мировые рынки капитала не являются причиной кризиса, а они катализаторы обеспечения высокой прозрачности деятельности, предпринимательской эффективности и демократического контроля. Количество валюты, обращающееся только в течение одного дня превосходит четырёхмесячный объём мировой торговли. Состояние и обеспеченность всё большего числа людей в период старости обусловлены успехами предприятий. Инвестиционные фонды, действующие посредством инвестиционных институтов, играют серьёзную роль на рынках капитала. В настоящее время они располагают таким капиталом, который составляет более 25% мирового ВВП (выражаемого суммой 73 трлн долларов США). Вследствие этого глобальная конкуренция крупных компаний за международный капитал в дальнейшем ещё углубится. Эти предприятия оказывают сильное давление против повышения прозрачности, эффективности и рентабельности. Улучшение международной системы быстрого реагирования на такие попытки, прозрачность потоков капитала, правила эквивалентной риску материальной ответственности, как и создание долгосрочных перспектив для инвестиций являются реальными предпосылками ответных шагов государства на подобных рынках.

В-пятых, на сегодняшний день в соревновании на глобальных рынках решающим ресурсом являются не запасы сырья, а умножающиеся ресурсы

знаний. Условия конкуренции, предпочтения потребителей, технологии и рынки теперь изменяются более быстро, масштабно и неожиданно, чем когда-либо. Постоянная модернизация становится решающей для предприятий.

Значение инноваций возрастает, параллельно чему закрываются производственные бреши. Росту рынков сопутствует укрупнение предприятий. В связи с этим слияние также считается отражением конкурентной деятельности.

В-шестых, следствием глобализации является не изоляция, а напротив – интернационализация каналов коммуникации создаёт новые её виды. Во всемирном информационном потоке World Wide Web каждые 100 дней объём сведений удваивается. В международной конкуренции решающей единицей измерения стали не тонны, а килобайты. Новости, идеи и новые товары просто невозможно скрыть от людей. Интернет открывает новые пути реализации товаров и услуг, и рынки.

В-седьмых, глобальное предпринимательство не приводит к снижению ответственности отдельных стран, а укрепляет связь между регионами. Несправедливо обвинять глобальные компании в отсутствии патриотизма. В действительности всё наоборот: требование регламентирования и протекционизма – это «вотум недоверия» в отношении экспортирующей капитал страны, как места размещения предприятий, и её граждан. Настоящий патриот тот, кто верит предприятиям и людям, международной конкуренции действующих в стране субъектов. Только то предприятие, которое строит свою деятельность на основе национальной культуры и традиций, и которое адаптируется к требованиям соответствующих рынков, достигнет успеха в долгосрочной перспективе.

Долгосрочного роста можно достичь только в том случае, когда предприятия осуществляют заметные и приемлемые инвестиции в экономической, социальной и природоохранной сферах тех стран, где они действуют.

Следующей особенностью глобализации является то, что она не ограничивает свободу отдельного гражданина, а создаёт широкие возможности для персональных действий. Гибкими становятся рынки не только товаров и услуг, но и труда. Верность одному работодателю больше не считается всеобщей принятой ценностью, постепенно всё больше молодых людей выказывают мужество в деле завоевания для себя «крупницы свободы» на рынке.

На многочисленных предприятиях последовательно осуществляется переподготовка сотрудников, как на месте, так и в учебных заведениях. Если сотрудники какого-либо предприятия могут находить работу в мире, значит, оно действовало с сознанием ответственности.

Глобализация не связывает государства, не ограничивает деятельность властей – она направлена на новое сотрудничество между экономической и социальной сферами. Правительства стран веками действовали в соответст-

вии со своими интересами, а теперь, напротив, соперничают в сфере сотрудничества политические деятели мира. Как можно повысить потенциал политического управления, при наличии разнородных рыночных и экономических инструментов? Ведь возможности национальных правительств ограничены для воздействия на события и управления ими? Как гаранты свободы и правового государства, государства служат основой всякого нового мирового порядка, однако их роль постепенно будет снижаться.

Для использования потенциала роста открытых рынков сейчас необходимы глобальное мышление, глобальные экономические действия. В этом плане очевидно, что предприятия могут достичь экономического успеха только в том случае, если будут сотрудничать с политическими силами, во имя общих интересов, а не бороться против них.

Благосостояния можно достичь путём не изоляции, а проникновения на новые рынки. Очевидно, что за последние годы в деле открытия рынков наметился серьёзный прогресс, в особенности – со стороны ТНК.

В конечном счёте, для сдерживания растущей волны протекционизма теперь необходимо единое руководство экономикой и политикой. При этом, в центре внимания находятся две задачи: создание трансатлантического рынка, с участием стран Северной Америки и Европы, и расширение ЕС на Восток. Ни ЕС, ни трансатлантический рынок не должны быть клубом избранных. Об открытии рынков говорится давно, однако именно США и ЕС, которые уже воспользовались результатами глобализации, не только держат на «определённой» дистанции возможных конкурентов, но и создают всё новые барьеры между собою. В этом контексте противовесом является Евразийский экономический союз (ЕАЭС), учредительный договор которого был подписан президентами РФ, Белоруссии и Казахстана в Астане 29 мая 2014 года. Вышеизложенное позволяет утверждать, что в новом столетии глобальные компании не только могут, но и обязаны вносить свой вклад в дело глобализации и содействовать стабильному развитию мирового сообщества.

Процесс экономической глобализации отличается наиболее впечатляющим прогрессом в финансовой сфере, что выразилось в следующих предпосылках формирования глобальных финансовых рынков:

- созданию новых информационных технологий, которые, связав друг с другом основные финансовые центры, резко снизили транзакционные издержки финансовых сделок и затраты времени на их осуществление,
- изменении условий деятельности финансовых институтов, связанном с регулированием банковской деятельности,
- развитии процесса внедрения новых инструментов (хеджирование и управление рисками) на финансовом рынке.

За последние 20 лет на мировых валютных рынках объёмы ежедневных операций с 1 млрд долларов достигли 1 трлн 200 млрд, а объём производства товаров и услуг вырос лишь на 50%.

Меняется характер взаимозависимости финансовой системы и реальной экономики. Сфера финансовых операций начинает в возрастающих масштабах концентрировать капитал, который, вместо прямых инвестиций в сферу производства, направляется на спекуляции.

Резко выросший уровень интеграции мировой экономики объективно требует создания мировой валютной системы, как необходимого инструмента международных и внутригосударственных расчётов. Однако это будет означать гибель национальной валютной системы и чувствительное ограничение государственного суверенитета не только в финансово-кредитной, но и социально-экономической и политической сферах.

Интернационализация производства позволяет ТНК проникнуть на новые рынки, обходя таможенные барьеры. При этом, заметная часть осуществляемых ТНК торговых операций приходится на внутрифирменную торговлю (например, в США – 40%).

Таким образом, глобализация и экономическая интеграция резко увеличили степень открытости национальных экономик и общественных систем, интенсифицируя обмен информацией, людьми, капиталом, товарами и услугами, культурными и духовными ценностями. Они привели к повышению независимости личности и отдельных социальных групп, расширив возможности их активного участия в глобальных процессах.

Противоречивый характер глобализации. Он проявляется в том, что происходит слияние экономических процессов во всемирном масштабе, и это ведёт к ущемлению национальных границ, интересов и национальных особенностей, и формированию в мировой экономике изолированных стабильных структур. Одной из составляющих этого процесса выступает экономическая регионализация, которая развернулась как внутри крупных государств, так и на международном уровне.

Процессы экономической регионализации усилились, изменили свой характер. В результате в мировой экономике сформировались пять уровней хозяйствования: наднациональные институты; региональные интеграционные группировки различных стран; национальные государства; автономные территориальные единицы внутри государства; приоритетные экономические структуры.

В таких условиях встаёт вопрос «общей эффективности», возникает необходимость объединённого расчёта многоуровневых факторов. Иначе говоря, эффективность становится результатом комбинации этих факторов, которые относятся ко всемирным, интеграционным, национальным, региональным и фирменным уровням.

Тенденции «изоляции» подтверждаются и в следующем: включая в себя не только экономику, но и все другие сферы общественной жизни, глобализация выражается в конституировании единых канонов политического, культурного, экономического поведения. Понятно, что здесь потери могут быть чудовищными, необратимыми. В конечном счёте, она может поставить под угрозу национальную идентичность, сохранение которой является серьёзнейшим достижением цивилизации. Отсюда возникают изоляция, столкновения на национальной и религиозной почве, нации делают более или менее энергичные попытки в направлении сохранения своей культуры, своеобразия, независимости и образа жизни.

Положительные аспекты глобализации. В последние годы, благодаря глобализации, в мире созданы миллионы рабочих мест, существенно расширилась номенклатура потребительских товаров.

Исследования Всемирного Банка показывают, что от глобализации больше выигрывают те развивающиеся страны, которые в значительной степени снижают тарифы на импорт. Согласно оценке ВБ, снижение тарифов и нетарифных ограничений приводит к ежегодному росту мирового ВВП на сумму от 100 до 300 млрд долларов, что в 1,5–5 раз превосходит помощь, оказываемую развивающимся странам.

Активный процесс слияний и поглощений во всемирном масштабе ведёт к наиболее рациональному размещению производительных сил, сокращению расходов в ТНК. Участие в международных организациях обеспечивает защиту инвесторов, производителей и авторских прав.

«Вызовы» глобализации. В этом процессе главная роль принадлежит ТНК и транснациональным банкам, государствам и их региональным группировкам, МВФ, ВБ и ВТО, объединяющим малые и средние фирмы сетевым структурам, местному самоуправлению, национальным, религиозным, экологическим движениям и другим неправительственным организациям, которые, используя современные информационные технологии, начинают взаимно воздействовать друг на друга в глобальных масштабах. Не нужно забывать также о глобализации преступности, создании международной сети наркобизнеса, использовании международных финансовых институтов как средств «отмывания» грязных денег. В ряду этих угроз особое место занимает международный терроризм, который также сформировал свою глобальную сеть.

Глобализации присущи внутренние противоречивые процессы. Она предоставляет новые возможности для взаимодействия наций и государств, но в то же время обостряет существующие проблемы и создаёт новые, которые можно охарактеризовать как вызовы (challenges). В отношении вызова возможны альтернативы противодействия.

Антиглобалистские движения. Последствия глобализации неоднозначны для всех стран. Так, свободная торговля стала стимулом ускорения тем-

пов экономического развития в странах Восточной Азии. В тот же период в большинстве стран Латинской Америки темпы роста ВВП были невысокими, а в ряде стран Восточной Европы и Африки эти показатели сократились или стали отрицательными.

Богатые страны развивались в среднем более быстрыми темпами, чем бедные, увеличился разрыв между богатым и бедным населением, как в развитых, так и в развивающихся странах. В 2014 г. на долю стран с высоким уровнем доходов приходилось 67,8% от мирового ВВП, а на долю стран с низким и средним уровнем доходов в два раза меньше (25,1 трлн долларов) (см. приложение, таблица 1). Характерно, что, отвергая процесс глобального развития, противники глобализации не предлагают альтернативы.

Такое переплетение локального и глобального в последнее время принято соотносить с так называемыми процессами глокализации [Robertson, 1992], в которых процессам глобализации противостоят, сочетаясь с ними, процессы усиления локальных особенностей (отличий), затрагивая все стороны жизни [Благовещенский Ю.Н.].

Республика Армения в процессе глобализации. Императив идти в ногу с происходящими в мире процессами и получать от такого сотрудничества не ущерб, а выгоду, делает незаменимым анализ международного экономического сотрудничества и изучение проблем места и роли в них нашей страны.

Армения, постепенно расширяя свой товароборот с различными странами, фактически, становится частичкой мировой экономики, что, однако, сопровождается многочисленными трудностями и препятствиями.

Исследования свидетельствуют, что по среднему показателю 2008–2015гг. 28,7% товароборота Армении приходится на страны СНГ (и 29,9% – на страны ЕС). РА, как один из субъектов почти закрытой системы прежнего Союза, по своим торговыми связям и объёму товароборота по существу смогла выйти из социалистической среды и постепенно интегрироваться в мировую экономику.

Для Армении представляет особый интерес рассмотрение явления глобализации в разрезе национальное государство – внешний мир. В эпоху глобализации экономическая безопасность Армении – это, в первую очередь, правильный выбор полюса развития, беря как критерий ценностную общность, сохранение суверенитета и возможность прогресса. Исходя из этого критерия, для нас, до 3 сентября 2013 г., видимо, более предпочтительным было западное направление развития. Что касается России, то ещё вопрос, она станет государством, создающим полюс, или, отказываясь от глобальных притязаний, вступит в Европу, предпочтя социально-экономическое благосостояние. Впечатление таково, что правящая элита России, вместе с имперскими амбициями, чётко не сориентировалась в этом вопросе и есть ещё неопределённость.

Принципиально армянская общественность, в основном, благожелательно относится к европейским ценностям и высказывается в пользу интеграции в единую Европу, вплоть до членства в Евросоюзе. Но все, включая и власти, сознают, что членство в ЕС ещё перспектива. С этой точки зрения недвусмысленно вовлечение нашей республики в процесс всеминой глобализации, так как он, не имея альтернативы, одновременно является мощной «платформой» для ориентации в водовороте мировой экономики и движения вперед с выгодой для национальных интересов.

Политические системы и особенности экономической политики. Вне всяких сомнений, сопоставление и «скречивание» экономики и политики возможно посредством реализуемой государством экономической политики, с помощью которой государство пытается регулировать и направить по нужному пути экономическое развитие. Сознвая всё это, заметим, что конечные итоги деятельности правительства зависят не только, и зачастую не столько, от самой деятельности правительства.

С точки зрения реализуемой и подлежащей реализации в нашей республике экономической политики, наиболее важна фиксация следующего факта: более или менее длительный период благоприятного экономического развития нельзя приписывать только монетаристским идеям, напротив, успех сопутствовал тем прагматическим администрациям, которые решали экономические проблемы, не связывая их с определённым «теоретическим базисом». Практические успехи чаще приписывают применению готовых концепций, чтобы искусно подчеркнуть значение и важность последних. Здесь уместно констатировать для Армении: попытка объяснить взаимосвязь экономической стратегии и её отдельных мероприятий наиболее распространёнными экономическими теориями очень часто не приводит к удовлетворительным результатам, и по этой причине не может быть целесообразной.

Эра «новой экономики», которую считают «сверхпостиндустриальным» этапом деятельности развитых стран, имеет свои главные признаки – это высокие показатели, характеризующие нынешнее состояние и тенденции развития экономики, включая быстрый рост производительности труда, повышение доходов населения, как и снижение уровня безработицы и умеренные темпы инфляции. Одновременные количественные изменения этих параметров считаются продуктом эффективного и комплексного действия двух взаимодополняющих факторов: внедрения новых технологий и новых организационно-управленческих методов на частных предприятиях и разумной экономической политики.

Проблемы общественного выбора и их теоретическая интерпретация. Теорию общественного выбора иногда называют новой политэкономией, так как она исследует политический механизм принятия макроэкономических

решений. Представители этой теории, критикуя кейнсианцев, поставили под вопрос эффективность государственного вмешательства в экономику.

Последовательно развивая принципы классического либерализма и используя методы макроэкономического анализа, они активно вторгались в сферы, традиционно считавшиеся вотчиной политологов, правоведов и социологов. Критикуя государственное регулирование, представители теории общественного выбора взяли как объект исследования не воздействие на экономику денежно-кредитной или фискальной политики, а как раз сам процесс принятия управленческих решений.

Если раньше институты рассматривались как внешний, по отношению к экономике, фактор, причём – экономические институты рассматривались в отрыве от политических институтов, то в современной политэкономии они анализируются как элементы единой системы, в рамках и посредством которой реализуются взаимоотношения между людьми.

Аксиома рациональности не предназначена для разностороннего описания действительности. Она представляет идеальный срез этой действительности, который помогает сформулировать основные интенции поведения индивидов, независимо от сферы их деятельности. Теория рационального выбора всеобща и моделирует логику поведения индивида в разных ситуациях. В политэкономии она получила название «теория общественного выбора», в социологии «теория социального выбора», в истории – «клиометрика», а в правоведении – «экономическое право».

Теория рационального выбора преодолевает ограниченность неоклассической теории, поскольку учитывает важность в повседневных решениях времени, трансакционных расходов и информации, от чего в неоклассической теории абстрагировались. А потому теория рационального выбора формулирует рациональность не только строго (как принцип максимизации), но и наиболее либеральным образом – учитывая временную ограниченность, когда люди не достигают максимума, а стремятся обеспечить определённый уровень удовлетворения своих потребностей. Здесь уместно вспомнить выражение: «Лучшее – враг хорошего».

Объектом анализа в теории общественного выбора выступает общественный выбор, в условиях как прямой, так и представительной демократии. Если ранее политэкономия и экономика принимались как равносильные научные направления (что характерно также для понятия «экономикс», предложенного Альфредом Маршаллом), то в XX веке политэкономия начала рассматриваться как раздел экономики. Однако в конце XX века политэкономия была дополнена новым содержанием. Новая политэкономия начала рассматривать экономические проблемы правительства, те способы и методы, которыми люди используют властные институты ради личных целей.

Государство, общественные потребности, ресурсы и выбор. В условиях рыночной экономики, государство выступает как экономический субъект.

А все экономические субъекты располагают определёнными ресурсами, перед каждым из них стоит задача совершения выбора между потенциальными возможностями. Экономические агенты участвуют в определённом экономическом кругообороте, который подвергался многочисленным изменениям на различных этапах развития человечества.

Экономисты называют провалами или пробелами рынка те ситуации, когда рынки эффективно не распределяют товары и услуги. Вообще, экономисты считают, что «невидимая рука» рынка или конкуренции направляет усилия преследующих разнообразные собственные интересы личностей к общественной пользе.

Обычно выделяют четыре типа неэффективных ситуаций, характеризующих рыночные провалы:

- монополии;
- недостаточность или неравномерность информации;
- возникновение внешних эффектов;
- производство общественных благ.

Во всех этих случаях государство оказывает содействие рынку. Государство пытается решить эти проблемы, осуществляя антимонопольную политику, вводя социальное страхование, ограничивая производство товаров с отрицательными внешними эффектами и стимулируя производство и потребление благ с положительными внешними эффектами.

Развитие нового институционализма способствовало переосмыслению роли государства. Неоинституционалисты, в общем, резко критически относились к государственному вмешательству, находя, что усиление государственного вмешательства приводит к снижению экономической эффективности рыночных механизмов. Именно необходимость государственного вмешательства в экономику отрицала известная теорема Коуза. Однако неоинституционалисты понимают, что сложные формы обмена невозможны без государственного вмешательства, которое фиксирует право собственности и обеспечивает выполнение договоров. Обладая монополией на применение принуждения к совершеннолетним членам общества, государство получает возможность перераспределять право собственности в свою пользу. Более того, государство может создать эффективные институты, которые позволяют присваивать значительную часть общественных доходов. По этой причине появляются группы, преследующие особые цели, которые стремятся изменить «правила игры» к своей пользе и занимаются соисканием политической ренты.

Направления деятельности государства против провалов рынка являются так называемым нижним пределом государственного вмешательства в рыночную экономику. Однако, экономические функции государства несравненно шире. К ним причисляются развитие инфраструктур, дотации всеобщему образованию, пособия по безработице, различные пенсии и по-

собия необеспеченным группам общества и т.д. Только малая часть этих услуг характеризуется признаками общественного блага, то есть – их большая часть потребляется не совместно, а индивидуально.

Вместе с тем, удельный вес государственных расходов в ВВП во всех развитых странах в течение XX века показал тенденцию к росту, что обусловлено тем, что государство ведёт антиинфляционную политику, стремится сократить безработицу, всё более активно участвует в регулировании структурных изменений, стимулирует НТП, старается сохранить высокие темпы роста национальной экономики. Если к этому прибавить территориальную и внешнеэкономическую политику, то станет очевидно, почему в течение XX века роль государства неуклонно возрастала (см. приложение, таблица 2).

В формировании доходов стран Евросоюза заметное значение имеют социальные платежи (в 2012 г. – 32,9% общих доходов), налоги на товары и услуги (31,2%), как и налоги на доход, прибыль и капитал. В отличие от стран ЕС, в республиках бывшего Советского Союза в доходах правительств более заметны доходы на товары и услуги (35,8%), социальные платежи (26,8%), как и фонды и другие доходы.

Участие государства в экономических преобразованиях. Осуществляемая в Республике Армения после обретения независимости в 1990 г. экономическая политика была нацелена на становление либеральной экономики. Власти, воспринявшие миссию решения насущных задач армянского народа, встали на путь перехода к этому экономическому строю. Однако другой вопрос, насколько это получилось.

В процессе обеспечения естественного развития общественной жизни, особая роль государства многозначна:

- создание и обеспечение основ законности;
- социальное обеспечение и инвестиции в соответствующих инфраструктурах;
- содействие незащищённым слоям населения;
- защита окружающей среды.

Осуществление этих и производных от них функций государство в основном возлагает на правительство, учреждая соответствующие институты. Таким образом, государство, для реализации стоящих перед ним задач, наделяется ролью добытчика и собирателя необходимых ресурсов. В этих обстоятельствах становится весьма важным, с какой эффективностью правительство осуществляет данную миссию:

- как государству удаётся с наибольшей эффективностью использовать государственные расходы, для повышения качества государственных услуг?

- какие стимулы удаётся использовать правительству, чтобы частные и частично государственные предприятия более активно предоставляли услуги, направленные на социальную сплочённость?
- какие эффективные мероприятия в состоянии проводить правительство в плане расходов, направленных на социальную защиту, что одновременно способствовало бы экономическому росту и обеспечению справедливости?
- какие эффективные и справедливые способы может использовать правительство для увеличения доходов?

Всё это ещё раз подчёркивает задачу установления соответствия между потенциалом государства (какие задачи оно может решать) и функциями правительства (какие целевые установки подлежат реализации). Области применения многообразны. Так, например, деятельность монополий, в том числе – компаний, имеющих статус естественной монополии, может регулироваться посредством альтернативных механизмов управления. Когда монополисты, обеспечивающие производство (реализацию) в данной сфере, регулируя предложение, не откликаются на саморегулирование рыночной системы (диктуют выгодную им цену), то становится необходимым ужесточение антимонополистических требований в том плане, чтобы ставился барьер недобросовестной ценовой политике, были защищены интересы потребителей.

В Армении эта задача остаётся актуальной для таких монополий, как компании, обеспечивающие транспорт газа, производство и поставку электро- и тепловой энергии, распределительные электросети, коммуникации, водопровод и канализацию и другие услуги. Весь вопрос в том, насколько обосновано государственное вмешательство, а в случае вмешательства – какие методы и механизмы применяются. Заметим, что в социально-экономических системах управление в конечном счёте представляет собой процесс принятия решений, который протекает в формальных и неформальных структурах регулирования. Дефицит соответствующих структурных регуляций, естественно, приводит к увеличивающемуся неравенству в обществе.

Экономические реформы в Армении: первые результаты. Республика выбрала путь коренных рыночных преобразований. Утверждение авторов о неизбежности и необходимости адаптации монетаристической, или так называемой гайдаровской единственно приемлемой модели, сегодня неоднозначно. Правильным может считаться лишь тот путь, который максимально учитывал бы особенности ситуации республики.

Во всех странах СНГ основными факторами, влияющими на характер рыночных реформ, являлись структура экономики и обеспеченность ресурсами. Естественно, как и влияние политического фактора, национальных традиций. Переход от директивной плановой экономики к рыночной, предполагал институт частной собственности, обеспечение свободы эконо-

мической (в том числе внешнеэкономической) деятельности, создание конкурентной среды для различного типа предприятий. По целям и характеру проводимых реформ независимые государства можно условно классифицировать по группам, как страны, выбравшие:

- путь коренных преобразований, что предполагает преодоление спада и обеспечение макроэкономической стабильности с применением монетарных инструментов и помощью международных финансовых институтов. Эти страны осуществили ускоренный переход от старых (госрегулирование) к созданию новых структур путем приватизации и либерализации, а также коренных институциональных преобразований. Примером являются РФ и Киргизия;
- градуалистический путь сдержанно-коренных преобразований, в процессе которого был осуществлен переход от различных типов государственного регулирования к рыночной системе. В этих странах превалировала структурная перестройка институтов, финансовая политика была социально ориентирована, восстановление экономики осуществлялось в основном за счет производства потребительских товаров и сельхозпродукции, а также конверсии оборонительного комплекса. Это Украина, Белоруссия, Казахстан;
- курс реформ, который уже на начальном этапе был практически приостановлен, в основном из-за внутривнутриполитической ситуации. Дальнейшие преобразования в основном осуществлялись по предыдущему сценарию. Это Азербайджан, Грузия, Таджикистан (консервативная модель).

В начальной стадии, до 1993г., Армения проводила реформы по первому сценарию, в дальнейшем их ход замедлился. Начальная стадия не получила логического продолжения. Образовавшийся после ликвидации старой системы государственного регулирования вакуум не был заполнен новыми экономическими структурами и закреплён реалистичными программами. В этих условиях особенностью управления стала ситуационная модель действий.

Последовательное претворение поставленных задач позволило бы избежать тех тяжелых последствий (тотальный кризис), преодоление которых потребовало огромных усилий. Определенно, в 1992г. в РА переход к новой системе должен был быть осуществлен за счет инфляции и увеличения долгов. Однако не были использованы ни долговая эмиссия, ни иностранные инвестиции и кредиты (что можно было осуществить с помощью широкомасштабных инвестиционных проектов с максимальным привлечением ресурсов диаспоры). Создание в республике национального страхового инвестиционного фонда, в который могли бы быть включены средства фонда «Айастан», с целью понижения политического риска для иностранных ин-

весторов, обеспечило бы благоприятный климат для притока зарубежных инвестиций и предоставления кредитов.

Переход к рыночной экономике в РА был осуществлен путем простого внедрения опыта ближнего и дальнего зарубежья, с чисто политическими целями. Должным образом не была оценена экономическая ситуация (крайне тяжелое финансовое состояние предприятий и спад производства, проблемы в зоне землетрясения, устаревшая технологическая база подавляющего большинства предприятий и искаженная отраслевая структура, неконтролируемый оборот рубля, ненадежность транспортных перевозок, энергетический кризис и т.д.), в системе управления и структурных преобразований наблюдались некомпетентность и крайности, что наложило свой отпечаток и способствовало распаду экономики. Одной из причин последнего стал кризис власти, который в условиях структурного дисбаланса рыночного регулирования привел к развалу системы административного контроля.

С конца 1980-ых экономика Армении вступила в фазу спада. Анализ процесса реформирования экономики за прошедший период позволил сделать вывод, что суммарный итог осуществленной экономической политики не способствовал полноценному формированию стабильной экономической системы. Причина – неправильный выбор стратегии, что в свою очередь явилось следствием нерешенности некоторых основополагающих задач, нацеленных на будущее.

Одним из важнейших уроков прошедшего периода является осознание императива разработки экономической модели будущего развития.

Человечество вступило в новое тысячелетие с новыми достижениями, построило постиндустриальное общество. Намеченный нами новый порядок не преследует цели предопределить облик экономической модели будущего. В то же время не можем избежать соблазна предложить возможные принципы «нового порядка», будущей модели экономики. Необходимо учесть целевые установки постиндустриального общества, т.е., сохранить предпринимательство, конкуренцию и рынок, внедрить принципы планирования и программирования, а также сообщить рыночной экономике социальную ориентацию.

«Новый порядок» уходит корнями в политику «Нового курса» Ф.Рузвельта, с его социально-демократическими реформами, обогащенную планом действий Джорджа Маршала. Такая экономика организована на основе института собственности, включающего следующие типы: государственная и муниципальная, коллективно-акционерная и кооперативная, классическая частная собственность. Также действуют многочисленные некоммерческие организации. Подобным обществам присуще предоставление социальных гарантий, а также сочетание рынка и государственного регулирования. Про-

шедшему периоду свойственно скорее создание государством условий, нежели предоставление услуг [Саргсян Г., Маркосян А.].

В современных условиях неизбежно управление, основанное на планировании. Оно неудовлетворительно осуществлялось в нашей стране. Сохранившиеся или разрушенные прежние системы не были заменены моделями управления, соответствующими новым условиям хозяйствования. А если и были, то в них не было четко сформулированы полномочия и ответственность. Хозяйствующие субъекты оказались в неравных условиях. В результате – новый спад и в реальном секторе, и в социальной сфере.

Первые отрицательные результаты реформ были обусловлены не только неэффективностью и недоработанностью экономической политики, но и внеэкономическими, экзогенными факторами (необъявленная война, экономическая блокада). По нашим оценкам, влияние этих факторов могло стать причиной лишь одной трети всего объема спада. Остальное – следствие экономической политики и неуправляемости экономики.

Исследование характера трансформационного спада прошлых лет и выявление причинных связей диктуют пересмотр экономической политики, что позволило бы гарантировать высокие темпы стабильного роста в долгосрочном периоде.

Социально-экономические реформы должны быть направлены также на решение проблем экономической безопасности. Их выявление, а также поиск эффективных решений, чрезвычайно важны для национального самосохранения в условиях глобализации.

Оценивая социально-экономические реалии РА, нельзя игнорировать изменения вызовы стремительно меняющегося мира. Необходимо их осмысление в целом. Это, в первую очередь, обеспечение гарантий реализации всей совокупности принципов правового государства, прав человека и частной собственности, с помощью действенных структур реагирования на эти процессы. Это наш путь.

На сегодняшний день созданы необходимые условия в налоговой системе, коммерческой деятельности и сфере денежного обращения. Тем не менее, осуществляемая по инерции политика не может решить проблем экономической безопасности. Особенно сейчас целенаправленные решения должны быть направлены не на регулирование краткосрочного спроса, как в прошедшие годы, а на стимулирование долгосрочного предложения.

Основа развития такого небольшого государства, как Армения – инвестиции и институциональные реформы. При этом до 2020г. нужно создать сто пятьдесят тысяч новых рабочих мест (с учетом приближения к естественному уровню безработицы). Необходимые для этого инвестиции (1млн. долларов США на создание 22–25 рабочих мест) можно обеспечить с помощью привлечения потенциальных инвесторов и иностранного частного

капитала. Заметим, что власти неоднократно заявляли о наличии договоров и планов о будущих инвестициях в размере до 1 млрд долларов США в год.

В нынешних условиях, когда ВВП республики превышает 10 млрд. дол. США, а потребление чуть превышает этот уровень, монетарное сдерживание инфляции (сокращение денежного предложения), приводит к эффекту сжимающейся пружины. Жесткая монетарная политика, в конечном счете, противоречит защите интересов населения и активной предпринимательской деятельности. Сохраняя эти темпы роста, мы так и останемся в составе развивающихся стран.

В основу политики развития национальной экономики должна быть положена конкретная модель, с определенными целями и средствами. Такими могут являться: 6–8 процентный рост ВВП, в среднем 1 млрд долл. США в год иностранных инвестиций, сокращение теневой экономики на 25–30%, снижение на столько же процентов долларизации экономики, создание 22–25 тысяч новых рабочих мест в год в течение ближайших шести лет и т.д. Оживление экономики и годовой семипроцентный и более рост возможен при условии мира и сотрудничества в регионе, оздоровления энергетики, коренных преобразований системы управления. Поставленные цели и осуществленные мероприятия и обусловят наше развитие до 2020г.

Правительство должно продолжить необратимый путь рыночного реформирования, обеспечивая:

- благоприятные условия для частного предпринимательства;
- финансовую дисциплину;
- эффективное взаимодействие государства и частного сектора.

При осуществлении макроэкономической структурной и институциональной политики необходимо учитывать требования времени и претворять в жизнь соответствующие цели. Это повышение конкурентоспособности производимой продукции, обеспечение стабильности цен, улучшение состояния платежного баланса, повышение занятости и т.д. При этом каждая цель должна стать составляющей единой комплексной программы.

Естественно, в рамках вышесказанного, предполагается разработка социально-экономических программ и первоочередных мероприятий, которые бы гарантировали творческий труд и развитие предпринимательства, и на этой основе – благоприятные условия для социального прогресса.

Реалистичные программы социально-экономического развития должны разрабатываться комплексно, при сопряжении возможных сценариев решения политических и экономических проблем.

Политический выбор и его экономическое обоснование. Известно, что программы развития выдвигаются политическими партиями в зависимости от восприятия текущей ситуации, различных задач, а также путей и методов их решения. И тем, как они воспринимают и понимают своё время, стоящие перед страной разнообразные задачи, и как видят возможности и пу-

ти их решения, в чувствительной степени предопределяются перспективы социально-экономического развития. В сущности, как президентские, так и парламентские выборы – это возможность избрания той политической силы, которая поведет страну в будущее. Несомненно, для правильного выбора и оценки программ, конкурирующих на политической арене, необходима определенная подготовка. При отсутствии последней, делающему выбор гражданину неважно содержание программы и то, какая политическая сила будет лидирующей.

Согласно результатам различных социологических исследований, для наших граждан важнее не идеология и программа политической партии, а личность лидера, или лидеров. При этом такие выборы, часто сопровождающиеся применением «грязных» технологий, становятся причиной глубокого разочарования, что создает атмосферу безнадежности, разрушает общественные отношения изнутри и, в конечном итоге, приводит к потере доверия к правительству, убивает веру в будущее страны. В результате – падение морали и эмиграция. Избежать их можно, отдавая избирательные голоса не «кому», а «чему» – тому, что и как кандидат будет делать в случае избрания.

Благодаря развитию мировой экономики, в условиях глобализации и экономической интеграции, экономические решения стали важнее, а последствия – значимее. Сущность экономической политики заключается в обеспечении общей занятости в условиях стабильности цен. Данный подход приемлем с точки зрения оценки экономической политики того или иного правительства, исходя из этих целевых установок, так как они поддаются количественному измерению.

Во всех индустриальных странах есть государственный сектор, масштаб которого в той или иной мере может служить параметром оценки роли государства. Это не интегральный показатель, так как существенное значение имеет также величина государственных расходов. Государство, применяя различные методы, может размещать капитал, предоставлять кредиты, участвовать в акционерных обществах, являться собственником предприятий. Все это делает государство собственником капитала.

Косвенное вмешательство предполагает государственное регулирование с применением основных инструментов экономической политики, какими являются фискальная и кредитно-денежная политика.

Переходный период в Республике Армения. В 1990г. Армения, как и другие страны СНГ, унаследовала нежизнеспособную экономику. Еще до землетрясения, в 1986–87гг. наблюдались некоторые кризисные явления, обусловленные негибкой структурой экономики. Страна казалась придатком единого народнохозяйственного комплекса СССР, с 5–7%-ой долей внутренней кооперации и другими дисбалансами.

После получения экономической независимости, власти приступили к системным преобразованиям, и на сегодняшний день очевидно следующее:

- страна экономически независима (обращается национальная денежная единица – драм, налажены налоговая система и регулирование внешней торговли);
- приватизированы три четверти государственной собственности, что является предпосылкой эффективной экономической деятельности;
- продолжается членство в различных международных организациях, углубляется экономическая интеграция с другими странами;
- продолжается процесс внедрения рыночной дисциплины на предприятиях, с осознанием того, что повышение производительности и конкурентоспособности постепенно перерастет в гарантию прогресса.

В процессе претворения в жизнь экономической политики в течение четверти века не были преодолены такие проблемы переходного периода, как низкий уровень жизни и крайне высокая степень поляризации доходов населения, безработица, монополизация и клановость, коррупционные риски, миграция, большой объем теневой экономики и многочисленные отрицательные последствия этого.

Прошедший период более, чем достаточен для анализа результатов коренных преобразований экономических отношений, выявления и оценки тенденций.

На рисунке 9.2 представлена отраслевая структура ВВП РА в течение четверти века, по крупнейшим видам экономической деятельности.

По нашим расчетам, несмотря на крайне неблагоприятную структуру экономики, беспрецедентно высокие темпы роста до 2009г. позволили Армении достичь достаточно высокого показателя ВВП. Но как продемонстрировали дальнейшие события, в частности – глобальный экономический кризис 2008–2009гг., экономика РА чрезвычайно чувствительна ко внешним и внутренним воздействиям, и при такой структуре не случайно, что с 14.1%-ым спадом мы оказались на третьем месте среди переходных экономик, «уступив» только Литве (-18.4 %) и Латвии(-16.0%). Вследствие кризиса, начавшегося в конце 2008 г. и продлившегося полтора года, показатель ВВП в долларовом выражении (10.4 млрд долл. США) составил 88.9% от уровня 2008г.

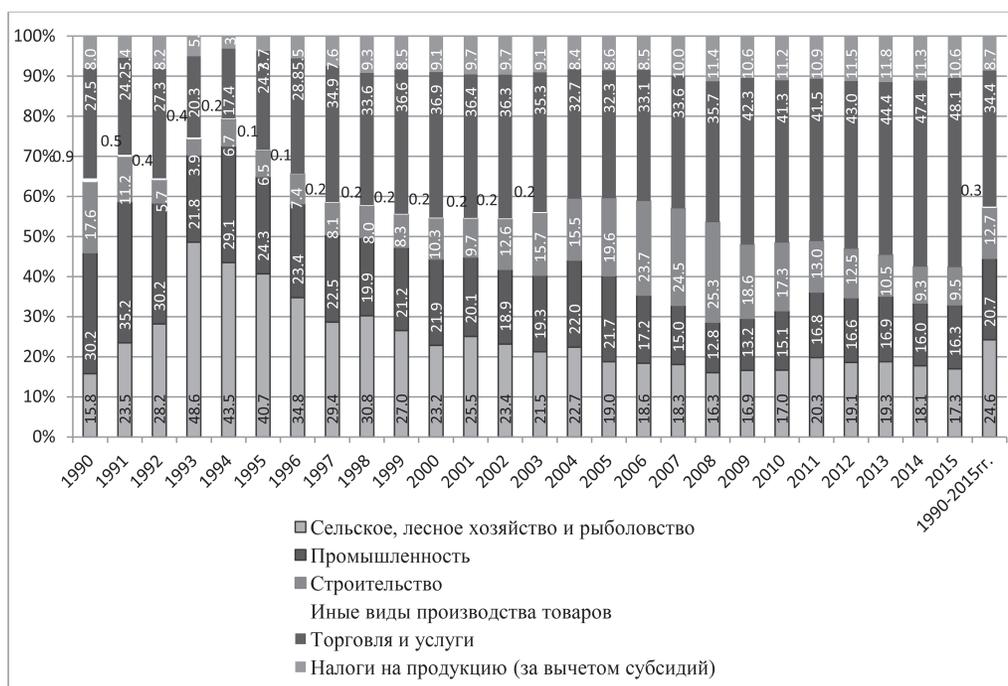


Рисунок 9.2. Структура ВВП РА по крупнейшим видам экономической деятельности, в 1990–2015 гг. (%)

Армения – небольшая страна с открытой переходной экономикой, с присущими таким же странам особенностями. Среди особенностей отметим следующие:

- пока еще сохраняется низкий уровень внутреннего спроса, и воздействие на него с помощью монетарных инструментов неэффективно. На формирование внутреннего спроса в республике значительное влияние оказывают внешние источники, в частности – трансферты. Армения отличается от других переходных экономик тем, что у нас есть организованная, богатая традициями диаспора. Есть, как и в других странах, «новая» диаспора, образовавшаяся за счет трудовой миграции переходного периода. Все это привело к значительному финансированию спроса из внешних источников;
- был отмечен беспрецедентный рост капитального строительства в прошлом десятилетии. Отсюда значительная зависимость темпов роста ВВП от данной отрасли;
- в Армении формируется спрос на созданное заграничными материальными и финансовыми ресурсами предложение. Вследствие этого важным фактором развития экономики становится валютный курс;
- в экономике невысокий показатель госвмешательства, с точки зрения как объема взимаемых налогов, так и госрасходов. Качество и объем

финансового посредничества уступают подавляющему большинству переходных экономик. Итак, роль и государственных, и частных финансовых институтов в экономике незначительна.

Эти и другие особенности свидетельствуют о том, что как совокупный спрос и предложение, так и финансовые потоки в Армении обусловлены определенными внешними импульсами. Они нестабильны, носят временный характер, но позволяют наблюдать в экономическом пространстве Армении ощутимый приток финансово-экономических ресурсов, остаточное воздействие которого тоже должно стать предметом изучения.

Проблема экспорта. В ряду особенностей развития особое место занимает проблема экспорта, объем и структура которого нуждаются в коренных изменениях.

Экспорт РА, доля в ВВП которого в последние годы составляла от 8,1% до 19,9% в разные годы (в 2005 г. – 19,9%, 2006г. – 15,4%, 2007 г. – 12,5%, 2008 г. – 9,1%, 2009 г. – 8,1%, 2010г. – 11,2%, 2011г. – 13,1%, 2012г. – 16,8%, 2013г. – 17,2%, 2014г. 13,3%, 2015г. – 14,1%, или в среднем за 2005–2015гг. – 13,7%, для 2008–2015гг. среднее значение составило 12,9%), в основном состоит из ресурсоемкой продукции. Следующие основные группы товаров: минерально-сырьевая продукция, недрагоценные металлы и изделия из них, драгоценные и полудрагоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них, готовая пищевая продукция в общем объеме экспорта составляла в 2013г. – 80,0%, в 2014г. – 81,2%, в 2015г. – 81,1%.

По показателю доли в экспорте минерально-сырьевой продукции, драгоценных и недрагоценных металлов и изделий из них Армения находится на самой верхней позиции (в 2015 г. – 60,4%). Ситуация весьма хрупка, с точки зрения расширения экспорта, учитывая частые изменения цен на руду и необработанные металлы на мировом рынке.

Расширение потенциальных возможностей опережающего роста экспорта рассмотрено в таблице 9.10. Большой потенциал с точки зрения экспорта имеет сельхозпродукция, строительные материалы, продовольствие.

Все еще нет единой методики определения высокотехнологичной отрасли. Принято причислять к ней как информационные технологии, так и производство бытовой техники. Тем не менее, данный подход позволяет составить примерное представление о сфере высоких технологий в РА.

Внешнеторговый баланс РА по информационным технологиям и бытовой технике в 2005–2010гг. отрицателен. Более того, импорт высоких технологий более чем в двадцать раз превышает экспорт, а доля последнего в общем объеме экспорта не превышает одного процента. И это при том, что развитие высоких технологий объявлено приоритетным направлением экономической политики.

Склонность к экспорту Армении значительно уступает соответствующему показателю приграничных стран (таблица 9.11). Это не является лишь

следствием сложившейся отраслевой структуры. В конце концов, необходимо создание дополнительных условий роста горнодобывающей, обрабатывающей промышленности, сельского хозяйства (в том числе, больших парниковых хозяйств), сферы финансовых услуг и программного обеспечения, а также других, производящих традиционно экспортируемую продукцию, имея в виду, что, согласно теории Баласса-Самуэльсона, межстрановая разница в показателе производительности отражается как раз в экспортном секторе.

Таблица 9.10

Доля экспорта в общем объеме производства в соответствующих секторах в 2006–2015 гг. (%)

	2006	2007	2008	2009	2010	2013	2014	2015
Продукция сельского хозяйства	2,0	1,5	1,5	2,3	2,3	4,7	3,7	3,9
Продовольствие	19,4	22,3	20,4	5,5	17,6	28,7	35,8	37,2
Продукция горнодобывающей промышленности	50,1	51,8	50,1	57,0	71,0	76,4	83,4	99,9
Строительные материалы	12,5	18,0	9,0	12,6	12,1	11,9	11,2	10,7
Недрагоценные металлы и изделия	97,9	97,5	85,7	79,7	87,8	94,6	95,3	96,7

Источник: Republic of Armenia–Poverty Reduction Strategy Paper–Progress Report, IMF Country Report № 11/191, July 2011, Социально–экономическое положение Республики Армения в январе–декабре 2013г., Ереван, НСС РА, с. 258–260, Социально–экономическое положение Республики Армения в январе–декабре 2015г., Ереван, НСС РА, с. 10–11, 119.

Таблица 9.11

Склонность к экспорту в РА и соседних странах

Страна	Склонность к экспорту (доля экспорта в ВВП, %)							ВНД на душу населения, по ППС (долл. США)		
	1998г.	2008г.	2010г.	2012г.	2014г. товары	2014г. услуги	2014г. всего	2010г.	2012г.	2015г.
Армения	19,6	9,1	11,2	16,8	13,3	12,9	26,2	5 800	6 860	8 720
Азербайджан	5,7	69,5	76,3	71,2	37,6	5,5	43,1	11 000	9 310	17 140
Грузия	3,9	28,7	23,7	23,3	17,3	17,5	34,8	4 800	5 790	9 410
Турция	21,1	23,9	28,1	39,2	19,7	5,9	25,6	12 300	18 390	19 360
Иран	3,7	32,2	60,5	61,4	20,9	–	20,9	11 200	–	17 400

Примечание: в 1998–2012гг. рассчитывалась склонность товаров к экспорту.

Источник: Внешняя торговля РА в 2001, Ер., НСС РА, 2002, с.13; Социально–экономическое положение Республики Армения в январе–декабре 2009 года, Ер., НСС РА, 2010, с.123; Социально–экономическое положение Республики Армения в январе–декабре 2010 года, Ер., НСС РА, 2011, с.125; Социально–экономическое положение Республики Армения в январе–декабре 2013 года, Ер., НСС РА, 2014, с.120; International Trade Statistics, Trade Performance Index (14 sectors) –<http://intracen.org/menus/countries.htm>; World Development Indicators 2015, table 1.1, 4.2, 4.4, 4.6.

Базовые решения, направленные на расширение внешнего товарооборота и улучшение его структуры, вкуче с преодолением институциональных проблем, требуют осуществления программ, применительно решения следующих задач:

- эффективное взаимодействие процентной ставки и валютного курса, путем расширения финансового посредничества, с тем расчётом, чтобы по-возможности ослабить влияние валютного курса;
- решение проблемы «тройственной невозможности», когда возникает необходимость выбора между ограничением капитала, стабильностью валютного курса и стабильностью цен.

Итак, обеспечение перехода к развитию, перелома в сложившейся ситуации, включение расширения и стимулирования экспорта в программные задачи Правительства РА, должны рассматриваться как реальные гарантии социально-экономического прогресса общества, как определяющие параметры макроэкономической стабилизации.

Разработка и осуществление программы расширения и стимулирования экспорта требует решения следующих задач:

- выявление всего экспортного потенциала РА. Экспортный потенциал должен включать тот перечень товаров и услуг, который обособован абсолютными и сравнительными преимуществами, с указанием возможностей и путей их реализации (по ассортименту, объему, срокам, рынкам сбыта, субъектам, существующим и потенциальным препятствиям и т.д. оценкам);
- стимулирование реализации экспортного потенциала. Содействие Правительства РА процессу экспорта должно включать реформы правопорядка и ресурсный контроль (указывая все возможные инструменты – кредитные, банковские, лицензирование, страхование, лизинг и становление другой обслуживающей инфраструктуры). Например, снижение ставки налога с прибыли, в зависимости от объема экспорта.

В условиях выявления и точной оценки экспортного потенциала РА, создания максимально благоприятных условий для его реализации, можно прогнозировать рост объема экспорта примерно в десять раз в течение предстоящих 10–20 лет, что возможно при темпе роста 13–15%.

Не менее важен вопрос: а каким должен быть показатель темпа роста экспорта, чтобы последний составил заранее определенную долю ВВП? При этом, склонность к экспортированию может рассматриваться как целевой ориентир. Например, чтобы при годовом 7%-ом росте ВВП через 8 лет склонность к экспортированию достигла 35%, необходим 25%-ый годовой темп роста экспорта, а для 40%-ой склонности – 27,2%-ый рост. Другой сценарий: при годовом 5%-ом росте ВВП через 8 лет склонность к экспортированию достигнет 40% при 24,8%-ом годовом росте экспорта. И так далее.

Задача заключается в переходе от данной арифметики таблицы умножения к таблице экономического умножения, в которой осуществляются действия выявления экспортного потенциала и максимального применения его во внешнеторговом товарообороте.

Кроме выдвижения программных задач расширения и стимулирования экспорта, необходимо обеспечить предпосылки для их осуществления. Таковыми являются:

- регулирование внешней торговли, улучшение условий торговли с целью повышения доступности внешних рынков сбыта;
- ликвидация административных и технических препятствий для экспорта, обеспечение инфраструктур финансирования и страхования внешней торговли.
- решение постприватизационных проблем, связанных с профессиональным корпоративным управлением, привлечением менеджеров и переподготовкой персонала.

Ряд функций по стимулированию экспорта (изучение внешнего рынка, разработка проектов торговых договоров, предоставление информации и рекламных услуг, составление заявок для электронной торговли, организация международных выставок, ярмарок и деловых конференций осуществляют Армянское агентство развития, Торгово-промышленная палата и другие структуры. Задача заключается в повышении эффективности перечисленных мероприятий, конечной целью которых является создание благоприятных условий для всех хозяйствующих субъектов, независимо от типа собственности и сферы деятельности. Единственное условие – производство предназначенных для экспортирования товаров и услуг.

Эффективное участие в процессах глобализации предопределяет также выбор сценариев экономического развития: как сочетать сотрудничество с ЕС, ЕАЭС и не являющимся их членом Ираном. Другая возможность – создание условий для деятельности ТНК в РА.

Проблемы структурных преобразований. Экономические процессы последней четверти века поставили вторую сверхзадачу – совершенствование структуры экономики.

Наличие конкурентоспособной экономики, основанной на повышении производительности труда и расширении экспортоориентированного сектора, в конечном счете, возможно посредством претворения в жизнь структурной политики, нацеленной на содействие расширению совокупного спроса. В широком смысле слова, структурная политика – это производственно-экономическая, отраслевая, территориальная политика, осуществляемая правительством страны, а также политика, нацеленная на сдвиги в структуре и пропорциях доходов и расходов, потребления и накопления, импорта и экспорта. Политика преобразований структуры экономики осуществляется посредством трансформаций отношений собственности, создания систем

рынков факторов производства, применения механизмов, нацеленных на содействие инновациям, нивелирования диспропорций регионального развития и другими методами.

Политика преобразований экономической структуры отличается своими особенностями по всем вышеупомянутым направлениям, как в плане выбора механизмов воздействия, так и инструментария. Скажем, осуществлению активной политики в сфере промышленности могут содействовать и ускорить его учет и использование абсолютных, сравнительных и факторных конкурентных преимуществ национальной экономики, тогда как нивелирование региональных диспропорций предполагает применение административно-экономических методов перераспределения производительных сил, с учетом обеспечения непрерывности потока капитала к регионам с низкой привлекательностью.

Заметим, что преобразования экономической структуры, нацеленные на повышение эффективности производства, оценка которых дана согласно рыночным критериям, могут и не совпадать с критериями эффективности с точки зрения общественных интересов: экономической безопасности, стремления к обеспечению экологически чистой экономики, повышения уровня занятости и обеспечения социальной стабильности.

Переход от существующей структуры экономики, базирующейся на относительно дешевой рабочей силе и низком уровне инвестирования, к усовершенствованной – сложный и многофункциональный процесс, алгоритм которого включает два крайних варианта:

- естественный процесс, когда в условиях минимизации государственного вмешательства постепенно формируется высокоэффективная экономика, удовлетворяющая условиям рыночной модели совершенной конкуренции;
- опережающий процесс, с использованием инструментария активного государственного вмешательства, когда обеспечиваются условия регулируемости и достигаемости сформулированной оптимальной конкурентоспособной структуры.

Безусловно, алгоритм структурных преобразований включает и промежуточные варианты в промежутке указанных крайних, где естественно-инерционный процесс сочетается с мерами активного государственного вмешательства. Очевидно, что для существования рынков необходим хотя бы простейший вариант институтов: по определению Нобелевского лауреата по экономике Д.Норта «выдуманных людьми и формирующих их взаимодействие ограничений». Зачастую лишь в этом и заключается существенная роль государства в простых обществах, а также совокупность *минимальных функций государства* в любом обществе.

Основной аргумент апологетов минимизации роли государства, наряду с предоставлением возможности потребительского выбора, – более высокая эффективность рынка по сравнению с государством.

С развитием общества, когда оно становится больше и многослойнее, кроме регистрации права собственности, осуществления сделок и гарантии безопасности, государство с целью защиты своих граждан очень часто берет на себя и другие обязанности, вмешиваясь в функционирование рынка. Если минимальные функции государства предоставляют рынкам возможность функционирования, то *расширенные функции государства* нацелены на *коррекцию провалов рынка* (например, монополия, отсутствие информации и т.д.). Иначе говоря, когда рынки не в состоянии эффективно распределять товары и услуги, эти функции берет на себя государство.

Часто функции государства настолько расширяются, что охватывают не только проблемы коррекции провалов рынка, но и более ускоренного, по сравнению с эволюционным развитием рынка, достижения ряда результатов и показателей: к примеру, перераспределение экономических возможностей, собственности и доходов, рост уровня занятости, перераспределение ресурсов, промышленная политика, нацеленная на содействие конкретным отраслям. Перераспределение, с нормативной точки зрения, ставит новые задачи перед государственным регулированием. Если для коррекции провалов рынка можно руководствоваться техническим анализом, исходя из фундаментального значения эффективности (в состоянии ли рынок обеспечить оптимальное распределение товаров и услуг?), то желаемый уровень перераспределения (например, оптимальный уровень поляризации доходов, или коэффициент Джинни) – величина, определяемая политическими процессами, которая не может быть однозначно выведена из величины экономической эффективности. Подобная проблема возникает и при обеспечении населения товарами первой необходимости (например, образование, прививки от болезней), поскольку перечень необходимых товаров так же непросто определить за потребителя, исходя из целей экономической эффективности. В данном случае государство может не только вмешиваться в функционирование рынка, в плане регулирования или создания необходимой среды, но и, продвинувшись на шаг вперед, стать активным его участником. Если подобные функции часто становятся предметом обсуждения экономистов не только с точки зрения оптимальности значений данных величин (например, существенное перераспределение доходов), но и их эффективности и альтернативных расходов, то коррекция провалов рынка или регулирование макроэкономической среды большинством экономистов принимаются в качестве легитимной функции государства.

При рассмотрении проблемы структурных сдвигов на примере отраслевой структуры становится очевидным, что для конкретизации проблемы

оптимизации отраслевой структуры необходимо представить решения по следующим вопросам:

1. Где находится видимый горизонт структурных сдвигов, их этапность и соотношение характерных признаков, каковы верхние и нижние пороговые ограничения объемов производства структурных подразделений – таких, как: сельское хозяйство, промышленность, сфера услуг, а также их подотраслей и т.д.?

2. По какому признаку или совокупности признаков представляется оптимальная структура (производительность труда, конкурентоспособность продукции и др.)?

3. Какие инструменты воздействия и механизмы функционирования необходимы для достижения оптимальной, конкурентоспособной и эффективной структуры? Таковыми могут стать: применение мер, нацеленных на де-монополизацию; содействие расширению объемов экспорта и др.

Процесс формирования эффективной отраслевой структуры может регулироваться эффективным управлением, считающимся целостным при рассмотрении всего комплекса вышеупомянутых проблем.

Изучение международного опыта исследования проблемы позволило выявить тенденции изменения отраслевых структур экономик, а именно: за прошедшее десятилетие уменьшилась доля выпуска в сфере услуг, которая имела тенденцию роста в долгосрочной перспективе, объемы выпуска в Северной Америке и Азии также сократились, за счет других регионов. После паузы 1980-х структурные сдвиги вновь активизировались.

Экономические исследования свидетельствуют, что одна из основных преград на пути ускоренного экономического роста – несовершенная система защиты свободной конкуренции.

Выбор стратегии переходной экономики Республики Армении и поиск эффективных решений должны происходить посредством максимального учета специфики геополитики, национальной безопасности, сравнительных преимуществ, а также ресурсных, социально-психологических особенностей, тонкостей освоения новой культуры и т.д.

На сегодняшний день в Армении есть достаточные условия для создания как правовых, так и других институтов, с целью либерализации экономики. Однако в сфере налогового законодательства должно быть соответствие между государственным «бременем» и осуществляемой социальной политикой. Тем не менее, в этом вопросе четко проявляется синдром некоторой несовместимости. Невозможно обойти проблему перераспределения имущества и доходов, поскольку для удовлетворения критериям независимого, правового, демократического, а также социально ориентированного государства, закрепленным в Конституции РА (ст.1), необходимо перераспределение большей доли валового внутреннего продукта.

Формирование эффективной структуры экономики в Республике Армении должно направляться определенной моделью национальной экономики, характерными чертами которой являются:

Постановка целей. В программах и механизмах деятельности государства его основные функции должны быть направлены на создание условий, а не предоставление определенных услуг. Это особенно важно в плане содействия малому и среднему предпринимательству, являющемуся серьезной предпосылкой формирования среднего класса.

Институциональные преобразования. Наблюдаемые в течение последних лет тенденции централизации имущества обесценили процесс приватизации, акционерного управления корпорациями. Основная причина – неразвитость рынков капитала, теневая деятельность руководителей предприятий, отсутствие правил подотчетности обществу.

Претворение в жизнь экономической модели, базирующейся на указанных принципах, обеспечит необходимые предпосылки расширения производства на современном этапе, и государство в перспективе сможет обеспечить потребности населения в товарах первой необходимости, а также обслужить как внешний, так и внутренний долг.

Проблемы развития конкурентоспособности и оздоровление платежного баланса. За рассматриваемый период относительно открытая экономика проявляла тенденцию к замкнутости. И если сокращение доли импорта в ВВП и во внешнеторговом балансе может считаться положительной тенденцией с точки зрения совершенствования структуры платежного баланса, подобное нельзя сказать об экспорте, поскольку основное направление улучшения платежного баланса – увеличение экспорта. Таким образом, за прошедший период в республике наблюдалось сужение или уменьшение возможностей экономики – явление, несомненно, нежелательное: относительное сокращение как доли экспорта, так и импорта в ВВП свидетельствует о «сжатии» экономики РА, а это, в свою очередь, привело к ухудшению социальной ситуации в республике, основной формой проявления чего стала угрожающая национальной безопасности страны эмиграция населения, главным образом в поисках работы и повышения уровня жизни.

Наша экономика своеобразно монополизирована, а следовательно, также по этому признаку олигархична. Конечно же, Армения – не единственная страна с подобной экономикой. И самое главное, ряды лиц, считающих такое состояние экономики «естественным» и «нормальным», не редуют, а пополняются. Ясно, что основным препятствием на пути развития страны в целом и, в частности экономического развития, является монополия. Первое условие естественного процесса развития государства – свобода. Между тем, когда предприниматель одновременно является законодателем, или наоборот, то государство и его структуры служат предпринимателю–законо-

дателю, а также предпринимателям, работающим в исполнительном органе или органах власти. Это означает, что:

- постановления, законы или же другие правовые акты, принимаемые государством, ограничивая интересы и права большинства населения, учитывают интересы лишь малочисленной группы лиц;
- пользуясь занимаемой должностью и возможностями, предусмотренными законом (так, депутаты Национального собрания имеют неприкосновенность), осуществляют ту или иную деятельность, исходя из собственных интересов (не выплачивают предусмотренные законом налоги и другие обязательные выплаты либо выплачивают их незначительную часть);
- в результате, компрометируется как репутация других предпринимателей, так и теряется доверие населения к государству, поскольку, будучи общественным институтом призванным служить большинству населения, оно служит интересам лишь малочисленной группы лиц.

В результате ограничивается свобода предпринимательства, являющаяся основой развития рыночной экономики.

Платёжный баланс РА. Платёжный баланс (ПБ) – это документ, в котором для определённого периода (год, квартал, месяц) учитываются все входящие (доходы) и исходящие (расходы) платежи, связанные с внешнеэкономической деятельностью данной страны.

Одной из характеристик современного армянского общества и экономики может считаться следующая: «общество и экономика потребления», но не производства, что прежде всего отражается в платёжном балансе страны.

Экономические связи данной страны с другими странами находят своё выражение в ПБ. Последний показывает финансовое состояние страны в системе международных экономических отношений, отражает все операции, связанные с движением товаров, услуг, доходов, трансфертов и финансов, которые совершаются между резидентами данной страны и других стран.

Тем самым, ПБ позволяет оценить валютное и финансовое положение страны, выступая как один из инструментов макроэкономического анализа и прогноза. Каждая страна, вырабатывая свою экономическую политику, должна чётко представлять механизм взаимосвязи макроэкономических показателей не только для себя, но и для других стран, чтобы успешно реализовать задачи политики. Речь, в частности, о фискальной, кредитно-денежной, валютной политике.

ПБ отражает не индивидуальные, а совокупные сделки между данной страной и другими странами. С его помощью можно выяснить, как развивалась внешняя торговля в течение определённого интервала времени.

ПБ непосредственно связан с производством, занятостью, потреблением и валютный курсом, позволяет отслеживать формы привлечения иностранных инвестиций в данной стране, как и инвестиции, осуществляемые её

резидентами за границей, своевременность погашения внешнего долга и т.д. Он одновременно показывает, как центральный банк данной страны меняет уровень внешних резервов, несбалансированность платежей.

Согласно Закону РА «О подоходном налоге» [Закон РА «О подоходном налоге», ст. 3], резидентом считается то физическое лицо, кто в течение налогового года, то есть – произвольного периода в 12 месяцев, находится в РА в общей сложности 183 дня и более, или чей центр жизненных и экономических интересов находится в РА, а также то физическое лицо, кто находится на государственной службе и временно отсутствует на территории РА.

Если физическое лицо в данной стране имеет объекты собственности (право собственности на землю, строения и другое), то центр его экономических интересов находится в данной стране. А если физическое лицо отсутствует в течение более, чем одного года, на территории данной страны, оно перестаёт быть резидентом этой страны.

ПБ отражает внешнеэкономическое положение страны, её присутствие на международных рынках товаров и услуг, т.е. её роль, как экспортёра или импортёра.

Посредством ПБ можно составить представление о национальной экономике. Если выяснится, что происходит крупная утечка капитала из страны, то можно сделать вывод о кризисном состоянии её валютного и фондового рынков.

В таблице 3 приложения представлена динамика основных показателей платежного баланса за 1995–2015гг. Согласно этим данным, за весь рассматриваемый период (21 лет) текущий счет был отрицательным. Более того, если отрицательное сальдо текущего счета в 1996–1998 гг. увеличилось, а в 1998–2004гг. уменьшилось, то начиная с 2007г. оно резко увеличилось (почти в 5 раз по сравнению с предыдущим годом), а в 2008г. достигло своего максимума, превысив показатель 2006г. примерно в 12 раз. В 2008–2015гг. отрицательное сальдо текущего счета имело хоть и медленную, но устойчивую тенденцию уменьшения, достигнув в 2015г. 0,279 млрд. долларов США.

Дефицит текущего счета страны возникает при превышении импорта товаров и услуг над экспортом. Причем, за весь период 1995–2015 гг. чистый экспорт товаров и услуг был отрицательным.

Если принять величину общего чистого экспорта за 100%, то в 1995 г., по сути, убыток от этих сделок составил 426.7 млн. долл. США, 94.4% которого падало на чистый экспорт товаров, а 5.6% – услуг. В 1996 г. Эти показатели составили, соответственно, –519.6 млн. долл. США, 90.2% и 9.8%, в 2000 г. – –519.3 млн. долл. США, 89.3% и 10.7%, в 2005 г. – –707.8 млн. долл. США, 83.1% и 16.9%, в 2007 г. – –1812.8 млн. долл. США, 88.3% и 12.7%, в 2008 г. – –2990.6 млн. долл. США, 89.1% и 10.9%, в год максимального экономического спада – 2009 г. – –2349.4 млн. долл. США, 88.6% и 11.4%, в 2011 г. –

–2389.3 млн. долл. США, 86.9% и 13.1%, в 2012 г. – –2466.94 млн. долл. США, 85.9% и 14.1%, в 2013 г. – –2364.9 млн. долл. США, 95.5% и 4.5%, в 2014 г. – –2148.8 млн. долл. США, 95.7% и 4.3%, а в 2015 г. – –1217.7 млн. долл. США, 94.8% и 4.8%.

Как можно видеть, 80–90% дефицита текущего счёта республики (в разные годы) приходится на чистый экспорт товаров.

С учетом того факта, что денежные поступления по статьям «Доходы» и «Текущие трансферты» текущего счета платежного баланса РА не возмещали изменения потоков по статьям «Товары» и «Услуги», оставался единственный выход – увеличить внешнюю задолженность страны, что и было осуществлено правительством РА. Нынешняя финансовая ситуация в республике формировалась на протяжении нескольких лет, когда, в частности, начиная с 2004г. величина поступлений по «Доходам» и «Текущим трансфертам» не возмещала величину чистого экспорта по «Товарам» и «Услугам» (это соотношение в 2004–2009гг. уменьшилось с 96.5% до 41.7%).

Если же будет продолжаться процесс накопления долга и увеличения его объема, экономика может быть охарактеризована как «долгоемая». В результате возникает ситуация, при которой, если долг, как следствие сформировавшихся отношений в экономике, не будет использован сверхэффективно, – что и наблюдалось довольно часто за прошедший период, – то это может развалить всю экономику. В конце концов, факт наличия долга в стране свидетельствует о том, что иссякли возможности воспроизводства за счет собственных сил и средств. Естественно, речь идет не о «разумной» величине долга, а о таком его бремени, которое, выражаясь спортивным языком, экономика в состоянии поднять.

Конкуренция и защита внутреннего рынка. Анализ закономерностей и тенденций ценообразования на рынке продовольственных товаров, посредством которых формируется предложение продовольствия как в данной стране, так и на мировом рынке, позволяет сравнить и провести параллели между потребляемым продовольствием и ценами на него в масштабах мировой и национальной экономик. Это особенно важно в странах с переходной экономикой (в том числе и РА), где не задействован весь инструментарий функционирования рыночных механизмов, а наблюдаемые недостатки зачастую пытаются объяснить «отклонениями» и недостатками в мировом хозяйстве, но никоим образом не пробелами в государственном регулировании национальных экономик. Одной из важнейших и незаменимых функций любого государства является обеспечение продовольственной безопасности. Государственные структуры в этом вопросе имеют свои законодательные и функциональные обязанности, целью которых является создание удовлетворительных условий и возможностей для обеспечения населения продуктами питания, соответствующими нормам безопасности (см. приложение, таблица 4), но и, что немаловажно, следует обладать оп-

ределенной покупательной способностью для приобретения необходимого продовольствия.

Заметим, что за последние годы в РА повысился как индекс потребительских цен (ИПЦ), так и индексы продовольственных цен. Показатели свидетельствуют, что рост цен на продовольственные товары происходил соразмерно ИПЦ, однако следует отметить, что все эти процессы отрицательно сказались на покупательной способности потребителей.

Исследование мировых цен, а также цен импорта РА и розничной сети РА 11 видов товаров, имеющих наибольшую долю в структуре потребления населения республики в 2008–2013гг., позволяют сделать следующие выводы.

- Цены импортируемого говяжьего мяса значительно ниже мировых, что однако не воспрепятствовало его продаже по довольно высоким ценам. Так, если в 2008г. мировая цена 1кг говядины составила 816.91 драмов, то в РА она импортировалась по 510.52 драмов, а продавалась (в розничной сети) по 1589.90 драмов, т.е. на 211.4% выше цены импорта. В 2012г. эти показатели составили: 1664.66 драмов, 980.72 драмов, 2576.60 драмов и 162.72%, а в 2013г. – 1657.92 драмов, 2594.6 драмов, 1043.47 драмов и 148.7%, соответственно. Из приведенных данных следует, что в РА говяжье мясо импортируется по ценам, значительно ниже мировых (2012г. – 58.9%, 2013г. – 37.06%). Рост цен на говяжье мясо (РА, импорта, мировых) в 2013г. по сравнению с предыдущим годом составил: 0.7%, 6.4% и –0.4%, соответственно.
- Свирина в 2008г. импортировалась в РА по цене на 129% выше мировой, продавалась на 154.6% выше цены импорта, в 2012г. – на 32.6% и 255.4%, а в 2013г. – на 32.6% и 200% выше, соответственно. Рост цен на свинину (РА, импорта, мировых) в 2013г. по сравнению с предыдущим годом составил: –10%, 6.6% и 6.6%, соответственно.
- Куриное мясо в 2008г. импортировалось в РА по цене на 32.8% ниже мировой, продавалось на 154.7% выше цены импорта, в 2012г. – на 40% ниже и 137.8% выше, а в 2013г. – на 34.6% ниже и 117.7% выше, соответственно. Рост цен на куриное мясо (РА, импорта, мировых) в 2013г. по сравнению с предыдущим годом составил: 12.1%, 22.5% и 12.3%, соответственно.
- Масло в 2008г. импортировалось в РА по цене на 5.2% ниже мировой, продавалось на 117.2% выше цены импорта, в 2012г. – на 23% и 89.9% выше, а в 2013г. – на 5.6% ниже и 117.5% выше, соответственно. Рост цен на масло (РА, импорта, мировых) в 2013г. по сравнению с предыдущим годом составил: 13.4%, –1% и 28.9%, соответственно.
- Растительное масло в 2008г. импортировалось в РА по цене на 9.7% ниже мировой, продавалось на 113.4% выше цены импорта, в 2012г. – на 13.5% и 175.2% выше, а в 2013г. – на 2.8% и 176.5% выше, соответственно. Рост цен на растительное масло (РА, импорта, мировых)

- в 2013г. по сравнению с предыдущим годом составил: 13.4%, -1% и 28.9%, соответственно.
- Сыр в 2008г. импортировался в РА по цене на 66.2% выше мировой, в 2012г. и 2013г. – на 37.4% и 37.9% выше, соответственно. Рост цен на сыр (РА, импорта, мировых) в 2013г. по сравнению с предыдущим годом составил: 3.9%, -7.7% и 5.9%, соответственно.
 - Пшеница в 2008г. импортировалась в РА по цене на 8.5% выше мировой, продавалась на 74.4% выше цены импорта, в 2012г. – на 12.4% ниже и 70.1% выше, а в 2013г. – на 0.8% ниже и 54.2% выше, соответственно. Рост цен на пшеницу (РА, импорта, мировых) в 2013г. по сравнению с предыдущим годом составил: -13.6%, 16.9% и 1.6%, соответственно.
 - Мука в 2008г. в РА продавалась по цене на 51% выше цены импорта, в 2012г. и 2013г. – на 51% и на 32.9% выше, соответственно. Рост цен на муку (РА и импорта) в 2013г. по сравнению с предыдущим годом составил: -14.3% и 29.9%, соответственно.
 - Сахарный песок в 2008г. импортировался в РА по цене на 36% ниже мировой, продавался на 118.6% выше цены импорта, в 2012г. – на 2.1% ниже и 81.4% выше, а в 2013г. – на 3.5% ниже и 92.4% выше, соответственно. Как видно из приведенных данных, снижение цен на сахарный песок (РА, импорта, мировых) в 2013г. по сравнению с предыдущим годом составило: -11.9%, -17% и -15.7%, соответственно.
 - Рис в 2008г. импортировался в РА по цене на 0.4% выше мировой, в РА продавался на 131.4% выше цены импорта, в 2012г. – на 18.4% и 181.4% выше, а в 2013г. – на 42.9% ниже и 92.4% выше, соответственно. Рост цен на рис (РА, импорта, мировых) в 2013г. по сравнению с предыдущим годом составил: 7.6%, 9.6% и -8.8%, соответственно.
 - Кофе в 2008г. импортировался в РА по цене на 1.4% ниже мировой, в РА продавался на 171.7% выше цены импорта, в 2012г. – на 40% ниже и 207.9% выше, а в 2013г. – на 28.3% ниже и 282.8% выше, соответственно. Рост цен на кофе (РА, импорта, мировых) в 2013г. по сравнению с предыдущим годом составил: 14%, -8.3% и -23.3%, соответственно.

Учитывая, что в 2011г. средняя цена 1 кг мяса (говядины, свинины, курятины), реализованного в розничной сети, составила 2138.1 драмов $[(2507.8+2783.4+1123.2):3]$, получается, что импортированное мясо в РА продается по цене почти в 4 раза выше цены импорта. А это означает, что в республике высок платежеспособный спрос на мясо, который можно удовлетворить за счет отечественного производства (см. приложение, таблица 5 и 6).

Если иметь в виду тот факт, что средняя цена реализации 1кг мяса производителями в РА в 2011г. составила 2187.2 драмов, а средняя розничная цена – 2507.8 драмов, т.е. торговая надбавка (расходы и прибыль торговых организаций) составила 320.6 драмов, получается, что выгоду от огромной

разницы (почти в 4 раза) между ценами импорта и реализации мяса получают не торговые организации, а импортеры, что является серьезным сигналом о монополизации данного рынка. Заметим также, что в 2011г. в республике было произведено 17525.0 т сыра, импортировано – 1035.3т, экспортировано – 439.8т, или общая величина ресурсов сыра составила 18120.5т, а средняя розничная цена 1кг сыра – 1783.2 драмов. В 2011г. средняя цена реализации 1кг сыра (жирного) составила 1525.1 драмов (в 2011г. по сравнению с 2007г. увеличилась на 165%, что значительно ниже роста цен трех вышеупомянутых видов мяса), т.е. в расчете на 1кг сыра прибыль реализующих его торговых организаций составила 258.1 драмов, или 14.5% розничной цены. Иначе говоря, если наценки на говядину, свинину и сыр почти одинаковы (или, по выражению экономистов, «при прочих равных условиях»), то же самое нельзя сказать о ценах приобретения и реализации как преимущественно импортированного мяса, так и сыра.

Таким образом, судя по вышеупомянутому примеру, импортируемые товары реализуются на местном рынке по ценам, завышенным в несколько раз, между тем, в случае отечественного производства (когда рынок насыщен данным видом товара, а отечественный рынок сыра именно такой) подобного скачкообразного повышения цен не наблюдается.

Таким образом, борьба с повышением цен на какой-либо товар должна быть осуществлена посредством увеличения соответствующих объемов отечественного производства, уменьшения импорта или, даже в случае увеличения импорта – создания для импортеров конкурентной среды и разработки необходимых механизмов. В последнем случае особую важность приобретает регулирующая роль государства, в частности – злободневность разработки и претворения в жизнь Национальной программы земле- и водопользования, материал об основных целевых направлениях и механизмах которой представлен в следующем разделе.

Примечательно и то, что в 2012г. основная доля скота, экспортируемого из РА, приходилась на овец и коз, общим весом 2486.5 т и стоимостью 8550.4 тыс.долларов. Стоимость 1 кг импортируемого (замороженного) говяжьего мяса составила 2.44 доллара или 980.3 драмов, свинины (свежей, охлажденной или замороженной) – 2.42 доллара или 972.6 драмов, мясопродуктов (говядины, свинины, баранины) – 1.18 доллара или 474.1 драмов, домашней птицы и субпродуктов – 1.25 доллара или 500.9 драмов. Отметим также, что в 2012г. стоимость 1кг замороженного мяса крупного рогатого скота, импортируемого в РА, колебалась в пределах 2.41–3.49 долларов, свинины – 2.10 – 12.35 долларов, свежей, охлажденной или замороженной баранины или козьего мяса – в пределах 12.77 долларов, мясопродуктов (говядины, свинины, баранины) – 1.17–2.12, домашней птицы и субпродуктов – 1.02–2.72 долларов (см. также приложение, таблица 7).

На сегодняшний день качественные характеристики импортируемых продовольственных товаров вызывают серьезную озабоченность и являются проблемой национальной безопасности, так как вследствие низкого качества и неизвестного происхождения продовольствия ставится под угрозу здоровье населения страны. В этом плане особое значение во внешней торговле приобретает процесс регулирования качества импорта в соответствии с требованиями стандартов, нацеленный на обеспечение продовольственной безопасности. Отметим также, что процессы стандартизации и сертификации, при членстве РА в ЕАЭС, обязательны для стран-членов. Как известно, уже разработаны и утверждены единые порядки стандартизации и сертификации для ЕАЭС, где закреплены условия соответствия стандартам. В этом вопросе особое внимание следует уделить производству и внешней торговле мясопродуктами (особенно в плане импорта сырья), которые при членстве в ЕАЭС будут тесно взаимосвязаны, и, по нашему мнению, возникнет необходимость «воспользоваться случаем» и импортировать по возможности высококачественные сырье и продукцию, а в дальнейшем, в процессе переработки, использовать именно качественное сырье, которое гарантирует безопасность питания населения.

Из приведенного анализа следует, что у нас рынки продовольственных товаров, имеющих наибольшую долю в структуре потребления населения, монополизированы (см. приложение, рисунок 1), что в свою очередь свидетельствует о том, что на 38.6% рынков, занимающих господствующее положение на продовольственных рынках, действует 1 хозяйствующий субъект, на 31.6% – 2, на 26.3% – 3 и лишь на 3.5% – 4, вследствие чего хозяйствующие субъекты, импортирующие продовольственные товары, получают сверхприбыли, а потребители РА приобретают их по высоким ценам. Поэтому необходимо усилить и задействовать рычаги государственного регулирования этих рынков. Вообще, единственный путь сокращения объемов импорта – развитие отечественного производства, благодаря развитию которого станет возможна замена импорта отечественными товарами (см. приложение, таблица 8). Сказанное справедливо хотя бы для больших объемов импорта куриного мяса.

Другой путь регулирования – усиление защиты экономической конкуренции, а также применение мер и рычагов ее защиты, предусмотренных действующим законодательством. Третий путь – защита внутреннего рынка, которая в условиях действующего закона и других принятых правовых актов должна сыграть большую роль и приобрести особую важность, но, к сожалению, применяется выборочно, несмотря на то, что защита конкуренции имеет широкие возможности и механизмы, которые активно задействованы во многих странах мира.

Политика экономической конкуренции, проводимая на должном уровне, нацелена на решение проблем, угрожающих процессу конкуренции и

справедливому распределению средств, независимо от величины компании. Централизация собственности сама по себе не всегда противоречит конкуренции. Претворение политики экономической конкуренции приобретает особую важность в том случае, когда компания, имеющая значительное влияние на рынке (что означает способность установления цен на уровне, выше порога себестоимости), осуществляет деятельность, противоречащую условиям свободной конкуренции, что может привести к отрицательным последствиям для потребителей. Политика экономической конкуренции должна учитывать технологические особенности рынка, поскольку в некоторых случаях потребители могут отдать предпочтение концентрированным рынкам с малочисленными компаниями.

Определенная специфика правового поля ограничивает эффективность осуществления функций Государственной комиссии по защите экономической конкуренции (ГКПЗЭК), в частности, в вопросах выявления компаний, занимающих господствующее положение на рынке, определения системы мер наказания, а также экономических слияний и концентраций.

Политика, нацеленная на содействие конкуренции в отраслях экономики, а также обеспечение эффективной конкурентной политики позволят значительно повысить эффективность экономики. Чрезвычайно важно снятие преград на пути к рынку, а также в вопросе конкуренции, – вот задачи, которые должны стать основой государственной политики. Наряду с мероприятиями, нацеленными на либерализацию правового поля, регулирующего деятельность товарных рынков, необходимо совершенствовать антимонопольную политику и расширить рамки государственного содействия.

В частности, следует принять ряд подзаконных актов, нацеленных на регулирование следующих вопросов:

Регулирование деятельности экономических групп, оценка непосредственного и косвенного контроля, осуществляемого совладельцами собственности, и конкретизация понятия «хозяйствующий субъект»;

Определение идеи экономической независимости, означающей что хозяйствующий субъект вправе самостоятельно осуществлять конкурентную стратегию при невмешательстве и отсутствии влияния другого хозяйствующего субъекта;

Идея контроля. Из определения группы лиц, данного в Законе РА «О защите экономической конкуренции», непосредственно не следует, что подобная группа определяется на основе идеи осуществления контроля;

В целях действия Закона «О защите экономической конкуренции», для определения понятия «хозяйствующий субъект» ГКПЗЭК должна иметь доступ к информации о владельцах исследуемых ею компаний. С этой целью необходимо обеспечить обмен информацией с государственным регистром, кредитным регистром и Центральным депозитарием. Целесообразно подписать меморандум о взаимопонимании, где будут определены процедуры,

регулирующие процесс использования информации, которой располагают партнерские структуры;

В целях совершенствования контроля над слияниями необходимо упростить процедуры уведомления о слиянии и пересмотреть существующие критерии уведомления;

Нынешняя система штрафов и взысканий, а также следственных полномочий ГКПЗЭК чрезвычайно ограничена и не позволяет предотвратить антиконкурентную деятельность.

Обсуждая пути социально-экономического развития отдельных отраслей экономики Республики Армения нами выделены следующие:

Пути решения проблем сельского хозяйства и села. С точки зрения обеспечения экономического роста, наличие сравнительных преимуществ, по отношению к промышленности и другим секторам реальной экономики, сделали приоритетным поиск путей решения проблем сельского хозяйства и села.

Данные исследований свидетельствуют, что примерно 1/3 занятых в сельских хозяйствах – горожане, в советское время не работавшие в аграрном секторе, а значит – не имевшие соответствующего опыта и навыков. Эта социальная группа, ведущая фермерское хозяйство, имеет другие цели: в противоположность присущему крестьянину общеизвестному «чувству хозяина», у фермеров-горожан преобладает идея быстро разбогатеть любыми средствами, завладеть по-возможности большими земельными участками, сельскохозяйственной техникой и оборудованием. Однако в этом случае доминируют не столько реальные расчеты, сколько авантюрный подход – воспользоваться наличными возможностями (земля почти даром, дешевое оборудование, доступная инфраструктура и т.д.).

Рынок земли формируется медленно и пока не намечается тенденции укрупнения сельских хозяйств. В аграрной сфере РА в настоящее время преобладают проблемы, имеющие большое общественное значение и требующие первоочередного решения. Таковыми являются:

1. Ограниченные производственно-экономические и финансовые возможности сельского хозяйства.

После приватизации земли, в республике сформировалось более 340 тыс. фермерских хозяйств, на каждое из которых приходится в среднем 1.4 га сельскохозяйственных угодий, в том числе 1.1 га пахотных земель, 0.12 га многолетних насаждений и 0.2 га пастбищ. По отдельным областям и регионам страны эти размеры сильно колеблются.

В новых условиях хозяйствования, когда коренным образом изменилась система землепользования и обрабатываемые земельные площади были разделены на более чем один миллион 284 тысячи земельных участков, особо важное значение приобретает модернизация сельскохозяйственного производства и обслуживающих его инфраструктур. По причине низких цен на реализуемую продукцию, не развиваются также подотрасли скотоводства.

Уровень установленных цен на сельхозпродукты даже не возмещает затраты на производство во многих фермерских хозяйствах. В основном по этой причине сегодня на каждое фермерское хозяйство в среднем приходится 1.5 голов крупного рогатого скота, 1.7 голов овец и одна свинья.

На настоящее время в сельском хозяйстве преобладает низкопроизводительный ручной труд.

Это одна из основных причин, по которой в ограниченной земельными ресурсами нашей стране свыше одной трети важнейшего и незаменимого природноресурсного потенциала не используется по назначению. В течение последних пяти лет по назначению не использовалось в среднем около 167 тыс. га пахотных земель или 38 процентов от их общей площади. Из 232.9 тыс. га орошаемых земель в республике фактически орошается примерно 156 тыс. га, т.е. из активного сельскохозяйственного оборота выбыло более 76 тыс. га земельных участков. Кроме того, небольшие размеры фермерских хозяйств и раздробленность земельных участков делают практически невозможной организацию систематизированного и эффективного севооборота, орошения, удобрения, рекультивации и других необходимых агротехнических мероприятий.

За последнее десятилетие более чем в 10 раз сократилось применение минеральных и почти в 18 раз органических удобрений, и примерно в 10 раз – химических средств защиты сельскохозяйственных культур и животных.

2. Экономическое, финансовое, социальное положение фермерских хозяйств и проблемы, требующие немедленного решения. На всех уровнях примерно 70 процентов фермерских хозяйств имеют просроченные долги поставщикам ресурсов, а их общая задолженность по кредитам несовместима с выгодами, получаемыми от реализации сельскохозяйственной продукции.

Значительная часть горных и приграничных сельских районов оказалась не только на грани исчезновения, но и значительные приватизированные земельные участки выбыли из сельскохозяйственного оборота, что привело к нарушению экосистем в этих населенных пунктах и созданию социально-экономических, агроэкологических проблем с нежелательными последствиями.

В то же время, в последние годы массовое распространение получило отрицательное явление, не присущее менталитету армянского крестьянства: произвольно отказаться от приватизированных земель и вернуть их местным властям. Обеспокоенность вызывает тот факт, что так поступают ради того, чтобы оказаться в списках получателей пенсий по социальной необеспеченности. Фактически получается, что сельскохозяйственная занятость сегодня настолько невыгодна и бесперспективна, что незначительное социальное пособие для некоторых слоев армянского крестьянства оказывается более предпочтительно, с точки зрения получения стабильного дохода.

Большинство хозяйств в РА сегодня превратилось в полубартерные, а некоторая часть – в бартерные, они не обеспечивают необходимого уровня товарности. В частности, фермерские хозяйства используют приблизительно 45–55 процентов приватизированных земель, а именно, столько, сколько нужно, чтобы удовлетворить собственные необходимые потребности в сельхозпродуктах (личное потребление, простой товарообмен, частичная реализация на рынке и по другим путям).

Поскольку десятки тысяч фермерских хозяйств вовлечены в кредитные программы, то непростительно, что не предпринимаются попытки по организации их страхования на государственном уровне.

Положение в экономической, социальной, экологической сферах агропромышленной системы республики вызывает озабоченность и при отсутствии соответствующих мероприятий может привести к:

- дальнейшему усугублению расслоения уровней жизни городского и сельского населения,
- дальнейшему ухудшению социально-экономического и агроэкологического состояния сельских местностей (массовая безработица и миграция, запустение горных и приграничных сельских поселений, ухудшение социальных инфраструктур, нарушение экосистем, эрозия почв, запустение и т.д.),
- снижению доступности продовольствия для значительной части населения страны (особенно для социально необеспеченных слоев)
- нарушению национального, кадрового, материально-технического «генофонда» аграрной сферы страны и воспроизводства природного потенциала.

Основные причины кризиса в агропромышленной системе и в первую очередь в аграрной системе РА необходимо искать в государственной экономической политике, в частности – в недооценке со стороны государства места и роли аграрной системы в экономике страны.

Одним из основных отрицательных макроэкономических факторов являются ножницы цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию. В 2010 г. цены на сельскохозяйственное сырье и продукцию возросли на 5.2 процентов, в то время как на промышленные товары на 15.3 процентов. В результате, только вследствие промышленной переработки сельскохозяйственного сырья из аграрной сфере выводится, как минимум, приблизительно 70.0 млрд драмов (в том числе от переработки фруктов и овощей 2.1 млрд., винограда – 16.8 млрд., молока – 40.0 млрд. драмов).

3. Препятствия росту производительности труда и пути их преодоления.

В аграрной сфере РА для эффективного использования трудовых ресурсов, сокращения сезонной асимметричности производства и как следствие повышения производительности труда экономически целесообразно в

сельских местностях дальнейшее развитие несельскохозяйственной деятельности.

4. Проблемы реализации сельскохозяйственной продукции.

Исследования показывают, что инфраструктуры и подразделения реализации, переработки и хранения сельскохозяйственной продукции не функционируют эффективно. В результате реализации сельскохозяйственного сырья и продукции, лишь незначительная часть дохода (10–15 процентов) остается создателю этой стоимости, т.е. фермеру.

5. Необходимость развития кооперации, т.е. сотрудничества фермерских хозяйств.

В сельскохозяйственном секторе государственная политика нуждается в коренных изменениях. В пределах экономической независимости и свободы ключевой задачей должно стать объединение мелких сельскохозяйственных товаропроизводителей вокруг их общих интересов и выгод.

Государственная политика в аграрном секторе не может быть эффективной и перспективной, если она не привязана к горизонтальной и вертикальной кооперации фермерства, которая не только защищается, но и стимулируется государством.

Для решения существующих задач необходимо формирование отдельных административных органов. Такие задачи эффективно решаются в рамках различных форм кооперации, в частности – на начальных её стадиях, при формировании некоммерческих объединений и товариществ фермерских хозяйств. Обращает на себя внимание тот факт, что кооперативы в аграрной экономике практически становятся одним из лучших способов противостояния предприятиям-монополистам в аграрной сфере.

На современном этапе развития аграрного сектора экономики РА важно стимулирование сельскохозяйственной кооперации, при котором пойдет естественный процесс объединения мелких фермеров. В результате, в сельских местностях сформируются коллективы (объединения и товарищества), которые будут совместно осуществлять производство, переработку, хранение и реализацию сельскохозяйственной продукции, осуществляя взаимосвязанные производственно-технологические процессы.

Опыт показывает, что большинство фермеров избегает стать членом производственного кооператива. Однако, если фермерские хозяйства вовлекаются в систему потребительских кооперативов и совместно решают задачи инвестиций, оптовых закупок, реализации продукции, агропереработки, профессионального обеспечения, кредитования, страхования и т.д., то на определенном этапе будут созданы условия и достигнуто взаимное доверие, для формирования производственных кооперативов, укрупнения хозяйств и объединения земель.

Сельскохозяйственная сфера нуждается в срочной реформе, как сформированная в специфических условиях, практически без внешних вливаний, почти нежизнеспособная часть экономической структуры.

На вопрос: «Если б удалось собрать средства, равнозначные годовому бюджету страны, то в каких отраслях экономики вы их инвестировали бы?», наш ответ однозначен: в сфере сельского хозяйства. В РА отдать предпочтение развитию экономики, основанной на знаниях и высоких технологиях в перспективе весьма желательно, однако значительные результаты в ближайшем будущем не реалистичны по одной простой причине: отсутствуют необходимые технологии, системы и центры образования.

Для прорыва из нынешнего состояния экономики нет более целесообразной и масштабной альтернативы, нежели эффективное использование традиционных ресурсов нашей страны: земли, воды, солнечной энергии и человеческого капитала.

Основная идея заключается в том, что на современном этапе развития Армении вопросы государственного регулирования экономики, в частности – сельского хозяйства и развития сельских районов должны быть в центре внимания государства, отражать интересы и вытекать из национальных выгод страны. Если либерализация экономики не сопровождается прогрессом, это в отдельных случаях может привести к негативным последствиям, как произошло и продолжается в нашей стране, в сферах землепользования (в том числе недропользования) и водопользования.

Необходимость национальной программы землепользования и водопользования (НПЗВ). Несмотря на факт ограниченности ресурсов, всегда найдутся возможные решения и критерии плохого, хорошего и наилучшего использования имеющихся ресурсов.

Возникает естественный вопрос: не отражаются ли цели НПЗВ в действующих государственных проектах, в особенности, когда со стороны государства была принята «Стратегия устойчивого развития сельского хозяйства РА на 2010–2020гг». Во-первых, заметим, что НПЗВ по своей сути целевая комплексная программа, которая будет призвана, с вовлечением в экономику важнейших сравнительных преимуществ страны, добиться максимальных результатов в данной сфере, посредством проектирования экономического оборота по целостным цепочкам продаж и поставок и по срокам, закрепления удовлетворительных механизмов реализации и, наконец, оценки эффективности. Во-вторых, упомянутый документ, пока что не включает обоснованные эффективные прогнозируемые сценарии ресурсоиспользования, которые поспособствовали бы экономическому развитию страны с точки зрения долгосрочного экономического роста.

В числе целевых направлений НПЗВ: улучшение демографического состояния, регулирование переселения населения, снижение уровня бедности, стимулирование экспорта товаров и услуг из РА.

Улучшение демографического состояния, предотвращение эмиграции и поощрение иммиграции. В первом десятилетии независимости упразднились сформированные в предшествовавшем двадцатилетии характерные признаки расширенного воспроизводства населения РА: рациональная структура населения, небольшое отрицательное сальдо межгосударственной миграции и т.д., что постепенно привело к кризисной ситуации. Если оставить сложившуюся ситуацию на произвол судьбы, то могут быть подорваны основы национальной безопасности.

Продолжительные темпы роста миграции привели к тому, что на момент переписи населения РА 2011г. (12 октября, 2011г.) численность населения составляла 3018.9 тысяч человек, однако если бы не было постоянной текучести населения, то в начале 2012г. численность населения РА составила бы 3339 тысяч человек (3213 по данным переписи населения 2001г. + 126 тысяч человек естественный рост населения 2002–2011гг.). По причине постоянной миграции населения за десятилетний период (между переписями населения 2001 и 2011гг.), изменилась половозрастная структура населения, наметились неестественные тенденции старения населения. Одним из основных направлений НПЗВ является предотвращение миграции и стимулирование иммиграции, поскольку когда углубляемся в их причины, проясняются пути решения этой требующей безотлагательного вмешательства проблемы. Массовая миграция обусловлена как внутренними, так и внешними факторами. Среди внешних факторов выделяются:

- сформированные в регионе геополитические вызовы, в частности неразрешенная проблема Арцаха;
- неопределенность относительно перспектив продолжительности блокады Армении;
- социальная несправедливость и т.д.

Внутренние причины миграции многопрофильны, в ответ на вопрос о причинах миграции, 2/3 респондентов в основном дают ответ «нет работы», «нет перспектив», далее «нет правосудия», «нет средств на жизнь».

Система расселения РА кардинально изменилась, не действуют ранее применяемые командно-административные методы (создание филиалов производственных предприятий в сельской местности и т.д.), и этот вакуум в достаточной степени не заполняется процессами самоорганизации и управления. Сельские местности занимают приблизительно 2/3 территории нашей страны. В 950 сельских поселениях проживает примерно 1174.1 тысяч человек (36 процентов от общей численности населения). Основные отрасли сельского хозяйства: аграрная сфера и лесное хозяйство, где по данным 2010г. занято 48 процентов сельского населения. В промышленности занято 12.6 процентов сельского населения, в сфере транспорта и связи – 6.1 процентов, в строительстве 3.5 процентов, в сфере торговли, общественного питания и поставок продукции – 9.5 процентов, в других сферах

(в основном социальная инфраструктура и управление) – 20.3 процентов. В отдельных регионах страны намечается тенденция снижения рождаемости и сокращение численности населения. В 2013г. первого класса не сформировалось в 6–и общинах Лори, в 14–и общинах Сюника, а 8 общин имеют всего по одному первокласснику. В странах–членах ОЭСР сельскохозяйственными регионами считаются сельские местности с плотностью менее 150 жителей на 12 кв. км. На территориальном уровне выделяются сельские местности (если в них проживает более 50 процентов сельского населения), преимущественно сельские местности (от 15–и до 50 процентов), преимущественно городские местности (меньше 15 процентов). Такие критерии в РА не определены. В соответствии с критериями ОЭСР, распределение регионов РА показывает, что преобладающая их часть сельская. Функции сельских местностей весьма разнообразны:

- производственная: удовлетворение общественных потребностей продовольствием, а промышленности – сырьем;
- создание духовных ценностей со стороны сельского населения, сохранение национальных культурных обычаев, хранение исторических памятников, находящихся в сельских местностях;
- экологическая: сохранение экологической стабильности агробиотопозов, ландшафтных вертикальных зон республики, заказников, национальных парков и других особо охраняемых территорий, требующих государственной поддержки;
- контролирование территорий: социальные вопросы и безопасность.

Осуществление вышеперечисленных функций является важнейшим залогом развития как всей страны, так и аграрной сферы экономики.

НПЗВ приобретает важнейшее значение по «человекоцентричному» подходу критериев расселения, поскольку независимо от географического положения и площади поселения, программа будет способствовать формированию равных условий жизнедеятельности. Исследования показали, что сравнительно благоприятный уровень жизни имеют местожительства с численностью населения не превышающим 2–х тысяч человек. Из высокогорных 113 сельских местностей только 13 имеют население свыше 2–х тысяч. НПЗВ должна предлагать нестандартные пути для решения вышеуказанных проблем.

Сокращение уровня бедности населения. С начала 2000г. уровень бедности населения значительно сократился, уменьшился также разрыв между сельским и городским населением. В конце десятилетия экономический кризис в некоторой степени нейтрализовал результаты, достигнутые в предыдущие годы. Вызывает беспокойство следующий факт: бедность на уровне 35 процентов сопровождается сверхполяризацией доходов: по коэффициенту Джини – на уровне 0.5. Одновременно уровень бедности вызывает значительные региональные отличия. Ширакский регион, который

находится в высокогорной зоне, с точки зрения бедности наиболее уязвим. Тавушский регион, за счет развития производства минеральных вод, вин и лесного хозяйства находится в сравнительно благоприятном состоянии. В тех регионах, где уровень бедности был ниже средненационального, социально-экономические последствия кризиса были сравнительно умеренные. Обратная ситуация в тех регионах, где уровень бедности превышал средненациональный.

Причинами высокого уровня бедности сельского населения являются раздробленность земель сельскохозяйственного назначения и их отдаленность от средств сообщения. В горных районах уровень бедности возрастает с высотой. В районах, расположенных выше отметки 1700 м бедность составляет 34.7 процентов, в местностях ниже 1300 м – 27.1 процентов, а в зонах с высотой от 1300 до 1700 м – 29.5 процентов. Среди сельского населения, не имеющего земельные участки, бедность составляет 40.6 процентов, а среди населения, имеющего земельные участки площадью до 0.2 га, уровень бедности не превышает 30 процентов.

Вышеперечисленные проблемы свидетельствуют о важности целенаправленного территориального развития. Для горных, предгорных и приграничных поселений применима политика развития и инструментарий воздействия сельских местностей ЕС. В частности, это:

- 1) различные производственные, инвестиционные, целевые программы,
- 2) государственные инвестиции в программы и инфраструктуры, способствующие улучшению доступности территорий и бытовых условиях,
- 3) материальное возмещение со стороны государства, для смягчения положения населения, находящегося в трудных природных условиях, и финансирование экологически чистого производства в фермерских хозяйствах этих районов.

Ресурсы НПЗВ: Земельные ресурсы. РА характеризуется гористой природой, ограниченностью земель сельскохозяйственного назначения: 2.1 млн. га от 2.97 млн. га земельных участков страны. До широкомасштабной приватизации земли (по которой наша страна была первой в СНГ), в 1990 г. землепользование осуществлялось в 283 колхозах (они занимали 628 тыс. гектар, на один колхоз в среднем приходилось 2219.1 га) и 628 совхозов (на каждый из которых приходилось в среднем 2610.9 га земельного участка). На руководство колхозов и совхозов было предоставлено 2267 тыс. га, т.е. 76.3 процента общей территории страны. Как показывают данные, до приватизации земельные участки были распределены более эффективно и по размерам, и по структуре.

Согласно земельному балансу 1997г., земельный фонд РА включал сельскохозяйственные земли, общей площадью 1329638 га. Примерно 78 процентов приватизированных земель состоят из 2–4 участков. Обеспо-

коенность относительно конкуренции между этими хозяйствами ясна, по той простой причине, что фактически снизилась эффективность обработки земли и, следовательно, их производительность. Из 332 тысяч фермерских хозяйств цельный земельный участок имело всего 4.7 процент хозяйств.

Раздробленность земельных участков стало преградой для эффективного землепользования. Проблема решения раздробленности землеучастков осуществима посредством приведения в действие рынков (в частности в форме аренды). Несмотря на отсутствие достоверной статистики, в этой сфере в последние годы намечается оживление спроса.

Недоиспользование и заброшенность земель. В Армении используется только две трети пахотных земель, 20 процентов земель сельскохозяйственного назначения практически не обрабатывается, скашивается только 55–60 процентов лугов и т.д. Несмотря на относительную достаточность пастбищ, слаборазвитость скотоводства по отношению земледелия является результатом структурных и социально-экономических причин. Имеющиеся проблемы и пути их решения должны быть выявлены и включены в НПЗВ, применяя положительный международный опыт в этой сфере. С этой точки зрения, следует обратить внимание на сравнительные значения основных сельскохозяйственных показателей некоторых стран (соседние страны, члены Таможенного Союза, Израиль) (таблица 9.12).

Водные ресурсы. Еще в 2000-ом г. спрос и предложение на питьевую воду в международном масштабе сравнялись, а теперь спрос на неё из года в год возрастает опережающими темпами. Это свидетельство важности воды, как незаменимого природного ресурса. Спрос на воду в течении времени постоянно возрастает, и в некоторых регионах мира происходили частые межгосударственные конфликты за воду. РА считается среднеобеспеченной водными ресурсами страной. На каждого жителя страны в среднем приходится 2.2 м³ воды.

Одним из относительных и региональных преимуществ нашей страны являются значительные ресурсы подземных и поверхностных вод. Достаточно отметить, что на территории РА ежегодно формируется (без подземных запасов) 7.5 млрд. куб. м. воды, из которых используется всего 2.5 миллиардов. Фактически, остальная часть этого стратегического ресурса «экспортируется» в соседние страны по нулевой цене. Все это подводит к тому, что в Республике Армения следует иметь действующую в рамках НПЗВ подпрограмму использования и управления водными ресурсами, где будут определены те мероприятия, в результате реализации которых можно будет достичь эффективного использования данного ресурса.

Таблица 9.12

**Основные сельскохозяйственные показатели в некоторых странах,
2011г.**

N	Показатель	Армения	Грузия	Азербайджан	Иран	Турция	Российская Федерация	Беларусь	Казахстан	Израиль
1	Земля (кв.км)	28480	69490	82658	1628550	769630	16376870	202910	2699700	21640
2	Удельный вес сельскохозяйственных земель в общей площади (%)	60.1	35.5	57.7	30.1	49.7	13.1	43.7	77.5	24.1
3	Пахотные земли на душу населения (га)	0.15	0.09	0.21	0.23	0.28	0.85	0.58	1.45	0.04
4	Удельный вес пахотных земель в общей площади (%)	15.1	6	22.8	10.8	26.7	7.4	27.2	8.9	14
5	Добавленная стоимость сельского хозяйства в ВВП (%)	21	9	6	-	9	4	10	6	-
6	Добавленная стоимость сельского хозяйства на 1 работника (в долларах США 2005г.)	6942	2531	1379	-	6264	6257	7924	4223	-
7	Удельный вес сельского населения в общей численности населения (%)	36	47	46	31	28	26	25	46	8
8	Занятость в сельском хозяйстве (% от общей занятости)	39 ¹	-	38	19.5 ²	24	10*	-	27	2*
9	Индекс животноводческого производства (в среднем за 2004–2006 гг.,100%)	120.8	70.4	154	98.3	138.7	121	134.7	117.5	112.1
10	Сельскохозяйственные машины, трактора, в расчете на 100 кв.км пахотных земель (штук)	325 ¹	-	-	148.6 ²	547.5 ³	27.1*	86.8*	-	-

Источник: Официальный сайт Всемирного Банка. <http://data.worldbank.org/indicator>

*Приведены данные 2009 г., **Приведены данные 2010г. 1. Официальный сайт Государственной статистической службы РА. <http://armstat.am>, 2. Официальный статистический сайт ИИР. <http://amar.sci.org.ir>, 3. Официальный сайт Института статистики Турции. <http://www.turkstat.gov.tr/>

В сфере водопользования определенно важное значение приобретает увеличение объемов экспорта питьевой воды. Зарубежом питьевая вода стала одной из важнейших стратегических продуктов (розничная цена за литр 0.37 долларов), а спрос на неё в мире постоянно возрастает. По прогнозам, в 2011–2021гг. мировые объемы бутилированной воды достигнут 440 млрд л или возрастут на 170 процентов. Эффект водопользования становится явным на примере «экономического умножения»: в результате экспорта 10 млрд литров получим долларовый приток в размере 3.7 млрд. Это в 2.5 раза превысит экспортный доход РА за 2012 г. Если объемы экспорта питьевой воды увеличить до 10 млрд. литров, то это составит от 3.3 до 2.3 процентов питьевой воды мирового рынка (последние – при прогнозируемом спросе 2021г.).

При увеличении объемов экспортируемой питьевой воды и для достижения этой цели среди различных задач особую важность приобретают инвентаризация экспортируемой армянской питьевой воды, завоевание рынков сбыта, маркетинг спроса, сегментация потребителей по группам, выбор типа предоставляемой (реализуемой) воды (газированная, негазированная) и объема тары, заключение долгосрочных договоров с коммерческими организациями по реализации питьевой воды, сегментация рынка по срочности, выбор транспортных средств, приобретение договоренности с бутилирующими организациями и т.д.

При обсуждении вопросов поощрения путей и увеличения объемов экспорта армянской питьевой воды могут быть рассмотрены:

- экспорт, по действующим на данный момент условиям и схемам;
- экспорт, посредством изотермических-изобарных вагонов-цистерн;
- экспорт минеральных веществ, имеющих в составе минеральной воды;
- армянскую питьевую воду можно экспортировать и по трубопроводам. По такому способу РА в частности в арабские страны может доставить воду в более меньших объемах, на месте организовав их розлив.

Во всяком случае, осуществление экспорта по тому или иному способу должно быть обосновано соответствующими профессиональными расчетами.

Согласно применяемому сегодня в Западной Европе подходу, для определения требуемых объемов используемой воды, рассчитывается количество воды, необходимое для производства единицы продукции и услуги, обозначаемое термином «Водный след» (Water Footprint). Например, по этим расчетам, на чашку готового кофе тратится, в общей сложности, 140 л воды, или для получения 1 кг телятины – 15500 л.

Гелиофикация и сельское хозяйство Армении. Достижение значительных темпов развития экономики фактически обусловлено теми сферами, которые имеют высокую производительность и в которых применяются современные технологии. Однако, отсюда не вытекает, что сельское хо-

зяйство в этом не нуждается. Являясь первенцем экономической революции, сельское хозяйство не потеряло свое генерирующее значение в постиндустриальной экономике. Параллельно внедрению генной инженерии, биотехнологий и интенсивных технологий (электроника, робототехника и т.д.), не следует игнорировать благоприятные возможности гелиофикации.

Армянский вариант развития гелиотехники значительно отличается от иностранных, прежде всего, своей мотивацией. Если в международной практике он рассматривается как альтернатива действующим атомным и тепловым электростанциям, и солнечная энергетика выполняет функцию энергосбережения, то в армянском варианте внимание сосредоточено на технологической специфике солнечной техники.

Существуют различные направления применения в сельском хозяйстве солнечной техники и технологий, дальнейшее развитие которых сделает возможным также использование широкомасштабной сельхозпродуктивной базы соседних стран, например Российской Федерации и Ирана, с целью экспорта экологически чистой продукции на элитные рынки мира.

Гелиофикация предоставит возможности Армении решить задачи энергетической безопасности, получить «зеленую» энергию солнца.

Дорожная карта осуществления НПЗВ. Конечная цель НПЗВ, эффективное использование ресурсов – земли, воды, солнца и компонентов человеческого капитала. По сфере охвата и целенаправленности вышеуказанных первоочередных проблем, НПЗВ может претендовать на статус «Национальной государственной программы». Реализация программы предполагается посредством решения следующих задач:

- разработка программы и концепции НПЗВ;
- разработка задач, направленных на реализацию НПЗВ (по плану фиксированных мероприятий), где будут отражены определенные институты, источники финансового обеспечения и будущие результаты по срокам. Наилучшим средством осуществления НПЗВ может стать формирование Государственного инвестиционного фонда, который примет участие в таких инвестиционных бизнес-проектах, которые будут направлены на увеличение экспорта. Для реализации национальной государственной программы НПЗВ в республике имеется необходимый научный потенциал.

Региональное сотрудничество и векторы внешней экономической деятельности. Направленность нынешнего регионального сотрудничества в значительной степени зависит от вхождения Армении в Евразийский экономический союз. Отметим, что с 1 января 2015г. РА официально является членом ЕАЭС. Подавляющее большинство населения РА (об этом также свидетельствуют проведенные нами социологические опросы), исходя из соображений безопасности, поддерживает членство в данном союзе. Одновременно, такое сотрудничество выгодно с точки зрения среднесрочной перспек-

тивы развития некоторых сфер экономики (энергетика и соответствующие инфраструктуры), что, как представляется, не имеет альтернативы.

Наряду с этим, в условиях формирования многополюсного миропорядка, для Армении жизненно необходима глубокая и широкомасштабная интеграция, прежде всего, со структурами Европейского Союза, с одновременным обеспечением продолжения начатых с ними реформ, особенно в тех сферах, где нет противоречия с членством в ЕАЭС.

Особенности проявления сравнительных преимуществ во внешней торговле Южно-Кавказских стран. Теория сравнительных преимуществ во внешней торговле подразумевает некоторые абстракции, согласно которым предполагается, что на пути свободного перемещения производственных факторов отсутствуют барьеры, воздвигаемые как по экономическим, так и политическим мотивам. На Южном Кавказе, напротив, мы имеем дело с нарушенными торгово-экономическими отношениями. Для трёх республик данного региона свойственен чрезвычайно низкий уровень взаимных торговых отношений, что проявляется в мизерной доле их внешней торговли, и тем самым не используется значительный потенциал торговли стран данного региона.

Армения, как внутрорегиональный рынок, для соседних стран более «привлекательна» с точки зрения импорта, чем экспорта, что, несомненно, ослабляет ее потенциал и возможности для дальнейшего углубления и расширения сотрудничества.

От торгового сотрудничества Армении со своими соседями больше всего выигрывает Грузия, чем Армения или Азербайджан, что является результатом известного конфликта между последними.

В таблице 9 приложения представлены сравнительные преимущества внешней торговли Армении с соседними республиками, рассчитанные с помощью коэффициентов относительных преимуществ (КОП) – соотношений $[(\text{экспорт} - \text{импорт}) / (\text{экспорт} + \text{импорт})]$ в период с 2005 по 2015 гг.

Анализ показывает, что за этот период средняя величина КОП между Арменией и соседними странами (исключая Азербайджан и Турцию, с которой торговля осуществляется опосредствованно), оценивается отрицательно, что означает перевес импорта над экспортом в страны изучаемого региона. Примечательно, что в случае с Ираном данный показатель имеет значительную отрицательную величину, хотя Иран с Арменией всегда имел положительный уровень внешней торговли (0,601), и соответственно Армения с Ираном – исключительно отрицательный уровень (-0,587).

Данные таблицы 9 приложения свидетельствуют также о том, что из-за официально закрытой государственной границы между Арменией и Турцией, через третью посредническую страну – Грузию, осуществляется товарооборот, вследствие чего КОП стремится к -1. Армения в основном импортирует товары из Турции, а обратный поток настолько мизерен, что Армения

выступает в качестве почти 100%-но импортирующей страны. Одновременно, КОП внешней торговли между Турцией и Азербайджаном положительный. Та же самая ситуация между Азербайджаном и Грузией. А средняя величина КОП внешней торговли между Арменией и Грузией в течение 2005–2015 гг. оказалась положительной, что свидетельствует о перевесе экспорта из Армении в Грузию, в сопоставлении с импортом.

Ответ на вопрос, выгодно ли торговать с соседями или с удалёнными странами, можно получить из таблицы 10 приложения, в которой приведены абсолютные и относительные данные экспорта и импорта 35 стран со своими соседями и их доля в 2005, 2010 и 2012 гг. Для 2013–2015гг. исследованы показатели 24 стран. Примечательно, что если для приведенных стран доля экспорта в соседние страны в 2005 г. составляла 20,6%, а импорта – 16,73%, то в 2010 г. эти показатели составили 22,49% и 8,94%, в 2012 г. – 28,0% и 24,4%, в 2013г. – 57,9% и 28,4%, в 2014г. – 58,2% и 27,8%, в 2015г. – 60,6% и 28,8% соответственно. Таким образом, если в 2005 г. объем внешнего товарооборота между перечисленными странами со своими соседями составлял 37,33%, то в 2010 г. он составил 31,43%, т.е. в тот период он имел тенденцию к падению, а в 2012 г. – 52,4%, что означает рост на 15,07 процентных пункта, по сравнению с 2005 годом.

Если в 2013г. объем внешнего товарооборота между 24 странами со своими соседями составлял 86,3%, в 2014г. – 86,0%, то в 2015г. – 89,4%, т.е. за 2013–2015 годы этот показатель имел тенденцию к росту на 3,1 процентных пункта.

Следовательно, в 2010 г. по сравнению с 2005 годом была намечена тенденция падения данного показателя, а в 2012-ом уровень показателя составил 52,4% и тем самым по сравнению с 2005 годом рост составил 15,07%.

Высокие показатели внешнего товарооборота со своими соседями имеют те страны, у которых нет выхода к морю. Это говорит о том, что отсутствие морских границ является аргументом к тесному сотрудничеству с соседними странами. Тем самым компенсируются затраты, связанные с трудностями транспортировки к морю и созданием соответствующей инфраструктуры (см. приложение, таблица 11). Отклонения от этой закономерности в случае внешнего товарооборота между Арменией и Азербайджаном обусловлены, прежде всего, политическими мотивами и не имеют какой-либо экономической подоплёки.

В 2008–2015гг. в Нагорно-Карабахской Республике годовой экономический рост в среднем составил 9,9%, что отразилось почти во всех основных отраслях экономики (см. приложение, таблица 12). В Армении в этот же период годовой экономический рост в среднем составил 2,1%, с 14,1% спадом в 2009 г. (рисунок 9.3).

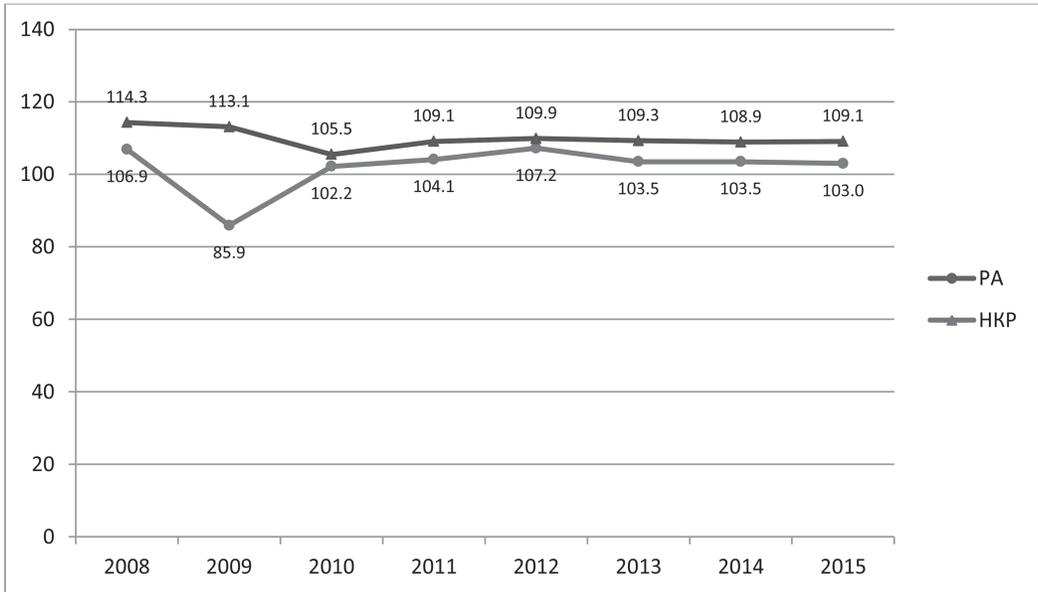


Рисунок 9.3. Динамика ВВП в РА и НКР в 2008–2015 годах (в процентных отношениях к соответствующему периоду предыдущего года)

В Нагорном Карабахе промышленность выступает в роли передовой отрасли (в 2008–2015гг. ее средний рост составил 15,5%). Особенно выделяется горнодобывающая промышленность, где осуществляются крупномасштабные инвестиции по установлению запасов полезных ископаемых и по организации эффективных эксплуатационных работ. Данная сфера имеет важное значение, в особенности для создания новых рабочих мест, а также в обеспечении экономического роста и бюджетных поступлений.

Удельный вес сферы услуг в РА в 2015 г. по сравнению с 2008 г. увеличился на 12,7% и составил 48,1%, а в НКР – 56,8%, превышая показатель 2008 года на 2,8 %, что обусловлено высоким спросом на услуги в НКР за последние 8 лет (см. рисунок 9.4).

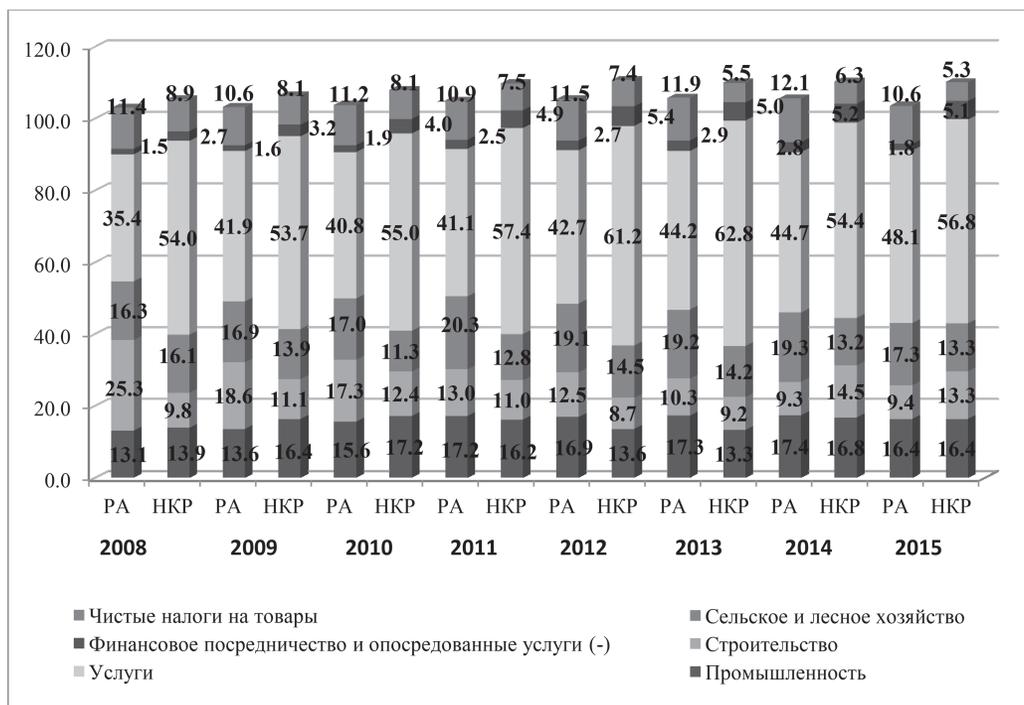


Рисунок 9.4 – Структура произведенного валового внутреннего продукта в РА и НКР (%)

В 1996–2015 гг. внешний товарооборот РА в основном был обусловлен:

- созданием экономических связей «с другими странами»;
- уменьшением товарооборота со странами СНГ (особенно со странами ЕАЭС);
- расширением связей и влияния со странами ЕС.

В структуре отрицательного сальдо внешнего товарооборота РА доля стран СНГ в 1996 г. составила 25.6% (со странами ЕАЭС – 5.2%), доля Евросоюза – 12.5%, и для других стран – 61%. Данный показатель в 2012 г. уже составил соответственно 23.5%, 18.2%, 18.1% и 58.4%, в 2013 г. – 32.9%, 24.6%, 22.3% и 44.8%, в 2014 г. – 35.0%, 28.9%, 23.3% и 41.7%, а в 2015 г. – 47.7%, 42.3%, 19.2% и 33.1%.

Анализ приведенных данных, показывает, что в балансе внешнего торгового оборота РА в период 1996–2015 гг. наблюдаются следующие закономерности:

- изменилась доля стран СНГ, и наблюдался рост на 21.2 процентных пункта (с 26.5% до 47.7%), отрицательное сальдо товарооборота выросло в 5.6 раз (в 1996 г. – 149.7 млн. долларов США, а в 2015 г. – 843.7 млн.);
- увеличилась доля стран ЕАЭС на 6.0 процентных пункта, с одновременным ростом в 25.3 раз отрицательного баланса товарооборота (в 1996 г. – 29.5 млн. долларов США, а в 2015 г. – 747.1 млн.);

в) увеличилась доля товарооборота со странами ЕС на 8.7 процентных пункта, рост отрицательного сальдо изменился 4.8 раза (1996 г. – 70.8 млн. долларов США, в 2015 г. – 338.9 млн.);

г) несмотря на то, что за период 1996–2015гг. доля таворооборота «других стран» уменьшилась на 2.4% (а только за 2013г. на 5.6 процентных пункта), однако этот уровень пока еще остается достаточно высоким и за 2015г. составил 45.2%. что значительно превышает долю стран СНГ и Евросоюза. В то же время, отрицательное сальдо торгового баланса увеличилось в 1.7 раза (с 345.0 млн долларов США в 1996г. до 584.5 млн в 2015г.);

д) хотя за этот период (1996–2015гг.) доля товарооборота РА увеличилась на 413.7% (несмотря на то, что в 2015г. по сравнению с 2014г. она уменьшилась на 20.7%). Отрицательное сальдо товарооборота увеличилось в 3.1 раза (с 565.5 млн. долларов США в 1996г. до 1767.1 млн. в 2015г.).

Проблемы воздействия экономических союзов на внешнюю торговлю РА и НКР. С целью выяснения роли экономического фактора при вхождении в состав Таможенного Союза, необходимо изучить показатели внешнего товарооборота РА и НКР. Из данных, приведенных в таблице 13 приложения видно, что в период 1996–2015 гг. в составе общего товарооборота РА доля стран СНГ составила 29.1% (из которых 24.8 % приходится страны ЕАЭС), доля стран ЕС – 25.7%, доля других стран – 45.2%. Одновременно, в период 1996–2015 гг. отрицательное сальдо товарооборота со странами СНГ соответственно увеличилось 26.5% до 47.7% (см. таблицу 14 приложения).

В объеме импорта РА доля товаров из стран СНГ в 1996 г составила 32.4%, стран ЕАЭС 14.9%, стран ЕС 15.5%, других стран – 52.0%. Эти показатели в 2013 г. соответственно составляли 25,1%, 25,8% и 49,1%, в 2014г. – 23.5%, 18.9%, 25.5%, 50.9%, в 2015г. – 24.2%, 20.5%, 25.2%, 50.6%. Из приведенных данных не трудно заметить, что за анализируемый период доля товарооборота «других стран» изменилась в наименьшей степени (снизилась на 1.4 процентных пункта и в 2015 г. составила 50.6%). То есть доля этих стран в импорте товаров как была наивысшей и в 1996г. так и в 2015г. составляла больше половины всего импорта и по абсолютным величинам она увеличилась почти в 3.7 раза (1996г. – 445.4 млн. долларов США, 2015г. 1645.6 млн.). То есть, основные структурные сдвиги импорта товара в РА относятся к другим группам стран. Тем самым, 32.4 %-ая доля СНГ в 1996 г. снизилась на 7.3%-х пункта и в 2013г. достигла отметки 24.1%, в 2014г. Эта доля составляла 23.5%, а в 2015г. 24.2%. Хотя по абсолютным показателям доля этих стран увеличилась в 2.8 раза (в 1996г. составив 277.7 млн. долларов США, а в 2015г. – 788.9 млн.), а доля стран ЕАЭС в 2015г. соответственно 14.9%, 5,6%, 20,5% (5.2 раза, увеличившись с 127.8 млн. долларов до 914.7 млн. долларов), однако в структуре импорта товаров в РА доля стран ЕС в 1996 г. составляла 15.5%, 2013 г.– 25.8%, в 2014г. – 25.5%, в 2015г. – 25.2%,

или по абсолютной величине этот показатель в 2015г. по сравнению с 1996г. увеличился в 1.8 раз.

Из данных таблицы 15 Приложения следует, что в 2012 г. 97.3% из общего внешнего товарооборота НКР (по весу) и 91.0% (по стоимости) приходится на РА, и соответственно 0.9% и 1.5% на страны ЕАЭС, 0.2% и 4.9% на страны ЕС, 1.7% и 4.7% на другие страны. В 2013 г. эти показатели составили соответственно для стран СНГ 99.1% и 94.1%, РА – 98.9% и 93.0%, по группе «другие страны» – 0.9% и 5.9%. При прочих равных условиях на изменение весовых и стоимостных показателей внешней торговли НКР в большей степени влияют «другие страны» и страны ЕАЭС, так в 2014г. доля стран СНГ в торговле с НКР составляла 98.3%, 93.5%, РА – 97.9% 92.2%, а «других стран» – 1.7% и 2.6%, в 2015г. соответственно 99.2%, 94.9%, 98.5%, 93.2%, 0.8% 5.1%.

Анализ данных показывает, что в 2012 г. по весовому измерению импорт товаров в НКР превосходил экспорт в 2.7 раз, а по стоимостному выражению – в 5 раз. Эти показатели в 2013 г. составили соответственно 5.1 раз и 4.5 раз, в 2014г. – 4.8 и 4.7, в 2015г. – 5.1 и 4.1. Более того, по данным 2012 года по сравнению со странами ЕАЭС, импорт товаров в НКР из ЕС по стоимостному выражению превышает 6.1 раз, а по экспорту – 3.7 раз, а общий товарооборот – 3.4 раза.

Если оценить влияние отдельных стран на внешнюю торговлю НКР по данным показателям, то получается, что здесь страны ЕС играют более существенную роль, чем страны ЕАЭС. Более того, в структуре экспорта НКР большую долю занимают сырьевые ресурсы, удельный вес которых в составе экспорта НКР в 2010 г. составил 71.7% (53.6 млн. доллар), в 2011 г. – 62.1% (49.4 млн. долларов), 2012 г. – 43.1% (24.9 млн. долларов), в 2013г. – 44.56% (26.6 млн. долларов), в 2014г. – 52.77% (33.8 млн. долларов), в 2015г. – 40.68% (25.3 млн. долларов). Доля готовой пищевой продукции в экспорте НКР занимает второе место и составляет по анализируемым годам соответственно 7.6 % (5.7 млн. долларов), 8.3 % (6.6 млн. долларов), 10.2% (5.9 млн. доллар), 11.6% (6.9 млн. долларов), 8.7% (5.6 млн. долларов), 7.6% (4.7 млн. долларов). Третье место занимают драгоценные металлы и изделия из них, соответственно 4.7% (3.5 млн. долларов), 7.4 % (5.9 млн. долларов), 14.0 % (8.1 млн. долларов), 10.9% (6.5 млн. долларов), 8.6% (5.6 млн. доллар), 15.6% (9.7 млн. долларов). Доля названных укрупненных групп товаров соответственно составила 84.0% (62.8 млн. долларов), 77.8% (61.9 млн. доллар), 67.3 % (38.9 млн. долларов), 67.1% (40.0 млн. долларов), 69.6% (45.0 млн. доллар), 63.9% (39.7 млн. доллар).

В составе импорта в НКР первое место занимают сырьевые ресурсы, которые в общем объеме импорта в 2010 г. составили 21.5% (58.6 млн. доллар), в 2011 г. – 20.2% (63.1 млн. доллар), в 2012г.– 19.7% (57.2 млн. доллар), в 2013г.– 21.3% (57.3 млн. доллар), в 2014г.– 20.3% (62.0 млн. доллар), в 2015г.– 19.8% (50.1 млн. доллар). Доля готовой пищевой продукции

по этим годам составила соответственно 17.4% (47.6 млн. долларов), 15.5% (48.7 млн. долларов), 16.2% (47.2 млн. долларов), 16.1% (43.1 млн. долларов), 15.4% (46.6 млн. долларов), 16.2% (40.8 млн. долларов), а третье место занимают транспортные средства, соответственно 10.9% (49.8 млн. долларов), 9.9% (31.0 млн. долларов), 11.0 % (32.1 млн. долларов), 8.8% (23.6 млн. долларов), 11.4% (34.5 млн. долларов), 9.1% (23.0 млн. долларов).

В составе импорта в НКР доля этих укрупненных групп товаров составила соответственно 49.8% (136.0 млн. долларов), 45.6% (142.8 млн. долларов), 46.9% (136.5 млн. долларов), 46.2% (124.0 млн. долларов), 47.3% (143.1 млн. долларов), 45.1% (113.9 млн. долларов) [*Внешняя торговля НКР в 2012, 2013, 2014 и 2015 годах*].

Изменение внешнего товарооборота РА в пользу стран ЕС в 1996–2013 гг. было обусловлено относительным преимуществом этого направления, что говорит о необходимости не только сохранения, но и расширения и углубления этих связей в ближайшие годы. Приведенный анализ, хотя и относится к количественным и качественным аспектам внешней торговли РА и НКР с разными экономическими союзами (существенны также исследования по другим факторам производства – инвестиции, рабочая сила, технологии), однако, учитывая, что движение товаров и услуг играют более важную роль в составе производственных факторов, то при принятии политических решений по ориентации страны, в первую очередь необходимо учесть достигнутые результаты в экономическом развитии и преследовать экономические интересы.

Из проведенного анализа, следует, что в основе принятия решения о присоединении РА к ЕАЭС большую роль играли геополитические факторы и условия.

Обобщая отметим, что для экономиста наилучшим, самым красноречивым аргументом, подтверждающим правоту его тезисов, являются цифры и факты. У авторов во всём этом не было недостатка, когда была поставлена задача сформировать представление об экономических реалиях нынешнего перманентно меняющегося мира, выяснить перспективы социально-экономического подъёма нашей страны или набросать видение этого подъёма.

Первый и важнейший вывод состоит в том, что резкий экономический подъём нашей страны реален, а его достижимость обусловлена исключительно нашей организованностью.

Если будем едиными и собранными, благодаря нашей организованности, окажемся в состоянии решить двуединую задачу эффективного сотрудничества Армении с другими странами и эффективного хозяйствования, то тем самым – найдём наше место в семье передовых обществ. Итак, эти задачи:

а) в разрезе сотрудничества Армении с другими странами уже пущен в обращение формат углубляющейся политики взаимодополнительности. Одной из характерных особенностей нынешнего этапа геополитических перес-

тановок является то, что в быстро меняющемся, глобализирующемся и интегрирующемся мире вступившая в ЕАЭС Армения сохраняет, – правда, не масштабные, – отношения с ЕС. Независимо от формата отношений РА – ЕС, возникла беспрецедентная ситуация, когда Республика Армения может играть роль моста в отношениях ЕС – ЕАЭС, и трёхсторонние отношения ЕС – РА – ЕАЭС могут быть наполнены новым качеством.

б) следующая основополагающая задача касается строительства эффективной экономики. В контексте всеобщего развития, на основе общественного выбора, мы можем реализовать экономическую политику, нацеленную на долгосрочный стабильный экономический рост (ДСЭР).

ДСЭР – это приоритетная задача экономики РА, авторов [Г. Л. Саргсян, А. Х. Маркосян, 2014] некоторые подходы к её отдельным проблемам отражены в монографии. Мы убеждены, что выбор направленных на достижение ДСЭР методов экономической политики, инструментария воздействия, разработка и реализация предначертаний, концепций всеобщего развития станут возможны, если освободимся от дающих краткосрочный эффект подходов, которые обычно в долгосрочном плане ведут к потерям, и, самое главное, если экономическая политика будет осуществляться с надлежащим научным обеспечением.

С точки зрения перспективного развития страны, решения ключевых проблем а) и б), в видимом горизонте, создадут необходимые условия для существенного сокращения бедности и эмиграции, стимулирования иммиграции, пропорционального развития территорий и смягчения и предотвращения накопившихся многочисленных социальных проблем.

Наличие обновлённого экономического пространства (в первую очередь – ЕС – РА – ЕАЭС) и благоприятной бизнес-среды создадут достаточные внешние и внутренние условия для претворения в жизнь политики властей, нашедшей выражение в формуле: «от экономического роста к экономическому развитию».

Следующее соображение состоит в том, что мы отнюдь не претендовали на более или менее законченный критический анализ такой сложной задачи, как оценка хода почти четвертьвековых экономических преобразований, о которой часто высказываются взаимоисключающие точки зрения.

Упоминание темы законченного исследования наводит на мысль о ещё одной особенности нашего подхода. Речь о помещённых как в самом тексте, так и в приложении таблицах, которые могут быть полезны для занятых исследовательской работой аспирантов и магистрантов.

И напоследок. Для подчёркивания основного мотива и идеи наших предложений уместно процитировать работу исландского экономиста Трайна Эгерстона, согласно которой: «Экономический рост и развитие в основном не зависят от типа существующих правительств, если расходы на трансакции в экономической и политической сферах равны нулю. Однако, когда

транзакционные издержки положительны, то распределение власти внутри страны и инфраструктура её нормативных учреждений является важнейшим фактором её развития».

Для тех, кто близко не знаком с положениями неоинституционализма, отметим, что транзакционные издержки, или накладные операциональные издержки, а в переносном смысле – издержки преодоления силы трения, имеют ряд компонент, связанных с экономической и политической сферами. Они возникают на рынке (рыночные операционные издержки), в организациях (управленческие операционные издержки) и на уровне правительства (политические транзакционные издержки).

Считаем, что предметом серьёзного самостоятельного научного исследования может быть выявление и оценка взаимозависимости эффективности экономического управления и операционных издержек политического свойства (скажем, задействования механизмов регулирования).

И самое последнее. Не случайно, что мы не рассматривали такие исключительные обстоятельства, какие присущи нашей стране уже длительное время. Это состояние войны и обстоятельства блокады. Которые были нам навязаны. Пути, ведущие к поиску оптимальных выходов из ситуаций, навязывающих специфические накладные расходы, к последовательному подъёму могут быть преодолены нашей способностью к ориентации в нестандартных ситуациях и нашей организованностью.

В таблицах 16–24 приложения приведены основные показатели для республик бывшего Советского Союза, рассчитываемые по методологии «Doing Business» и публикуемые в их ежегодных изданиях, которые наилучшим образом иллюстрируют трансформационные процессы в этих странах в течение 2010–2016 гг.

9.1.4. Институционализация рынка в Армении и проблемы оценки конституционализма

При переходе к рынку в Республике Армения первоочередным вопросом стало проведение конституционных реформ. На референдуме 6 декабря 2015 года была принята новая Конституция Республики Армения, которая обновлялась уже три раза за последние 25 лет [Конституция Республики Армения, 2015]. Несмотря на текстовые формулировки конституционных норм, одной из наиважнейших проблем является реализация данных норм в реальной жизни. Это проблема, которая присутствует в большинстве стран мира, и преодоление дефицита конституционализма должно стать глобальной тенденцией.

Конституционная экономика и общественный выбор [Г. Арутюнян, 2014]. Научные достижения за последние десятилетия отличаются значительным углублением междисциплинарных связей, и созданием новых на-

учно-исследовательских направлений, одно из которых – конституционная экономика. Она начала формироваться во второй половине прошлого века, и уже прошла серьезный путь развития. Ее основатель, Джеймс Бьюкенен, в 1986 г. был удостоен Нобелевской премии в области экономики за исследование договорных и конституционных основ теории принятия экономических и политических решений.

В широком смысле Конституционная экономика является важным компонентом возрождения классической экономики. Ее можно представить как попытку модернизации «науки о законодательстве» разработанной Адамом Смитом. Это новое направление науки, которая стремится приблизить экономику, право, политологию и философию.

Согласно мнению Дж. Бьюкенена, «конституционная экономика изучает действующие свойства правил–норм (конституционных), институты, в рамках которых взаимодействуют индивиды, а также процессы, посредством которых эти правила и институты образуются и выбираются» [*J. Buchanan, 1990*]. Конституционная экономика также характеризуется как научное направление, которое «пытается объяснить действующие свойства альтернативных комбинаций правовых – институциональных – конституционных правил, которые ограничивают выбор и деятельность экономических и политических деятелей» [*Van den Hauwe, 2005, с. 223–224*].

Следует отметить, что термин «конституция» в английском языке многозначен, чем и обусловлены смысловые различия понятия Конституционной экономики. Наиболее приемлемо широко распространенное следующее определение: «Конституционная экономика – научное направление, которое изучает возможности максимального удовлетворения экономических и социальных прав индивида в рамках национальной экономической системы путем оптимального сочетания экономической целесообразности с действующим уровнем развития конституционализма» [*В.И. Лафутский, В.А. Май, 2009, с. 92*].

Известно, что экономические анализы фокусируются на проблеме выбора в рамках действующих ограничений. Эти ограничения распространяются на тех индивидов, которые ответственны за выбор. Одной из особенностей Конституционной экономики является то, что анализ направлен на выбор между ограничениями. [*J. Buchanan, 1990*]

Конституционная экономика содержит элементы права и экономики. Однако юристы редко обращаются к этой отрасли, что не только препятствует развитию этого направления науки, но также часто приводит к поверхностным или односторонним суждениям [*Г.А. Гаджиев, 2010*]. С другой стороны, специалисты устраивают обсуждения различных понятий и экономических явлений, однако они обходят конституционные принципы и нормы как предпосылку для решения проблем. Отсутствуют серьезные правовые требования к разным представителям власти, которые в ходе при-

нятии краткосрочных или долгосрочных экономических решений должны следовать нормам, закрепленным в Конституции, а также принципам, которые непосредственно не отражены в тексте Конституции, однако обеспечивают долгосрочные социальные, экономические и иные права граждан. [P. Barenboim u N. Merkulova, 2007, с. 181]

Комплексный подход к исследованию проблем конституционной экономики имеет большое практическое значение, поскольку позволяет преодолеть традиционное для юристов незнание вопросов экономики, а для экономистов — незнание вопросов права, особенно конституционного. [Г.А. Гаджиев, 2010]

Позиции, выраженные в ходе развивающихся дискуссий между экономистами и юристами вокруг разных вопросов, различны (конечно, не так глубоко, как в случае эколога и экономиста). Согласно известного экономиста Е.Г. Ясина, «В дискуссиях между юристами и экономистами чаще всего правы юристы, а побеждают экономисты. Потому что на любую правовую идею, на ее осуществление нужны средства». [P. Barenboim u N. Merkulova, 2007, с. 26–27]

По мнению известного русского юриста, академика О.Е. Кутафина Конституционная экономика «предоставляет возможность рассмотреть основные вопросы экономики и права в целом и понять, что они неразрывно связаны друг с другом и во многом определяют развитие друг друга» [П.Д. Баренбойм, В.И. Лафитский, В.А. Мау, В.А. Захаров и Н.Ю. Меркулова, 2006, с. 2]. Таким образом, Конституционная экономика требует разработки многофакторной экономической стратегии в стране, а не просто принятия ситуационных и часто случайных экономических решений, основанных главным образом на краткосрочной выгоде.

Обобщая, мы можем сказать, что Конституционная экономика – это совместное изучение экономистами и юристами вопросов применения конституционного права к основным вопросам институционально-нормативного обеспечения экономической деятельности государства ради экономического развития и повышения материального благополучия граждан.

Истоки Конституционной экономики восходят к теории общественного выбора, которая предполагает применение экономических методов в политологии. Различают три основы, способствующие формированию теории общественного выбора: а) методологический индивидуализм, в соответствии с которым только индивиды выбирают и действуют, б) концепция «экономического человека», согласно которой человек – существо, способное сделать рациональный выбор, в) принцип «политики как процесса обмена». [Саргсян Г. и Маркосян А., 2014]

Всеобъемлющее представление феноменального понятия конституционализма, пожалуй, предоставит возможность выявить социально-экономи-

ческое сечение конституционализма и способствовать принятию решений на пути устранения его «неровностей».

О понятии конституционализма. Согласно общему подходу конституционализм – это обобщение идей, принципов и правил/норм, где все стараются ответить на вопрос, как сформировать политическую систему, которая по возможности исключит своеволие [*Encyclopedia of Philosophy*, с. 171]. В целом, своеволие – это когда управляющие руководствуются по своему желанию, а именно полностью по собственному усмотрению, и вместо интересов управляемых обслуживают собственные интересы. Высокий уровень конституционализма позволяет по возможности избежать этих угроз путем разработки механизмов, которые определяют, кто может управлять, как и в каких целях. То, что считается своеволием, имеет разные проявления. Согласно одному из подходов (политический конституционализм), своеволие – это господство правящих над управляемыми, и делается попытка избежать этого путем создания условий политического равенства, что характеризуется балансом власти между всеми существующими в государственной структуре важными группами и сторонами, так, чтобы никто не смог управлять, не учитывая интересы управляемых. Согласно более современному и принятому второму подходу (правовой конституционализм), своеволие обусловлено нарушениями прав человека, и делается попытка создания механизмов для защиты прав путем разделения властей и судебно-охраняемой Конституции. [*B. Badie, D. Berg-Schlosser u L. Morlino, 2011*]

Следовательно, правы те, кто утверждают, что конституционализм-доктрина, согласно которой власть правительства должна ограничиваться индивидуальными правами и системой сдерживания и противовесов [*N. Berggren u N. Karlson, 2003*]. Из всего этого следует, что для описания понятия «конституционализм» нужно рассматривать понятие «конституция» с функциональной точки зрения. В связи с этим, защита прав человека является первичной функцией конституции, а второй функцией является механизм реализации и институциональной поддержки первой, т.е. разделение властей. Эта идея наилучшим образом отражена в одном из классических источников конституционализма – во французской «Декларации прав человека и гражданина» согласно 16 статьи которой «Всякое общество, в котором не обеспечена гарантия прав и не определено разделение властей, не имеет конституции». [*Encyclopedia of Philosophy*, с. 171]

Отметим также, что конституционализм не должен рассматриваться исключительно как ограничение государственной власти (негативный конституционализм), потому что в этом случае игнорируется его следующее важное свойство: конституционализм требует наличия эффективных и компетентных государственных институтов, деятельность которых направлена на реализацию основной цели существования государства – повы-

шение благосостояния своих субъектов (позитивный конституционализм). [N.W. Barber, 2015]

Следовательно, конституционализм присутствует в тех государственно-общественных системах, где конституционные нормы и принципы – живые реалии, и где сформировалась необходимая и достаточная среда для конституционной демократии, где конституционные нормы действуют непосредственно, и существует эффективная система конституционного надзора, где Конституция – не инструмент в руках государственной власти, а является основным законом гражданского общества, средством для обеспечения гармоничного и устойчивого развития общества. Она не только устанавливает основные правила поведения, но и ограничивает власть правом. Иными словами, конституционализм – это наличие демократических и правовых правил поведения, установленных общественным согласием, их существование как живых реалий в общественной жизни, в гражданском поведении каждого индивида, в процессе реализации государственных полномочий [Комментарии к Конституции Республики Армения, 2010].

Таким образом, можно утверждать, что конституционализм – это система идей и взглядов, где воплощены представления о конституционном государстве, их конституционное оформление, а также политико-правовая практика реализации таких идей и норм, закрепляющих эти идеи. Основные характеристики конституционного государства заключены в четырех важнейших его признаках: 1) проводится идея верховенства права, означающая подчинение власти праву и ограничение власти правом; 2) свобода человека и его достойное существование обеспечиваются посредством установления пределов власти и ее обязанностью гарантировать закрепленные законом права и свободы при взаимной ответственности государства и личности; 3) организация государственной власти строится на началах, исключающих ее сосредоточение у одного органа (вида органов) и обеспечивающих взаимосвязь и взаимоконтроль государственных органов; 4) идеи народного представительства воплощаются в порядке формирования и деятельности органов власти и обеспечения непосредственного участия народа в осуществлении власти, в том числе в принятии решений и контроле за функционированием власти. [О. Кутафин, 2008]

Оценка уровня конституционализма в первую очередь требует уяснения рассматриваемого понятия, с которого непосредственно вытекает структурный образ оценки конституционализма. Последнее было осуществлено путем разработки концептуальных подходов оценки конституционализма [Ж. Мхитарян, 2015], в контексте чего было предложено следующее определение. «Конституционализм – это уровень развития, когда возможность своеволия государственной власти ограничена, она сдерживается

правами человека и механизмом разделения властей, где государственная власть действует продуктивно – служит цели постоянного повышения благосостояния граждан, когда основные конституционные ценности являются живыми реальностями.

Исходя из этого определения, предлагается следующая структура оценки конституционализма (рисунок 9.5):



Рисунок 9.5. Структура оценки конституционализма

Каждому элементу предложенного структурного формата сопрежены показатели и субпоказатели оценки, благодаря чему обобщен формируемый индекс конституционализма. Общая картина имеет следующий вид:

ПОКАЗАТЕЛЬ	СУБПОКАЗАТЕЛЬ
I. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРАВО	
1. Право на удовлетворительный уровень жизни	1.1. ВВП на душу населения
	1.2. Уровень бедности
	1.3. Инфляция
	1.4. Сальдо миграции
	1.5. Национальные сбережения в ВВП
2. Имущественное право	2.1. Имущественные права
	2.2. Защита интеллектуальной собственности
3. Право на труд	3.1. Уровень безработицы

	3.2. Свобода труда
	3.3. Сложность поступления на работу и влияние минимальной заработной платы
	3.4. Процессы найма и увольнения
	3.5. Урегулирование рабочих часов
	3.6. Права работников
	3.7. Сотрудничество в отношениях работодатель–работник
	3.8. Связь между производительностью и заработной платой
	3.9. Возможность удерживания талантливых людей государством (утечка мозгов)
4. Право на социальное обеспечение	4.1. Коэффициент Джини
	4.2. Система социального обеспечения
	4.3. Равенство возможностей
	4.4. Трансферы и субвенции
5. Право на предпринимательскую деятельность	5.1. Свобода предпринимательства
	5.2. Легкость работы частных компаний
	5.3. Антимонопольные меры
	5.4. Интенсивность местной конкуренции
	5.5. Монополия/доминирование рынка
	5.6. Эффективность антимонопольной политики
6. Право на образование	6.1. Уровень грамотности
	6.2. Развитие образования / исследований
	6.3. Индекс образования ООН
	6.4. Качество образовательной системы
	6.5. Вовлечение учащихся в начальном образовании
	6.6. Вовлечение учащихся в области второстепенного (бакалавр) образования
	6.7. Вовлечение учащихся в области магистерского и аспирантского образования
II. ГРАЖДАНСКОЕ ПОЛИТИЧЕСКОЕ ПРАВО	
7. Право на свободу мысли и религии	7.1. Свобода вероисповедания
8. Право на свободу убеждений и их свободное выражение	8.1. Свобода слова
	8.2. Право голоса
	8.3. Мировой индекс свободы прессы
	8.4. Свобода прессы
	8.5. Свобода выражения мнения и убеждений
9. Право на свободу мирных собраний и ассоциаций	9.1. Свобода собраний и ассоциаций
	9.2. Право объединения
	9.3. Ассоциативные и организационные права

10. Свобода передвижения	10.1. Свобода передвижения (внутренняя)
	10.2. Свобода передвижения (внешняя) и путешествий
11. Право на участие в управлении страны/ право избирать и быть избранным	11.1. Избирательный процесс
	11.2. Свободные и справедливые выборы
	11.3. Избирательное самоопределение
	11.4. Политические аресты
	11.5. Политический плюрализм и участие
	11.6. Партийная система
12. Общие показатели гражданских и политических прав	12.1. Гражданские права
	12.2. Традиции гражданского общества
	12.3. Участие гражданского общества
	12.4. Голос и подотчетность
13. Верховенство права	13.1. Верховенство права
III. УРОВЕНЬ РАЗДЕЛЕНИЯ ВЛАСТЕЙ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
14. Разделение властей	14.1. Разделение властей
15. Судебная власть	15.1. Независимость судебной системы
	15.2. Беспристрастные суды
16. Исполнительная власть	16.1. Деятельность правительства
	16.2. Эффективность правительства
	16.3. Качество управления
	16.4. Расточение государственных/правительственных средств
	16.5. Бремя правительственного регулирования
	16.6. Прозрачность политики правительства
17. Законодательная власть	17.1. Эффективность законодательной системы в деле урегулирования споров.
	17.2. Эффективность законодательной системы в деле урегулирования спорных вопросов.
18. Коррупция и протекционизм	18.1. Свобода от коррупции.
	18.2. Неофициальные платежи должностным лицам.
	18.3. Санкции за злоупотребление властью
	18.4. Нецелевое использование государственных средств.
	18.5. Взятничество и незаконные выплаты
	18.6. Влияние протекционизма на решения государственных чиновников
	18.7. Контроль над коррупцией

Основные вопросы оценки конституционализма и повышения его уровня в аспекте управления. Конечная цель выше обсуждаемых вопросов – выявление методов, направленных на оценку конституционализма (в том

числе посредством применения показателей, представленных выше). Методы познания и классификации имеют широкое применение в различных областях общественной жизни. Возникающие проблемы требуют исследования явлений и объектов посредством свойственных им определенных типичных признаков. В качестве предмета исследования выступают многомерные объекты (в случае нашего исследования – различные страны), для исследования которых, в частности, применяются методы дискретного моделирования и кластерного анализа. [Г. Саркисян, Г. Тоноян и Н. Кочинян Н., 2015; Г. Саркисян и Ж. Мхитарян, 2015]

В процессе изучения явлений цель тестовых исследований, осуществляемых с помощью выше указанных методов следующая: а) оценить степень важности признаков, б) классифицировать страны, в) определить условия возможного включения конкретной страны в определенный класс (по шкале уровня конституционализма).

Кластерный анализ предоставляет возможность посредством выбора какого-либо метода измерения расстояния разделить множество объектов на однородные компактные кластеры (группы, классы) так, чтобы разделенные группы были далеки друг от друга (различны), а объекты в каждой группе – близко друг к другу. В некоторых случаях, разделенные группы имеют свои «центры» (типичный объект).

Теперь рассмотрим постановку выдвинутых задач для оценки конституционализма. Рассмотрим конечное множество (классы) схожих стран. Допустим, что имеем таблицы показателей, полученных на основе результатов экспертных или непосредственных измерений, данные которых регулярно публикуются Всемирным Банком. Элементы этих таблиц показывают, в какой мере каждая страна удовлетворяет каждому из признаков. Предметом обсуждения могут являться проблемы следующего характера:

I. Проблемы в рамках исследования данного множество стран, в частности:

- а. Определение *информационного веса признаков*: Исследуется множество стран и определяется относительная мера важности признаков в отношении оцениваемого явления.
- б. Определение *информационного веса страны*: Посредством применения информационного веса признаков, страны делятся на классы по важности предварительно выбранных признаков и, соответственно, из данного множества стран выделяются самые характерные страны.
- в. *Проблема познания новой страны*. Для нее определяется, в какой степени она отвечает тем или иным признакам и можно ли включить ее в множество рассматриваемых стран.

II. Проблемы в рамках исследования различных классов стран. Допустим, элементы рассматриваемого множества стран разделены на классы в

соответствии с условием удовлетворения «в какой-то мере» определенных признаков. Обсуждаемые проблемы следующие:

- а. Определение дифференциального веса признаков: Определяются уровни важности признаков, по которым отличаются классы разделения стран, расставляя признаки в порядке уменьшения важности.
- б. *Проблема классификации новой страны.* Для каждого элемента множества новых исследуемых стран определяется, в какой класс она может быть включена.
- в. *Проблема преобразования – «улучшения» страны.* Определяется, какие признаки важны для данной страны, принадлежащей определенному классу, изменив (улучшив) которые страна окажется в более благоприятном классе.

В контексте обсуждаемых проблем могут быть сформулированы задачи управления для достижения цели с минимальными усилиями (затратами, механизмами и т.д.). Эта постановка вопроса для нас очень значима. Последнее обусловлено тем обстоятельством, что наши начинания, направленные на оценку уровня конституционализма и управление процессами, начинаются с рассмотрения методов, направленных на решение основных вопросов управления.

Последние будут способствовать выявлению таких направлений, которые являются основными для «передвижения» данной страны на более высокий уровень конституционализма. В результате применения методов, направленных на решение вышеуказанных вопросов, усилия, направленные на устранение различных «неровностей» (например, высокий уровень коррупции, несостоятельность гражданского общества и т.д.) и передвижение страны на более высокий уровень параллельно должны быть направлены на решение существующих проблем путем оценки и постоянного рассмотрения процесса конституционализма.

Условный пример оценки конституционализма. Как одно из приложений дискретного моделирования, в чисто иллюстративных целях, представим применение показателя конституционной устойчивости [Г. Г. Арутюнян, 2011, с. 99–100], который является интегральным показателем, вычисляемым посредством системы некоторых индикаторов:

$$U_i = \sum_{j=1}^m \left[\frac{(x_{ij} - x_j^{3T})}{\sigma(x_j)} \prod_{\substack{\beta=1, \\ \beta \neq j}}^m (1 - \gamma_{\beta j}) \right], \quad (1)$$

где U_i – интегральный уровень конституционной устойчивости в стране i , x_{ij} – характеристика j -го индикатора i -той страны, x_j^{3T} – характеристика j -го индикатора эталонной страны, $\gamma_{\beta j}$ – коэффициент парной корреляции, $\sigma(x_j)$ – среднее квадратичное отклонение j -го индикатора, ($i=1,2,\dots, n$; $j=1,2, \dots, m$).

Интегральный показатель конституционной устойчивости некоторыми авторами исчисляется совокупностью индикаторов правового государства, демократического и социально-экономического развития. В нашем условном примере используются показатели из первых двух групп. В качестве показателя эталонной страны применено среднее значение совокупности стран, которое имеет здесь чисто расчетный характер.

Интегральный показатель конституционной устойчивости рассчитан на основе данных следующих индикаторов Фридом Хаус 2014 г. для стран с переходной экономикой:

1. *EP* (Electoral Process) – избирательный процесс,
2. *CS* (Civil Society) – гражданское общество,
3. *IM* (Independent Media) – независимая пресса,
4. *NDG* (National Democratic Governance) – национальное демократическое управление,
5. *LDG* (Local Democratic Governance) – локальное демократическое управление,
6. *JFI* (Judicial Independence) – независимая судебная система,
7. *CO* (Corruption) – коррупция,
8. *DS* (Democracy score) – уровень демократии.

В результате расчетов страны классифицированы в порядке убывания уровня конституционной устойчивости в диапазоне $[-110; 87]$ следующим образом:

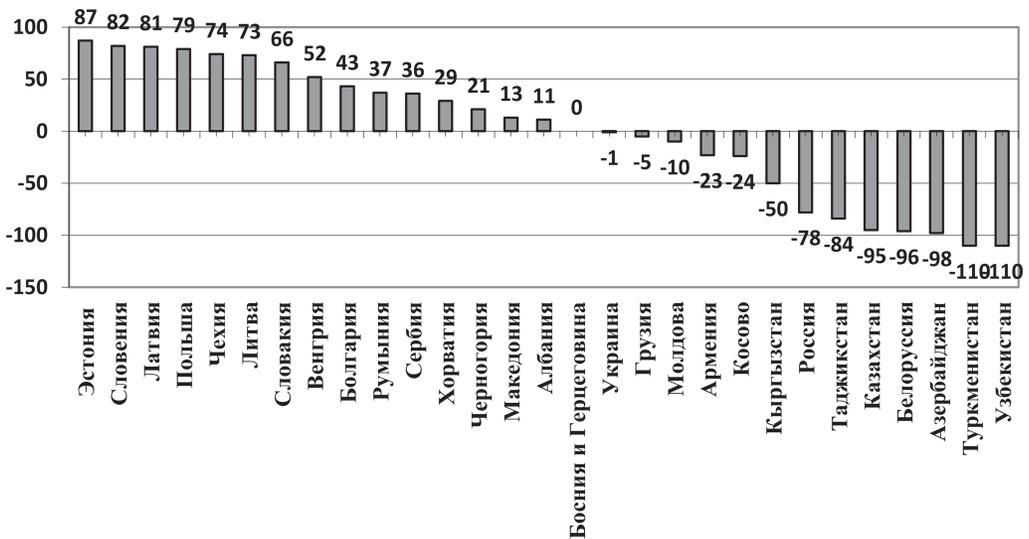


Рисунок 9.6 – Классификация некоторых стран по уровню конституционной устойчивости

Институциональная диагностика демократического развития: проблемы кластерного анализа. Одной из важнейших задач системного институционального мониторинга является адекватная методология конституционной диагностики. Как справедливо отмечается «Понятие конституционная диагностика охватывает весь процесс оценки конституционности в обществе, выявления соответствия реальных общественных отношений конституционно установленным нормам и принципам. Конституционная диагностика – способ и возможность определения степени конституционно-функциональной дееспособности общественного организма в целом. Она необходима в первую очередь для выявления истинного состояния и тенденций развития конституционализма в обществе». [Г. Г. Арутюнян, 2011]

В литературе указываются три группы показателей, на основе которых может рассчитываться интегральный уровень конституционной устойчивости: характеристики правового государства, характеристики демократических развитий и социальные показатели. В данной работе мы сосредоточимся на анализе конституционной устойчивости на основе характеристик демократических развитий. В качестве таких показателей мы будем использовать значения индикаторов, рассчитываемых авторитетной организацией «Фридом Хаус» [freedomhouse.org] для переходных экономик. Эта организация рассчитывает следующие показатели: Показатель избирательных процессов (*EP*), Показатель гражданского общества (*CS*), Показатель независимости прессы (*IM*), Показатель демократичности государственного управления (*NCOV*), Показатель демократичности местного самоуправления (*LGOV*), Показатель независимости судебной власти (*JFI*), Показатель коррупции (*CI*). На основе этих показателей рассчитывается также Уровень демократии (*DS*) как среднее значение вышеприведенных индикаторов.

Характеристики демократических развитий. На основе методологии разработанной организацией Фридом Хаус, для каждого показателя выбирается значение от 0 до 7, где 0 наилучший показатель, а 7 наихудший. В таблице 9.13 приведены показатели для 2015 г.

На основе этих данных Фридом Хаус рассчитывает индекс уровня демократии, значения которого для переходных стран приведен на рисунке 9.6.

Интегральный уровень конституционной устойчивости. В качестве инструмента конституционной диагностики возьмем интегральный показатель конституционности (1).

Нужно отметить, что этот показатель было бы точнее называть сравнительный коэффициент конституционной устойчивости, так как получающееся значение индикатора для отдельной страны имеет смысл лишь в сравнении с другими странами выборки. В этом смысле, для расчета этого показателя важна адекватная выборка стран. Страны с переходной экономикой являются достаточно однородной выборкой для сравнительного анализа.

На основе этих данных мы построили Индекс конституционной устойчивости на основе формулы (1). Для построения индекса мы сделали небольшие

преобразования данных. В частности, вместо приведенных в таблице значений x_i мы взяли значения $\delta - x_i$. Это позволило сконструировать индекс таким образом, что более высокие значения индекса соответствуют лучшей ситуации с конституционной устойчивостью. Такое преобразование было необходимо, так как в указанной формуле предполагается более высокое значение индикатора конституционной устойчивости для стран с лучшими характеристиками. Полученные результаты приведены на рисунке 9.7.

Сравнивая рисунки 9.7 и 9.8 можно заметить достаточно большое сходство между индексом демократии и уровнем конституционной устойчивости. Тем не менее, между этими показателями существуют небольшие различия. Коэффициент корреляции между этими показателями равен -98.98% . Такой высокий уровень корреляции говорит о том, что расчет индекса уровня конституционной устойчивости не несет в себе достаточно много новой информации. В дальнейшем мы будем пользоваться значением уровня конституционной устойчивости. В частности, на следующем рисунке приведена динамика изменения индекса в период с 2009 по 2015 гг.

Переходные страны по уровню конституционной устойчивости можно разделить на три группы: страны где индикатор конституционной устойчивости имеет отрицательное значение, страны где индикатор имеет уровень близкий к нулю и страны с положительным уровнем конституционной устойчивости.

Таблица 9.13

Характеристики показателей демократического развития в разрезе стран с переходной экономикой

Страны	EP	CS	IM	NGOV	LGOV	JFI	CO	DS
Армения	5.75	3.75	5.75	5.75	5.75	5.50	5.25	5.36
Азербайджан	7.00	6.75	6.75	6.75	6.50	6.75	6.75	6.75
Беларусь	7.00	6.50	6.75	6.75	6.75	7.00	6.25	6.71
Болгария	2.25	2.25	4.00	3.75	3.00	3.50	4.25	3.29
Хорватия	3.25	2.75	4.00	3.50	3.75	4.50	4.00	3.68
Чехия	1.25	1.75	2.75	2.75	1.75	1.75	3.50	2.21
Эстония	1.75	1.75	1.50	2.25	2.50	1.50	2.50	1.96
Грузия	4.50	3.75	4.00	5.50	5.25	5.00	4.50	4.64
Венгрия	2.75	2.50	3.75	3.75	3.00	2.75	3.75	3.18
Казахстан	6.75	6.50	6.75	6.75	6.50	6.50	6.50	6.61
Кыргызстан	5.50	4.75	6.00	6.50	6.25	6.25	6.25	5.93
Латвия	1.75	1.75	2.00	2.00	2.25	1.75	3.00	2.07

Литва	2.00	1.75	2.25	2.75	2.50	1.75	3.50	2.36
Македония	3.50	3.50	5.00	4.25	3.75	4.25	4.25	4.07
Черногория	3.50	2.75	4.50	4.25	3.25	4.00	5.00	3.89
Польша	1.50	1.50	2.50	2.50	1.50	2.50	3.50	2.21
Румыния	3.25	2.50	4.25	3.75	3.00	3.75	3.75	3.46
Россия	6.75	6.00	6.50	6.75	6.25	6.25	6.75	6.46
Сербия	3.25	2.25	4.25	3.75	3.50	4.50	4.25	3.68
Словакия	1.50	1.75	3.00	3.00	2.50	3.00	3.75	2.64
Словения	1.50	2.00	2.25	2.00	1.50	1.75	2.50	1.93
Таджикистан	6.75	6.50	6.25	6.50	6.00	6.50	6.25	6.39
Туркменистан	7.00	7.00	7.00	7.00	6.75	7.00	6.75	6.93
Украина	3.50	2.25	4.00	6.00	5.50	6.00	6.00	4.75
Узбекистан	7.00	7.00	7.00	7.00	6.75	7.00	6.75	6.93
Среднее значение	4.02	3.62	4.55	4.72	4.30	4.51	4.87	4.37
Медиана	3.50	3.00	4.25	4.50	3.75	4.50	4.75	4.14

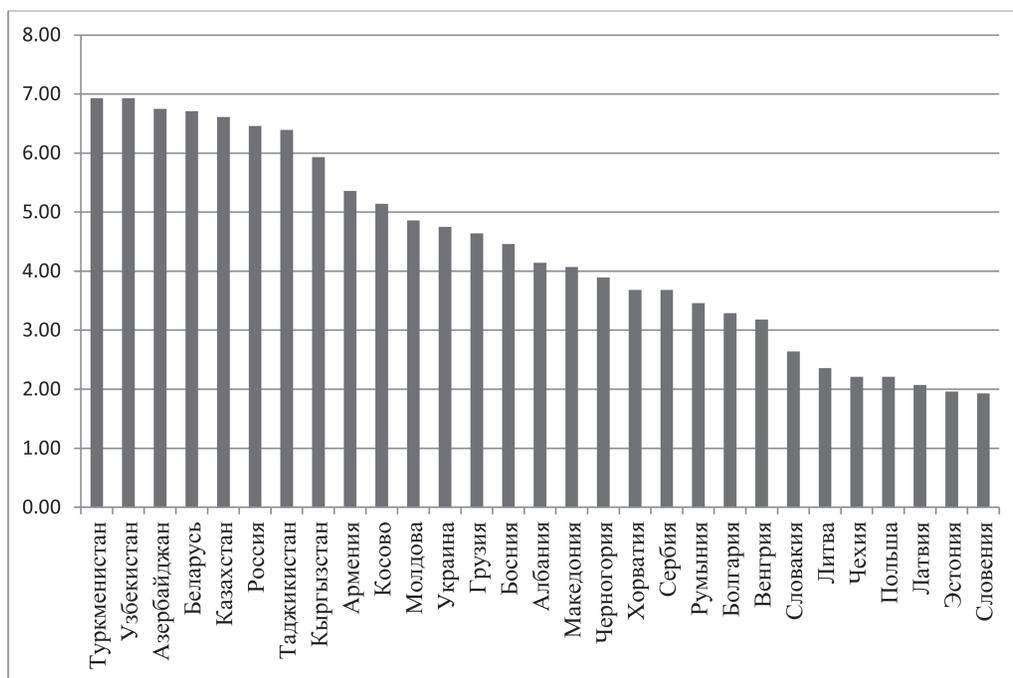


Рисунок 9.7. Индекс демократии Фридом Хаус для 2015 г.

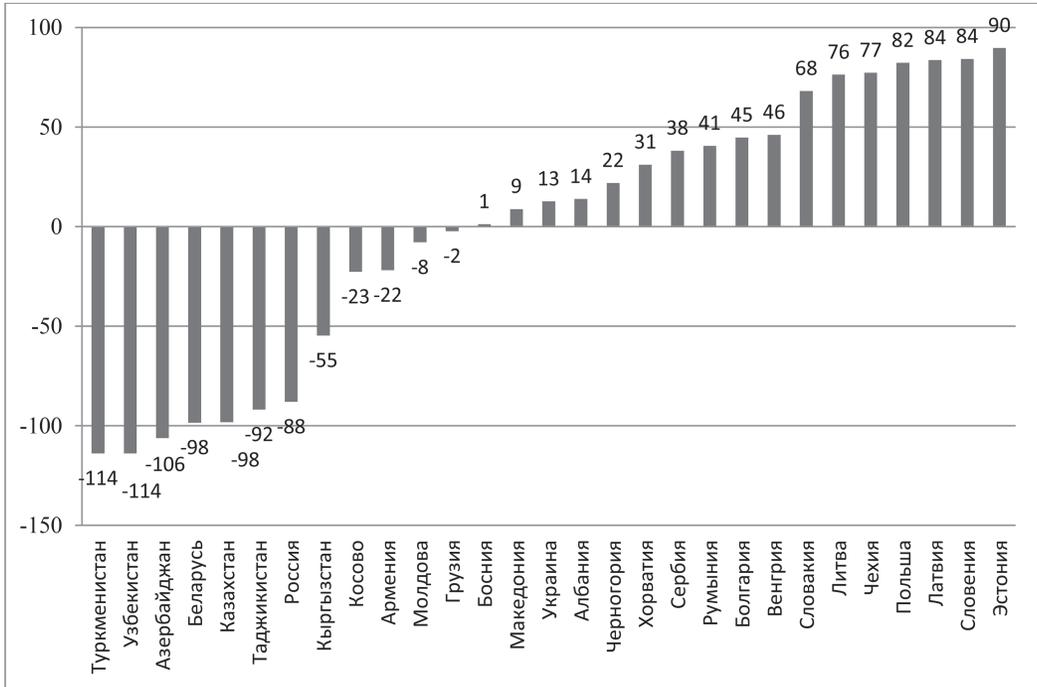


Рисунок 9.8. Индекс уровня конституционной устойчивости 2015 г.

Из рисунка 9.9 очевидно, что за последние 2 года заметно увеличилось различие между уровнями конституционной устойчивости для стран 1 и 3 групп, так как заметно увеличился наклон кривых 2014 и 2015 гг. к оси X . В первую группу входят страны Средней Азии, Азербайджан, Россия и Беларусь, а в 3 группу страны Евросоюза. Таким образом, за последние два года различие уровней конституционной устойчивости в этих странах заметно увеличилось. В то же время для стран, которые входят во вторую группу, уровень конституционной устойчивости за эти годы практически не менялся. В эту группу входит также и Армения.

Увеличение поляризованности стран с наилучшей и наихудшей ситуацией с уровнем конституционной устойчивости свидетельствует о необходимости отслеживания и мониторинга происходящих процессов и принятия соответствующих действий в области конституционных реформ.

Приведенный анализ показывает, что даже страны с переходной экономикой имеют достаточно различные ситуации с уровнем конституционализма. Из рисунка 9.9 можно сделать вывод, что страны могут быть разделены на определенные кластеры, имеющие достаточно схожие характеристики. Для нахождения и анализа этих групп обратимся к кластерному анализу.

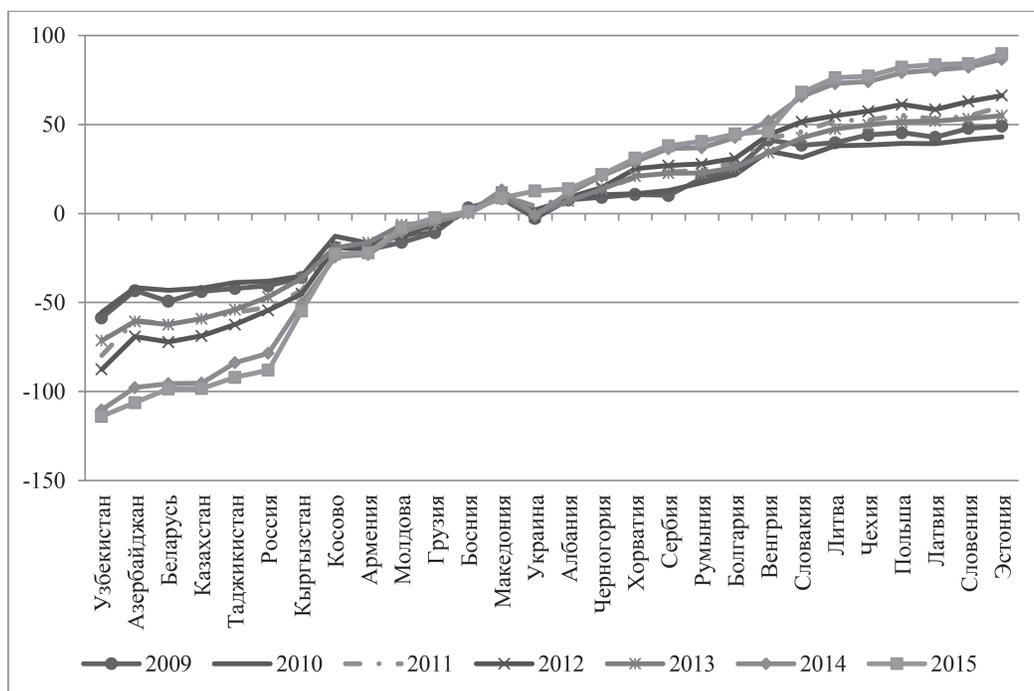


Рисунок 9.9. Динамика уровня конституционной устойчивости в 2009–2015 гг.

Кластерный анализ. Кластерный анализ – это совокупность методов, позволяющий классифицировать многомерные наблюдения, каждое из которых описывается набором исходных переменных.

Существует два основных метода кластерного анализа – иерархический и метод К средних. Мы будем использовать иерархический метод более подходящий для данных с небольшим количеством наблюдений а также алгоритмом двухшагового метода кластерного анализа реализованного в пакете *SPSS*. Подробную информацию об этом методе можно найти в документации пакета *SPSS*. Алгоритм иерархического метода кластерного анализа широко известен а его подробное описание можно найти, например, у Л.А. Сошниковой [Л.А. Сошникова и др., 1999].

На рисунке 9.10 представлена дендограмма для иерархического анализа данных 2015 г., где для определения кластеров использованы все показатели, рассчитываемые Фридом Хаус. Анализ, полученных данных показывает, что оптимальным разбиением является разделение стран на четыре группы. Это разбиение показано на рисунке 9.10. Для этого разбиения индикатор конституционной устойчивости для исследуемых стран показан на рисунке 9.11. Данный рисунок показывает насколько полезным может быть кластерный анализ для мониторинга конституционализма. Несмотря на то, что уро-

вень индикатора конституциональной устойчивости, например, в Украине намного выше чем в Македонии, тем не менее Украина оказалась во втором кластере, где средний уровень конституционной устойчивости ниже чем в первом кластере.

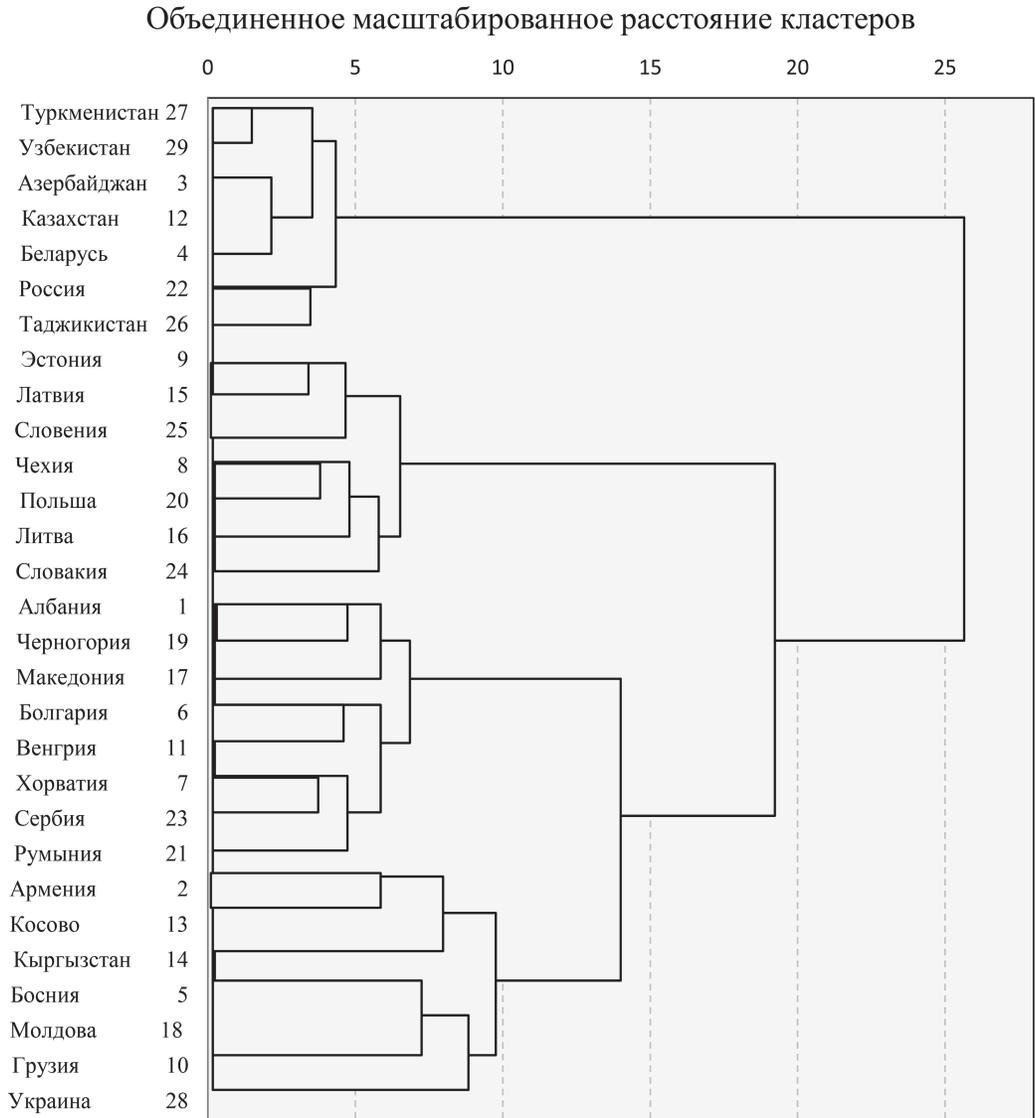


Рисунок 9.10. Дендограмма иерархического кластерного анализа 2015 г.

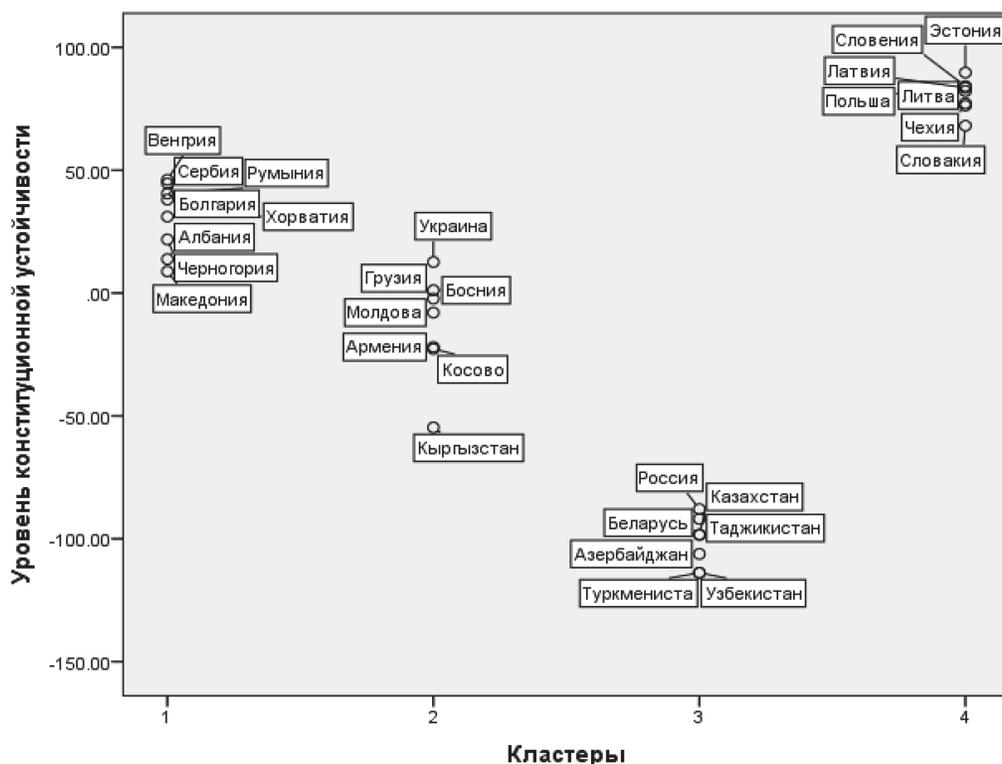


Рисунок 9.11. Уровень индикатора конституционной устойчивости по кластерам 2015 г. на основе иерархического метода кластеризации

Недостатком метода иерархической кластеризации является в некотором смысле произвольность выбора количества кластеров. Обычно количество кластеров в данном методе выбирается исходя из условий задачи и целей проводимого анализа. Двухшаговый метод кластерного анализа, реализованный в *SPSS* лишен этого недостатка и дает возможность автоматически сравнивать результаты полученные для разного количества кластеров с помощью информационных критериев (в нашем случае – информационный критерий Акаике). В результате использования двухшагового метода кластерного анализа для данных 2015 г. получаем, что оптимальным разбиением является разбиение стран на 3 кластера, которые приведены на рисунке 9.11. В данном случае, можно заметить, что Армения находится во второй группе стран, которые характеризуются уровнем конституционной устойчивости от -50 до 50.

Двухшаговый метод кластерного анализа позволяет выявить не только наиболее оптимальное разбиение, но и определить наиболее важные факторы которые определяют это оптимальное разбиение, а также исследовать характеристики разбиения. На рисунке 9.12 приведен стандартный отчет *SPSS* о степени важности каждого фактора в определении оптимального разбиения.

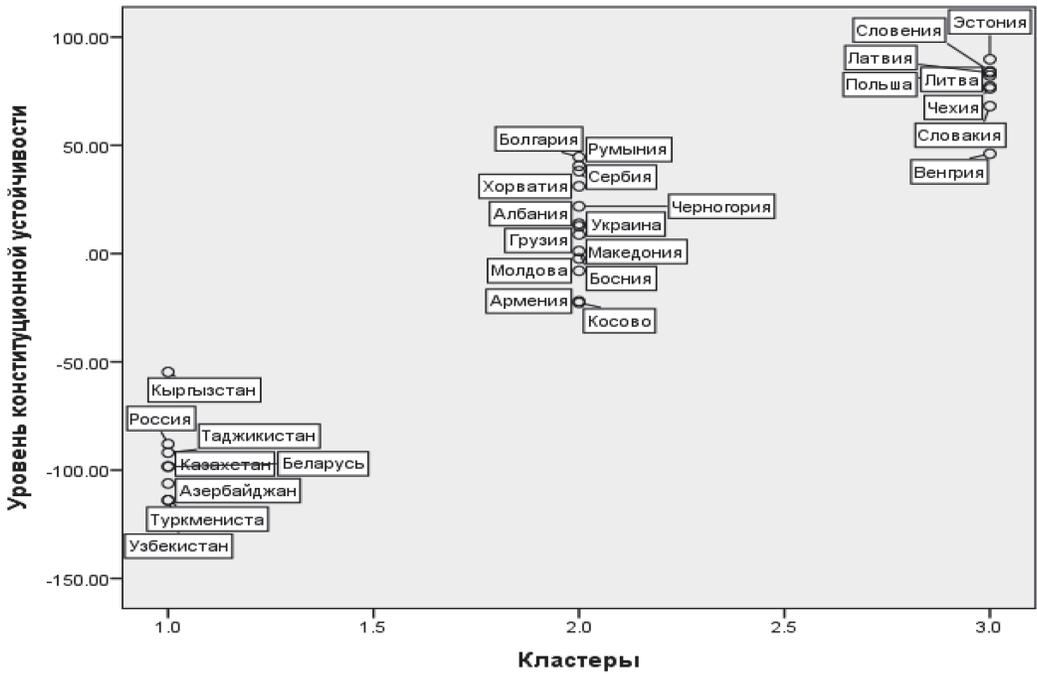


Рисунок 9.12. Уровень индикатора конституционной устойчивости по кластерам 2015 г. на основе оптимизации с помощью двухшагового метода кластеризации

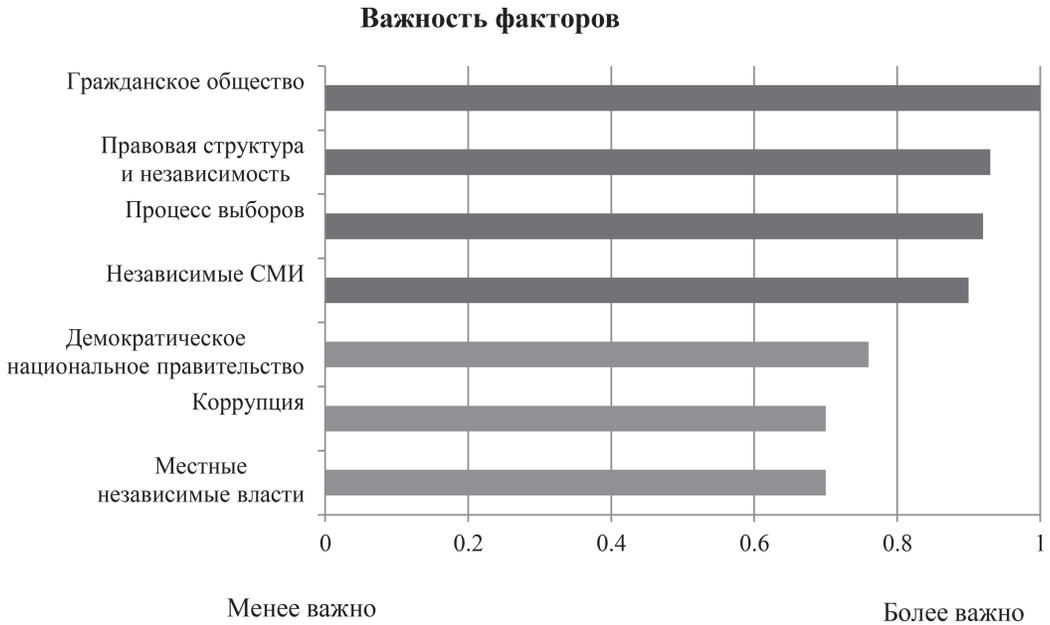


Рисунок 9.13. Важность факторов, используемых в двухшаговом методе кластерного анализа 2015 г.

Уровень важности определяется с помощью стандартизированной шкалы от 0 до 1, где 0 означает несущественность фактора, 1 наибольшую существенность. Из рисунка видно, что наиболее важными характеристиками в данном случае являются Показатель гражданского общества (*CS*), Показатель независимости судебной власти (*JF*), Показатель избирательных процессов (*EP*), и Показатель независимости прессы (*IM*).

На следующем рисунке приведен еще один стандартный отчет *SPSS*, где показаны кластеры и средние значения факторов для каждого кластера. Факторы показаны по мере убывания важности.

Кластеры

Ввод (прогнозируемое)



Кластер	2	1	3
Имя			
Описание			
Величина	44.8% (13)	27.6% (8)	27.6% (8)
Ввод	Гражданское общество 3.02	Гражданское общество 6.38	Гражданское общество 1.84
	Правовая структура и независимость 4.67	Правовая структура и независимость 6.66	Правовая структура и независимость 2.09
	Процесс выборов 3.75	Процесс выборов 6.72	Процесс выборов 1.75
	Независимые СМИ 4.54	Независимые СМИ 6.62	Независимые СМИ 2.50
	Демократическое национальное правительство 4.75	Демократическое национальное правительство 6.75	Демократическое национальное правительство 2.62
	Коррупция 4.85	Коррупция 6.53	Коррупция 3.25
	Местные независимые власти 4.27	Местные независимые власти 6.47	Местные независимые власти 2.19

Рисунок 9.14. Характеристики кластеров по факторам

Из рисунка видно, что значение самого важного Показателя гражданского общества для кластера 2 почти в 1,68 раза выше чем кластера 3. Рисунок 9.13 позволяет для каждой отдельной страны сделать выводы о том какие факторы находятся ниже среднего значения в кластере и следовательно являются теми показателями, которые должны быть особенно важны для ответственных за разработку политики в сфере конституционного регулирования. В таблице 9.14 приведены значения показателей для Армении и Грузии, а также средние значения второго кластера.

По трем из четырех наиболее важных показателей, определенных с помощью кластерного анализа, Армения имеет оценки ниже среднего в своем кластере. Это Показатель судебной власти (-0,5), Показатель избирательных процессов (-0,62) и Показатель независимости прессы (-0,87). Это именно те показатели на которые необходимо обращать особое внимание при формировании приоритетов политики, определенные с помощью сравнительного кластерного анализа.

На рисунке 10 представлены значений показателей по каждому кластеру, а также медиана и 25% и 75% перцентили по каждому показателю. Показатели отсортированы по степени важности в кластерном анализе.

Таблица 9.14

Показатели демократического развития для Грузии и Армении

Страна	Гражданское общество	Судебная власть	Избирательные процессы	Независимая пресса	Центральное правительство	Коррупция	Локальное правительство
Армения	3.75	5.50	5.75	5.75	5.75	5.25	5.75
Грузия	3.75	5.00	4.50	4.00	5.50	4.50	5.25
Среднее значение 2-ого кластера	3.75	5.25	5.13	4.88	5.63	4.88	5.50

Примечательно, что среднее значение второго кластера в котором находится и Армения практически для всех показателей совпадает с медианой общего распределения. В целом рисунок 9.16 показывает, что полученное разделение на кластеры действительно адекватно описывает изучаемую проблему, так как характеристики кластеров значительно отличаются друг от друга.

Интересно также рассмотреть как изменилось во времени структура кластеров. С этой целью мы применили метод двухшагового кластерного анализа также к показателям Фридом Хаус за 2009 г. Результаты представлены на рисунке 9.16.

Как видно из рисунка 9.16, оптимальным и в данном случае оказалось разделение стран на три кластера, которые условно можно назвать группами с низким, средним и высоким уровнем конституционализма. Можно заметить, что состав кластеров значительно изменился. В частности, Армения переместилась из группы с низким уровнем конституционализма в группу со средним уровнем конституционализма. Проведенный анализ показал, что за период с 2011 по 2015 год серьезных изменений в кластерах не наблюдалось. В тоже время значительные изменения произошли в 2009 и 2010г. Скорее 2015 г. на основе оптимизации с помощью двухшагового метода кластеризации

всего причиной таких изменений являются глобальные экономические и политические события. В частности, 2009 и 2010 гг. это период глобального экономического кризиса.

Сравнение кластеров

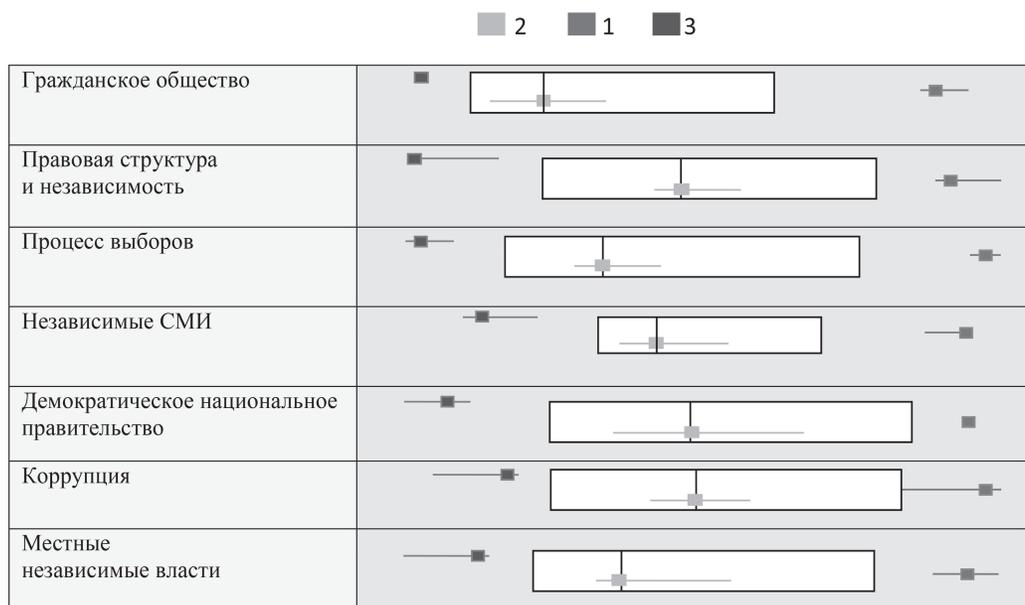


Рисунок 9.15. Характеристики кластеров

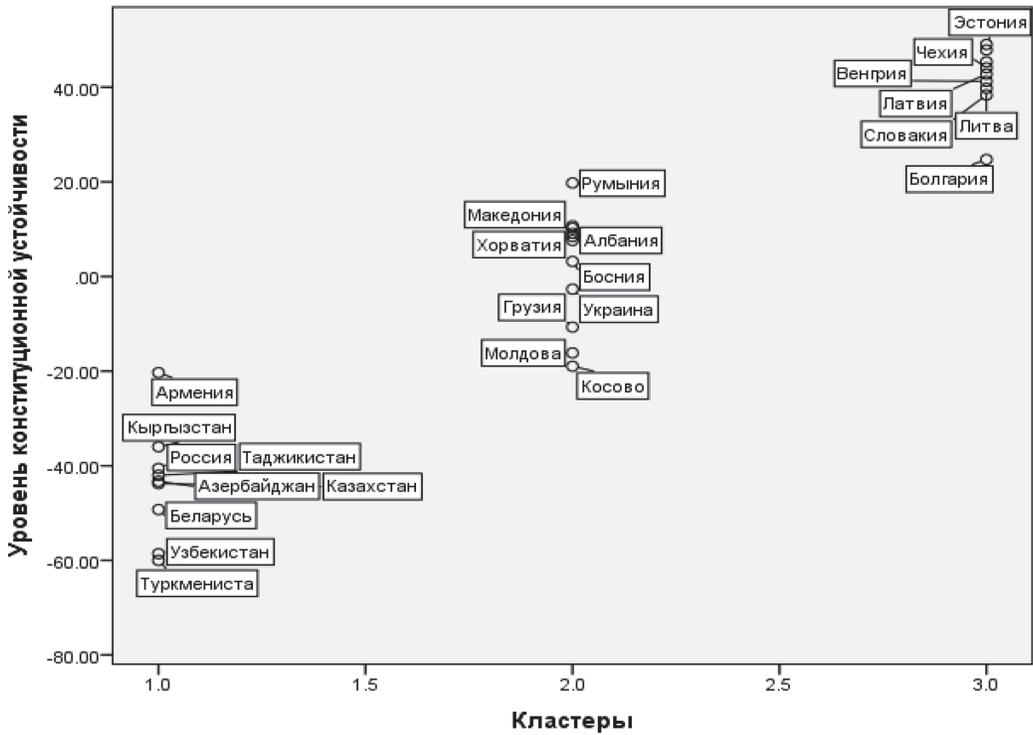


Рисунок 9.16. Уровень индикатора конституционной устойчивости по кластерам

На следующем рисунке представлена важность показателей для для двухшагового метода кластерного анализа в 2009 году. Как видно из рисунка изменилась не только структура кластеров по сравнению с 2015 г., но и важность параметров при определении кластеров. В частности, из сравнения рисунков 9.11 и 9.15 можно заметить, что в 2009 г. в числе первых четырех характеристик находился Показатель демократичности государственного управления (*NCOV*). В 2015 г. вместо этого показателя фигурирует Показатель гражданского общества.

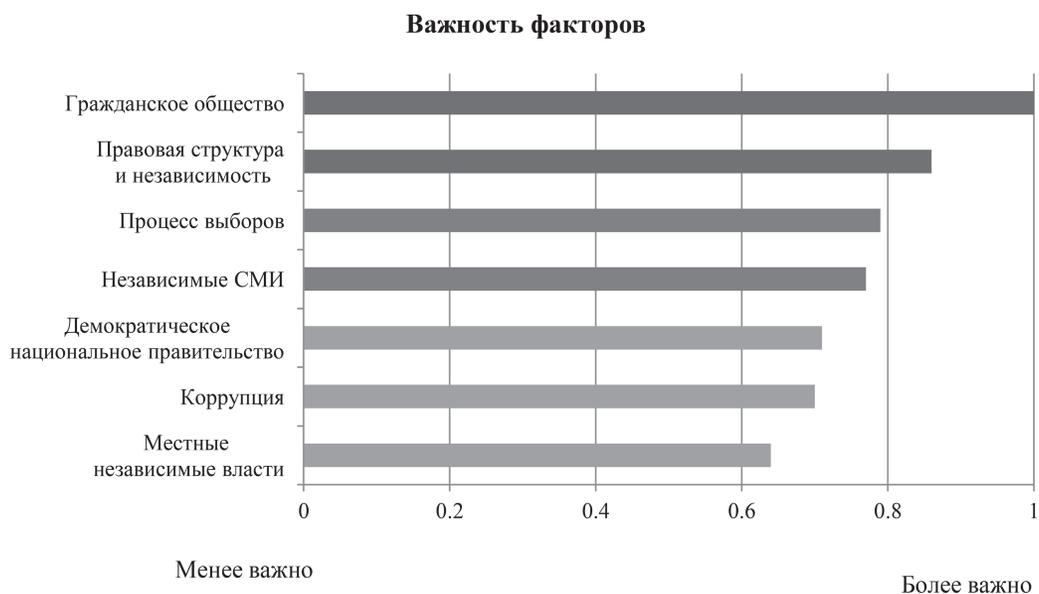


Рисунок 9.17. Важность факторов, используемых в двухшаговом методе кластерного анализа 2015 г.

Проведенный анализ позволяет сформулировать принципиальные обобщения:

Во-первых, кластерный анализ наряду с расчетом индекса конституционной устойчивости является важным инструментом мониторинга и диагностики института власти – общества. В качестве инструментов мониторинга и диагностики конституционности могут быть применены иерархический и двухшаговый методы кластерного анализа. Показано, что результаты полученные с помощью двухшагового метода более предпочтительны.

Во-вторых, увеличение поляризованности стран с наилучшей и наихудшей ситуацией с уровнем конституционной устойчивости свидетельствует о необходимости отслеживания и мониторинга происходящих процессов и принятия соответствующих действий в области конституционных реформ. Анализ проведенный на основе характеристик демократического развития переходных стран показал, что наиболее оптимальным разделением стран на кластеры по уровню конституционализма является деление на три групп с низким, средним и высоким уровнем конституционализма.

В-третьих, деление на три группы является оптимальным для анализа в 2009–2015 гг. Состав кластеров менялся в течение этого времени. Наиболее интенсивно изменения происходили в 2009 и 2010 гг. Армения в 2009 г. находилась в группе стран с низким уровнем конституционализма. С 2011 г. Армения поднялась в группу стран со средним уровнем конституционализма.

В-четвертых, двухшаговый метод кластерного анализа позволяет определить наиболее важные показатели, определяющие уровень конституционализма. Наиболее важными показателями в 2015 г. оказались Показатель гражданского общества (CS), Показатель независимости судебной власти (JFI), Показатель избирательных процессов (EP), и Показатель независимости прессы (IM). Этот наиболее важный результат данного исследования с точки зрения рекомендаций для проведения политики направленной на улучшение уровня конституционализма в стране.

Предложенная методика позволяет также отслеживать изменения важности характеристик конституционализма. Так в 2009 г. наиболее важными оказались следующие характеристики: Показатель избирательных процессов (EP), Показатель независимости судебной власти (JFI), Показатель независимости прессы (IM) и Показатель демократичности государственного управления (NCOV).

9.2. Прошлое, настоящее и будущее рыночных кластеров Казахстана

Феномен кластеризации – экономической агломерации взаимосвязанных предприятий на некоторой территории, известен со времен ремесленного производства. Но, только начиная с последней четверти XX в., кластеры начали со всей очевидностью проявлять себя как важный фактор экономического развития регионов. Во всем мире экономисты все больше склоняются к тому, что регионы, на территории которых складываются кластеры, становятся лидерами экономического развития. Такие регионы-лидеры определяют конкурентоспособность национальных экономик считает профессор *Б.С. Мырзалиев* [Б.С. Мырзалиев, 2016].

В экономической литературе приводится большое количество определений кластера. Все они подразумевают под собой группу территориально-сконцентрированных предприятий, объединенных в единую технологическую цепь, включая всех участников кластера: поставщиков, производителей, потребителей, учебные и научно-исследовательские институты, финансовые организации, фирмы распространители выпускаемой продукции.

Одним из новшеств инновационной организации производства в аграрном секторе экономики Казахстана является формирование кластеров. «Кластер, или промышленная группа, – как отмечает *М.Портер*, – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга» [М. Портер, 2005]. По этому определению кластер близок к понятию «агропромышленный комплекс». АПК – это функциональная многоотраслевая система, обусловленная тесной взаимосвязью и взаимодействием сельско-

го хозяйства и сопряженных с ним отраслей экономики по производству средств производства для сельского хозяйства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции. Так чем же отличается аграрный кластер от АПК? Формирование АПК в Советском Союзе сопровождалось директивным установлением отношений между его сферами. Причем эти отношения проходили через властные структуры. На данный момент важнейшее отличие заключается в том, что АПК представляет собой группу не связанных между собой отраслей и предприятий. Агропромышленный комплекс, прежде представлявший собой единый функционирующий организм, в ходе реформ утратил свои позиции. Это явилось последствием приватизации путем расчленения целостных технологических систем на имущественные паи и раздела материально-технических ресурсов, в результате которой крупное производство было заменено мелким, произошло дробление материально-технической базы комплекса, стало невозможным использование современных технологий и систем земледелия, то есть практически была заблокирована возможность организации производства по полному циклу сельскохозяйственных работ. В настоящее время это является большим тормозом для развития. *М. Портер* выделяет главное преимущество кластера как систему взаимосвязанных фирм и организаций, ценность которой как единого целого превышает простую сумму составных частей.

М. Портер определяет также и другие преимущества кластеров:

- «кластеры лучше согласуются с самим характером конкуренции и источниками достижения конкурентных преимуществ»;
- «кластеры лучше, чем отрасли, используют важные связи, взаимодополняемость отраслей, распространение технологии, опыта, информации, маркетинг, а также осознание нужд потребителя»;
- «восприятие группы компаний и организаций как кластера позволяет выявить благоприятные возможности для координации действий и благотворного взаимного воздействия в сферах общих интересов без извращения конкуренции или ограничения интенсивности соперничества»;
- «кластер обеспечивает возможность ведения конструктивного и эффективного диалога между родственными компаниями и их поставщиками, с правительством, а также другими вовлеченными институтами»;
- «государственные и частные инвестиции, направленные на улучшение условий функционирования кластера, приносят пользу сразу многим фирмам».

В Казахстане примером эффективного функционирования объединений, образованных путем вертикальной интеграции на основе кластерного подхода к организации производства, являются зерновые компании республики. Эти предприятия начали делать свой бизнес преимущественно в финансово-коммерческой сфере. В дальнейшем путем приобретения загото-

вительных, перерабатывающих, обслуживающих и торговых предприятий системы хлебопродуктов они стали проникать в зерновой бизнес. В настоящее время несколько десятков крупных зерновых компаний представляют собой мощные аграрно–промышленно–торгово–финансовые группы на рынке зерна республики. Их проникновение на этот рынок было связано с необходимостью стабилизации поставок сырья со стороны сельхозпредприятий. Позже они начали инвестировать производство зерна. Пути такого проникновения явились заключение договоров на поставку производителям сельхозпродукции ГСМ, техники, удобрения и т.д. в обмен на урожай и передача сельскохозяйственного предприятия в управление зерновым компаниям. Первый путь сопровождался передачей имущества задолжавших предприятий в результате недостатка оборотных средств в счет погашения долга зерновым компаниям. Второй путь, то есть передача в управление, сопровождался инвестированием зерновыми компаниями сельхозпроизводства под залог земли и имущества, что привело к образованию долевой собственности в процессе постепенного выкупа сельхозпредприятия зерновой компанией. Кроме того, последние выкупали имущество финансово несостоятельных предприятий в ходе их санации и ликвидации.

Функционирующие в настоящее время на рынке зерна зерновые компании республики имеют ряд преимуществ. Во–первых, в результате диверсификации производства они несут меньший риск, который связан с нестабильностью погодных условий и возможностью гибели урожая. Во–вторых, используя масштаб производства, они получают эффект в виде сокращения средних издержек производства. В–третьих, они имеют залоговое имущество и могут получать кредиты. В–четвертых, многим таким компаниям имеющиеся у них средства позволяют строить собственные инфраструктурные подразделения.

В настоящее время особенностью отечественного сельского хозяйства является наличие большого количества разрозненных мелких фермерских хозяйств менее способных к восприятию кластерных инноваций. Поэтому инновационным направлением развития предпринимательства в агросфере может стать укрупнение предприятий путем их объединения или слияния на основе заинтересованности всех субъектов хозяйствования.

Преимущество крупного производства над мелким доказывает опыт США, где 72 % мелких фермерских хозяйств, владея 31 % машин и оборудования, сосредоточивая 44% рабочей силы, производят лишь 10 % валового фермерского дохода. При этом они используют землю и технику в 4 раза, а рабочую силу в 7 раз хуже, чем остальные 28 % крупных фермерских хозяйств. Мелкие хозяйства не могут с полной отдачей использовать передовую технику и новейшие технологии.

Мы согласны с мнением отдельных казахстанских экономистов, считающих, что «стремление повысить эффективность сельского хозяйства

путем интенсивного возрождения мелких фермерских хозяйств в начале XXI века означает бесперспективный путь возвращения к исторически отжившей форме хозяйствования».

«Опыт фермеризации показал, что этот путь связан с огромным спадом производства сельскохозяйственной продукции, большей потерей созданного производственного и социального потенциала на селе... Наиболее приемлемым путем для развития сельского хозяйства оказалось реформирование отношений собственности на основе сохранения крупного производства». [Смирнов С., 2000]

Российские исследователи также указывают на «ограниченность и не-универсальность малого предпринимательства в современной экономике, связанные прежде всего с его недееспособностью в отношении крупных и капиталоемких проектов и развертывания масштабных НИОКР, а также с его неустойчивостью». [Е. Омельченко, 2002]

В советский период Казахстан являлся мощным аграрным регионом, важным поставщиком многих сельхозпродуктов, которые производились в больших по своему размеру колхозах и совхозах. Достаточно не продуманная политика приватизации в аграрном секторе привела к разрушению крупных сельскохозяйственных предприятий. Преобразование последних в мелкие разрозненные фермерские и крестьянские хозяйства значительно снизило эффективность их хозяйствования. Мелкие земельные участки оказались непригодными для применения современных сельскохозяйственных машин и технологий.

Массовый переход к мелкому землевладению способствовал массовой натурализации сельского хозяйства страны. Мелкое производство стало пригодным лишь для обеспечения потребностей самого производителя и его семьи и не обеспечивает расширенного воспроизводства. Только крупные предприятия в силу размеров своего бизнеса способны полностью соблюдать необходимый технологический цикл, внедрять передовые технологии, повышать рентабельность за счет объемов производства и реализации.

Крупнотоварные хозяйства различных форм собственности обладают следующими преимуществами:

- они более восприимчивы к достижениям научно-технического прогресса;
- у них больше возможностей противостоять неблагоприятным природным и экономическим факторам, решать вопросы социального развития села, совершенствовать внутрихозяйственные экономические отношения, усиливать стимулы за результаты труда, развивать инфраструктуру;
- в них преимущественно соединяется технологически более совершенное производство с развитием частной собственности на средства производства, в том числе на землю;

- крупные хозяйства могут более эффективно использовать основные производственные фонды, производственную и социальную инфраструктуру, применять новую технику и технологию. Более высокая доля технологичного труда с применением машин и оборудования в крупных сельхозпредприятиях обуславливает более высокую производительность труда по сравнению с мелкими фермерскими хозяйствами;
- они имеют больше возможностей рационального использования земли, применения научно обоснованных севооборотов. Благодаря эффекту масштаба у них затраты на единицу земельной площади, на обработку земли, сбор урожая значительно ниже, а эффективность производства выше.

Первичная обработка или глубокая переработка сельскохозяйственной продукции, ее хранение и реализация также более эффективно осуществляются на крупных предприятиях;

- на крупном предприятии более рационально используется человеческий фактор. Оно имеет больше возможностей для обеспечения рационального режима труда и отдыха, дешевле обходится совместное использование объектов непроизводственной инфраструктуры;
- большую пользу государственные субсидии приносят также крупным фермам, поскольку мелкое хозяйство с небольшим объемом производства не может производить и продавать на рынке достаточно продукции, чтобы получить значительную помощь от различных форм поддержки цен.

Благодаря своему большому объему производства выгоду извлекает именно крупное хозяйство:

- в крупных корпоративных структурах, как отмечается в экономической литературе, реализуются синергические эффекты концентрации производства, централизации капитала и межотраслевой интеграции. Это происходит в результате сбалансированности, координации и синхронизации всех этапов производства, переработки, хранения и реализации продукции, устранения ее потерь, повышения ее качества и степени соответствия стандартам, ликвидации многих посреднических звеньев между сельским хозяйством, промышленностью и потребителями, снижения накладных и транспортных расходов, улучшения использования трудовых ресурсов и сырья;
- крупные предприятия имеют возможность диверсифицировать свое производство, чтобы застраховать себя от случайных рисков. Они могут наряду с зернопроизводством, выращивать технические культуры, овощи, крупный рогатый скот на мясо и молоко, свиней, овец и т.д.

В этом случае даже при гибели урожая от природных катаклизмов, например, весенних заморозков, имеется возможность не разориться и получить доход от других видов деятельности. Эффект, который получается в

промышленности и других отраслях в результате узкой производственной специализации, что позволяет использовать высококвалифицированных работников, повышать качество продукции и т.д., в сельском хозяйстве достаточно неустойчивый опять же в силу зависимости от природно-климатических условий и большой степени риска.

Узкая специализация сельскохозяйственных предприятий не может также не проявить своего негативного влияния на их финансовую устойчивость при неизбежных колебаниях рыночной конъюнктуры. Опыт показывает, что предотвратить кризис могут те хозяйства, которые имеют диверсифицированную структуру производства.

Кроме сельскохозяйственного производства в деятельность таких крупных предприятий могут входить перерабатывающие и другие промышленные производства, что является проявлением вертикальной интеграции. Наряду с традиционными сельскохозяйственными видами деятельности развиваются несельскохозяйственные, например, хранение, очистка, сушка зерна и маслосемян на внутрихозяйственных элеваторах, производство муки, растительного масла, изготовление кирпича и других строительных материалов, МТС, гараж, строительный цех, жилищно-коммунальное хозяйство, объекты социальной сферы (зачастую убыточные) и т.д. По некоторым данным, реализация мясопродукции в переработанном виде способна увеличить рентабельность выращивания скота на 15–20 %, обеспечивая финансовую устойчивость предприятия. Еще большие выгоды приносит диверсифицирование хозяйства при создании торгово-сбытовых структур, поскольку в них формируется не менее 20 % конечной розничной цены продовольственных товаров.

Кластерный подход может быть с успехом применен для развития и мясоперерабатывающей отрасли республики.

Кластер в мясоперерабатывающей отрасли позволяет объединить производителей сельхозтехники, животноводческих ферм, мясоперерабатывающие предприятия, поставщиков ресурсов, поддерживающую инфраструктуру и институты одной технологической цепочкой и одной масштабной целью, приоритетными задачами кластерного функционирования.

Наиболее подготовленными областями по созданию и дальнейшего развития мясного кластера являются Северо-Казахстанская, Западно-Казахстанская, Актюбинская, Павлодарская и Кустанайская области. Для того, чтобы решить поставленную задачу выраженной цели создания и развития кластеров в пищевой промышленности были досконально изучены внутренние возможности существующей отрасли для формирования интеграционных связей, совершенствование государственного регулирования, внедрение приоритетных направлений в экономике, технике, технологии.

Одна из ведущих отраслей АПК – это мясная отрасль и его основные продукты в рационе питания человека являются важнейшими источниками

белка, жиров, микроэлементов и других жизненно необходимых компонентов. Продуктами его переработки являются пищевые и технические жиры, желатин, клей, альбунин, технические масла, кожевенное сырье, шерсть, животные корма, медицинские препараты, кишечные фабрикаты и т.д.

Мясная отрасль в настоящее время испытывает определенные трудности, незначительный рост которых еще не решает проблему обеспечения населения страны мясом и мясопродуктами на душу населения в соответствии рекомендуемых норм питания этого вида продукта.

Таким образом, инноватизация аграрного сектора экономики Казахстана может вестись по многим направлениям, охватывать как совершенствование методов государственной поддержки сельхозпроизводителей, так и создание новых структур типа кластера. При этом главным критерием инновационного кластерного развития является формирование конкурентных преимуществ.

9.3. Рыночные реформы в Грузии: особенности и направления

После распада Советского Союза развитие экономики независимых (бывших советских) республик осуществлялось по-разному. *А.Н. Силагадзе*, полагает что одна группа стран (Прибалтийские государства) выбрала путь Евроинтеграции; вторая – путь схожий с российскими реформами и данный процесс, зачастую, характеризовался теми же ошибками. Во время строительства рыночной экономики не было разработано единой модели трансформации и выбор нужно было сделать между революционной («шоковая терапия»: быстрая либерализация цен, приватизация и достижение макроэкономической стабилизации) и эволюционной («градуализма») концепциями. [*А.Н. Силагадзе*, 2016]

Вслед за быстрой, принудительной либерализацией цен в Грузии последовал не быстрый процесс приватизации, а невиданная гиперинфляция и упад экономики, и, в конечном счете «шок», место «шоковой терапии». Этот процесс во многом был обусловлен разрывом традиционных экономических отношений, внутренними конфликтами и потерей государственных рычагов управления экономикой. В дальнейшем, экономические реформы в Грузии осуществлялись путем эволюции на основании рекомендаций международных организаций, хотя и в этот период было множество проблем.

Очевидно, что развитие экономики в независимых постсоветских странах осуществлялось по-разному (таблица 3). Темпами экономического развития вперед вышли богатые теплоэнергетическими ресурсами страны экспортеры. В 2014 г. по сравнению с 1990 годом, ВВП вырос: в Туркменистане – в 14,4 раза, Азербайджане – в 8,5 раз, Казахстане – 7,8 раз, России – в 3,6 раз.

Таблица 9.15

Производство ВВП в постсоветских странах, млрд. долл. США
(составлена по <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>)

Годы	Армения	Азербайджан	Беларусь	Грузия	Казахстан	Киргизия	Латвия	Литва	Молдова	Российская Федерация	Таджикистан	Туркменистан	Украина	Узбекистан
1990	2.26	8.86	17.37	7.74	26.93	2.67	7.45	10.51	3.59	516.81	2.63	3.23	81.46	13.36
1991	2.07	8.79	17.81	6.34	24.88	2.57	6.76	10.29	3.09	509.38	2.54	3.20	77.46	13.80
1992	1.27	4.99	17.02	3.69	24.91	2.32	4.85	8.56	2.32	460.21	1.91	3.20	73.94	12.95
1993	1.20	3.97	16.28	2.70	23.41	2.03	4.47	7.42	2.37	435.06	1.65	3.18	65.65	13.10
1994	1.32	3.31	14.93	2.51	21.25	1.68	5.06	6.96	1.70	395.09	1.35	2.56	52.55	12.90
1995	1.47	3.05	13.97	2.69	20.37	1.66	5.24	7.90	1.75	395.53	1.23	2.48	48.21	13.35
1996	1.60	3.18	14.76	3.09	21.04	1.83	5.59	8.43	1.70	391.72	1.04	2.38	44.56	13.95
1997	1.64	3.96	14.13	3.51	22.17	1.77	6.13	10.13	1.93	404.93	0.92	2.45	50.15	14.74
1998	1.89	4.45	15.22	3.61	22.14	1.65	6.62	11.25	1.64	270.95	1.32	2.61	41.88	14.99
1999	1.85	4.58	12.14	2.80	16.87	1.25	7.29	10.97	1.17	195.91	1.09	2.45	31.58	17.08
2000	1.91	5.27	12.74	3.06	18.29	1.37	7.83	11.43	1.29	259.71	0.86	2.90	31.26	13.76
2001	2.12	5.71	12.35	3.22	22.15	1.53	8.31	12.16	1.48	306.60	1.08	3.53	38.01	11.40
2002	2.38	6.24	14.59	3.40	24.64	1.61	9.31	14.16	1.66	345.11	1.22	4.46	42.39	9.69
2003	2.81	7.28	17.83	3.99	30.83	1.92	11.19	18.61	1.98	430.35	1.55	5.98	50.13	10.13
2004	3.58	8.68	23.14	5.13	43.15	2.21	13.76	22.55	2.60	591.02	2.08	6.84	64.88	12.03
2005	4.90	13.25	30.21	6.41	57.12	2.46	16.04	25.96	2.99	764.00	2.31	8.10	86.14	14.31
2006	6.38	20.98	36.96	7.76	81.00	2.83	19.94	30.09	3.41	989.93	2.83	10.28	107.75	17.03
2007	9.21	33.05	45.28	10.17	104.85	3.80	28.77	39.10	4.40	1299.71	3.72	12.66	142.72	22.31
2008	11.66	48.85	60.76	12.80	133.44	5.14	33.67	47.25	6.05	1660.85	5.16	19.27	179.99	27.92
2009	8.65	44.29	49.21	10.77	115.31	4.69	25.88	36.85	5.44	1222.65	4.98	20.21	117.23	32.82
2010	9.37	52.91	55.21	11.64	148.05	4.79	24.01	36.31	5.81	1487.52	5.64	22.15	136.42	39.33
2011	10.14	65.95	59.74	14.44	188.05	6.20	28.39	43.51	7.02	1904.79	6.52	29.23	163.16	43.33
2012	10.62	68.73	63.62	15.85	203.52	6.61	28.03	42.85	7.29	2016.11	7.63	35.16	175.78	51.18
2013	11.12	73.56	73.10	16.14	231.88	7.34	30.24	46.41	7.99	2079.03	8.51	41.01	183.31	56.80
2014	11.65	75.20	76.14	16.53	217.88	7.41	31.29	48.35	7.96	1860.60	9.24	47.93	131.81	62.65

Таблица 9.16

ВВП на душу населения, 1990–2014 гг., долл. США
(составлена по <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD>)

Годы	Армения	Азербайджан	Беларусь	Эстония	Грузия	Казахстан	Киргизская Республика	Латвия	Литва	Молдова	Российская Федерация	Таджикистан	Туркменистан	Украина	Узбекистан
1990	637	1237	1705	-	1611	1647	609	2796	2841	972	3485	496	881	1570	652
1991	589	1209	1747	-	1310	1512	576	2549	2777	835	3427	468	848	1490	653
1992	369	676	1666	-	757	1515	513	1854	2314	625	3095	346	824	1418	604
1993	356	530	1590	-	550	1433	449	1743	2016	640	2929	294	796	1258	597
1994	400	436	1460	-	517	1320	372	2008	1903	461	2663	236	625	1012	577
1995	456	397	1371	2629	569	1288	364	2107	2178	477	2670	213	593	936	586
1996	503	409	1452	3340	670	1350	395	2273	2340	462	2651	178	558	873	601
1997	523	506	1397	3620	475	1446	377	2682	2831	528	2738	156	666	991	623
1998	609	562	1512	4036	805	1469	345	2746	3171	449	1844	219	593	835	623
1999	597	574	1210	4150	629	1130	258	3049	3113	321	1339	178	551	636	703
2000	621	655	1273	4144	692	1229	280	3301	3267	354	1775	139	645	636	558
2001	691	704	1239	4573	734	1491	308	3530	3493	408	2101	173	777	781	457
2002	776	763	1471	5386	779	1658	322	3983	4083	459	2375	194	970	879	383
2003	917	884	1805	7270	922	2068	381	4811	5387	548	2976	245	1286	1049	396
2004	1168	1045	2356	8913	1187	2874	433	5950	6564	721	4109	325	1456	1367	465
2005	1598	1578	3090	10330	1470	3771	476	6973	7604	831	5337	358	1707	1829	547
2006	2080	2473	3798	12503	1765	5292	543	8713	8865	951	6947	434	2140	2303	643
2007	2995	3851	4667	16393	2318	6771	722	12638	11584	1231	9146	563	2606	3069	830
2008	3787	5575	6328	17739	2920	8514	966	14858	14071	1696	11700	771	3918	3891	1023
2009	2803	4950	5176	14264	2441	7165	871	11476	11034	1526	8616	734	4059	2545	1182
2010	3031	5843	5818	14062	2614	9070	880	10723	11046	1632	10481	820	4393	2974	1377
2011	3417	7190	6306	17454	3220	11358	11124	13781	14367	1971	13324	841	5725	5570	1546
2012	3566	7394	6722	17491	3529	12121	1178	13775	14343	2047	14079	962	6798	3856	1182
2013	3717	7812	7722	19156	3597	13612	1283	15026	15692	2244	14487	1049	7827	4030	1377
2014	3874	7884	8040	29162	3670	12602	1269	15719	16507	2239	12736	1114	9032	3082	1546

В экономическом росте этих государств большую роль сыграл экспорт топливно-энергетических ресурсов и в меньшей степени производство инвестиционных товаров и предметов потребления. Снижение мировых цен на нефть имело негативное влияние на экономику этих стран, в первую очередь России и Азербайджана, сказалось на девальвации национальных валют, не только стран-экспортеров сырья, но и соседних государств. В последний пе-

риод это коснулось и грузинского лари. В неблагоприятном положении оказались, недавно ассоциированные с Евросоюзом Молдова, Грузия, Украина. У них сложные территориальные проблемы, низкие показатели ВВП на душу населения. На Украине они из-за конфликта с Донбассом имеют устойчивую тенденцию к падению (таблицы 3 и 4).

Расчеты так же подтверждают, что ни Молдова и ни Грузия в среднесрочный период (до 2020 года) не смогут достичь интегрированных Евросоюзом экономических параметров по запланированным темпам экономического развития.

В целом, полный объем «экономики постсоветских государств» возрос, одна группа этих стран уже стала полноправным участником Евросоюза; во второй группе – странах особенно богатых ресурсами теплоэнергетики, значительно возросли масштабы экономики, но рост цен на горючее резко ограничил объем экономики этих стран и перед ними остро встали неотложные задачи быстрой модернизации экономики; страны третьей группы стали ассоциированными участниками Евросоюза, хотя и стоят перед большим вызовом. Обратимся к некоторым показателям грузинской экономики. В первые годы независимости экономика попала в глубокий кризис – в 1994 г., в сравнении с 1990 г., объем ВВП снизился в 3 раза, реформы произведенные в середине 1990-х гг. принесли положительные результаты и положение сравнительно улучшилось: темпы развития экономики зафиксированы двузначными цифрами (в 1996 г. – 11,2 %), в обращении введена национальная валюта – лари, процесс приватизации вступил в решающую фазу.

После «Революции роз» (2003–2012 гг.), упростились процедуры регистрации бизнеса, но это не обеспечило свободное осуществление бизнес деятельности, наоборот – усилилось давление на бизнес со стороны правительства, у тысяч людей насильно была отнята собственность. Правда, в тот период резко повысился объем прямых иностранных инвестиций, но за этим не последовал соответствующий рост рабочих мест – наоборот, в этот период сократилось число рабочих мест и беспрецедентно возросли масштабы импорта. Данные факты в Грузии перевернули с ног на голову идеи кейнсианской концепции «мультипликатора».

Таким образом, верность декларированным либеральным принципам в период «Революции роз», на практике был выражен в росте импорта и внешних долгов, а также в принудительной конфискации частной собственности.

Сложная ситуация, возникшая в экономике Грузии на разных этапах, была обусловлена не только мировым финансовым кризисом либо войной 2008 г., а так же, внутренними проблемами страны, в том числе неэффективным использованием национальных ресурсов. Полученный возрастающим объемом весь внешний долг (2012 г. – 13,3 млрд. долл.), прямые

иностранные инвестиции (2007 г. – 2 млрд. долл.), финансирование, полученное вследствие войны более 4,5 млрд. долл. и др., фактически не были использованы для развития реального национального сектора экономики, тогда как темпы импорта сельскохозяйственных и промышленных, строительных продуктов и соответственно зависимость страны от внешних сил перманентно возросли.

Вместе с этим, как уже было сказано, упрощение регистрации бизнес-субъектов в Грузии и резкий рост их количества не отразился адекватно на бизнес продуктивности. Положение сравнительно исправилось в 2012 г. после прихода в правительство новых сил, но пока что мы еще далеки от желаемого (рисунок 9.18).

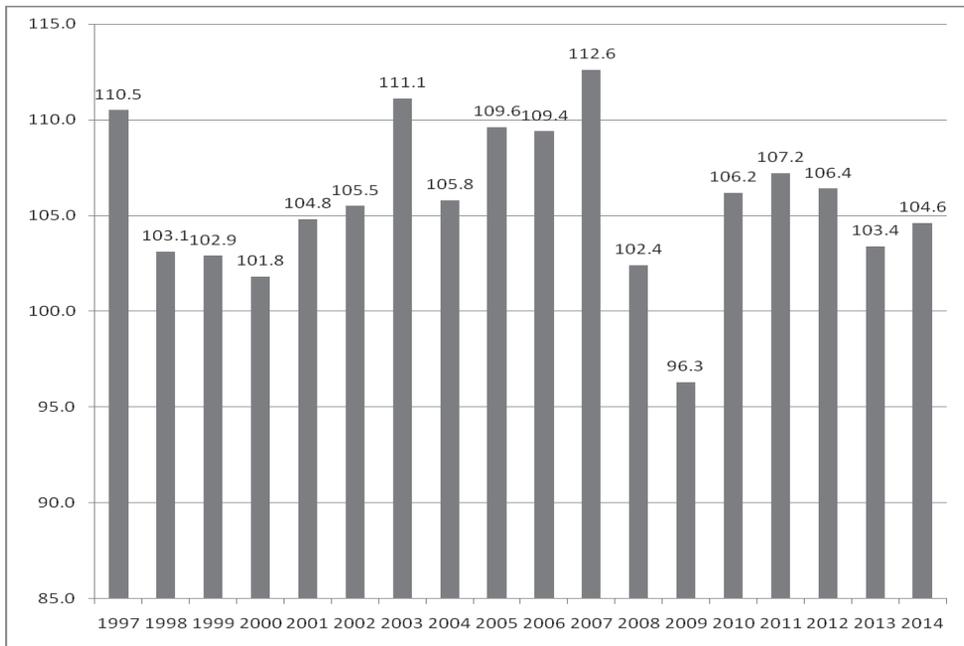


Рисунок 9.18. Динамика ВВП Грузии в 1997–2014 гг., % к предыдущему году [geostat, 118]

На критический уровень упала (2010 г. – 8,4 %) доля сельского хозяйства в ВВП (рисунок 9.19). Это тогда, как резко возрастают масштабы импорта продукции данного сектора. В 2014 г., по сравнению с 2012 г., на 0,9 % возросли вышеуказанные показатели. Это было обусловлено изменениями в экономической политике – ростом частных и правительственных инвестиций в сельском хозяйстве.

Еще один вопрос. Грузия является привлекательной страной для туризма, но объявления только туризма приоритетным направлением являлось ошибкой предыдущего правительства. Во-первых, во время финансовых кризисов поток туристов резко уменьшается и если провал не будет ком-

пенсирован другими отраслями, то страна окажется в тяжелом положении; во вторых, иностранных туристов необходимо заинтересовать, произведенными в разных секторах, местными продуктами и в третьих, продукт туризма, в виду низкой доли в общем выпуске, не сможет заменить важность продуктов других секторов (рисунок 9.20).

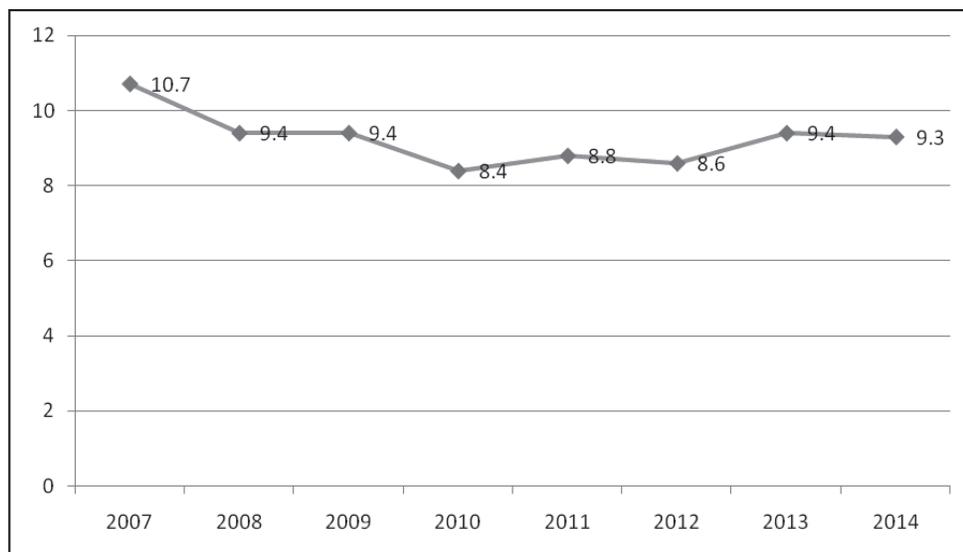


Рисунок 9.19. Доля аграрного сектора в ВВП Грузии, 2007–2014 гг., % [geostat, 427]

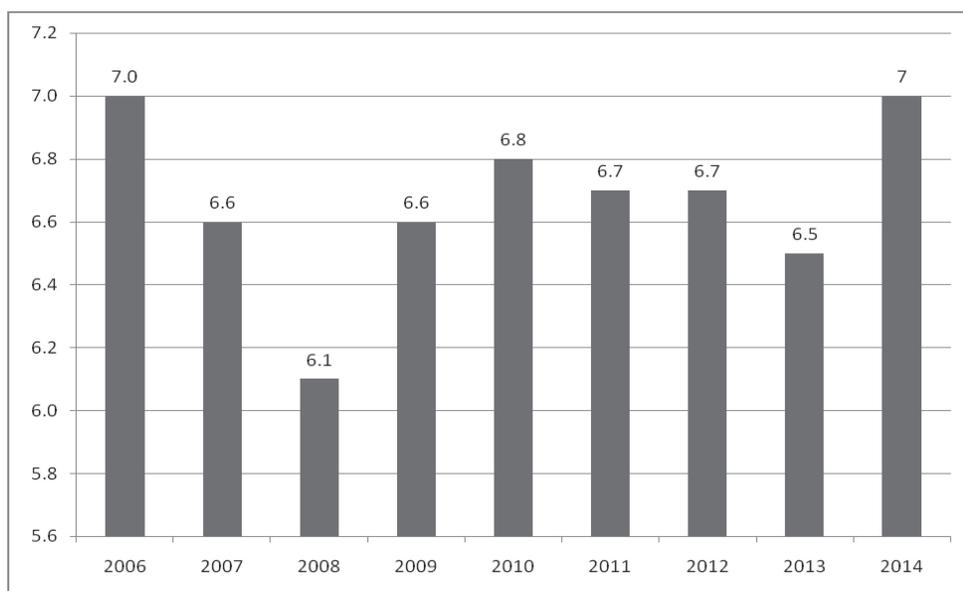


Рисунок 9.20. Доля туризма в ВВП Грузии, 2006–2014 гг., % [geostat, 1867]

В 2014 году в Грузии суммарный доход от международного туризма составил 1,5 млрд долларов, в 2015 году этот показатель возрос. В данном направлении больше возможностей существует в случае привлечения туристов из стран СНГ. Неблагоприятное положение в сфере внешней торговли Грузии подтверждают рост объема импорта и сальдо внешней торговли (рисунок 9.21).

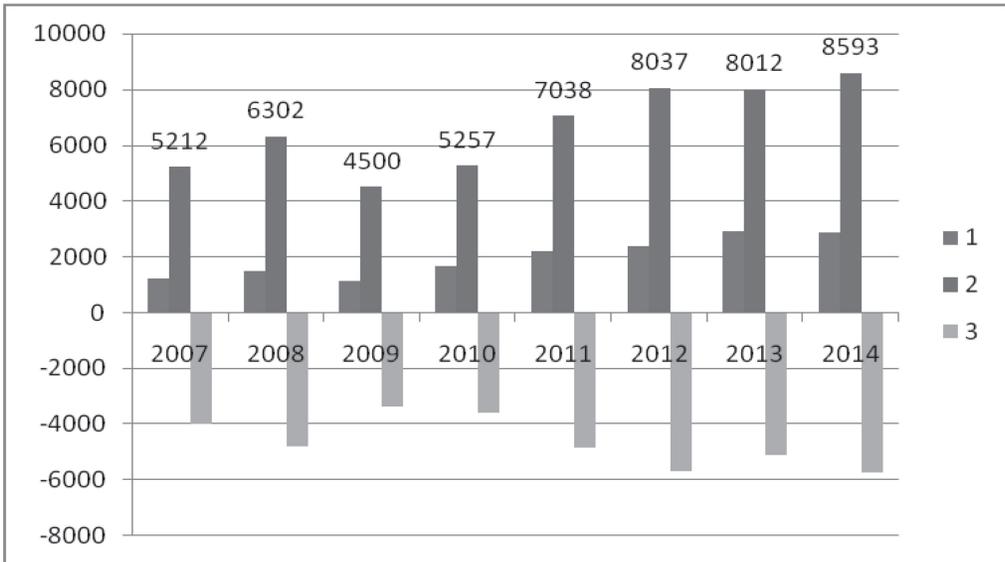


Рисунок 9.21. Внешняя торговля Грузии, 2007–2014 гг., млн. долл. [geostat, 136]
1 – экспорт; 2 – импорт; 3 – сальдо.

Крупнейшими экспортными странами для Грузии являются Азербайджан, Болгария, Турция, Армения и Россия, крупнейшими странами – импортерами – Турция, Китай, Россия, Азербайджан и Украина. В общем экспорте самая высокая доля представлена странами СНГ (38%), в общем импорте – на первом месте страны Евросоюза (32%). Грузии обязательно необходим импорт топливно-энергетической продукции и некоторых других продуктов, но ежегодный рост импорта сельскохозяйственной и некоторой другой продукции страны абсолютно неоправдан. Рост масштабов импорта обусловил стабильность высокого уровня безработицы, хотя, этот показатель уменьшился в 2014 году в результате текущих позитивных изменений в реальном секторе экономики (рисунок 9.22).

На протяжении лет дефицит рабочих мест повлек за собой миграцию рабочей силы в разные страны. Нет официальных данных об их количестве. Какое то представление о них нам дают перечисленные в Грузию денежные суммы. В частности, в 2014 году перечисления составили до 1,5 млрд. долларов США. Отсюда, большая часть денежных сумм перечислена из Рос-

сии, Греции, Италии и Турции. Эти суммы предназначены для содержания членов их семей и это содействует росту спроса на национальную валюту.

В целом, в постсоветский период экономика Грузии с использованием эклектичных принципов либерализма, на сложном пути развития приковала национальную экономику к внешним факторам, а богатый потенциал национальных ресурсов остался неиспользованным, не смогли создать новые рабочие места в необходимом количестве, что повлекло за собой массовую миграцию местного населения.

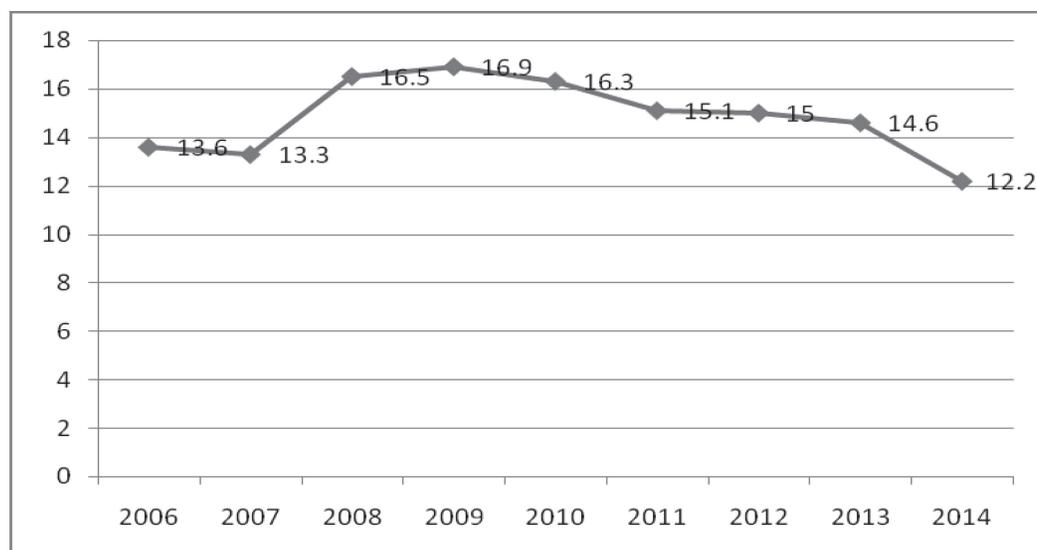


Рисунок 9.22. Уровень безработицы в Грузии, 2006–2014 гг., % [geostat, 145]

9.4. Центральноеазиатский вариант рыночных реформ

За годы реформ в Узбекистане произошли заметные качественные изменения в структуре национальной экономики. Важным шагом на пути рыночных преобразований и структурных реформ стало принятие Олий Мажлисом Республики Узбекистан в ноябре 2010 г. Концепции дальнейшего углубления демократических реформ и формирование гражданского общества в стране. Этот факт, как считает *И.Э. Турсунов*, является логическим продолжением обновления страны, в котором важное место отводится экономическим преобразованиям и, в том числе, обеспечению устойчивого развития сферы малого и частного предпринимательства. [*И.Э. Турсунов*, 2016]

Принятые за последнее время меры уже сказались на состоянии деловой среды для малого бизнеса. Реализация важнейших приоритетов экономической программы позволила сделать еще один шаг в сторону модернизации, диверсификации и повышения конкурентоспособности националь-

ной экономики, прежде всего, за счет совершенствования инвестиционного и делового климата для малого бизнеса, ускорения внедрения принятых программ технического и технологического перевооружения ведущих отраслей экономики, повышения финансовой устойчивости предприятий реального сектора экономики.

Как показывает мировая практика, функционирование наиболее преуспевающих экономических систем, высокую конкурентоспособность и стабильный экономический рост, прежде всего, обеспечивают факторы, стимулирующие распространение новых технологий. С нашей точки зрения, учитывая то обстоятельство, что современные конкурентные преимущества практически полностью обеспечиваются за счет преимуществ в технологиях производства, управления, успешное развитие конкурентоспособности экономической системы возможно при комплексном использовании современных концепций инновационного развития.

В современных условиях устойчивое развитие страны возможно только на основе активизации инновационных процессов во всех сферах экономики. В значительной степени это обусловлено необходимостью учета специфических особенностей страны при определении приоритетных направлений инвестиционной политики, направленной на формирование и реализацию инновационного потенциала страны.

В экономике существует объективная взаимосвязь и взаимозависимость между инвестициями, инновациями и эффективностью. Конкурентные преимущества хозяйствующих субъектов на внутреннем и внешнем рынках реализуются эффективнее, если преобладающая часть инвестиций систематически направляется на инновационную модернизацию и обновление производственно-технологической базы реального сектора экономики. Относительно выработки механизмов формирования и реализации инновационно-инвестиционной политики Президент Республики Узбекистан *И.Каримов* отметил: «... важный наш приоритет, рассчитанный на долгосрочную перспективу и имеющий решающее значение для роста потенциала, могущества страны и конкурентоспособности экономики, — это осуществление активной инвестиционной политики по реализации стратегически значимых проектов, направленных на модернизацию, техническое и технологическое обновление ведущих базовых отраслей...». [*И.А. Каримов*, 2010]

Перспективы развития Узбекистана связаны с формированием инновационной экономической системы, которая призвана обеспечить повышение инновационной активности хозяйствующих субъектов и рост их числа для обеспечения технологической модернизации предприятий, повышения конкурентоспособности национальной экономики и, в конечном счете, роста благосостояния и качества жизни населения.

Инновационная политика в любом государстве направлена на развитие научно-технического потенциала, обновление существующих и создание но-

вых технологических укладов в отраслях экономики. От современного состояния развития и коммерциализации элементов данной комплексной системы зависит оснащение всех сфер экономики новыми техническими средствами, технологиями, обеспечивающими конкурентные преимущества большинства отраслей и производств на внутреннем и внешнем рынках.

Оказывая влияние на все стороны общества, инновационная деятельность, в новых экономических условиях, объективно превратилась в системный фактор развития экономических процессов. В соответствии с этим обуславливается необходимость применения системного подхода как при исследовании особенностей и характера воздействия инноваций на экономические основы жизнедеятельности общества и государства, так и при выработке мер по оптимизации инновационной деятельности.

Инновационная экономика становится тогда, когда нововведения служат основой экономического развития. Экономический интерес предпринимателей состоит в продвижении инноваций, а инновации определяют важнейшие направления развития предпринимательской деятельности. Поэтому решение проблемы инновационной трансформации национальной экономики напрямую связано с использованием предпринимательства как фактора производства, необходимого для организации инновационного производства на основе как государственной, так и частной формы собственности. Такой подход, а также учет соответствующей социально-экономической среде ведущей роли государства в экономике, в соответствии с которой предпринимательство выступает не только частной инициативой, а составляющей государственной экономической политики, обуславливают исследование особенностей предпринимательской деятельности в национальной экономике.

В качестве передового зарубежного опыта можно привести пример организации работы инновационного центра имени Лейва Эриксона в городе Тронхейме (Норвегия) по бизнес-инкубированию малых инновационных компаний. Центр был учрежден в 1998 году совместными усилиями государственных фондов поддержки, технологического университета в Тронхейме и рядом коммерческих исследовательских центров. Всего за несколько лет работы компании удалось значительно продвинуться вперед и занято 4 место в мире среди несколько сотен бизнес-инкубаторов. Ежегодно в центр поступают около 130–150 новых идей, из них в результате многоступенчатой экспертизы до инвестирования и выращивания доходят 12–13, которые в итоге оформляются в конкурентоспособные малые предприятия. [И.Э. Турсунов, 2016, 342]

Исследование западных экономистов убедительно показывает, что, во-первых, малые и средние фирмы обеспечивают более двух третей занятости и национального дохода в ведущих странах мира. Во-вторых, только оптимальное сочетание крупных и малых фирм позволяет поддерживать

высокие темпы научно–технического и экономического прогресса. В–третьих, малые фирмы в наукоёмких секторах промышленности являются наиболее активными субъектами инновационного процесса, выполняют очень большой объём доработки, модификации, рыночного освоения результатов крупных открытий, совершённых силами большой науки. [Б.В. Засименко, 2007, с. 3]

Мировые тренды развития показывают, что экономика является инновационной, когда доступ к информации о новых знаниях, инновациях, результатах инновационной деятельности обеспечивается посредством современных информационных технологий, а также уровень развития инфраструктур в стране в целом соответствует задачам создания национальных информационных ресурсов, необходимых для поддержания научно–технического прогресса и инновационного развития.

Интенсивный рост экономики Узбекистана в условиях модернизации возможен только при переходе на инновационный путь развития, который позволит получить конкурентные преимущества на мировом рынке. Инновационный путь развития обеспечивается путем создания инфраструктуры инновационного бизнеса, т.е. совокупность учреждений и институтов, обеспечивающих технологический трансферт. Кроме того, инфраструктура представляет собой комплекс рыночных и инновационных институтов и элементов.

Дальнейшее развитие трансфера технологий в большей степени зависит от создания эффективной системы инновационной инфраструктуры. Инфраструктура инновационной деятельности или инновационная структура подразумевает комплекс организационно–экономических институтов, непосредственно обеспечивающих условия для реализации хозяйствующими субъектами трансфера технологий в процессе производства на основе принципов экономической эффективности.

Кроме того, инфраструктура позволяет разумно распределять и минимизировать риски, всегда соответствующие инновационным процессам. Одним из главных направлений при создании инновационной инфраструктуры является формирование инновационных центров, научных и технологических парков и инкубаторов, благодаря которым осуществляется стратегия стимулирования роста, сводящая воедино элементы промышленной, региональной и инновационной политики. Это, собственно, и есть основа роста, благодаря которой появляются новые технологии и товары.

В Узбекистане созданы структуры, направленные на поддержку инновационных предприятий. Также созданы центры в ряде высших учебных заведений страны, в научно–исследовательских организациях, на крупных промышленных предприятиях. Центры инновационной деятельности и трансфера технологий также имеются в каждой области.

Вместе с научными организациями и университетами, с одной стороны, промышленностью и бизнесом – с другой, областные центры инновационной деятельности и трансфера технологий могут на местах формировать информационно–кооперационную инфраструктуру инноваций, которая впоследствии органично сможет влиться в национальную сеть трансфера технологий. Наличие национальной сети трансфера технологий на сегодняшний день является одним из ключевых компонентов инновационной структуры в рамках национальной инновационной системы.

Важно отметить, что создание инновационных центров зависит от уровня технологического и экономического развития национальной экономики. В странах, имеющих развитую производственную инфраструктуру, наблюдается процесс, характеризующийся повышением роли нематериальных факторов производства, информатизации общества. Тем самым формируются реальные возможности создания сети консалтинговых, инжиниринговых, сервисных, информационных услуг, способствующих поддержке инновационных процессов. В целом, следует отметить, что в условиях современного развития общества инновационная инфраструктура должна способствовать повышению роли науки в развитии предпринимательства и производства в целом.

Следует отметить, что необходимость создания инфраструктуры обусловлена постоянной потребностью общества в трансфере технологий, коммерциализации результатов научно–технических разработок, создании действенных механизмов по реализации инновации до конечного потребителя.

Налаживание кооперационных связей и организация совместной деятельности вылились в самостоятельное инновационное предпринимательство, в чем заинтересованы не только крупные промышленные предприятия и малые новаторские компании, для которых высокоприбыльные операции на рискованных направлениях НТП становятся необходимым условием как выживания, так и стабильного положения в конкурентной борьбе, но и государство, делегирующее ряд своих полномочий в области НТП, поскольку деятельность центральных органов не может эффективно направлять экономические взаимоотношения в сфере НТП.

В настоящее время широко распространен опыт управления малыми инновационными фирмами. Дело в том, что для малых инновационных проектов характерны простота управления, широкий просмотр личной инициативы, возможность проведения гибкой научно–технической политики, активное привлечение к своей деятельности малых инновационных фирм. Многие из них вносят существенный вклад в инновационный прогресс, разработку новой продукции, прогрессивных технологий.

Об эффективности малых фирм в инновационном процессе свидетельствуют следующие данные: по данным оценкам Национального научного фонда США, на каждый вложенный в НИОКР доллар фирмы численност–

бую до 100 человек осуществляли в четыре раза больше нововведений, чем фирмы с занятостью в 100–1000 человек и в 24 раза больше, чем компании, где занятость превышала 1000 человек. Темпы нововведений у них на треть выше, чем у крупных, кроме этого, небольшим фирмам требуются в среднем 2,2 года, чтобы вывести свои нововведения на рынок, тогда как крупным – 3,5 года. [И.Э. Турсунов, 2016, 344]

Это свидетельствует о том, что развитие инновационных малых фирм позволяет увеличить наукоемкие технологии, чтобы сократить приобретение из-за рубежа дорогостоящей техники и технологии. В Узбекистане такие фирмы развиваются медленно. Для того чтобы ускорить процесс трансфера технологией, необходима большая поддержка правительства страны по развитию инновационного малого предпринимательства.

Такой подход, как свидетельствует опыт США, Японии и ряда западно-европейских стран по развитию инновационного малого бизнеса, обеспечит значительный подъем экономики, диверсификацию производства, а самое главное повысит конкурентоспособность страны.

В процессе поиска путей дальнейшего развития предпринимательства в Узбекистане, его финансовой стабильности актуализируется проблема форм и методов интеграции и кооперации малых инновационных предприятий. Кроме того, переход экономики страны на новый тип экономического роста делает жизненно необходимыми исследования по формированию и развитию предпринимательства как основного фактора инновационного развития.

Целью финансовой политики государства в отношении инновационного предпринимательства должно являться упрочнение положения субъектов инновационного предпринимательства на рынке кредитных ресурсов, а также целевое финансирование отдельных высокоэффективных программ и проектов, позволяющее раскрыть внутренний потенциал субъектов инновационного предпринимательства, обеспечить их поступательное развитие и повышение конкурентоспособности.

В целом государство может предложить несколько механизмов, которые бы решали две основные проблемы при привлечении субъектами предпринимательства банковских кредитов. Во-первых, можно разработать схему государственных гарантий для тех субъектов инновационного предпринимательства, которые не имеют залогового обеспечения, во-вторых, осуществлять субсидирование процентной ставки по кредиту, чтобы субъект предпринимательства мог бы привлечь заемное финансирование на приемлемых для себя условиях.

Особое внимание стимулированию развития малого бизнеса, формирующего доходы более 71,0 % занятого населения, через систему микрокредитования было уделено в Антикризисной программе на 2009–2012 гг. В стране производилась последовательные и целенаправленные меры по созданию благоприятных условий для предоставления меры по созданию

благоприятных условий для предоставления финансовых ресурсов и услуг малым и микро предприятиям, фермерским хозяйствам, а также для обеспечения доступа населения к микрофинансовым услугам.

Инновационным является такое предпринимательство, которое специализируется на выполнении исследований и разработок и реализует первичное нововведение. Содержанием нововведений могут быть технические, организационно-управленческие, социальные и другие изменения в производстве продукции и оказании услуг.

К числу причин и факторов торможения технических нововведений относятся:

- кризис финансово-кредитной сферы, дефицитность государственного бюджета, рост процентных ставок при предоставлении кредита и соответственно отсутствие спроса на принципиально новую технику;
- несовершенная организационная структура инновационной деятельности (нерациональное соотношение крупных, средних и малых научных и инновационных организаций, недостаток инновационных организаций, слабое развитие специализированных учреждений рискованного финансирования нововведений, слабое развитие учреждений инновационной инфраструктуры, в особенности сферы обслуживания малых инновационных предприятий);
- несовершенный механизм функционирования научных и инновационных организаций;
- состояние системы охраны интеллектуальной собственности;
- низкая коммерческая квалификация участников нововведений, слабая заинтересованность участников нововведений, ученых и изобретателей.

Среди отмеченных факторов на первом плане слабое развитие инновационных предприятий, отсутствие эффективного механизма, опирающегося на коммерческую инициативу и предприимчивость при реализации технических нововведений.

Приоритет выдвижения идеи авторских фирм, осуществляющих коммерциализацию собственных идей, изобретений, ноу-хау авторов-компаньонов и ориентированных на доведение проекта до стадии практической реализации с последующим возможным переходом в чисто производственную сферу, принадлежит российскому экономисту Л.М. Дудкину, который отстаивал необходимость предоставления права принятия решений о выполнении новаторских проектов их авторам и создания финансовых фондов, позволяющих реализовать новаторские проекты.

Перспективы развития инновационного предпринимательства в Узбекистане во многом будут определяться содержанием долгосрочной стратегии научно-технического развития страны и мерами государственной

поддержки частного (в том числе инновационного предпринимательства). Причем именно инновационное предпринимательство способно, обеспечить развитие высокотехнологичных производств, создать современную технику для ремесленников, индивидуальных фермеров, мелких предпринимателей, увеличить экспортный потенциал страны по отдельным видам наукоемкой продукции в тех направлениях, где у Узбекистана имеются достижения мирового уровня, авторитетные и признанные мировым сообществом научные и инженерные школы, устойчивые традиции.

Дехканские хозяйства в развитии рыночного хозяйства Туркестана. Проводимые в Узбекистане экономические реформы с целью коренного преобразования экономики, формирования новых форм собственности уже доказали свою эффективность. За перестроечные годы объем национальной экономики увеличился в 5 раз, объем ВВП на душу населения – в 3,8 раза, реальные доходы населения – в 8,7 раза [И. Каримов, 2015]. В результате появления и оптимизации деятельности новых форм собственности – фермерских и дехканских хозяйств – были созданы необходимые условия для увеличения производства и улучшения качества продукции. Этот факт отмечают Н. Узаков, Ж. Касимов, Л. Кадиоров. Удовлетворение постоянно растущих потребностей населения является одной из первостепенных задач экономики. В связи с этим, увеличение объемов производства и переработки сельскохозяйственной и животноводческой продукции, насыщение внутреннего рынка являются главной задачей осуществляемых в Узбекистане экономических реформ. [Н. Узаков, Ж. Касимов и Л. Кадиоров, 2016]

Субъекты малого бизнеса и частного предпринимательства вносят ощутимый вклад в обеспечение устойчивого роста и развития микроэкономики. В условиях рыночной экономики предпринимательство является основным видом экономической деятельности, организации производства и управления. Предпринимательство дает возможность квалифицированным, опытным людям, производя определенную продукцию и оказывая определенные услуги, получать высокий доход, создавать новые рабочие места и обеспечивать занятость населения.

В Узбекистане создан эффективный механизм поддержки малого бизнеса и частного предпринимательства, который закреплен в таких нормативных документах, как Законы РУз «О порядке предоставления разрешений на предпринимательскую деятельность», «О конкуренции», новой редакции Закона «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности». Указ Президента РУз № ПФ-1737 «О мерах по государственной поддержке личных подсобных и дехканских хозяйств и усилению их роли в продовольственном обеспечении страны» и принятое на его основе Постановление Кабинета Министров РУз создали правовую основу для развития вышеуказанных форм хозяйствования, выделения им дополнительных земель–

ных участков, увеличения поголовья скота, насыщения внутреннего рынка животноводческой продукцией.

Н. Узаков, Ж. Касимов и Л. Кадиров анализируют место частного предпринимательства в создании нового типа экономики на примере аграрного сектора Кашкадарьинской области. Здесь в 2014 г., благодаря деятельности малого бизнеса и частного предпринимательства было произведено 8 млн. 50 тыс. тонн зерна. 3 млн. тонн были реализованы по государственному заказу, остальная часть осталась у производителей. В Кашкадарьинской области было произведено и сдано государству свыше 1 млн. тонн зерна и 420 тыс. тонн хлопка-сырца. Сегодня в регионе зарегистрировано 7129 фермерских, 445 тысяч дехканских и личных подсобных хозяйств, разработана специальная программа развития плодоовощеводства, садоводства и виноградарства. Основываясь на поручении Кабинета Министров РУз №03\1-229 от 20 июня 2013 года, 3572 фермерским хозяйствам было выделено 49,5 тыс. гектаров пахотных земель, в том числе 1,5 тыс. га – для выращивания зерна, 17,9 тыс. га – для выращивания силоса, 10,1 тыс. га – для овощей, 3 тыс. – под картофель, 7 тыс. га – для бахчевых культур, 3,6 тыс. га – для подсолнечника, 5 тыс. га – под бобовые, 0,7 тыс. га – для других культур. С этих земель было получено 1 млн. 183 тыс. тонн продукции, в том числе 125,7 тыс. тонн фруктов, 107,6 тыс. тонн винограда, 458,6 тыс. тонн овощей, 261,3 тыс. тонн бахчевых культур, 250 тыс. тонн картофеля. Из них 118,7 тыс. тонн были отправлены на перерабатывающие предприятия, 877 тыс. тонн – на внутренний рынок, 84,5 тыс. тонн – в бюджетные организации, 2,6 тыс. тонн экспортировано за рубеж. [*Н. Узаков, Ж. Касимов и Л. Кадиров*, 2016, с. 348]

С целью обеспечения населения овощной продукцией было выделено 2012 га посевных площадей, в том числе 739 га – под лук, 771 гектар – под морковь, 258 гектаров – под пищевую свеклу, 224 гектара – под другие посевные культуры.

С целью увеличения производства фруктов в 2014 г. были разбиты 415 га новых садов, на которых было высажено 53 тыс. саженцев фруктовых деревьев.

С целью увеличения производства винограда в дехканских и личных подсобных хозяйствах на площади 956 гектаров планируется размещение новых виноградников. На данный момент на 287 гектарах посажено 344 саженца. Вместе с тем, полностью реконструировано 1405 гектаров виноградников, на которых высажено 1 млн. 686 тыс. виноградных лоз.

Особое внимание область уделяет производству животноводческой продукции – мяса, молока, яиц, кожи и шерсти. В 2013 г. в личных подсобных хозяйствах населения было произведено 212151 т. мяса, 807864 т. молока, 221776 тыс. шт. яиц, 6324 т. шерсти 134985 шт. шкурок каракуля. Доля дехканских хозяйств в общем объеме производства мяса составляет

97,1 %, фермерских хозяйств – 1,3 %, сельхозпредприятий – 1,6 %; в производстве молока доля дехканских хозяйств – 97,6 %, фермерских хозяйств – 1,9 %, сельхозпредприятий – 0,5 %. 78,4% производства яиц приходится на дехканские хозяйства, 3,1 % – на фермерские хозяйства, 18,5 % – на сельхозпредприятия.

Анализ статистических данных показывает, что, благодаря интенсификации производства, его технического и технологического обновлению, внедрению инноваций, производство сельскохозяйственной продукции увеличивается с каждым годом, обеспечивается удовлетворение спроса на внутреннем рынке региона. Важное место в этом процессе принадлежит фермерским и дехканским хозяйствам. В прошедшем 2014 г. доля фермерских хозяйств в общем объеме ВРП составила 38 %, доля дехканских хозяйств – 60,8 %, доля сельхозпредприятий – 1,2 %. [Н. Узаков, Ж. Касимов и Л. Кадиоров, 2016, с. 349]

Для дальнейшего развития основных субъектов аграрного сектора – дехканских, фермерских и личных подсобных хозяйств, увеличения объемов производства сельскохозяйственной продукции, исследователи предлагают увеличить: количество пунктов продажи шрота и шелухи; производства комбинированных кормов; количество тракторов грузоподъемностью 0,4 и 0,6 тонн; улучшить качество ветеринарного обслуживания; организовать на промышленной основе агроцеха по переработке сельхозпродукции и т.п.

Как известно проведение в годы независимости масштабных реформ в сельском хозяйстве привело к возникновению новых форм собственности – фермерских и дехканских хозяйств. Сегодня они превратились в главную движущую силу экономики. Эти хозяйства являются частными собственниками, арендаторами земельных участков. Государство предоставило им все необходимые льготы для ведения эффективной хозяйственной деятельности. В частности, фермерские хозяйства пользуются упрощенной системой налогообложения: платят единый земельный налог, кредитная ставка для них снижена до 5%.

Увеличение производства продовольственной продукции, обеспечение продовольственной безопасности сегодня являются одной из самых актуальных проблем экономики. Президент РУз И.Каримов в своей речи на открытии международной конференции «О важнейших резервах реализации продовольственной программы в Узбекистане» 6 июня 2014 г. подчеркнул, что продовольственная проблема является одной из самых острых в мире, особенно в некоторых его регионах [И. Каримов, 2014]. Для ее решения проводятся международные экспертные исследования, так как сегодня она представляет серьезную угрозу для всего мирового сообщества.

В Узбекистане стране для решения данной проблемы принята и в течение нескольких лет успешно выполняется продовольственная программа. Каждый год производится около 16 млн. т. фруктов и овощей. Это означает,

что на каждого жителя республики приходится 300 кг овощей, 75 кг картофеля и 44 кг винограда, что в 3 раза выше минимальной нормы.

С целью удовлетворения потребностей населения в сельскохозяйственной продукции, её сохранения и доставки населению в 2014 г. в Кашкадарьинской области было построено 29 новых холодильных камер, в которых хранилось 135 тыс. т овощей и фруктов.

Из года в год в области увеличивается объем сельхозпродукции, производимой 7129 фермерскими хозяйствами. В 2013 г. общая стоимость произведенной сельскохозяйственной продукции составила 2618358,6 млн. сумов, что на 6,8% больше, чем в 2012 г. Доля фермерских хозяйств в общем объеме производства сельхозпродукции в 2013 г. составила 38 %, сельскохозяйственных предприятий – 1,2 %, дехканских хозяйств – 60,8 %. В области действует 462 тыс. дехканских хозяйств, которым выделено 492639 га посевных площадей, из них 245224 га – под колосовые культуры, 7316 га – под картофель, 15769 га – под овощи.

В некоторых районах области доля фермерских хозяйств в общем объеме производства сельхозпродукции выше. Так, в Миришкорском районе она составляет 55,1 %, в Касбинском районе – 48,6 %, Нишанском – 57,5 %, Яккабагском – 44,8%, самый низкий показатель в Дехканабадском районе – 37 %.

Наряду с увеличением производства сельхозпродукции одной из важных проблем непрерывного обеспечения населения продовольствием является строительство новых и реконструкция существующих теплиц, складов и холодильных камер. В 2014 г. в области было запланировано выполнение 102 проектов стоимостью 25090,6 млн. сумов по строительству теплиц, мощностью 64, 26 тыс. кВт. Из них 16761,2 млн. сумов составляют собственные средства исполнителей, 8329,4 млн. сумов – банковские кредиты. Для осуществления 5 проектов по строительству холодильных камер было выделено 682 млн. сумов банковских кредитов и 325 млн. собственных средств исполнителей. Для осуществления 7 проектов по переработке овощей и фруктов было выделено 4985,9 млн. сумов, 4905,9 млн. сумов из них составляют банковские кредиты, 80 млн. сумов – собственные средства исполнителей.

В области запланировано выполнение нескольких крупных проектов по строительству складов и холодильных камер общей вместимостью 5900 т. Кроме того, компании «Варганза салкин мевалари», «Богизор Варганза», «Тагоб мевалари нур», «Китоб Интер фуд», «Китоб Агропласт», «Китоб мевалари» взяли на себя обязательство построить по одной холодильной камере вместимостью 500 т каждая. Для этой цели им выделено 9294 млн. сумов, из них 5044 млн. сумов составляют банковские кредиты, 4250 млн. сумов – собственные средства компаний.

С целью выполнения продовольственной программы и создания резервных запасов в области создаются многоотраслевые фермерские хозяйства,

специализирующиеся на животноводстве, птицеводстве, пчеловодстве и рыбоводстве. Так, в 2014 г. в различных районах области было создано 315 животноводческих, 99 птицеводческих, 70 пчеловодческих и 40 рыбоводческих хозяйств. Всего для создания в области 664 многоотраслевых фермерских и дехканских хозяйств планируется выделить 40960 млн. сумов, в т.ч. 27535 млн. сумов банковские кредиты. [Н. Узаков, Ж. Касимов и Л. Кадиров, 2016, с. 351–352]

Развитие в области таких отраслей, как животноводство, птицеводство, рыбоводство и пчеловодство, создаёт основу для решения ряда экономических проблем: увеличения производства продовольственной продукции; роста ее качественных показателей; создания здоровой конкурентной среды внутри отраслей и между отраслями; создания новых рабочих мест и обеспечение занятости населения; повышения уровня жизни населения за счет роста его доходов.

Ускоренное развитие экономики страны, обеспечение макроэкономической стабильности, повышение темпов роста ВВП превращается в объективную необходимость. Удовлетворение постоянно растущих потребностей населения непосредственно связано с развитием производства и повышением его эффективности. Обеспечение макроэкономической стабильности требует высоких показателей роста в отрасли промышленности, сельского хозяйства и обслуживания.

Наряду с удовлетворением потребностей населения в сельскохозяйственной продукции путем увеличения объемов ее производства, одним из основных направлений развития Кашкадарьинской области видятся переработка продукции аграрного сектора и отправка ее излишков на экспорт. Так, на основании договоров, заключенных между перерабатывающими предприятиями и фермерскими хозяйствами, были произведены взаиморасчеты на сумму 15,4 млрд. сумов. В том числе, поставщикам продукции 3658 млн. сумов было выплачено со стороны перерабатывающих предприятий, 866 млн. сумов – со стороны агрофирм, 4779 млн. сумов – медицинских и образовательных учреждений, а также других бюджетных организаций, 1357 млн. сумов – со стороны компании «Плодовоощегаотторговля».

Определенные резервы лежат в сфере приусадебного хозяйствования. В селах области проживает 36,2 тыс. семей. На выделенных для них подсобных хозяйствах (50 тыс. га) они производят 215 тыс. т различной сельскохозяйственной продукции: 67,4 тыс. т помидоров, 33,5 тыс. т лука, 28,4 тыс. т бахчевых культур. Из них только 161,1 тыс. т находят своего потребителя. [Н. Узаков, Ж. Касимов и Л. Кадиров, 2016, с. 354]

Итак, развитие частного, дехканского и приусадебного хозяйства в Узбекистане имеет определенные перспективы. Увеличением производства овощей, бахчевых культур, картофеля, фруктов и винограда в ближайшее время на 30 % обеспечит непрерывное удовлетворение потребностей насе-

ления в данной сельскохозяйственной продукции, позволит насытить внутренний рынок, увеличить экспортные возможности и создать необходимые экономические условия для улучшения уровня жизни людей. Вместе с тем, переработка сельскохозяйственной продукции в агропромышленном секторе на должном уровне не организована, имеются проблемы в инфраструктуре производства, в сфере хранения готовой продукции и организации специальных складов в сельской местности.

Определяя основные пути повышения эффективного развития производства в аграрном секторе Кашкадарьинской области следует связывать их с общенациональными задачами Узбекистана, такими как: модернизация и диверсификации производства; технико-технологическое обновление производства; снижение издержек производства сельхозпродукции; обеспечение занятости населения; расширение переработки продукции аграрного сектора; рационализация использования рабочего времени.

9.5. Плановый рынок Республики Беларусь

Современная Белоруссия – сложное переплетение рыночных и одновременно административных методов регулирования. В экономическом пространстве страны сталкиваются план и рынок. Объективно республика, являясь субъектом мирового рыночного хозяйства, представляет плацдарм рыночно – плановых интересов. Для нее высокую актуальность представляет научно обоснованное определение оптимальных параметров, форм и векторов присутствия на мировых рынках сельскохозяйственного сырья и продовольствия [Г.И. Гануш, 2016]. Это обусловлено, во-первых, тем, что производство продукции агропромышленного комплекса страны превышает потребность внутреннего рынка. Данная тенденция сохранится и в обозримом будущем, что побуждает активизировать экспорт продовольственных товаров и аграрного сырья. Во-вторых, обеспечение устойчивости национальной продовольственной безопасности не может быть гарантированным при ориентации сугубо на внутренний рынок, поскольку производство ряда продуктов в условиях республики не является возможным или экономически целесообразным. Спрос на такую продукцию обеспечивается в основном за счет импорта. В-третьих, перманентный мониторинг мировых продовольственных рынков в условиях динамичного развития процессов глобализации необходим для выработки и осуществления, адекватных мер по повышению эффективности и конкурентоспособности аграрного производства, его диверсификации с целью адаптации к непрерывно изменяющейся рыночной конъюнктуре.

Роль Республики Беларусь как субъекта мирового аграрного рынка в последние десятилетия существенно возросла. Доля экспорта белорусской аграрной продукции в его мировых объемах увеличилась с 0,1% в 2000г. до

0,3% в 2014 г. С 2005 по 2014 год стоимость экспорта сельхозпродукции и продовольствия (в дол. США) увеличилась почти в 4 раза, в том числе молока – в 4.7, говядины – 4.3, сыров – 5.2, масла животного – 3.8, мяса птицы – в 15.1 раза. [Статистический ежегодник, 2016]

Основными товарами агроэкспорта являются продукты животного происхождения. Их удельный вес в общих объемах экспорта аграрной продукции составляет в последние годы 63–65 %, в том числе молочных продуктов почти 40 %, мяса и мясопродуктов – 24 %. Доля экспорта молокопродуктов достигла 60% их валового производства, мясопродуктов – 30%. На долю Республики Беларусь приходится около пяти процентов мирового экспорта молочной продукции. Страна входит в тройку крупнейших мировых экспортеров сливочного масла, пятая – по поставкам сыров и сухого обезжиренного молока. А по производству молока на душу населения Беларусь занимает первое место среди стран СНГ и четвертое – в Европе. [Сельская газета, 2016]

Республика также экспортирует картофель, плоды и овощи, сахар, кондитерские изделия, алкогольные и безалкогольные напитки, льноволокно и другие виды сельхозпродукции. В 2014 г. по сравнению с 2010 г. физические объемы экспорта картофеля увеличились в 4 раза, овощей – в 6, плодов – в 45 раз. Заметно расширяется география внешней торговли агропромышленного комплекса. В 2014 году продажа сельскохозяйственной продукции осуществлялась в 73 страны (в 2005г. – 62 страны). Превалирующая часть аграрного экспорта республики направляется в СНГ. Так, в 2014г. доля экспортных поставок сельскохозяйственного сырья и продовольствия Беларуси в страны СНГ составила 93,2%, в Европу – 6,1% в Северную и Южную Америку – по 0,1%, в Азию – 0,4%, в Африку – только 0,004%. [В.Г. Гусаков, 2015]

Основными внешними рынками сбыта белорусской агропродукции являются страны Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Если с 2005г. по 2014г. экспорт продовольствия и сельхозсырья в третьи страны увеличился в 2,4 раза, то в Казахстан и Россию – в 4,2 раза. Главным потребителем сельскохозяйственной продукции Беларуси является Россия. В 2014 г. из республики в Россию было поставлено 83,9 % от общего объема экспорта аграрной продукции, Казахстан – 3,2 %, Литву – 2,7 %, Украину – 1,5 %, Молдове – 0,8 %, Германию – 0,7 %, Польшу и Норвегию – по 0,6 %, Азербайджан и Таджикистан по – 0,3 %, Армению – 0,03 %. [Г.И. Гануш, 2016, с. 328]

В структуре экспорта агропродукции в Россию около 50 % приходится на молочные продукты и более 20 % – на мясо и мясопродукты. Основными потребителями белорусских молочных и мясных изделий в России являются Москва, Санкт-Петербург, Московская область. Эти продукты также хорошо известны жителям Брянской, Воронежской, Нижегородской, Свердловской, Ленинградской и других областей – всего 74 регионов. Экспортные поставки сельхозпродукции в Казахстан представлены в основном молочными продуктами, сахаром и кондитерскими изделиями.

Республика Беларусь является значимым импортером продовольствия. Прирост стоимости его импорта (в дол. США) в 2005–2014 гг. составил 2,6 раза. В 2014 г. этот показатель был равен 36,3 % к стоимости экспортных поставок. [Статистический ежегодник, 2016]

В товарной структуре агроимпорта первое место в 2014 г. занимали плоды (17,9 %). На долю остатков и отходов пищевой промышленности приходилось 12,5 %, рыбы и ракообразных – 9,1 %, овощей – 7,4 %, разных пищевых продуктов – 6,6 % алкогольных и безалкогольных напитков – 5,6 %, мяса и мясных субпродуктов – 5,1 %. По ряду видов продукции физические объемы импорта сельхозсырья и продовольствия в 2005–2014 гг. существенно сократились. К примеру, импортные поставки зерна (хлебных злаков) за указанный период снизились в 3 раза, масличных семян – в 2, сахара и кондитерских изделий из него – в 1,8 раза. [Г.И. Гануш, 2016, с. 328]

Основным поставщиком сельскохозяйственной продукции в Республику Беларусь является Россия. В 2014 г. доля России в общем объеме белорусского агроимпорта составляла 26,1 %. На долю Украины приходилось 11,5 %, Польши – 8,6, Испании – 3,8, Турции – 3,1 %, Китая, Литвы и Бельгии – по 1,4 %. [Г.И. Гануш, 2016, с. 329]

Наибольший удельный вес в структуре импорта сельхозсырья и продовольствия из России занимают разные пищевые продукты, отходы пищевой промышленности, корма для животных, рыба, алкогольные и безалкогольные напитки.

Импортоемкость производства сельскохозяйственной продукции в Беларуси находится в пределах 22–25%. Стоимость импортных ресурсов в структуре затрат на производство продукции растениеводства (удобрения, средства защиты и др.) составляет 32–34%. Уровень импортной зависимости производства животноводческой продукции несколько ниже растениеводческой. Стоимость импортных товаров (покупные корма, энергоресурсы и др.) в производстве (продуктов животноводства составляет 19–21 %. В среднем в рационах сельскохозяйственных животных 30% занимают импортные корма и кормовые добавки. [Статистический ежегодник, 2016]

Наряду с отмеченными положительными тенденциями во внешней торговле сельскохозяйственной продукцией и продовольствием имеется ряд актуальных проблем. Наиболее острой из них является недостаточный уровень конкурентоспособности белорусских продуктов на внешних рынках. Данная ситуация обусловлена двумя основными причинами. Во-первых, несоответствием качественных характеристик продукции требованиям стран-импортеров к соблюдению ее экологической безопасности, ветеринарного, фитосанитарного и санитарно-гигиенического режимов.

Во-вторых, относительно высокими затратами на производство продукции, вследствие чего полная себестоимость её единицы превышает рыночные цены. Так, коэффициент ценовой конкурентоспособности белорусской мясной

продукции на рынках стран ЕС в 2012–2014 гг. не превышал 0,6, масла сливочного – 0,4 [Г.И. Гануш, 2016, с. 329]. По этой причине экспорт белорусской говядины, свинины и масла животного в целом был убыточным. Прибыль получена от продаж на внешних рынках колбасных изделий, СОМ (сухое обезжиренное молоко), сыров, мясных и молочных консервов.

Убыточность экспорта названных и других агропродуктов обусловлена низким коэффициентом их ценовой конкурентоспособности на рынках стран Евросоюза. На рынках России эти коэффициенты значительно выше 1,0, то есть товары являются конкурентоспособными. Такое положение обеспечивается прежде всего установленным режимом взаимной торговли в рамках интеграционных формирований (СНГ, ТС, ЕАЭС) без таможенных пошлин, а также либерализации мер нетарифного и тарифного регулирования.

Расчеты показывают, что увеличение стоимости экспорта белорусской агропродукции в основном обусловлен наращиванием ее объёмных параметров и в меньшей степени ростом цен. Так, с 2000 по 2014 гг. стоимость экспорта сельскохозяйственного сырья и продовольствия из Беларуси за счет физических объемов возросла в 4 раза, а за счет цен – только в 2,7 раза. В то же время в мировой торговле наблюдалась обратная тенденция. Увеличение стоимости агроэкспорта за анализируемый период произошло в результате повышения цен почти в 2 раза и только на 20 % за счет роста объемов в натуральном выражении. [Г.И. Гануш, 2016, с. 329]

Анализ импортных поставок указывает на проблему недостаточного использования потенциала Беларуси для импортозамещения ряда видов сельскохозяйственной продукции. Республика закупает за рубежом продукцию аналогичную отечественной, то есть не относящуюся к «критическому» импорту. Её можно эффективно производить в своей стране. Это в первую очередь плоды, овощи, продукты их переработки, алкогольные и безалкогольные напитки, молочные продукты и др. На закупки такой продукции расходуется до 30% общей стоимости импорта. В 2014 г. прирост импорта продуктов, возможности производства которых имеются в Беларуси, по сравнению с 2013 г. превысил 800 млн. долл. США.

Анализ состояния и перспектив развития агропромышленного комплекса Республики Беларусь позволяет делать вывод о возможности достижения в будущем положительной динамики параметров и качественных показателей внешней торговли сельскохозяйственной продукцией и продовольствием. В 2016–2020 гг. предусматривается производство продукции в сельхозорганизациях увеличить на 24,5 %. В хозяйствах всех категорий планируется обеспечить рост продукции растениеводства на 13 %, животноводства на 18,3 %. Это позволяет в достаточной мере снабжать продовольственными товарами внутренний рынок и сформировать запас агропродукции для экспорта.

Прогнозируется, в частности, в 2020г. по сравнению с 2014 г. увеличить рост экспорта мяса и мясопродуктов в 1,8 раза, молокопродуктов –1,5, картофеля –2,2, овощей – в 1,7 раза. В структуре предполагаемой стоимости экспорта аграрной продукции 65 % будет приходиться на животноводство, доля растениеводства составит 30 %. [Г.И. Гануш, 2016, с. 330]

Объемы импорта аграрной продукции на внутреннем рынке планируется сократить на 5–6 %. Импортная зависимость республики по продовольствию не должна превышать 85 %, что соответствует параметрам продовольственной безопасности страны. Наибольшее снижение импортопотребления будет происходить по продукции растениеводства (плоды, овощи, семена и др.).

Расширение объемов и повышение эффективности аграрного экспорта, а также оптимизация импортных поставок продовольствия в решающей степени определяются наращиванием конкурентных преимуществ АПК Беларуси на внутреннем и внешних рынках сельскохозяйственной продукции.

Формирование конкурентных преимуществ в аграрной сфере условно можно разделить на 2 направления: общие и частные. Общие направления относятся ко всем или многим отраслям АПК. Частные – отражают специфику обеспечения повышения конкурентоспособности конкретной отрасли или предприятия (группы предприятий).

Основными направлениями общего характера по обеспечению конкурентных преимуществ сельхозпроизводителей, как показывает анализ, являются: 1) повышение качества сельскохозяйственного сырья и продовольствия; 2) снижение затрат (себестоимости) на производство и реализацию продукции с целью повышения коэффициентов ценовой конкуренции.

Важнейшим фактором практической реализации указанных направлений является продолжение широко осуществляемой в республике работы по инновационной модернизации технологий земледелия и животноводства, а также переработки сельскохозяйственного сырья. Наряду с технико-технологическим перевооружением производства на основе принципиально новых комплексов и систем машин, роботизации не менее важной задачей являются обеспечение строгого соблюдения технологических режимов, всеобщего признания «диктатуры» технологий. Это, в свою очередь, предполагает проведение более активной работы по повышению профессионализма как работников всех звеньев и уровней управления, так и кадров массовых профессий, особенно механизаторов и животноводов. Только достаточные знания современных технических средств и технологий позволяют обеспечить их рациональное использование и достижение желаемого эффекта, выражающегося в снижении энергозатрат и ресурсов, достижении высокого уровня экологичности производства, что в совокупности обеспечивает возможность получения продукции, конкурентоспособной по цене и качеству.

В снижении себестоимости и улучшении качественных характеристик экспортируемой продукции всеми отраслями АПК важная роль отводится реализации принципа адаптивности производства. Сущность данного принципа заключается в осуществлении триединого процесса: максимальной адаптации систем ведения сельского хозяйства к конкретным природно-экономическим условиям местности (климат, почвы, трудовые ресурсы и др.); адаптация объемов и структуры производства к сложившемуся, а главное к перспективному спросу на внутреннем и внешних рынках продовольствия; научно обоснованная адаптация агропромышленного комплекса республики к Общему рынку в рамках ЕАЭС с учетом сравнительных преимуществ аграрного производства каждой страны, входящей в данное сообщество. Такой подход будет способствовать повышению конкурентности на мировых аграрных рынках как ЕАЭС в целом, так и каждого его члена.

Для повышения рентабельности экспорта продукции многих отраслей АПК Беларуси необходимо оперативно и целенаправленно решать проблему обеспечения более глубокой переработки сельскохозяйственной продукции. В структуре экспорта аграрной продукции Беларуси в 2014 г. сельскохозяйственное сырье занимало около 30 %, частично переработанная продукция – 28,1 с высоким уровнем переработки – 42 % [Г.И. Гануш, 2016, с. 332]. Как видно, в республике есть немалый потенциал для углубления переработки продукции и поставки ее на внешние рынки с высокой степенью добавленной стоимости. Это станет важным фактором повышения эффективности экспортных поставок продовольствия и сельскохозяйственного сырья.

Важным направлением обеспечения конкурентной устойчивости АПК Беларуси на рынках является диверсификация производства и сбыта продукции. В данном контексте необходимо не только расширить товарный ассортимент продукции, но и создать в стране организационно-экономические предпосылки развития ряда отраслей: промышленное грибоводство, пчеловодство, рыбоводство, овцеводство и др. Следует также ускорить формирование адекватной экономической сферы, законодательной и научной базы для функционирования фермерских хозяйств и агроэкологических усадеб, специализирующихся на производстве и реализации так называемых органических (экологически безопасных) продуктов растениеводства и животноводства. В стране имеется достаточный рыночный спрос на указанные продукты. Если не осуществить необходимые меры по его удовлетворению, то достаточно ёмкий сегмент внутреннего рынка может быть занят соответствующими зарубежными товарами. Тем более будет упущена возможность развития одной из составляющих перспективного агроэкспорта.

Кроме указанных общих направлений повышения конкурентоспособности белорусского агроэкспорта в каждой отрасли АПК, как уже отмечалось выше, имеется высокий потенциал специфических конкурентных преимуществ, который необходимо реализовать как возможно полнее. Так,

например при формировании конкурентных преимуществ на рынке молока необходимо учитывать, что его производство превышает внутренние потребности республики. В то же время в странах ЕАЭС норма потребления молока и молочных продуктов удовлетворяется только на 70–85 %. Это означает, что в Беларуси есть значительные резервы расширения потребительского рынка.

Однако при этом необходимо в первую очередь осуществлять меры по повышению уровня конкурентоспособности молочных продуктов на внешних рынках по показателям цены и качества. Это может достигаться за счет снижения энергоемкости и грамотного использования модернизированных технологий. В республике около 40% молочно-товарных ферм оборудованы современными доильными залами и роботами [Г.И. Гануш, 2016, с. 333]. Работа по реконструкции технико-технологической базы молочного производства активно продолжается. Повышение отдачи от нового технологического оборудования является одним из важнейших факторов формирования конкурентных преимуществ молочного производства.

Необходимо также иметь в виду, что Россия (а сюда осуществляется 96% белорусского экспорта молокопродуктов) ориентируется в ближайшие 5 лет обеспечивать внутренний рынок молока на 90 % за счет собственного производства. Данное обстоятельство предполагает необходимость принятия в Беларуси действенных мер по диверсификации рынков сбыта молокопродуктов. Это возможно только на основе снижения себестоимости их производства и существенного улучшения качества.

При формировании конкурентных преимуществ на мировом рынке картофеля необходимо учитывать, что его производство в Беларуси в 2 раза превышает потребность внутреннего рынка. К 2020 г. прогнозируется увеличить производство картофеля в хозяйствах всех категорий до 7060 тыс. т., экспорта – до 800 тыс. т. Сравнительная эффективность картофельного производства в республике выше на 30 %, чем в государствах ЕАЭС.

Вместе с тем, для создания стабильных конкурентных преимуществ республики на рынке картофеля необходимо совершенствовать технологии его выращивания, а также увеличить удельный вес крупнотоварных сельскохозяйственных организаций в валовых сборах. В настоящее время почти 80 % картофеля производится в подсобных хозяйствах населения, что не позволяет в достаточной мере обеспечивать получение стандартного картофельного сырья, в том числе по биохимическому составу.

Для повышения эффективности экспортных поставок картофеля необходимо также осуществить ряд конкретных мер по развитию переработки картофельного сырья. В настоящее время мощности картофелеперерабатывающих предприятий позволяют перерабатывать около 200 тыс. т. картофеля при валовом производстве (2014 г.) 6280 тыс. т. На производство картофелепродуктов расходуется менее 2 % валового сбора клубней, а пот-

ребление их в расчете на душу населения не превышает 2 кг. Эти данные свидетельствуют о том, что основная часть поставляемого на рынки картофеля реализуется в качестве сырья с низкой добавленной стоимостью. Требуется также существенно расширить товарный ассортимент готовых картофелепродуктов.

Аналогичные резервы формирования конкурентных преимуществ имеются и в других отраслях. Использование их позволит значительно расширить объемы экспорта белорусских агропродуктов и повысить его эффективность, а также сократить импорт продовольствия.

9.6. Республика Крым: институты рынка и затянущаяся трансформация

Проблема Крыма заключается в том, что будучи, по сути, российской территорией, он по молчаливому согласию младореформаторов почти 24 года находился в составе Украины. Идея рыночной трансформации экономики советского типа, считает *С.М. Ергин* состояла в ее вхождении в мировую систему разделения труда через стратегию удовлетворения потребностей мирового рынка в продукции, по которой имеются конкурентные преимущества, за счет чего страна будет обеспечена товарами критического импорта и инвестиционными товарами для модернизации производства [*С.М. Ергин*, 2016]. На основе данной стратегии планировалось повысить конкурентоспособность государства и в конечном итоге обеспечить рост всей экономики после застоя 1970–х–1980–х.гг.

Экономическая наука и практика предполагает, что «...перестройка и рост экономики пойдут быстрее, если страна займет на мировом рынке прочные позиции в широком спектре отраслей, которые она будет в состоянии упрочить, а не зависеть всецело от экспорта продукции двух–трех отраслей» [*М. Портер*, 2005, с. 33]. В тоже время вхождение в систему международного разделения труда экономики Украины, в состав которой на момент получения независимости входила Республика Крым, было осуществлено именно за счёт двух отраслей, прежде всего, это продукция металлургической и химической промышленности. Другие две – три развитые отрасли народного хозяйства были конкурентоспособны только в границах либо национального рынка, либо стран СНГ и, не имея минимальной защиты, не смогли и не смогут выдержать глобальную конкуренцию. Аналогичные процессы наблюдались и в экономической системе Российской Федерации с той лишь разницей, что, учитывая глобальные размеры последней, количество конкурентоспособных отраслей у нее было несколько больше.

В этой связи слом негативных тенденций в положении экономики, воссоздание ранее уничтоженных и формирование условий для ускоренного развития новых отраслей невозможно без решительной трансформации ре-

гиональной политики. Региональные системы, хозяйство которых непосредственно не связано с отраслями международной специализации страны, должны автономно выбирать модели своего стратегического социально-экономического развития, опираясь на свои конкурентные преимущества, не схожие с рядом других регионов государства. Игнорирование этих факторов наносит ущерб экономике, так как позволяет проводить узкогрупповую, узкокорпоративную политику, дезориентирующую региональных чиновников и предпринимательские структуры при выборе стратегии и тактики экономического поведения [С.М. Ергин, 2014]. Экономическая модернизация, которая необходима для промышленности Крыма, должна соответствовать характерным чертам современных процессов в странах с развитой и переходной экономикой.

Институциональная система Крыма за время нахождения в составе независимой Украины прошла несколько этапов трансформации, которые в большей степени были связаны с доминированием в республиканском руководстве одной из экономических группировок. Имеются существенные отличия в ее формировании и развитии от других украинских регионов. С.М. Ергин выделяет следующие [С.М. Ергин, 2016, с. 372–373]

На первом этапе (1991–1994 гг.) основным устремлением было развитие денежного сектора экономики, которое было воплощено в попытках создания на полуострове оффшорной зоны. В это же время в г. Симферополе была учреждена Крымская валютная биржа. Во время второго этапа (1994–1997 гг.) произошло смещение акцентов в сферу топливно-энергетического комплекса, выразившегося в активизации поиска месторождений нефти и газа на шельфе Чёрного и Азовского морей, попыток привлечения иностранных инвесторов в эти отрасли реального сектора экономики. Третий этап (1998–2002 гг.) был связан с формированием условий по развитию депрессивных субрегионов Крыма, где под предлогом сохранения рабочих мест и промышленного потенциала шло ускоренно создание свободных экономических зон и зон приоритетного развития. Они создавались под влиянием политической целесообразности и пробивной силы в министерствах и ведомствах Украины крымских чиновников. Четвертый этап (2002–2011 гг.), самый продолжительный по времени, связан с возобновлением работы в Крыму крупных химических предприятий и форсированным развитием курортно-рекреационной сферы. Именно они обеспечивали устойчивый рост производства и занятости в течение десятилетия до разворачивания и усиления в 2012 г. мирового финансово-экономического кризиса. В период 2012–2013 гг. (в рамках пятого этапа) местное руководство основные интеллектуальные и административные усилия направило на развитие в Крыму малого и среднего предпринимательства. Крымское правительство, не надеясь вписаться в общенациональную стратегию руководства Украины, которое столкнулось с ухудшением рыночной конъюнктуры по продукции ее

традиционного экспорта, сделало ставку на предпринимательский потенциал местного населения как единственный двигатель экономического роста, что в условиях отсутствия дешевого денежного ресурса реально не могло быть осуществлено. Это объясняет ту легкость, с которой крымская бюрократия отказалась от суверенного украинского государства, чего не было в аналогичных условиях 1991–1994 гг.

Перманентная смена экономических приоритетов свидетельствовала об отсутствии стратегии экономического развития республики. И если первые два этапа лишь дезориентировали предпринимательские структуры в отношении своих капиталов, то на третьем этапе происходило сокращение бюджетного сектора экономики из-за предоставления различных льгот для импортёров по налоговым и таможенным платежам. Практически не была осуществлена реальная оценка выигрыша и потерь данной экономической политики, а незначительные притоки инвестиций в Северо-Крымскую экспериментальную экономическую зону показали отсутствие какого-либо интенсивного развития этих субрегионов в будущем.

Все эти перечисленные этапы развития не смогли раскрыть потенциал Республики Крым, как одного из перспективнейших регионов, а опыт стран Южной Европы и Северной Африки в условиях глобального экономического кризиса 2008–2009 гг. показал отсутствие серьезных перспектив ускоренного развития республики. Ведь в мире пострадали от экономического спада в большей степени как раз предприятия химии, металлургии и туристский бизнес. Следование прежней экономической политике втягивало экономику крымского региона в ловушку кризиса без надежды на экономический рост.

Ставка на всех этапах в Крыму делалась не на рост конкурентоспособности отраслей, а на низкую стоимость факторов производства. Однако изменения в технологии производства и характере конкуренции уменьшили значение факторного преимущества, сделали эти факторные преимущества быстротечными. Отрасли, в которых значение стоимости факторных преимуществ важно, «...нередко становятся ловушкой для развивающихся стран. Почти весь их экспорт увязан со стоимостью факторов производства, а конкурентность – с ценой. Программы экономического развития в них нацелены на отрасли, дающие выигрыш в факторных издержках, и не идут дальше этого. В такой ситуации страна сталкивается с постоянной угрозой потери конкурентного преимущества и хронической проблемой поддержания достаточно высоких зарплат и прибылей от вложенного капитала. Её способность получать даже скромные (по мировым меркам) прибыли всецело зависит от экономической конъюнктуры». [М. Портер, 2005, с. 34]

Ухудшение мировой конъюнктуры в экономике может быть связано не только с физическим падением объёма производства, но и с негативным эффектом, который возникает в результате ухудшения условий торговли даже при физическом росте объёма экспорта. Условия разоряющего экс-

порта не должны изначально закладываться в экономическую стратегию страны или её региона. Ставка на экспортоориентированный рост двух названных отраслей экономики Украины была обречена на провал. Хозяйственная практика показывает, что и Крым «наступал на грабли», на которые наступили уже многие страны, не прошедшие этап позитивного экономического роста (ставка на нефть в Нигерии, на кофе – в Колумбии, на туризм – в Южной Европе и Северной Африке и т.д.).

Главная причина негативного состояния экономики Крыма состояла как в отказе правительства Украины от реализации в стране позитивной промышленной политики, так и в отсутствии инструментария ее проведения у региональных властей и/или нежелание руководства регионов определять свои стратегические приоритеты. Но Крым, еще находясь в составе Украины, имел свою конституцию [Закон Украины, 1999] и владел набором полномочий в экономической сфере, что было не свойственно для других территорий этой страны, а именно имел право:

- осуществлять разработку и реализацию стратегических программ своего развития;
- на выбор отраслевых приоритетов развития своей территории;
- выбор субъектов хозяйственной деятельности, которые могли получать налоговые, таможенные и иные льготы.

Последний, шестой этап (с 2014 г. по настоящее время) связан с осуществлением трансформационного перехода в экономическую и правовую систему Российской Федерации через создание в Крымском федеральном округе свободной экономической зоны [Федеральный закон № 377-ФЗ] и масштабные государственные инвестиции в его инфраструктуру. К сожалению, за прошедшее с момента вступления Крыма в состав России время, утверждения и вступления в силу специального закона о свободной экономической зоне в Крыму, так и не определена стратегия его развития, не выбраны центры приложения инвестиций в ускоренное сбалансированное развитие экономики региона. В этой связи наблюдается апатия и предпринимательского сообщества, и рядовых граждан.

При выборе приоритетов институционального развития региона следует учесть, что моноотраслевая структура (туризм и химия) не обеспечат экономическую стабильность региональной системы [С.Г. Спирина, 2014], поэтому необходима разработка программы комплексного социально-экономического развития, которая способна содействовать развитию всего природно-экономического потенциала крымского региона. Поэтому создание национальных цепочек создания стоимости – одна из важнейших народнохозяйственных задач, в рамках которой институциональная готовность пространственных экономических структур к восприятию инвестиций и реализации технологических инноваций – первый этап осуществления этой задачи.

Здесь необходимо отметить, что важным компонентом устойчивого экономического развития региона является рост потребительских расходов населения, который теоретически возможен, но практически маловероятен, так как в текущих условиях отечественные продукты вымываются дешевыми импортными товарами, что наблюдается даже в условиях двукратной девальвации российского рубля. Рост потребительских расходов может вызвать рост промышленных заказов под будущий спрос, но для того чтобы эти расходы оправдались, нужен рост спроса именно на отечественные продукты и услуги.

Преодоление последствий экономического кризиса невозможно без включения местных ресурсов в народнохозяйственный оборот. И здесь самое главное место, наряду со строительством инфраструктурных объектов, может занять жилищное строительство. Именно в строительном секторе экономики потребители расходуют свои основные сбережения. Кроме того именно в строительстве создается основная часть новой добавленной стоимости, именно здесь сконцентрирована существенная часть спроса на местные ресурсы. Данный процесс происходит не только потому, что недвижимость дорого стоит, и в этом секторе почти нет импорта, но и потому что недвижимость является залогом развития регионов, в которых происходит рост местного производства сопряженных отраслей народного хозяйства.

В условиях снижения платёжеспособного спроса потребителей страны рост продаж конкурентоспособной продукции строительной сферы возможен в первую очередь за счет снижения цен на вновь вводимую недвижимость. Это в сложившейся ситуации невозможно без разработки научно-обоснованной программы вовлечения в хозяйственный оборот минерально-сырьевой ресурсов Крыма для их вовлечения в сооружение на полуострове крупных институциональных объектов и строительство недорогой недвижимости.

Таким образом, всемерное вовлечение потенциала минерально-сырьевой базы строительных материалов Крыма в хозяйственный оборот – решение не только важнейшей социальной задачи по обеспечению населения жильём, но и главное звено цепи, которое должно обеспечить рост промышленного производства целого комплекса отраслей.

Встраивания в транснациональные хозяйственные цепочки создания стоимости, на что была сделана ставка в постперестроечные годы, было в условиях мирового роста экономики привлекательным проектом, но их разрушения в условиях мирового финансового кризиса создает угрозу как промышленного, так и общеэкономического обвала, на который и федеральное, и региональное правительство повлиять не в силах. Поэтому важным становится опора на регионы и вовлечение в хозяйственный оборот местных ресурсов. В этой связи неизбежно должна измениться экономическая политика относительно структуры отраслевых рынков. Ее акценты будут смещаться со стороны глобальной конкуренции, где доминируют крупные

хозяйственные единицы, к конкуренции внутренней с другими принципами рационального построения отраслевой структуры.

Причин нестабильности структур отраслевых рынков множество, но по нашему мнению основная из них связана с историческим стремлением решать сложные экономические проблемы страны простыми методами сейчас и сразу, так сказать «найти то звено в цепи, с помощью которой можно вытянуть всю эту цепь». Так, во времена Советского Союза руководство страны увлеклось гигантоманией со строительством крупных предприятий и уничтожили в шестидесятые годы прошлого века малые предприятия в виде артелей и кооперативов. В середине 1950-х гг. они производили до трети промышленной продукции, в том числе такие наукоемкие для того времени товары как телевизоры. Во время перестройки конца 1980-х гг. – начала 1990-х гг. все увлеклись малыми формами хозяйствования, считая, что малый бизнес накормит и оденет всю страну, и уничтожили по скромным подсчетам до 20 % своего производственного потенциала. В двухтысячных годах вновь сосредоточились на развитии крупных промышленных комплексов, завязанных на международный спрос. Поддержка сильных предприятий привела к тому, что с усилением налогового бремени страна лишилась множества средних и малых промышленных предприятий, созданных во времена перестройки, усилилась монополизация экономики. [С.М. Ергин, 2016, с. 376]

Осмыслив, что в условиях мирового финансового кризиса, химическая и металлургическая промышленность уже не смогут обеспечить стабильность национальной социально-экономической системы, мы бросаемся в другую крайность – всемерное развитие малого и среднего бизнеса. Но отечественный хозяйственный опыт подсказывает, что экономический результат был выше там, где создавались условия, если не конкуренции, то равного соперничества производителей или за деньги потребителей, как это было в СССР при производстве часов и холодильников, или за средства, выделяемые на выполнение государственных заказов в сферах ВПК, авиастроении и космоса. Пренебрежение отечественным опытом построения рыночного хозяйства может способствовать формированию изолированных местных (локальных) рынков, что снижает активность предпринимательской инициативы, и приводит к появлению локальных монополий [Н.А. Квашина, С.В. Ключина и Д.Б. Бабаев Д.Б., 2004] с низкой концентрацией производства и капитала, которые, захватив исключительное положение рыночного агента в замкнутом экономическом пространстве, обладают значительной экономической силой и способны осуществлять контроль над правовой средой как на локальном, так и на национальном уровне. Специфика таких квазимонопольных рынков описывается теорией транзакционных издержек [Уильямсон О.И., 1996]. Наличие этих транзакционных затрат, которые создают препятствия для входа потенциального соперника в отрасль, создают преграды на пути его входа в рынок и мешают в долгосрочном периоде исчезновению экономической

прибыли. Поэтому локальный рынок с существенным уровнем необратимых затрат входа характеризуется более высокой концентрацией рыночной власти. Феномен доминирования квазимонопольного рынка заметен в российской экономике. Поэтому целью государства должно быть не проведение политики дерегуляции, сокращая всевозможные преграды для работающего бизнеса, а проведение политики по обеспечению минимизации трансакционных издержек входа в экономические секторы.

Таким образом, выход на устойчивый экономический рост не мыслим без рационального сочетания различных организационно-производственных форм, в том числе и в контексте их размера.

Каждая производственная форма выполняет определенную целевую общенациональную функцию. Целевой общенациональной функцией крупных предприятий является обеспечение массового производства стандартизированной дешевой продукции для национального потребителя. Без масштабного производства не обеспечить удовлетворение спроса. Однако крупные фирмы слабовосприимчивы к нововведениям, поскольку их производство имеет рутинный характер, связанный с постоянным повторением и возобновлением. Крупные фирмы, участвующие в таком круговороте, из прошлого опыта знают рецепты «правильного» поведения. Им не нужен качественный рост. Целевой общенациональной функцией малых предприятий является нахождение новых прорывных технологий, способных обеспечить резкий рост выпуска и эффективности производства, и повышение качества жизни населения. Однако они не способны производить большие объемы дешевой продукции. Преимущество малых фирм в сфере прорывных инноваций обусловлена: их готовностью нести огромные, почти неприемлемые риски; малочисленностью коллектива; энтузиазма руководителя бизнеса как в реализации технического потенциала своего проекта, так и в его доведении в дальнейшей до оптимальной доли на рынке; малыми потерями как для инициаторов инновации, так и для экономики в целом при провале нововведения и банкротстве малой структуры. Целевой общенациональной функцией средних предприятий является, во-первых, обеспечение занятости трудоспособного населения и во-вторых, введение механизма адаптации интересных производственных идей в условия массового производства.

Оптимальное сочетание различных организационных структур: больших, средних и малых предприятий конкретного отраслевого рынка в увязке с формированием целостной цепи создания стоимости: от производства сырья до поставки продукции конечному потребителю в условиях мирового кризиса может обеспечить устойчивый экономический рост в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Для этого в экономических секторах, свободных от ситуации естественной монополии необходимо создавать группу крупных предприятий (5–25 в зависимости от отрасли) и множество средних и мелких фирм, которые должны производить не менее 25 % от общего

объема соответствующего продукта на региональном и национальном уровне. [С.М. Ергин, 2016, с. 378]

Значимым фактором рационализации экономического роста наряду с институциональной готовностью пространственной экономической системы может выступить оптимизация процессной инфраструктуры отраслей и комплексов, которая на базе научной организации труда должна обеспечивать вычленение из производственного процесса определённых операций, которые можно передать на аутсорсинг. В этом случае институциональный фактор развития территории существенно усилится.

9.7. Абхазия: государственно–рыночное хозяйство

В начале 1990–х гг. в постсоветских странах, в том числе и в Абхазии начался процесс перехода от централизованной директивной социально–экономической системы к рыночным методам хозяйствования, который позволил республике начать активную предпринимательскую деятельность в негосударственном секторе. Однако данный процесс был приостановлен военными действиями, имевшими место в республике в 1992–1993 гг.

Спецификой формирования и развития предпринимательства в современных условиях Республики Абхазия является тот факт, что данный процесс происходит при активной роли государства. З.И. Шалашаа связывает это с активной позицией государства, которое владеет значительной частью собственности, используя при этом механизмы и возможности государственного сектора, участвует в рыночных преобразованиях, тем самым, способствуя становлению предпринимательского сектора экономики. [З.И. Шалашаа и А.Н. Багба, 2016]

Для осуществления предпринимательской деятельности в экономике необходимы определенные условия, среди которых наиболее важными являются: политические, экономические, социальные, правовые, природные, организационно–технические и др. факторы.

В политическом плане, Абхазия, в соответствии с Конституцией, является суверенным, демократическим, правовым государством, в котором частная собственность защищена конституционно [Конституция Абхазии, 2001]. Кроме того, в республике законодательно обеспечено юридическое равенство всех форм собственности и гарантирована их защита. Однако, политическая ситуация, сложившаяся вокруг Абхазии в послевоенные годы не благоприятствовали успешному развитию предпринимательской деятельности. Экономические санкции, объявленные ей в середине 1990–х гг. отдельными странами СНГ, в определенной степени затормозили становление рыночных структур и в целом развитие предпринимательства. Но, с начала 2000 г., благодаря позитивной позиции Российской Федерации по отношению к Абхазии, и в особенности после официального признания ее

государственности в августе 2008 г., республика получила реальную возможность более активно заниматься внутривозрастными проблемами, в том числе и формированием предпринимательской среды.

Трудовой потенциал Абхазии является одним из параметров, определяющих уровень развития социальной сферы, и включает: численность трудоспособного населения, их образовательный уровень, а также предпринимательский потенциал, определяемый результатами деятельности в различных областях бизнеса. В частности, численность наличного населения республики по данным на 1 января 2015 г. составляла 243,2 тыс. чел., в том числе, лица трудоспособного возраста – 59,2 %, подростки – 17,3 %, люди пенсионного возраста – 23,5 % [Я.Р. Фейзба и О.Б. Шамба, 2002]. Среднегодовая численность работающих в 2014 г. составила 40,6 тыс. чел. или 28,2 % от всей численности трудоспособного населения, что свидетельствует о высоком уровне безработицы в стране.

Социальные условия в стране непосредственно влияют и на отношение отдельного работника к предпринимательской деятельности, от которой в свою очередь зависит уровень его заработной платы, который впоследствии он готов истратить на покупку товаров и услуг. Так, среднемесячная денежная заработная плата 1 работающего в 2014 г. составила 9,9 тыс. р., а величина прожиточного минимума 5,1 тыс. р. и их соотношение составляет 195,2 %, что свидетельствует об определенном росте уровня жизни занятого населения.

Объем платных услуг населению является обобщающим макроэкономическим параметром, отображающим уровень социального развития общества в целом. Данный показатель включает объемы услуг, оказанных официально зарегистрированными предприятиями и организациями, имеющими статус юридического лица, а также гражданами, занимающимися предпринимательской деятельностью без образования юридического лица. Агрегированный показатель платных услуг населению дает наиболее полное представление о реальном уровне жизни населения и включает в себя в обобщенном виде результаты деятельности следующих сфер услуг: а) бытовые услуги; б) жилищно-коммунальные услуги; в) услуги пассажирского транспорта и связи; г) услуги системы образования, культуры, физической культуры и спорта; д) медицинские услуги; е) туристско-экскурсионные и санаторно-оздоровительные услуги; ж) услуги правового характера. В 2014 г. объем платных услуг населению Абхазии составил около 6,0 млрд. р., что в 1,1 раза превышает показателя 2013 г. Индекс физического объема платных услуг населению в 2014 г. в сопоставимых ценах по отношению к 2013 г. понизился и составил 98,2 %, что свидетельствует о некотором снижении платежеспособного спроса населения на товары и услуги, производимые в национальной экономике. [З. И. Шалашаа и А. Н. Багба, 2016, с. 381]

В Абхазии существуют уникальные природно-климатические условия и благоприятная географическая среда, позволяющие хозяйствующим субъек-

там успешно заниматься предпринимательской деятельностью. Республика обладает собственными сырьевыми и энергетическими ресурсами, развитыми транспортными магистралями и другими коммуникационными ресурсами, факторами, оказывающими прямое влияние на размещение предприятий, а, следовательно, на расходы по транспортировке сырья, материалов, распределению готовой продукции и использованию рабочей силы.

Природно-ресурсный потенциал Абхазии включает:

1. Минеральные (ископаемые) ресурсы: каменный уголь, торф, мрамор, мраморовидные известняки, гранит, габбро-диабазы, порфириновые диабазы, мел, туф, барит, доломит, кварцевый песок, цементное сырье, известняк для производства высококачественного карбида, охры, извести; кирпично-черепичные глина, строительный камень, щебень, минеральные краски и др., являющиеся сырьем для развития в стране горнодобывающей промышленности, производства строительных материалов и строительной индустрии.

2. Земельные ресурсы, общая площадь которых составляет 866,4 тыс. га. Из них к сельскохозяйственным землям относятся 421,6 тыс. га или 48,7%, в том числе сельскохозяйственных угодий 210,8 тыс. га, или 24,3% от общей земельной площади страны, что на одного жителя республики составляет 0,6 га, показатель, свидетельствующий о малообеспеченности населения сельхозугодиями. Однако земля в республике плодородная в силу природно-климатических особенностей, с единицы площади сельскохозяйственных угодий здесь можно получить в 5–6 раз больше объемов продукции и дохода, чем в среднем в странах СНГ.

3. Водные ресурсы Абхазии, представленные реками, озерами, ледниками и подземными водами представляют практический интерес для развития национальной экономики, т.к. прежде всего, являются экологически чистыми, используются в качестве питьевой воды, в пищевой промышленности, могут стать предметом экспорта. По показателю водообеспеченности территория республики занимает одно из первых мест в мире. Так, на квадратный километр территории Абхазии в среднем приходится 1,7 млн. куб. м. речного стока, а на одного жителя – примерно 30,0 тыс. куб. м. воды в год (для сравнения: в Грузии – 11,4 тыс. куб. м., в странах СНГ – 15 тыс. куб. м.). [Сборники законодательных актов, 1994–2014, с. 78]

4. Растительные ресурсы Абхазии представляют значительную ценность не только для республики, но и для всего мира. Площадь государственного лесного фонда в 2014 г. составляла 415,2 тыс. га, т.е. половина территории страны, занимают леса, а общий запас лесонасаждений оценивается в 100,3 млн. куб. м. Общий объем древесины республики составляет около 103 млн. куб. м, это притом, что Абхазия занимает всего 2,0 % территории Южного Кавказа, а на ее долю приходится около 8,0 % запаса древесины всего Южного Кавказа.

Особое значение в деятельности государства в условиях становления рыночной экономики приобретает формирование эффективной организационно-технической среды предпринимательства, которая характеризуется наличием разнообразных институтов и служб, с помощью которых предприниматель может успешно вести коммерческую деятельность. Она включает нижеследующие основные институты и организации:

1. Коммерческие банки. По всей территории Республики Абхазия размещены 8 коммерческих банков и Акционерный Коммерческий Сберегательный банк РА, оказывающие финансовые услуги предпринимателям, а их деятельность регулируется Национальным банком РА. За 2014 г. расчетные кредитные ресурсы всех банков составили 9,6 млрд. р., что больше показателя 2013 г. на 2,1 млрд. р., темп роста составил 128,0 %. Поступления иностранной валюты в кассы банковской системы Абхазии на 1 января 2015 г. составили около 37,0 млн. долл. США, что меньше показателя 2013 г. на 11,6 млн. долл. В целом денежное наличное обращение в 2014 г. составило: по приходу 21,8 млрд. р. и по расходу 26,1 млрд. р., из чего можно сделать два вывода: а) в республике имеется в обращении достаточное количество денежной массы, необходимой для осуществления воспроизводственного процесса. Данное утверждение исходит из сопоставления денежной массы с ВВП страны (27,6 млрд. р.), т.е. обеспеченность производства товаров и услуг деньгами составляет около 80 %; б) в республике находится в обращении 4,3 млрд. р. неизвестного происхождения, что вполне может быть связано с наличием теневого бизнеса.

2. Рекламные агентства. В настоящее время в республике рекламная деятельность осуществляется через телевидение, печатные издания, уличные рекламные стенды. Наиболее доступной для всего населения средством размещения рекламы является телевидение, которых в республике два: Абхазская государственная телерадиокомпания и негосударственный канал «Абаза», а также распространяемые на всю территорию республики каналы телевидения и радио России. В республике также функционирует несколько негосударственных информационных и рекламных агентств, такие как: Информационные агентства ИА «Абхазия-Информ», «Спутник – Абхазия», рекламное агентство «Неон», а также интернет-сайты туристических и других организации.

3. Транспортные организации, занимаются транспортировкой сырья, материалов, готовой продукции, производимой предпринимателями. В 2014 г. всеми видами транспорта, функционирующими в Абхазии (железнодорожным, автомобильным и морским) перевезено грузов общим объемом 476,9 тыс. т. В железнодорожном транспорте занято 503 чел., в автомобильном транспорте – 1533 чел., на городском пассажирском электрическом транспорте – 70 чел., на морском транспорте – 14 чел.

4. Коммунальные службы. В первую очередь к этой сфере относится электроснабжение и водоснабжение предпринимателей. Данные виды инфраструктуры рынка в Абхазии имеют достаточное развитие, т.к. страна располагает собственной ресурсной базой, обеспечивающей их бесперебойное функционирование. Так, например, в 2014 г. только на производственно-хозяйственные нужды было отпущено 199,4 млн. кВт/час, или 5,5 % от общего количества потребленной электроэнергии в республике.

5. Средства связи и передачи информации. В Абхазии функционируют предприятия связи, подведомственные Госкомпания «Абхазсвязь». Кроме того, имеется 9 негосударственных операторов связи в том числе: в г. Сухум – 5, в г. Гагра – 2, г. Гудаута – 1, пос. Гулрипш – 1. Деятельность двух операторов сотовой связи ЗАО «Аквафон – GSM» и СП ООО «А-Мобайл», функционирующих в сфере телекоммуникации демонстрируют позитивный эффект инновационного совместного предпринимательства национальных и российских предпринимателей.

Предпринимательская деятельность осуществляется в рамках определенной правовой среды, включающей наличие законов, регулирующих предпринимательство и формирующей благоприятные условия для развития бизнеса. Ныне в РА в целом сформирована нормативно-правовая база, регулирующая предпринимательскую деятельность. Прежде всего, это: Гражданский и Таможенный кодексы, законы «Об инвестиционной деятельности», «О крестьянском (фермерском) хозяйстве», «Об акционерных обществах», «О приватизации», «О банках и банковской деятельности», «О страховании», «О залоге», «О таможенном тарифе», «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора), свод законов по налогообложению доходов предпринимателей и др. [З.И. Шалашаа и А.Н. Багба, 2015]

В целом развитие негосударственного сектора в Абхазии, характеризуют данные, содержащиеся в таблице 9.17, которые свидетельствуют о рыночных трансформациях в реальном секторе экономики, что особенно важно в условиях республики, когда существует объективная необходимость проведения реформ в национальной экономике в ускоренном режиме в целях последовательной интеграции национальных хозяйствующих субъектов российское экономическое пространство. Так, за 2013–2014 гг. доля негосударственного сектора растет в валовом объеме произведенной промышленной продукции и составляет около 95,0%, в розничном товарообороте – более 99,0%, в общем объеме услуг – более 80,0%, доля занятости снижается на 0,8 процентных пункта.

Таблица 9.17

Удельный вес государственного и негосударственного секторов экономики Абхазии, 2013–2014 гг., % к итогу [Абхазия в цифрах, 2015]

Показатели развития секторов национальной экономики	2013 г.	2014 г.
1. В производстве промышленной продукции:		
– государственного сектора	7,0	5,9
– негосударственного сектора	93,0	94,1
2. В объеме товарооборота:		
– государственного сектора	0,8	0,7
– негосударственного сектора	99,2	99,3
3. В объеме оказанных услуг:		
– государственного сектора	19,0	18,4
– негосударственного сектора	81,0	81,6
4. В численности занятости в экономике:		
– государственного сектора	72,8	73,5
– негосударственного сектора	26,6	25,8
– в общественных организациях	0,6	0,7

Среднемесячная заработная плата за тот же период в секторах экономики РА представлена в таблице 9.18 и показывает преимущество негосударственного сектора над другими секторами, хотя и там наблюдается некоторое снижение уровня оплаты труда.

Таблица 9.18.

**Среднемесячная заработная плата в Абхазии, р.
[Абхазия в цифрах, 2015]**

Сектора национальной экономики	2013 г.	2014 г.	Рост, %
1. По всей национальной экономике	9579,7	9895,1	103,3
2. В государственных предприятиях	8732,1	9221,8	105,6
3. В негосударственном секторе	11987,2	11898,3	99,3
4. В общественном секторе	6154,8	7120,0	115,7

Тем самым, можно заключить, что ныне в экономике Абхазии формируется двухсекторная модель, т.е. в республике целенаправленно, а частью стихийно, происходит разделение сфер деятельности и ответственности между государством и предпринимательством. В этих условиях в руках государства и государственного сектора национальной экономики остаются практически

все основные виды деятельности по производству общественных благ и услуг. На современном этапе развития Абхазии подобное положение является объективной необходимостью, так как, государственный сектор обеспечивает равномерный доступ к общественным услугам всего населения, создавая тем самым социальную стабильность в обществе.

Без целенаправленной государственной экономической политики, ставящей стратегической целью активную, разностороннюю государственную поддержку всех субъектов предпринимательства в Абхазии, нельзя рассчитывать на эффективное функционирование всей национальной экономики. В особенном попечительстве государства нуждается малый бизнес. Основные направления государственной поддержки субъектов малого предпринимательства могут включать: а) формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства; б) создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий. Это позволит:

- а) увеличить долю среднего класса, самостоятельно обеспечивающего собственное благосостояние и достойный уровень жизни и являющегося главной стабилизирующей силой гражданского общества;
- б) создать новые рабочие места, снизить уровень безработицы и социальной напряженности в обществе, обеспечить стабильную экономическую ситуацию;
- в) трансформировать структуру производства, оперативно создавать и применять новые технологии и научные разработки и др.

Таким образом, одной из специфических особенностей формирования и развития предпринимательства в современных условиях Республики Абхазия является активная позиция государства, владеющим значительной частью собственности, которое, используя механизмы и возможности государственного сектора, участвует в рыночных преобразованиях, тем самым, способствуя становлению предпринимательского сектора экономики. [З.И. Шалашаа и А.Н. Багба, 2016, с. 387–388]

Ныне в РА формируется новая экономическая система, основу которой составляют многообразие форм собственности и видов предпринимательства при одновременном сочетании различных видов экономического регулирования: рыночного, внутрифирменного, государственного, регионального, международного. В этих условиях государство выступает одновременно как непосредственный элемент рыночной системы, так и гарант существования и функционирования всей складывающейся социально-экономической системы.

9.8. Быть ли рыночному хозяйству в Донецкой республике

Приоритетность учета в государственной политике беспрецедентных процессов, произошедших на Донбассе, вызвавших человеческие, моральные, политические, экологические и экономические потери, радикально меняющих общественные отношения, не вызывает сомнений. О.С. Жданова отмечает, что масштабный военный конфликт крайне негативно повлиял на экономические возможности вновь образованных государств – Донецкой и Луганской Народных Республик [О.С. Жданова, 2016]. Речь идет как о результатах непосредственного разрушения экономики, так и обусловленные этим проблемы непосредственно связанных с ней предприятий, падение жизненного уровня населения, обнищание.

Количество рабочих мест в экономическом комплексе Донбасса на начало 2014 г. составила: на крупных предприятиях – 573 тыс. (из них 80,3 % – в промышленности), на средних – 405 тыс. (из них 51,5 % – в промышленности, 7,3 % – в строительстве), на малых – 213 тыс. (из них 23,8 % – в торговле, 18,8 % – в промышленности, 10,7 % – в строительстве, 8,8 % – в сельском хозяйстве), у физических лиц – предпринимателей – 401 тыс. [Відродження Донбасу]. В результате военных действий потери рабочих мест оцениваются от 50 % для крупных предприятий до 80–90 % – для малых и средних предприятиях региона. Вследствие этого от 1,1 до 1,8 млн. трудоспособных лиц в Донецкой и Луганской областях частично или полностью остались без работы и средств к существованию. [Потери экономики Донбасса]

Общая характеристика основных отраслей промышленности Донецкой и Луганской областей и полученных ими убытков приведена в таблице 9.19.

Таблица 9.19

Общая характеристика основных отраслей промышленности Донецкой и Луганской областей и полученных ими убытков

Отрасль	Проблемы, убытки
Угольная промышленность	74 из 119 угольных шахт не эксплуатируются из-за повреждений и логистических проблем, более 10 из них – затоплены. Не работают 64 из 81 государственных шахт и 10 частных шахт из 38.
Электроэнергетика	Славянская и Луганская ТЭС, много высоковольтных линий электропередач повреждены. Опасной для энергетики является ситуация с Зуевской ТЭС. Остановка ее энергоблоков грозит оставить без водоснабжения каналом Северский Донец около 1 млн. жителей региона.

Черная металлургия	Основные производственные мощности металлургических заводов не были разрушены. Однако их деятельность нарушена из-за повреждения высоковольтных линий электропередач, коксохимических производств и проблем с логистикой (прежде всего, значительных повреждений железнодорожных путей), что существенно осложнило поставки железорудного сырья и других ресурсов.
Химическая промышленность	Основные химические предприятия не получили серьезных повреждений, но много производственных процессов остановлено из соображений безопасности, из-за проблем с энергоснабжением и в результате политики правительства по сокращению потребления природного газа.
Машиностроение	Большинство предприятий во время обстрелов понесли повреждения разной степени, в частности, Новокраматорский машзавод (м. Краматорск), Ясиноватский машзавод (м. Ясиноватая), «Донецкгормаш» (г. Донецк) и др. Из-за отсутствия спроса прекратил работу «Азовмаш» (г. Мариуполь), из-за проблем с логистикой имеют место перебои в работе Стахановского вагоностроительного завода и «Лугансктепловоза». Ряд предприятий прекратили свою деятельность из соображений безопасности, а также вследствие торговых ограничений и падения спроса.

Три из четырех агломераций Луганской субрегиональной системы (Южно-Луганская или Краснолучская, Центрально-Луганская или Алчевско-Стахановская и Луганская) понесли наибольшие человеческие потери и разрушения промышленных объектов, производственной и социальной инфраструктуры.

С начала боевых действий падение производства произошло во всех основных отраслях промышленности, что повлекло за собой уменьшение экспорта примерно вдвое. Только в 2014 г. объемы промышленной продукции уменьшились в среднем на 40 % [О.С. Жданова, 2016, с. 365]. В базовых отраслях промышленности нарушены традиционные производственные цепочки «уголь – кокс – металл» и «уголь – электроэнергетика». На работающих предприятиях снижены объемы производства продукции из-за перебоев с поставкой сырья и вывозом готовой продукции, повреждением производственных и инфраструктурных объектов, сетей водоснабжения, электропитания, приостановлением банковских операций.

Как следствие падения показателей основных отраслей промышленности в военный и поствоенный период произошел значительный рост масштабов бедности в результате потери основных источников доходов. Ключевыми причинами данной проблемы стала потеря рабочих мест и, соответственно, трудовых источников доходов для значительной части трудоспособного

населения и блокирование финансирования социальных трансфертов с украинской стороны. С учетом традиционной структуры доходов домохозяйств региона, потеря заработной платы не может быть даже частично замещена на уровне домохозяйства поступлениями от других видов трудовой деятельности.

Большая часть разрушений приходится на жилые дома и системы энерго-, водо-, теплоснабжения. Оценки потерь от разрушения инфраструктуры находятся в диапазоне от 469 млн. [Оцінка відновлення, 2015] до 326 млрд. долл. США [Наслідки війни].

В течение 2014–2015 гг. вследствие боевых действий густозаселенные и уникальные по уровню урбанизации территории (в средней 87 % горожан) понесли наибольшие потери заселенности городских поселений на фоне дезорганизации жизнедеятельности населения и предоставления социальных услуг, полного или частичного разрушения жилого фонда и стратегически важных инфраструктурных объектов. [О.С. Жданова, 2016, с. 365]

С необходимостью восстановления территорий, экономика и инфраструктура которых разрушены в результате вооруженных конфликтов, сталкивались многие государства. В таком состоянии находились страны Европы, Российская империя и СССР, а также Япония (после Первой и Второй мировых войн), Ливан (Бейрут), Вьетнам, Иран, Российская Федерация (Чечня), Грузия, Азербайджан, Балканские страны, Афганистан и Ирак.

Мировой опыт решения проблем восстановления территорий, пострадавших от боевых действий, позволяет определить основные методологические принципы постконфликтного восстановления: разумная минимизация затрат, при которой экономия на ресурсах не должна доминировать над приоритетами постконфликтного восстановления; сочетание нового строительства с восстановлением и реконструкцией существующих объектов на основе критерия эффективности инвестиций; гибкость территориального планирования, прежде всего, по сети поселений; этапность и перманентное совершенствование программ реабилитации в постконфликтный период; сотрудничество правительственных и независимых экспертов, партнерство местных органов управления с гражданским обществом (общественными организациями) [Наслідки війни].

Одним из наиболее актуальных вопросов, стоящих сегодня перед Луганской Народной Республикой является вопрос восстановления экономических возможностей Луганского региона и достижение положительной динамики процессов социально-экономического развития. ЛНР должна стать площадкой для комплексного внедрения современных методов управления и организации экономических процессов. Каждый новый этап в процессе восстановления региона позволит не только улучшить объемные показатели общественного производства, но и проведет к значительным качественным изменениям в различных видах структурных образований национального хо-

зяйственного комплекса, в параметрах ресурсной воспроизводственной базы, в восстановлении и развитии производительных сил.

Восстановление экономического потенциала, выход на положительную динамику развития региона и обеспечение его стойкости во многом зависит от способности производительных сил к адаптации в послевоенных условиях на основе восстановления и обновления элементов хозяйственного механизма, с особым вниманием к таким жизненно важным процессам как воспроизводство ресурсного потенциала территории, демографии и занятости населения, уровня качества жизни, взаимодействие экономических и социальных процессов и механизмов управления ими.

В современной экономической теории под экономическим потенциалом страны понимается совокупная способность экономики страны, ее отраслей, предприятий, хозяйств осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать высококачественную продукцию, товары, услуги, которые удовлетворяют общественные потребности, обеспечивающие развитие производства и потребления. В этом случае, экономический потенциал страны зависит от обеспеченности его природными ресурсами, средствами производства, трудовым ресурсным и научно-техническим потенциалом, накопленным национальным богатством, от уровня развития международных связей.

Основной характеристикой экономического потенциала государства является множество ресурсов (производственных, технических, человеческих, научных и др.), учет особенностей структуры, качественных и количественных показателей. Структура экономического потенциала состоит из множества субпотенциалов соответствующей территории – промышленного, научного, трудового, аграрного, инновационного, др.

Современное состояние данных субпотенциалов ЛНР и новые функции ее органов управления, существующие в поствоенных условиях, диктуют необходимость комплексного рассмотрения сложных переплетений интересов, явлений и процессов, которые формируют сегодняшние условия для социально-экономического восстановления.

Процесс восстановления экономического потенциала является чрезвычайно сложным, происходит под влиянием различных противоречивых факторов. Далек не всегда регион способен к восстановлению своего потенциала, то есть имеет возможность снова выйти на прежний уровень развития, обеспечивавший наращивание валового регионального продукта, улучшения на этой основе благосостояния и качества жизни населения, повышение индекса человеческого развития. В данном случае также необходимо учитывать особенность трансформации и создания в регионе (Донбассе) нового государства (ЛНР), подразумевающее не только восстановление экономического потенциала существовавшего на данной территории, а

и переформатирование его и всех существовавших систем с регионального на государственный уровень.

Особенности современной системы хозяйствования все больше определяются принципиально новой ролью человеческого фактора в общественном производстве. В связи с этим процесс восстановления потенциала имеет смысл связывать с «качеством человеческого фактора» [Кучма, Л. Д., 1999], с повышением социальной направленности процесса восстановления потенциала как одной из определяющих характеристик его качества. Таким образом, в сегодняшних поствоенных условиях необходимо учитывать также новые реалии соответствия товаров и услуг общественным и индивидуальным потребностям.

Следует отметить, что процесс восстановления экономического потенциала не должен быть ограничен лишь «ресурсной составляющей» [Трансформація економічної моделі, 2009]. Оценка состояния экономических возможностей страны в поствоенный период только лишь по результатам материального производства является односторонней. Благосостояние и жизненный уровень населения не могут быть адекватно выражены в показателях валового продукта и фонда потребления, хотя они и являются его материальной основой. При рассмотрении национальных целей в терминах совокупных объемов и темпах, а не языком человеческих потребностей, может сдерживать улучшение экономической ситуации и восстановление системы хозяйствования. Необходимо учитывать уровень реальных доходов на душу населения, обеспеченность материальными благами, уровень удовлетворения платежеспособного спроса, жизненные условия, состояние системы образования, экологические условия, возможность доступа к материальным благам и услугам и т.д. Решающую роль в процессе восстановления экономического потенциала ЛНР должна принадлежать созданию обновленного социально-экономического механизма функционирования экономики [О.С. Жданова, 2016, с. 368]. Сегодня поиск модели восстановления экономического потенциала и обеспечение стойкой динамики развития Луганской Народной Республики являются важнейшими составляющими национально-государственных интересов.

Восстановление экономического потенциала ЛНР как сложный и комплексный процесс может быть представлен следующими особенностями:

- прежде всего, это процесс, который характеризуется: своим содержанием, имеет материально-вещественные носители – факторы, способствующие экономическому восстановлению; количественные и качественные показатели, характеризующие социально-экономический результат;
- во-вторых, как критерий, который характеризует состояние общества, уровень благосостояния;

- в-третьих, как экономическая категория, которая отражает систему отношений социальной направленности экономического восстановления, степень его социальной коррекции.

Процесс восстановления экономического потенциала, с точки зрения автора, должен нести в себе конструктивный элемент, обусловленный в системе субъектно-объектных отношений, тем или иным способом регулируемых при помощи управления восстановлением. Категориальная пара «субъект-объект» выражает особый тип взаимодействия, специфика которого заложена в его яро выраженном характере, который проявляется:

- в реализации способностей субъекта и перекладывании его свойств та объект;
- в целевой направленности этого взаимодействия при определённых механизмах управления;
- в обращении к личностному аспекту как производительных, так и производственных сил.

Связывая перспективы дальнейшего развития концепции восстановления экономического потенциала ЛНР с исследованием его как субъект-объектной формы движения и реализации производительных сил общества, мы получаем возможность перебороть недооценивание влияния индивидуального, субъективного, социального приоритета на ход экономических процессов, представить процесс восстановления в динамическом сочетании двух начал: объективно-заданного и субъективно-целевого. Это по-новому поднимает проблему места и роли социальных процессов в системе фактором восстановления экономического потенциала, требует новых подходов к учету социального аспекта системой общественного производства и его влияние на социально-экономическое восстановление.

Раскрывая сущность процесса восстановления экономического потенциала, *О.С. Жданова* раскрывает содержание основных форм его проявления. [*О.С. Жданова*, 2016, с. 369]

1. Восстановление экономического потенциала является одной из главных актуальных целей управления ЛНР. Цели экономического восстановления заключаются в изменении текущих количественных и качественных параметров функционирования ЛНР для перехода в предвоенное состояние данного региона, а также выход на устойчивое развитие экономики, как желаемое, более благоприятное состояние, которое характеризуется оптимальными значениями целевых показателей. Вместе с главной целью разрабатываются локальные цели восстановления экономического потенциала. Они могут предполагать поэтапное достижение определённого фиксированного уровня показателей восстановления производства, выхода на определённые уровни потребления ресурсов, удовлетворения жизненных потребностей населения, роста доходов на душу населения и др. Локальные

цели подчинены и входят в состав главной цели восстановления экономического потенциала, который соответствует общественным потребностям.

2. Восстановление экономического потенциала представляет собой процесс качественных изменений структурных элементов системы хозяйствования, разрушенной в результате боевых действий, которые происходят под влиянием различных факторов. Эта внешняя, наиболее простая форма проявления процесса восстановления является, вместе с тем, недостаточной для полной характеристики его как категории, поэтому в ряде случаев положительные качественные изменения каких-либо отдельных элементов могут сталкиваться с застойными и даже негативными качественными изменениями других структурных элементов.

3. Восстановление экономического потенциала влечет за собой создание условий для формирования дальнейших потенциальных возможностей государства для осуществления воспроизводственных процессов его структурных элементов.

4. Положительная динамика в процессе восстановления экономического потенциала выступает как критерий эффективности функционирования Республики. Когда параметры количественных показателей в процессе восстановления экономического потенциала превышают запланированный или нормативный уровень можно сделать вывод об эффективном функционировании экономической системы.

5. Восстановление экономического потенциала создает базу и является важным источником поствоенного повышения уровня жизни населения. Эта характеристика проявляется в трех аспектах. Во-первых, повышение в ходе взаимозависимых процессов экономического восстановления качества жизни людей в поствоенный период – доходов, потребления продовольствия, уровня медицинского обслуживания и т.д. Во-вторых, на основе экономического восстановления происходит соответствующее восстановление социальной, политической и институциональной подсистем, ориентированных на повышение роли личности в обществе. В-третьих, получение свободы выбора путем расширения возможностей потребления. Механизм перераспределения результатов общественного воспроизводства между производственными, инфраструктурными и социальными подсистемами при помощи инструмента социального регулирования сможет обеспечивать повышение уровня качества жизни только при условии позитивной динамики восстановления экономического потенциала.

Это обстоятельство требует определённой систематизации видов восстановления экономического потенциала согласно системе классификационных признаков, таблица 9.20.

Таблица 9.20

Систематизация видов восстановления экономического потенциала по основным классификационным признакам [О.С. Жданова, 2016, с. 371]

Признаки классификации	Виды восстановления экономического потенциала
Характер стабильности	Прогрессивное Регрессивное
Уровень управления	Внутригосударственное Внешнегосударственное
Реакционная способность	Гибкое Стойкое
Характер стабильность	Безостановочное Цикличное Дискретное
Сфера влияния	Социальное Научно-техническое Политическое Инновационное
Объем охвата	Общее (повсеместное) Частичное (локальное)

Таким образом, на переломных этапах общественного развития происходит пересмотр и переоценка теоретических основ и методологических принципов исследования процессов восстановления, его источников, движущих сил и результатов. Адекватно новой исторической ситуации формируются приоритеты в экономической политике и в управлении социально-экономическим уровнем развития общественных систем.

Процесс восстановления экономического потенциала государства, утраченного в результате боевых действий, является чрезвычайно сложным и происходит под воздействием различных противоречивых факторов. Далеко не все субпотенциалы экономической системы способны выйти на позитивную динамику восстановления, что обуславливает необходимость поиска новых управленческих решений и формирование уникального механизма, способного к гибкости и адаптации в быстроменяющихся условиях внешней среды. Это по-новому поднимает проблему места и роли социальных процессов в системе факторов восстановления экономического потенциала, требует новых подходов к учету социального аспекта системой общественного производства и его влияния на социально-экономическое восстановление государства.

Список использованных источников:

1. Абхазия в цифрах. Стат. ежегодник. Сухум, 2015.
2. *Алебастрова И.А.* Конституционализм как правовое основание социальной солидарности. – М.: Проспект, 2016. – 552с.
3. *Арутюнян Г.* Конституционная экономика или антиконституционность /коррупционность/ экономики <http://concourt.am/armenian/structure/president/articles/article-econ2014.pdf>,
4. *Арутюнян Г.Г.* Конституционализм: уроки, вызовы, гарантии. – Киев, Логос. 2011
5. *Баренбойм П.Д.* Соотношение доктрин Верховенства права и Правового государства как главный вопрос философии права и конституционализма. – М.: ЛУМ, 2013.
6. *Баренбойм П.Д., Лафитский В.И., Мау В.А., Захаров А.В., Меркулова Н.Ю.* Конституционная экономика для школ: Учебное пособие. – М.: Юстицинформ, 2006.
7. *Благовещенский Ю.Н.* Глокализация – новая парадигма в экономике. Труды IX Международной школы-семинара «Многомерный статистический анализ и эконометрика», (Цахкадзор, Республика Армения). М. 2016,
8. Відродження Донбасу: оцінка соціально-економічних втрат і пріоритетні напрями державної політики // URL: http://iep.donetsk.ua/news/contents/Resume_Donbass.pdf
9. Внешняя торговля НКР в 2012, 2013, 2014 и 2015 годах, Статистические сборники, www.stst-nkr.am
10. Выступление Президента РУз Ислама Каримова на открытии международной конференции «О важнейших резервах реализации продовольственной программы в Узбекистане» // «Народное слово». 07.06.2014 г.
11. *Гануш Г.И.* Республика Беларусь как субъект мирового аграрного рынка: тенденции и перспективы развития // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Монография / Под ред. д-ра. экон. наук., профессора Сидорова В.А., д-ра. экон. наук., профессора Ядгарова Я.С., канд. экон. наук., доцента Чапли В.В. – Краснодар, 2016. – 497 с.
12. *Гусаков В.Г.* Продовольственная безопасность Республики Беларусь. Мониторинг – 2014: в контексте сбалансированности развития продуктовых рынков. – Минск: институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2015. – 229 с.
13. *Давоян С.А., Маркосян А.Х., Саргсян А.Л.* Трансформация в странах с переходной экономикой. Ер.: «Тигран Мец». 2003 – 656 с.
14. *Доклад Президента РУз Ислама Каримова на заседании* Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2014 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2015 год // «Народное слово». 17.01.2015 г.
15. *Дружинин К.* Исследование душевного состояния в различных случаях боевой обстановки по опыту русско-японской войны 1904-1905 гг. – СПб, 1907.
16. Еженедельник: 168 часов. 5-6 апреля 2016г. N 32 (1314). <http://168.am/2016/04/05/619041.html>
17. *Ергин С.М.* Трансформационные этапы становления и перспективы развития институциональной структуры в Республике Крым // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Монография / Под ред. д-ра. экон. наук., профессора Сидорова В.А., д-ра. экон. наук., профессора Ядгарова Я.С., канд. экон. наук., доцента Чапли В.В. – Краснодар, 2016. – 497 с.
18. *Ергин С.М.* Характеристика параметров монополизации ценового рынка // Научный журнал КубГАУ // URL: <http://ej.kubagro.ru/2014/09/pdf/51.pdf>.

19. *Жданова О.С.* Оценка социально-экономических потерь и сущностные характеристики процесса восстановления экономического потенциала Луганской Народной Республики // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Монография / Под ред. д-ра. экон. наук, профессора Сидорова В.А., д-ра. экон. наук, профессора Ядгарова Я.С., канд. экон. наук, доцента Чапли В.В. – Краснодар, 2016. – 497 с. С. 363–371.
20. Закону Республики Армения «О подоходном налоге». Принят Национальным Собранием РА 22.12.2010г. «Официальный бюллетень РА» № 69 (803), 30.12.2010г.
21. Закон Украины Об утверждении Конституции Автономной Республики Крым // Ведомости Верховной Рады Украины. 1999. № 5. Ст. 43.
22. *Засименко Б.В.* Современное формы организации инновационной деятельности предприятий: Научное издание. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2007. 16 с. С. 3.
23. *Каримов И.А.* По пути преодоления последствий мирового кризиса, модернизации страны и достижения уровня развитых государств // Т.: Узбекистан, 2010. Т.18, с.167.
24. Картина бедности и социального положения Армении / Статистический аналитический доклад. Ер.: Национальная статистическая служба Республики Армения. 2012.
25. *Квашнина Н.А., Ключина С.В., Бабаев Д.Б.* Институциональная среда экономики: самоорганизация и регулирование // Личность. Культура. Общество. 2004. Т. VI. № 2 (22). С. 258–269.
26. *Киселева Н.И.* Социальный настрой россиян в контексте глобальных проблем мирового экономического лидерства // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Монография / Под ред. д-ра. экон. наук, профессора Сидорова В.А., д-ра. экон. наук, профессора Ядгарова Я.С., канд. экон. наук, доцента Чапли В.В. – Краснодар, 2016. – 497 с. С. 488–495.
27. Комментарии к Конституции Республики Армения / Под общ. ред. Г.Арутюняна, А.Вагаршяна. – Ер. 2010.
28. Конституционная экономика / Отв. ред. Г.А. Гаджиев. –М.: Юстицинформ, 2010.
29. Конституция Республики Абхазия. – Сухум, 2001.
30. Конституция Республики Армения (с изменениями и дополнениями) / «Официальный бюллетень РА». Специальный выпуск. – Ер.: 21.12.2015.
31. *Кутафин О.* Российский конституционализм. –М.: Норма, 2008.
32. *Кучма Л. Д.* Наше глобальне завдання – системна перебудова економіки / Л. Д. Кучма // Урядовий курсер. – 1999, 10 берез. – С. 3.
33. *Лафитский В.И., Мау В.А.* Конституционная экономика и основы экономического положения личности // Очерки Конституционной Экономики. 23 октября 2009 года. –М.: Юстицинформ, 2009.
34. *Маркосян А., Хачатурян В.* «Возможности экономического сотрудничества для постконфликтной экономики Армении», Южный Кавказ: потенциал мира, свободы, процветания. Фонд Фридриха Наумана «За свободу». Тбилиси, 2013. с. 95–122.
35. *Мишин А.А.* Конституционное (государственное) право зарубежных стран. 17-е издание. –М.: Статут, 2013.
36. *Мхитарян Ж.* Концептуальные подходы к оценке конституционализма// Вестник Инженерной академии Армении, том 12. №. 3. – Ереван 2015.
37. *Мхитарян Ж.* Теоретико-методологические аспекты процесса формирования и развития конституционной экономики / «Основные вопросы и приоритеты социально-экономического развития РА». Сборник материалов конференции. – Ереван 2014.

38. *Мхитарян Ж., Нагапетян С.* Конституционная экономика, предметная сфера и направления «Финансы и экономика» №. 9–10, 2014.
39. *Мырзалиев Б.С.* Проблемы и перспективы развития кластеров в агропромышленном комплексе Казахстана // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Монография / Под ред. д-ра. экон. наук, профессора Сидорова В.А., д-ра. экон. наук, профессора Ядгарова Я.С., канд. экон. наук, доцента Чапли В.В. – Краснодар, 2016. – 497 с.
40. Наслідки війни: Чи перетворився Донбас на мертву економічну зону // URL: <http://link.ac/4XgB7>
41. *Омельченко Е.* К проблеме взаимодействия малого и крупнокорпоративного предпринимательства в современном общественном производстве // Российский экономический журнал. 2002. № 8. С. 84–87.
42. Оцінка відновлення та розбудови миру. Аналіз впливу кризи та потреб на Східній Україні. ЄС, ООН та Група світового банку, березень 2015. – С. 15. // URL: http://www.ua.undp.org/content/dam/ukraine/docs/PR/RPA_V2_Ukr_4Web_lowres.pdf
43. *Петрова Л.Е.* Социальное самочувствие молодежи [Электронный ресурс] URL: <http://www.isras.ru/files/File/Socis/12-2000/006.PETROVA.pdf>. (дата обращения: 20.02.2016).
44. *Петровский А.В., Ярошевский М.Г.* Психология. – М., 1990. С. 231.
45. *Портер М.* Конкуренция. / Пер. с англ. Под ред. Я.В.Заболоцкого, М.С.Иванова, К.П.Казаряна и др. М.: Издательский дом Вильямс, 2005. 608 с.
46. *Портер М. Э.* Конкуренция. : Перев. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
47. Потери экономики Донбасса: уменьшение производства и катастрофа для малого бизнеса // URL: <http://www.segodnya.ua/regions/donetsk/poteri-ekonomiki-donbassa-umenshenie-proizvodstva-i-katastrofa-dlya-malogo-biznesa-621053.html>
48. Российское общество и вызовы времени. Книга первая /М.К. Горшков [и др.]; под ред. Горшкова М.К., Петухова В.В.; Институт социологии РАН. – М.: Издательство «Весь Мир», 2015. – 336 с. URL: http://www.isras.ru/files/File/publ/Ros_ob_knigal_text.pdf (дата обращения: 21.02.2016).
49. *Рубинштейн С.Л.* Основы общей психологии. – М., 1940. С. 421–422.
50. *Саргсян Г., Маркосян А.* Трансформация и перспективы подъема экономики Армении. Ереван, 2014.
51. *Саркисян Г., Мхитарян Ж. Нагапетян С.* Конституционализм в контексте конституциональной экономики. Актуальные проблемы экономической теории и практики. Сборник научных трудов: Выпуск 19. Краснодар, 2015. С. 33–42.
52. *Саркисян Г.Л., Геворгян Р.А., Кочинян Н.С.* Конституциональная диагностика на основе сравнительного анализа характеристик демократического развития стран с переходной экономикой. Актуальные проблемы экономической теории и практики. Сборник научных трудов: Выпуск 20. Краснодар, 2016. С. 35–49.
53. Сборники законодательных актов Республики Абхазия. Выпуски 2, 3, 7, 10, 15, 17, 26, 28. – Сухум, 1994–2014 гг.
54. Сельская газета №: 13 (206 92), 4 февраля 2016 г., с 2.
55. *Силагадзе А.Н.* Некоторые вопросы развития экономики Грузии в постсоветском периоде // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Монография / Под ред. д-ра. экон. наук, профессора Сидорова В.А., д-ра. экон. наук, профессора Ядгарова Я.С., канд. экон. наук, доцента Чапли В.В. – Краснодар, 2016. – 497 с.
56. *Смирнов С.* Агропромышленный комплекс Казахстана: состояние, проблемы, прогноз // Транзитная экономика. 2000. № 3. С. 85–96.

57. «Социально–экономическое положение Республики Армения в январе–феврале 2013 года», Ер.: Национальная статистическая служба Республики Армения, 2013.
58. *Сошникова Л.А.*, Многомерный статистический анализ в экономике. – М.: 1999.
59. *Спирина С.Г.* Финансовая устойчивость экономики региона в призме мировых финансовых кризисов // Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. 2014. № 1 (29). С. 19.
60. Статистический ежегодник Армении 2015. Ер.: Национальная статистическая служба Республики Армения – 602 с.
61. Статистический ежегодник Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. комитет Республики Беларусь. – Минск, 2014. – 534 с.
62. Трансформація економічної моделі / Інститут економічного прогнозування НАН України / За ред. акад. В.М. Гейця. – К.: Логос, 2009. – 478 с.
63. *Турсунов И.Э.* Перспективы развития инновационного предпринимательства в условиях модернизации национальной экономики Узбекистана // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Монография / Под ред. д-ра. экон. наук, профессора Сидорова В.А., д-ра. экон. наук, профессора Ядгарова Я.С., канд. экон. наук, доцента Чапли В.В. – Краснодар, 2016. – 497 с.
64. *Узаков Н., Касимов Ж., Кадиров Л.* Роль фермерских и дехканских хозяйств в развитии региональной экономики // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Монография / Под ред. д-ра. экон. наук, профессора Сидорова В.А., д-ра. экон. наук, профессора Ядгарова Я.С., канд. экон. наук, доцента Чапли В.В. – Краснодар, 2016. – 497 с.
65. *Уильямсон О.И.* Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки и отношенческая контрактация. / Пер. с англ. Науч. редактур. и вступит. ст. В.С. Катькало. СПб.: Лениздат, CEV Press, 1996. 702 с.
66. Федеральный закон от 29.11.2014 № 377–ФЗ (ред. от 05.04.2016) «О развитии Крымского федерального округа и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя» // URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_171495/.
67. *Фейзба Я.Р., Шамба О.Б.* Национальная экономика Абхазии: Учебник для вузов. Сухум: Изд-во «Алашара». 2002.
68. *Шалашаа З.И., Багба А.Н.* Оценка предпринимательского сектора и инвестиционного климата РА/Стратегия социально–экономического развития Республики Абхазия до 2025 г. – Центр стратегических исследований при Президенте РА. – Сухум, 2015.
69. *Шалашаа З.И., Багба А.Н.* Тенденции развития предпринимательства в Абхазии // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Монография / Под ред. д-ра. экон. наук, профессора Сидорова В.А., д-ра. экон. наук, профессора Ядгарова Я.С., канд. экон. наук, доцента Чапли В.В. – Краснодар, 2016. – 497 с. С. 380–386.
70. *Шалашаа З.И., Багба А.Н.* Цели, принципы и механизмы государственного регулирования предпринимательства в условиях Республики Абхазия // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Монография / Под ред. д-ра. экон. наук, профессора Сидорова В.А., д-ра. экон. наук, профессора Ядгарова Я.С., канд. экон. наук, доцента Чапли В.В. – Краснодар, 2016. – 497 с. С. 386–388.
71. *Badie B., Berg-Schlosser D., Morlino, L.* (Eds.). International encyclopedia of political science. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications, 2011.
72. *Barber N. W.* Constitutionalism: Negative and Positive. Oxford Legal Studies Research Paper №. 7/2015, 2015.

73. *Barenboim P., Merkulova N.* «25th Anniversary of Constitutional Economics: The Russian Model and Legal Reform in Russia» // The World Rule of Law Movement and Russian Legal Reform. –M: Justitsinform, 2007.
74. *Berggren N., Karlson N.* Constitutionalism, division of power and transaction costs. Public Choice. №. 117, 2003.
75. *Buchanan J.* The Domain of Constitutional Economics // Constitutional Political Economy, Vol. 1, No. 1, 1990, стр. 1.
76. Concise Routledge Encyclopedia of Philosophy. General editor: Craig Edward. London: Routledge, 2000.
77. National Statistics Office of Georgia // http://geostat.ge/?action=page&p_id=118&lang=geo
78. National Statistics Office of Georgia // http://geostat.ge/?action=page&p_id=136&lang=geo
79. National Statistics Office of Georgia // http://geostat.ge/?action=page&p_id=145&lang=geo
80. National Statistics Office of Georgia // http://geostat.ge/?action=page&p_id=1867&lang=geo
81. National Statistics Office of Georgia // http://geostat.ge/?action=page&p_id=427&lang=geo
82. *Robertson R.* Globalization: Social Theory and Global Culture. 1992. 211p.
83. The SPSS Two Step cluster component. Technical report, available at http://www-01.ibm.com/support/knowledgecenter/SSLVMB_21.0.0/com.ibm.spss.statistics.help/alg_twostep.htm.
84. *Van den Hauwe L.* Constitutional economics // The Elgar companion to law and economics, second edition / Edited by Jurgen G. Backhaus. –Edward Elgar Publishing, 2005, стр. 223–224.

ПРИЛОЖЕНИЕ

ПОЯСНИТЕЛЬНЫЕ ТАБЛИЦЫ И
ГРАФИКИ

Таблица 1
Производство и структура мирового ВВП: страны разделены по уровням дохода (2000–2014)

Мир и группы стран	ВВП, в млрд. долларах США				Сельское хозяйство				Промышленность				Перерабатывающая промышленность				Услуги				
	в % от ВВП		2014		в % от ВВП		2014		в % от ВВП		2014		в % от ВВП		2014		в % от ВВП		2014		
	2000	2010	2000	2010	2000	2010	2000	2010	2000	2010	2000	2010	2000	2010	2000	2010	2000	2010	2000	2010	2014
Мир	33291,7	63242,1	77845,1		4	3	3	3	29	25	26	19	16	16	67	72	71				
Группы стран:																					
С низким уровнем дохода	110,9	416,5	398,6		35	25	32	20	20	25	22	11	14	9	45	50	47				
Со средним уровнем дохода	5168,1	19632,1	24662,4		13	10	10	36	36	36	35	25	20	22	51	55	56				
С уровнем дохода ниже среднего	1307,3	4312,3	5765,8		22	17	17	31	31	31	31	17	16	17	47	52	52				
С уровнем дохода выше среднего	3860,8	15317,0	18887,4		10	8	7	38	37	36	36	27	22	24	52	54	57				
С низким и средним уровнем дохода	5276,6	20071,7	25063,1		13	10	10	44	45	42	42	37	29	32	41	43	48				
Страны Восточной Азии и Тихоокеанского региона	1733,9	7630,5	12609,7		15	11	10	32	32	28	28	21	17	16	55	61	63				
Европа и Центральная Азия	432,2	3630,5	1817,2		13	7	8	5	31	31	30	18	17	14	64	63	65				
Латинская Америка и страны Карибского бассейна	1670,8	3059,0	4774,5		6	6	5	11	39	..	37	15	..	14	49	..	52				
Ближний Восток и Северная Африка	448,8	4980,8	1541,1		12	..	11	18	26	26	29	15	15	17	51	54	53				
Южная Азия	629,2	1207,0	2588,7		23	18	18	13	15	34	30	13	13	11	49	57	58				
Африка, к югу от Сахары	361,3	1097,4	1729,2		17	13	15	2	28	24	28	18	15	15	70	75	74				
Страны с высоким уровнем доходов	28011,9	43240,0	52812,6		2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2				
Еврозона	6487,2	12149,1	13410,2		2	2	2	28	26	28	28	19	16	16	70	72	74				

Источник: World Development indicators, 2012, WB, World Development indicators, 2015, WB, Table 4.2.

Таблица 2

**Государственные (правительственные) расходы в разных странах
(% от ВВП)**

Страны	1960	1970	1980	1990	2000	2012	2014
США	27,6	31,6	33,7	33,3	19,4	23,9	24,0
Япония	18,3	19,4	32,6	31,7	..	19,3	19,3
Германия	32,5	38,6	48,3	45,2	31,8	29,1	28,2
Франция	34,6	38,9	46,4	49,8	44,6	48,3	47,0
Великобритания	32,6	39,8	45,1	39,9	34,4	44,5	41,8
Италия	30,1	34,2	46,1	43,2	37,6	42,0	40,7
Канада	28,9	34,8	40,5	45,9	18,9	17,9	17,4
В среднем по крупным странам	29,2	33,9	41,8	42,7	31,6	32,1	31,2
Австралия	22,1	25,1	32,1	34,3	24,1	26,6	26,3
Австрия	32,1	39,2	48,9	48,7	39,5	39,6	38,3
Бельгия	30,3	36,5	50,8	49,1	42,0	46,3	44,9
Дания	24,8	40,2	56,2	58,3	33,9	44,1	43,1
Финляндия	26,7	30,5	36,5	39,7	34,0	40,6	39,1
Греция	17,4	22,4	30,5	52,5	42,6	53,9	54,6
Исландия	28,2	30,7	31,4	38,0	29,7	35,9	34,4
Ирландия	28,0	39,6	50,9	42,4	27,1	39,7	37,2
Нидерланды	33,7	43,9	57,5	54,1	36,6	45,1	41,9
Норвегия	39,9	41,0	50,7	53,7	32,0	34,3	33,7
Испания	18,8	22,2	32,9	41,8	30,6	33,4	33,0
Швеция	31,1	43,3	61,6	59,1	34,2	32,1	30,9
Швейцария	17,2	21,3	29,3	34,1	17,9	17,4	16,5
В среднем по малым странам	26,2	33,5	43,8	46,6	33,7	37,6	36,5
В среднем по всем странам	27,2	33,7	43,1	45,2	32,7	34,9	33,9

Источник: World Development indicators, 2014, 2015, WB, OECD Reports, World Bank and United Nations Reports

Таблица 3

Основные показатели платежного баланса РА за 1995–2015 гг. (млн. долл. США)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Текущий счет	-218.4	-290.7	-306.54	-402.95	-306.94	-278.37	-199.56	-147.88	-189.44	-78.84	-123.90
Товары	-403.0	-469.2	-559.48	-577.49	-473.97	-463.53	-420.22	-368.76	-434.08	-490.67	-634.67
Услуги	-23.7	-50.8	-62.80	-63.26	-62.03	-55.80	-17.78	-40.69	-68.34	-154.52	-147.92
Доходы (Первичные доходы)	40.0	44.7	98.52	60.40	54.94	52.90	64.46	88.21	94.49	148.35	206.01
Текущие трансферты (Вторичные доходы)	168.3	184.6	217.2	177.4	174.1	188.06	173.99	173.35	218.48	417.99	452.69
Счет капитала	8.1	13.4	10.88	9.74	12.55	28.31	30.12	68.06	89.94	64.32	84.00
финансовый счет	199.2	263.8	287.4	389.6	281.9	233.03	158.93	84.68	100.91	-202.24	-203.34
Резервные активы	-74.7	-58.9	-71.0	-52.5	-20.6	-19.19	-19.64	-81.09	-47.26	49.80	213.95
Чистые ошибки и пропуски	11.1	13.5	8.3	3.6	12.5	17.03	10.51	-4.85	-1.40	-187.71	-163.44
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Текущий счет	-152.93	-677.27	-1658.88	-1425.50	-1261.43	-1058.87	-1057.85	-844.68	-849.08	-279.30	
Товары	-946.97	-1716.87	-2816.33	-2089.98	-2065.73	-2109.83	-2111.91	-2092.26	-2055.40	-1153.87	
Услуги	-88.29	-189.98	-311.16	-276.30	-260.76	-65.82	-101.57	-116.82	-93.40	-63.83	
Доходы (Первичные доходы)	-302.03	497.42	691.28	358.78	458.28	360.08	423.05	539.42	555.87	414.03	
Текущие трансферты (Вторичные доходы)	580.30	732.15	777.32	582.00	606.78	756.70	732.58	824.99	743.85	524.37	
Счет капитала	92.81	124.83	171.44	87.88	98.86	94.60	108.42	84.12	70.43	39.46	
финансовый счет	-188.20	-524.16	-1528.83	-1440.03	-1318.45	-1000.92	-758.73	-1061.39	-844.23	-515.33	
Резервные активы	280.38	547.36	-231.03	600.29	-128.75	132.88	-48.31	470.64	-659.60	328.75	
Чистые ошибки и пропуски	-128.09	28.28	-41.39	-102.41	-155.89	-36.66	190.70	-300.83	-65.57	-275.50	

Источник: таблица рассчитана на основе данных: Платежный баланс Республики Армения 2001–2005гг., Ер., НСС РА, 2006г., с. 9, Платежный баланс Республики Армения 2012г., Ер., НСС РА, 2012г., с. 9, Социально-экономическое положение Республики Армения в январе-феврале 2014 года, Ер., НСС РА, 2014г., с. 91–99, Внешняя торговля Республики Армения в 2011–2014гг., Ер., НСС РА, 2015г., с.12 и Социально-экономическое положение Республики Армения в январе-феврале 2016 года, Ер., НСС РА, 2016г., с. 97–104.

Таблица 4
Минимальная потребительская корзина по средним текущим ценам в IV квартале 2012 г., 2013 г. и 2015 г.
(рассчитано по методологии Всемирного Банка)

	Продовольственные товары	Ежедневное потребление на душу населения	Ежедневная калорийность на душу населения	Месячное потребление продуктов на душу населения, арм. драм			Месячное потребление продуктов в расчете на одного взрослого, арм. драм		
				2012	2013	2015	2012	2013	2015
1	Хлебобулочные продукты	461.1	1 355.0	7 228.2	7 397.9	7 839.0	8 049.2	8 238.2	8 729.4
2	Мясопродукты	48.3	87.6	2 633.8	2 767.3	2 720.1	2 933.0	3 081.7	3 029.1
3	Рыбопродукты	2.5	2.4	612.5	608.9	141.7	682.1	678.0	157.8
4	Молочные продукты	144.3	144.3	2 665.5	2 959.7	3 211.0	2 968.3	3 295.9	3 575.7
5	Яйца	18.6	27.2	645.4	834.7	661.5	718.7	929.5	736.6
6	Животные и растительные масла	30.5	229.9	1 198.9	1 748.4	1 713.4	1 335.1	1 947.0	1 908.0
7	Фрукты	113.9	47.7	1 396.6	1 223.6	1 141.5	1 555.2	1 362.6	1 271.1
8	Овощи	203.7	76.0	3 848.3	3 992.1	4 133.4	4 285.4	4 445.5	4 602.9
9	Картофель	145.6	109.2	619.9	722.6	827.5	690.3	804.6	921.5
10	Сахар	24.4	94.4	324.5	273.9	258.3	361.3	305.0	287.9
11	Безалкогольные напитки	4.2	1.1	22.8	26.0	43.5	25.4	29.0	48.5
12	Другие продукты	35.6	57.2	1 598.9	1 708.6	1 886.1	1 780.5	1 902.6	2 100.4
	Всего		2 232.0	22 795.3	24 263.7	24 577.2	25 384.5	27 019.6	27 368.9
	Стоимость продовольственной корзины (арм. драм)			22 795.3	24 263.7	24 577.2	25 384.5	27 019.6	27 368.9
	Стоимость минимальной потребительской корзины (арм. драм)			40 347.7	42 946.7	43 501.6	44 930.6	47 824.7	48 443.0
				(коэффициент 1.77)	(коэффициент 1.77)	(коэффициент 1.77)	(коэффициент 1.77)	(коэффициент 1.77)	(коэффициент 1.77)

Источник: Социально-экономическое положение Республики Армения в январе-декабре 2012 года, Ер., НСС РА, 2013г., с. 255, Социально-экономическое положение Республики Армения в январе-декабре 2013 года, Ер., НСС РА, 2014г., с. 251, Социально-экономическое положение Республики Армения в январе-декабре 2015 года, Ер., НСС РА, 2016г., с. 255.

Таблица 5

16 видов продукции с наивысшей средней долей в структуре потребления населения РА в 2008–2015 гг. (тонн)

N	Наименование продукции	2008 год					2009 год				
		A	B	C	D	E	A	B	C	D	E
1	Говядина	36283	15366.9	396.6	51253.3	1589.9	41147.02	10847.3	164.7	51829.6	1617.9
2	Свинина	11152	7542.5	0.1	18694.4	2542.1	6213	5130.75	0.04	11343.7	2435.3
3	Мясо птицы	6519.12	36213.8	0	42732.9	977.23	4911.3	27576.9	0	32488.2	1030.2
4	Рыба	5701.1	1999.6	72.2	7628.5	2152.7	5858.6	2944.8	19.5	8783.9	2470
5	Масло	1245.7	4581.3	24.3	5802.7	2331.9	1007.2	1782.8	0.16	2789.8	2387.9
6	Сыр	17229.8	760	473.8	17516	1295.1	17459.3	587.5	376.9	17669.9	1301
7	Кофе	-	12704.8	5718	6986.6	2496.6	-	11360.1	3334.6	8025.5	2662.3
8	Пшеница	225734	297735.5	15	523454.2	188.7	198080.3	376825.8	0	574906.1	167.7
9	Хлеб	296454	-	-	296454	447.13	297627.4	-	-	297627.4	428.7
10	Рис	-	16074.3	0.8	16073.5	497.8	-	11070.1	0.05	11070.1	603
11	Мука	128350	18958	0	147308.1	286.7	130861.2	4157.7	0	135018.9	251.1
12	Яйца, млн. штук	574.9	1.5	2.6	573.8	558.9 (10 штук)	630.1	0.26	4.02	626.3	530.9 (10 штук)
13	Растительное масло	365.9	22659.3	0.1	23025.1	998.3 (литр)	954.2	22416.1	2.1	23368.2	749.1 (литр)
14	Маргарин	352.6	7196.3	0.4	7548.5	966.8	241.6	13399.7	0	13641.3	985.3
15	Сахар	3826.5	102263	0.1	106089.4	242.3	870	64824.4	0.05	65694.4	286.8
16	Макаронные изделия	2198.8	3499.6	0.2	5698.2	470.4	2433.3	3287.8	8.9	5712.2	438.2
2010 год											
A	B	C	D	E	A	B	C	D	E		
39443.0	2 6078.1	28.2	45492.9	2076.1	37865.6	10115.5	0	47981.1	2507.8		
5567	4608.8	0.1	10175.7	2352.4	5482.6	5081.6	0.006	10564.2	2783.4		
5014.7	36034.1	0	41048.8	1086	5637.8	38684.1	0	44321.9	1123.2		
5616.9	1900.9	412.7	7105.1	2658.4	7095	2220.8	1295.8	8020	2151.1		

	2012 год																2013 год				
	А	В	С	Д	Е	А	В	С	Д	Е	А	В	С	Д	Е						
5 Масло	950.4	3058.5	0.04	4008.9	2705.1	809.9	4540.2	0	5350.1	3267.4											
6 Сыр	17050	725.8	496.4	17279.4	1386.2	17525	1035.3	439.8	18120.5	1783.2											
7 Кофе	-	12381.9	1774	10607.9	2710.7	-	11841.9	1446.3	10395.6	3043.1											
8 Пшеница	183464	344660.1	0	528124.2	156.6	224081.9	356548.1	22	580608	200.6											
9 Хлеб	297715	-	-	297715.3	439.63	297854.4	-	-	297854.4	473.2											
10 Рис	-	12546.1	13.5	12532.6	647.7	-	10425	0.1	10424.9	651.1											
11 Мука	155738	782.4	0	156520.1	260.2	156007.4	11769.9	0.1	167777.2	320.4											
12 Яйца, млн. штук	719.2	4.1	2.7	720.6	484.2 (10 штук)	633.6	32.9	0	666.5	588 (10 штук)											
13 Растительное масло	1034.3	23223.8	0.1	24258	787 (литр)	696.5	23763.1	0.9	24458.7	1408.4 (литр)											
14 Маргарин	237.4	12868	0	13105.4	959.3	85.9	10433.7	0	10519.6	1025.8											
15 Сахар	32508.4	97752.9	2144	128117.3	343.6	72159.4	91668.4	3434	160393.8	413											
16 Макаронные изделия	2614.8	3521.5	1.5	6134.8	447.1	3247.9	4129	47.9	7329	506.4											
1 Говядина	42317	8335.4	0	50652.4	2576.6	48 278.0	5 453.3	0.0	53 731.3	2 594.6											
2 Свинина	6127	8261.5	0	14388.5	3456.8	9 399.0	8 136.4	0.0	17 535.4	3 112.2											
3 Мясо птицы	6980.7	33233.7	16.3	40198.1	1191.4	5 882.6	31 375.8	46.5	37 211.9	1 335.8											
4 Рыба	9231.4	2778.8	1827	10183	2164.4	12 010.6	2 160.4	2 249.2	11 921.8	2 240.8											
5 Масло	645.5	4907.4	0.1	5552.8	3327.6	517.8	4 749.0	66.3	5 200.5	3 772.1											
6 Сыр	17629	1056.2	903.6	17781.2	1729.2	17 375.4	1 243.7	1 541.1	17 078.0	1 796.9											
7 Кофе	-	10815.8	1346	9469.7	3067.8	-	12 409.1	1 272.1	11 137.0	3 498.8											
8 Пшеница	243130	480359.2	0.001	723489	187.6	311 557.4	345 571.8	0.0	657 129.2	162.1											
9 Хлеб	296575	-	-	296575	488.7	292 900.5	-	-	292 900.5	-											
10 Рис	-	10413.1	0	10413.1	713.6	-	10 271.5	0.0	10 271.5	767.6											
11 Мука	234856	1289.2	0	236145	334.2	169 424.8	896.6	0.8	170 320.6	382.1											
12 Яйца, млн. штук	658.2	0.428	0.029	658.6	582.9 (10 штук)	615.2	21.2	0.0	636.4	698.2 (10 штук)											

	2015 год											
	2014 год						2015 год					
	A	B	C	D	E	A	B	C	D	E	D	E
13 Растительное масло	2656,1	26573,1	3	29226,2	1424,9 (литр)	4 550,3	25 984,2	1,2	30 533,3	1 562,2 (литр)		
14 Маргарин	A	B	C	D	E	19,0	12 525,3	21,6	12 522,7	1 217,1		
15 Сахар	42317	8335,4	0	50652,4	2576,6	69 625,0	4 850,2	899,2	73 576,0	400,2		
16 Макаронные изделия	6127	8261,5	0	14388,5	3456,8	4 111,0	4 825,4	155,6	8 780,8	573,7		
	A	B	C	D	E	A	B	C	D	E		
1 Говядина	51465,0	5570,8	-	57035,8	2457,5	50271,4	2806,0	0,0	53077,4	2459,6		
2 Свинина	12079,0	7295,8	-	19374,8	3341,3	13971,5	6428,8	0,0	20400,3	3620,6		
3 Мясо птицы	10432,3	31762,6	45,4	42149,5	1372,8	13329,3	32226,3	55,8	45499,7	1370,6		
4 Рыба	15080,0	1820,7	2276,6	14624,1	2361,7	16100,0	1456,1	1692,8	15863,3	1990,6		
5 Масло	1092,5	5262,3	120,1	6234,7	3880,8	483,6	4419,7	35,5	4867,8	3632,0		
6 Сыр	18317,3	1187,9	1542,4	17962,8	1962,6	18592,5	1092,5	8421,2	11263,8	2002,9		
7 Кофе	-	11786,5	1170,8	10615,7	3531,8	-	12102,0	1361,6	10740,4	4080,5		
8 Пшеница	338157,7	332307,4	241,8	670223,3	142,2	384052,3	292621,9	884,2	675790	117,9		
9 Хлеб	290286,5	290286,5	526,2	284478,3	284478,3	548,6		
10 Рис	-	10620,9	-	10620,9	767,5	-	9852,9	0,1	9852,8	872,5		
11 Мука	219562,1	3032,5	-	222594,6	393,5	182322,6	17750,5	0,0	200073,1	415,5		
12 Яйца, млн. штук	638,3	14,3	-	652,6	699,0 (10 штук)	659,8	0,4	0,0	660,2	658 (10 штук)		
13 Растительное масло	3967,7	25735,1	0,8	29702,0	1528,7 (литр)	1949,3	42275,0	5,2	44219,1	1457,4 (литр)		
14 Маргарин	15,6	13568,4	45,0	13539,0	1203,4	10,4	13140,0	9,4	13141,0	1307,2		
15 Сахар	89189,0	5494,8	200,0	94483,8	363,9	53225,0	5262,6	150,1	58337,5	370,5		
16 Макаронные изделия	4467,6	5337,6	128,4	9676,8	560,7	2815,4	7979,4	81,6	10713,2	626,4		

Условные обозначения: А – произведенные товары, В – импортные товары, С – экортированные, D – Всего (D = A + B + C), E – средняя розничная цена за килограмм, арм. драм.

Источник: «Социально-экономическое положение Республики Армения в январе-декабре» ежегодные сборники для 2008 – 2015 годов, Ер., НСС РА.

Таблица 6
16 видов продукции с наивысшей средней долей в структуре потребления населения НКР в 2009-2015 гг. (тонн)

N	Наименование продукции	2009 год					2010 год				
		A	B	C	D	E	A	B	C	D	E
1	Говядина	1646.1	205.4	143.8	1707.7	1467.7	1626	359	219.7	1764.9	1902.8
2	Свинина	220.3	295	80.4	434.9	2793.5	470.2	357.8	0.3	827.7	2627.8
3	Мясо птицы	911.6	1212.2	607	1516.8	1100.7	618.9	799.1	287.2	1130.8	1137.1
4	Рыба	-	158.9	-	158.9	1731.4	-	234.3	-	234.3	1929.1
5	Масло	2.1	251.2	0.4	252.9	2380.0	14.2	249.8	-	264	2982.3
6	Сыр	41.5	285.1	4	322.6	951.2	50.9	179.6	1.8	228.7	1110.2
7	Кофе	-	289	166.9	122.1	2294.4	-	164.5	57.5	107	2423.4
8	Пшеница	71084.5	1053.7	8784.9	63353.3	154.4	43604	3519.6	4891.4	42232.4	166.0
9	Хлеб	12967.8	146.5	-	13114.3	416.5	14291	118	-	14408.5	441.3
10	Рис	-	402.1	-	402.1	564.3	-	570.4	-	570.4	585.7
11	Мука	10117.7	1300.8	520.3	10898.2	210.8	7626	3249.8	40.4	10835.4	220.9
12	Яйца, млн. штук	19.6	5.7	0.04	25.3	546.8	22.7	5.2	-	27.9	546.9
13	Растительное масло	-	831.4	-	831.4	693.1	-	994.4	-	994.4	719.5
14	Маргарин	-	152.1	-	152.1	1100.7	-	225.8	-	225.8	1091.5
15	Сахар	-	4068.4	-	4068.4	304.3	-	3060.3	-	3060.3	362.6
16	Макаронные изделия	144.8	797.9	176.7	766	414.3	175.9	848.3	157.7	866.5	410.9
		2011 год					2012 год				
	A	B	C	D	E	A	B	C	D	E	
1	Говядина	1532.7	621.1	175.8	1978	2272.8	1493.8	680.4	158	2016.2	2504.7
2	Свинина	505.3	161.9	1.5	665.7	2912.6	518.5	299.2	2.9	814.8	3625.7
3	Мясо птицы	460.7	1098.8	124.8	1435	1202.7	1270.1	966.8	253.3	1983.6	1245.4
4	Рыба	-	251.3	-	251.3	1977.9	3.7	302	-	305.7	2159

	2013 год																2014 год				
	A	B	C	D	E	A	B	C	D	E	A	B	C	D	E						
5 Масло	14.9	221.8	-	236.7	3432.1	22.9	232	-	254.9	3774.8											
6 Сыр	68.8	248.2	13.3	303.7	1516.2	156.9	263.3	4.3	415.9	1438.3											
7 Кофе	-	124.3	0.2	124.1	2837.8	-	159.3	-	159.3	3134.2											
8 Пшеница	75625	991	9405.8	67211	226.9	58670.3	366.7	12207	46830	234.8											
9 Хлеб	16259	120.6	-	16379	484.5	17714.3	53.1	-	17767	479.9											
10 Рис	-	414.1	-	414.1	589.3	-	481.3	-	481.3	585.9											
11 Мука	9396	3939.7	19	13317	267.8	9145.8	3253.3	35.5	12364	265.5											
12 Яйца, млн. штук	22.9	7	0.1	29.8	652.8	25.9	6.2	1.6	30.5	598											
13 Растительное масло	-	935.4	-	935.4	890.2	124.5	965	7.9	1081.6	877.1											
14 Маргарин	-	132.2	-	132.2	1103.3	-	102.6	-	102.6	1232.9											
15 Сахар	-	3144.8	-	3145	440.7	-	3194.4	-	3194.4	491											
16 Макаронные изделия	317.9	840	191.1	966.8	430.9	176.2	850	118.2	908	420.9											
1 Говядина	3330.5	231.9	179	3383.4	2466.4	2793.4	74.9	309.7	2558.6	2350.1											
2 Свинина	1185.6	265.8	5.8	1445.6	3229.2	1778.9	106.2	2.1	1883.0	3432.6											
3 Мясо птицы	1164.4	899.5	31.4	2032.5	1351.3	1435.3	375.7	165.8	1645.2	1417.1											
4 Рыба	-	321.9	-	321.9	2189.4	-	218.7	-	218.7	2302.4											
5 Масло	27.6	245.7	0.3	273	3910.7	26.4	246.7	15.8	257.3	4070.6											
6 Сыр	178	198.3	41.2	335.1	1480.7	190.8	185.7	70.3	306.2	1626.9											
7 Кофе	-	138.1	-	138.1	3182.6	-	83.6	-	83.6	3576.0											
8 Пшеница	46762.6	2168.3	3892.9	45038	153.15	37369.4	1661.0	3415.8	35614.6	158.8											
9 Хлеб	18618.8	186.3	-	18805.1		19424.4	120.1	-	19544.5	421.8											
10 Рис	-	405.4	-	405.4	578.6	-	399.1	-	399.1	582.8											
11 Мука	10311.6	3296.4	50.6	13557.4	323	8298.2	3583.5	55.8	11825.9	333.4											
12 Яйца, млн. штук	29.6	7.5	0.4	36.7	703.4	40.5	6.0	0.4	46.1	752.5											
13 Растительное масло	91.5	1033	123.9	1000.6	924.4	168.4	1011.9	27.5	1152.8	841.6											
14 Маргарин	-	59.2	-	59.2	1325	-	55.6	-	55.6	1288.7											

		2015 год									
		A	B	C	D	E					
15	Сахар	-	1644.7	-	1644.7	428.1	-	2702,5	-	2702,5	396.9
16	Макаронные изделия	129.8	577.4	54.1	653.1	490.8	25,1	637,7	26,0	636,8	499.9
1	Говядина	2679.3	102.9	448.5	2333.7	2244.4					
2	Свинина	2223.0	236.2	2.4	2456.8	3945.3					
3	Мясо птицы	1561.9	625.6	203.9	1983.6	1500.7					
4	Рыба	-	167.9	0.4	167.9	2290.8					
5	Масло	27.6	195.7	0.6	222.7	4480.0					
6	Сыр	153.7	168.5	26.7	295.5	1690.2					
7	Кофе	-	131.6	0.1	131.6	3964.6					
8	Пшеница	67944.1	995.2	5982.0	62957.3	143.9					
9	Хлеб	19474.1	150.2	-	19624.3	424.5					
10	Рис		432.3	0.1	432.3	609.3					
11	Мука	8301.0	2833.2	29.7	11104.5	323.5					
12	Яйца, млн. штук	40.7	7.5	0.2	48.0	747.5					
13	Растительное масло	1035	689.1	611.7	1112.4	833.4					
14	Маргарин	-	64.5	-	64.5	1403.2					
15	Сахар	-	3427.2	-	3427.2	416.1					
16	Макаронные изделия	123.0	453.2	55.2	521.0	505.9					

Условные обозначения: А – произведенные товары, В – импортные товары, С – экспортные товары, D – Всего (D = A + B + C), E – средняя розничная цена за килограмм, арм. драм.

Источник: Национальная статистическая служба НКР, официальная веб-страница: www.stat.nkr.am.

Таблица 7

**Объемы экспорта и импорта и цены на 13 видов продукции с
наивысшим удельным весом в структуре потребления населения
РА в 2008–2014 гг.**

N	Наименование товара	Экспорт		Цена одного килограмма		Импорт		Цена одного килограмма	
		Кол.-во (тонна)	Сумма (тыс. долл. США)	Долл. США	Арм. драм	Кол.-во (тонна)	Сумма (тыс. долл. США)	Долл. США	Арм. драм
2008									
1	Говядина	396.60	755.60	1.91	582.93	15366.90	21595.30	1.41	510.52
2	Свинина	0.10	0.90	9.00	2753.73	7542.50	20733.40	2.75	998.61
3	Мясо птицы	0.00	0.00	-	-	38284.70	40440.10	1.06	383.73
4	Масло	24.30	57.50	2.37	724.00	4581.30	13539.30	2.96	1073.62
5	Сыр	473.80	1421.10	3.00	917.72	760.00	4351.40	5.73	2079.97
6	Кофе	5700.70	15219.7	2.67	816.88	11984.90	30313.10	2.53	918.83
7	Пшеница	15.00	3.00	0.20	61.19	297735.50	88653.80	0.30	108.17
8	Рис	0.80	0.30	0.38	114.74	16074.30	9519.50	0.59	215.14
9	Мука	0	0	-	-	20407.7	10665.8	0.52	189.86
10	Растительное масло	0.00	0.00	-	-	18675.60	24048.80	1.29	467.80
11	Маргарин	0.00	0.00	-	-	7196.20	10512.50	1.46	530.69
12	Сахар	0.10	0.10	1.00	305.97	102262.90	31197.30	0.31	110.83
13	Макаронные изделия	0.20	0.10	0.50	152.99	3499.30	4134.10	1.18	429.18
2009									
1	Говядина	164.70	333.10	2.02	734.72	10822.20	18452.90	1.71	637.13
2	Свинина	0.00	0.30	-	-	5130.70	12799.60	2.49	932.17
3	Мясо птицы	0.00	0.00	-	-	28144.60	31566.70	1.12	419.09
4	Масло	0.20	1.40	7.00	2542.96	1782.80	5602.90	3.14	1174.32
5	Сыр	336.90	1113.00	3.30	1200.15	569.00	3186.20	5.60	2092.36
6	Кофе	3334.60	9547.00	2.86	1040.08	10697.70	24039.80	2.25	839.69
7	Пшеница	0.00	0.00	-	-	374899.80	94183.10	0.25	93.87
8	Рис	0.10	0.10	1.00	363.28	11070.80	6574.30	0.59	221.89
9	Мука	0	0			4157.6	1753.9	0.42	157.63
10	Растительное масло	0.30	0.90	3.00	1089.84	19807.50	20565.00	1.04	387.95
11	Маргарин	0.00	0.00	-	-	13399.70	16985.80	1.27	473.66
12	Сахар	0.10	0.00	0.00	0.00	64822.40	21112.10	0.33	121.70
13	Макаронные изделия	8.90	15.50	1.74	632.68	3286.20	3405.30	1.04	387.20
2010									
1	Говядина	28.20	42.30	1.50	560.49	6075.30	13613.00	2.24	837.00
2	Свинина	0.10	0.60	6.00	2241.96	4608.80	10996.80	2.39	893.05
3	Мясо птицы	0.00	0.00	-	-	36434.20	39914.50	1.10	411.03

4	Масло	0.00	0.30	-	-	3058.50	9304.60	3.04	1135.93
5	Сыр	496.40	1688.30	3.40	1270.85	725.70	3836.00	5.29	1976.66
6	Кофе	1761.90	5648.00	3.21	1197.82	11670.20	25723.30	2.20	822.05
7	Пшеница	0.00	0.00	-	-	344660.40	87876.20	0.25	93.42
8	Рис	13.50	7.00	0.52	193.75	12546.10	7155.90	0.57	212.99
9	Мука	0	0	-	-	782.4	317.7	0.41	153.20
10	Растительное масло	0.00	0.00	-	-	19505.40	19878.20	1.02	381.13
11	Маргарин	0.00	0.00	-	-	12325.40	16861.80	1.37	511.91
12	Сахар	2144.00	1474.90	0.69	257.05	97752.10	30811.60	0.32	119.57
13	Макаронные изделия	1.50	3.00	2.00	747.32	3521.20	3305.10	0.94	351.24
2011									
1	Говядина	-	-	-	-	10115.50	23823.60	2.36	879.10
2	Свинина	0.00	0.00	-	-	5081.60	12723.00	2.50	931.25
3	Мясо птицы	-	-	-	-	38971.00	47003.30	1.21	450.73
4	Масло	-	-	-	-	4540.20	14444.20	3.18	1184.55
5	Сыр	438.90	1850.10	4.22	1570.20	1019.20	5594.00	5.49	2045.03
6	Кофе	1437.70	5329.60	3.71	1380.87	11010.60	27586.10	2.51	934.98
7	Пшеница	22.00	4.40	0.20	74.50	356038.30	90407.50	0.25	93.13
8	Рис	0.10	0.30	3.00	1117.50	10424.90	6454.20	0.62	230.95
9	Мука	-	-	-	-	200.5	94.8	0.47	175.08
10	Растительное масло	0.40	0.70	1.75	651.88	20988.00	26137.40	1.25	465.63
11	Маргарин	-	-	-	-	10412.70	17557.40	1.69	629.53
12	Сахар	3434.00	2739.30	0.80	297.14	91668.40	53799.20	0.59	219.78
13	Макаронные изделия	47.90	51.90	1.08	403.61	4129.00	4360.30	1.06	394.85
2012									
1	Говядина	-	-	-	-	8335.40	20347.30	2.44	966.70
2	Свинина	-	-	-	-	8261.50	19999.70	2.42	1024.05
3	Мясо птицы	16.30	45.70	2.80	1126.41	33634.70	41935.00	1.25	495.64
4	Масло	0.10	0.30	3.00	1205.28	4907.40	21403.70	4.36	1302.59
5	Сыр	902.20	2334.50	2.59	1039.58	1056.10	5433.10	5.14	2248.81
6	Кофе	1346.10	5522.00	4.10	1648.11	10618.60	26336.20	2.48	1028.15
7	Пшеница	0.00	0.00	-	-	477680.70	131112.70	0.27	102.41
8	Рис	-	-	-	-	10412.90	6572.30	0.63	253.96
9	Мука	-	-	-	-	1285.8	708.1	0.55	192.52
10	Растительное масло	-	-	-	-	23942.30	30851.60	1.29	512.03
11	Маргарин	0.00	0.00	-	-	11510.30	18320.00	1.59	692.26
12	Сахар	400.00	296.50	0.74	297.80	82410.10	51382.30	0.62	241.68
13	Макаронные изделия	153.50	120.90	0.79	316.44	4315.30	4502.90	1.04	434.20

		2013							
1	Говядина	-	-	-	-	5453.3	13891.8	2.55	1043.47
2	Свинина	-	-	-	-	8136.4	20594.4	2.53	1036.81
3	Мясо птицы	46.5	140.5	3.02	1237.67	31723.6	47519.3	1.50	613.58
4	Масло	66.345	374	5.64	2309.11	4749.0	20105.1	4.23	1734.14
5	Сыр	1541.2	4610.1	2.99	1225.27	1243.7	6758.9	5.43	2226.08
6	Кофе	1233.9	4813.6	3.90	1597.98	11564.8	25802.1	2.23	913.90
7	Пшеница	-	-	-	-	345571.8	108751.3	0.31	128.91
8	Рис	-	-	-	-	10271.5	6969.5	0.68	277.94
9	Мука	0.77	0.5	0.65	265.99	896.6	629.3	0.70	287.50
10	Растительное масло	0	0	1.37	562.27	23239.4	32052.6	1.38	564.96
11	Маргарин	21.564	29.6	0.62	253.01	12503.3	18817.0	1.50	616.46
12	Сахар	899.2	555.4	0.78	320.64	79774.5	40512.5	0.51	208.02
13	Макаронные изделия	155.6	121.8	1.37	562.27	4825.4	5091.4	1.06	432.20
		2014							
1	Говядина	42.2	101.4	2.40	999.39	5464.2	14082.5	2.58	1071.92
2	Свинина	-	-	-	-	7246.8	18871.6	2.60	1083.1
3	Мясо птицы	45.4	107.1	2.36	981.6	31911.4	45495.9	1.43	592.97
4	Масло	120.1	546.3	4.55	1891.81	5262.3	22763.3	4.33	1799.16
5	Сыр	1542.4	4890.0	3.17	1318.63	1187.9	6313.5	5.31	2210.55
6	Кофе	1328.0	4995.7	3.76	1564.6	10994.3	24828.5	2.26	939.27
7	Пшеница	241.8	133.7	0.55	229.98	332307.4	100857.5	0.30	126.2
8	Рис	-	-	-	-	10620.9	6944.7	0.65	271.96
9	Мука	-	-	-	-	2987.9	1376.5	0.46	191.61
10	Растительное масло	-	-	-	-	23138.4	26167.2	1.13	470.36
11	Маргарин	45.0	103.6	2.30	257.54	13568.4	19636.3	1.45	601.92
12	Сахар	200.0	122.5	0.61	254.74	100236.3	45561.2	0.45	189.05
13	Макаронные изделия	128.4	101.0	0.79	327.16	5337.6	5043.8	0.94	390.96

Источники: 1. Статистические сборники “Внешняя торговля РА” в 2008–2014 годах (по 4-х значной классификации товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности), Ер., НСС РА, 2009–2015гг., с. 53–57, 54–59, 59–62, 7–15. 2. Статистические данные официальной веб-страницы Таможенной службы РА.

Справочно: в 2008–2014гг. официальный курс доллара США, установленный Центральным Банком РА составлял соответственно: 305.97, 363.28, 373.66, 372.50, 401.76, 409.62 и 415.92 армянских драм.

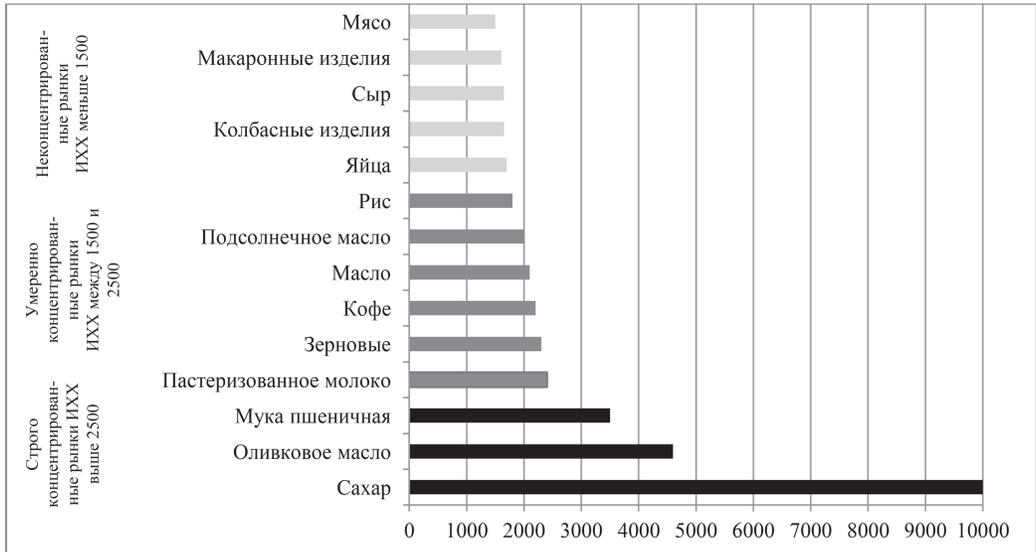


Рисунок 1. Уровни концентрации отдельных продуктовых рынков в Армении, индекс Херфиндаля (ИХХ)

Источник: Расчеты Государственной комиссии по защите экономической конкуренции Республики Армения и авторов. Интервалы подсчитаны согласно Инструкции по горизонтальным слияниям США (2010г.).

* По уровню ИХХ рынки (согласно US Merger Guidelines 2010) обычно делятся на: неконцентрированные (ИХХ меньше 1500); умеренно концентрированные (ИХХ между 1500 и 2500); строго концентрированные (ИХХ выше 2500). В случае монополии ИХХ равняется 10000.

Таблица 8

**Средние цены реализации сельскохозяйственных продуктов
производителей в РА за период 2008–2015 годы (в армянских драмах)**

	Сельскохозяйственные продукты	Единица измерения	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015г. по отношению к 2008г., %
1	Пшеница	кг.	120.5	95.5	120.9	138.9	158.2	162.0	142.0	118.0	97.9
2	Ячмень	– ..–	104.0	94.9	121.5	145.0	159.0	166.0	133.0	121.0	116.3
3	Фасоль	– ..–	693.6	676.9	922.2	1020.3	941.5	1019	1040	1285	185.3
4	Картофель	– ..–	100.7	70.9	130.0	183.9	111.9	119.0	159.0	140.0	139.0
5	Капуста	– ..–	65.6	66.4	70.8	83.5	80.0	109.0	73.0	78.0	118.9
6	Морковь	– ..–	88.9	79.0	115.4	200.2	194.6	220	187	191	214.8
7	Репчатый лук	– ..–	99.7	123.6	209.3	190.0	170.6	145	148	136	136.4
8	Яблоко	– ..–	157.6	141.5	290.1	257.8	218.8	203	237	191	121.2
9	Груша	– ..–	282.8	209.0	503.8	307.3	332.4	342	326	291	102.9
10	Виноград	– ..–	168.7	131.2	205.7	185.5	181.1	175	185	156	92.5
11	Орехи (неочищенные)	– ..–	1208.0	1003.7	1032.4	1087.1	1302.8	1139	1923	1101	91.1
12	Мед	– ..–	2663.3	2701.2	2851.3	2931.8	3175.4	3358	3602	3624	136.1
13	Говядина	– ..–	1263.0	1289.7	1815.1	2187.2	2199.2	2138	2054	2003	158.6
14	Баранина	– ..–	1504.6	1530.3	2282.4	2633.2	2599.5	2410	2355	2248	149.4
15	Свинина	– ..–	2169.6	1858.4	1900.6	2406.7	2795.2	2392	2845	2908	134.0
16	Сыр (жирный)	– ..–	968.0	941.5	1054.7	1525.1	1490.6	1509	1548	1576	162.8
17	Молоко	литр	114.7	104.8	113.6	162.6	143.1	145.0	162.0	146.0	127.3
18	Мацони	литр	194.3	193.8	202.1	231.7	242.4	252.0	271.0	283.0	145.7
19	Яйцо	штук	48.3	47.9	46.5	55.4	53.6	59.0	64.0	63.0	130.4
20	Однолетние травы	кг.	32.8	29.2	26.8	33.6	41.7	53.0	57.0	53.0	161.6
21	Многолетние травы	кг.	39.7	35.7	44.2	45.7	62.8	53.0	60.0	53.0	133.5

Источник: таблица составлена на основе данных ежегодных сборников «Социально-экономическое положение Республики Армения в январе–декабре» для 2012, 2013 и 2015 годов, Ер., НСС РА, 2013г., 2014г. и 2016г., с. 75–76.

Таблица 9

**Коэффициенты относительных преимуществ (КОП) во внешней
торговле РА и соседних стран**

Страны	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2013	2014	2015	Среднее значе- ния КОП в 2005- 2010 гг.
Армения										
Грузия	0.418	0.213	0.309	0.247	0.127	-0.051	0.070	-0.038	0.262	0.211
Турция	-0.929	-0.952	-0.955	-0.986	-0.987	-0.988			-1	-0.966
Иран	-0.515	-0.588	-0.573	-0.78	-0.662	-0.404	-0.372	-0.423	-0.436	-0.587
Всего	-0.385	-0.478	-0.422	-0.654	-0.628	-0.549	-0.484	-0.545	-0.353	-0.519
Грузия										
Армения	-0.418	-0.213	-0.309	-0.247	-0.127	0.051	0.268	0.156	0.148	0.042
Азербайджан	-0.474	-0.566	-0.471	-0.495	-0.432	-0.649	0.042	-0.079	-0.623	-0.357
Иран	-0.721	-0.875	-0.792	-0.686	-0.665	-0.644	-0.032	-0.051	-0.645	-0.581
Турция	-0.397	-0.616	-0.61	-0.554	-0.554	-0.618	-0.770	-0.757	-0.737	-0.648
Всего	-0.400	-0.523	-0.477	-0.464	-0.479	-0.582	-0.308	-0.421	-0.634	-0.471
Азербайджан										
Грузия	0.474	0.566	0.471	0.495	0.432	0.649	0.595	0.699	_	0.572
Иран	-1,000	0.550	0.610	0.571	0.068	0.028	-0.480	-0.577	_	-99.962
Турция	-0.320	-0.343	-0.521	-0.285	-0.307	-0.284	-0.476	-0.438	_	-0.389
Всего	-0.971	0.302	0.397	0.213	-0.276	-0.142	-0.239	-0.176	_	-0.001
Иран										
Азербайджан	1,000	-0.550	-0.610	-0.571	-0.068	-0.028	_	0.876	_	0.110
Турция	0.583	0.681	0.642	0.603	0.254	0.431	_	0.600	_	0.428
Армения	0.515	0.588	0.573	0.780	0.662	0.404	_	0.758	_	0.601
Грузия	0.721	0.875	0.792	0.686	0.665	0.644	_	0.339	_	0.678
Всего	-0.072	0.986	-	-	-	-0.286	_	0.634	_	0.315
Турция										
Азербайджан	0.320	0.343	0.521	0.285	0.300	0.284	0.797	0.816	0.782	0.545
Иран	-0.583	-0.681	-0.642	-0.603	-0.254	-0.431	-0.425	-0.433	-0.249	-0.450
Армения	0.929	0.952	0.955	0.986	0.987	0.988	_	_	_	0.760
Грузия	0.397	0.616	0.61	0.554	0.554	0.618	0.749	0.739	0.665	0.619
Всего	-0.405	-0.488	-0.395	-0.346	-0.032	-0.243	-0.129	-0.115	0.009	-0.240

Источник: таблица составлена и рассчитана на основе данных веб-сайтов www.armstat.am и www.intracen.org.

Таблица 10

Экспорт и импорт с соседними странами и их доля в общем объеме экспорта и импорта различных стран за 2005 г. и 2010–2015 гг.

N	Страны	Всего экспорт, млн. долл. США	Экспорт в соседние страны, млн. долл. США	В % от совокупного экспорта	Всего импорт, млн. долл. США	Импорт из соседних стран, млн. долл. США	В % от совокупного импорта
1	2	3	4	5	6	7	8
2005							
1	Азербайджан	8318.7	6.2	0.1	7806.6	351.1	4.5
2	Австрия	115576.6	63155.3	54.6	113165.8	68183.4	60.3
3	Аргентина	40085.2	12575.5	31.4	28688.4	12609.8	44.0
4	Бельгия	329565.9	161324.1	49.0	316054	148275.9	46.9
5	Болгария	9075.6	2333.7	25.7	15101.9	2009.3	13.3
6	Бразилия	114701.5	7879.1	6.9	73191.9	2747.1	3.8
7	Гаяна	3017.7	0.6	0	4694.9	110.8	2.4
8	Германия	965305.3	376677	39.0	768147.6	286361.4	37.3
9	Дания	75298.4	27121	36.0	78504.4	30177	38.4
10	Доминиканская Республика	5316.1	177.1	3.3	6544.7	22.9	0.4
11	Египет	22786.7	580.2	2.5	50322.4	112.7	0.2
12	Турция	69942.5	6292.7	9.0	113850.5	8169.1	7.2
13	Испания	385596.9	56596.8	14.7	579221.6	57950.6	10
14	Израиль	42770.7	212.1	0.5	45032.4	63.5	0.1
15	Иран	37339.7	3240.4	8.7	38072.4	1391.6	3.7
16	Латвия	5228.6	1664.9	31.8	8734	3206.1	36.7
17	Люксембург	12278.2	6860.9	55.9	16959.7	12445.4	73.4
18	Кот д'Ивуар	6594.1	473.3	7.2	5671.3	26.2	0.5
19	Коста-Рика	6591.8	459.4	7.0	8484.7	170.2	2
20	Армения	882.8	59.7	6.8	1641.4	193.4	11.8
21	Венгрия	61446.5	10036.3	16.3	64992.2	7983.6	12.3
22	Казахстан	27096.5	5834.3	21.5	17224.7	8257.4	47.9
23	Соединенное Королевство	768464.8	29410.3	3.8	1003948	18225.8	1.8
24	Нидерланды	337600.0	124187.0	36.8	298277.8	92642.7	31.1
25	Узбекистан	3664.2	314.6	8.6	3225.9	259.7	8.0
26	Чили	85659.9	289.1	0.3	57700.9	263.1	0.5

27	Перу	16386.8	2032.4	12.4	12241.1	2666.5	21.8
28	Португалия	112214.8	123	0.1	179961.7	156.6	0.1
29	Российская Федерация	234467	71985.2	30.7	96712.9	38002.1	39.3
30	Саудовская Аравия	163480.1	1249.5	0.8	56606	223.7	0.4
31	Сербия	12760.6	1852.7	14.5	25125.3	2046.5	8.1
32	Сингапур	214952.1	52487.9	24.4	182582.2	37781.8	20.7
33	Словения	17027.5	3416.1	20.1	18338.6	2909.5	15.9
34	Грузия	845.7	402.7	47.6	2435.6	963.6	39.6
35	Финляндия	768464.8	15823.7	2.1	1003948	40137.2	4.0
Всего		5080804.3	1047135.0	20.6	5303212.0	887097.3	16.73
2010							
1	Азербайджан	20765.3	1480.4	7.1	6092	2085.1	34.2
2	Австрия	146873.9	77425.8	52.7	140457.9	83602.2	59.5
3	Аргентина	55669	18791.2	33.8	40258	13719.2	34.1
4	Бельгия	401646.3	193796.4	48.3	384924.2	181185	47.1
5	Болгария	15389.7	4161.6	25.7	20031.8	3159.9	15.8
6	Бразилия	190919.1	14494.9	7.6	178876.4	7298.8	4.1
7	Гаяна	4887.6	0.6	0	7768.8	213.3	2.7
8	Германия	1257935.5	504933.5	40.1	1051991.5	401861.4	38.2
9	Дания	78300	26841.8	34.3	77233.5	28672.6	37.1
10	Доминиканская Республика	5184.2	869.3	16.8	14057.1	16.2	0.1
11	Египет	23219.9	627.2	2.7	51723.6	120.1	0.2
12	Турция	109670.5	13365.1	12.2	185523.699	15205.37	8.2
13	Испания	492530.7	68016.6	13.8	631094.4	63461.6	10.1
14	Израиль	58414.6	333.7	0.6	59190.9	159	0.3
15	Иран	25418.3	8774.4	34.5	53328.5	3197	6.0
16	Латвия	9376.4	4271.9	45.6	11399.6	4240.1	37.2
17	Люксембург	13436	7956.9	59.2	18451.6	13324.4	72.2
18	Кот д'Ивуар	8608.7	112.2	1.3	6795546	46069	0.7
19	Коста-Рика	8298.4	809.1	9.7	12193.7	327.2	2.7
20	Армения	973.6	88.5	9.1	3606.9	478	13.3
21	Венгрия	94465.9	19772.3	20.9	85946	1349.9	1.6
22	Казахстан	42784.2	10826.9	25.3	28288.6	12948.4	45.8

23	Соединенное Королевство	809420.3	25140.5	3.1	1110292	19725.8	1.8
24	Нидерланды	511725.2	203453.6	39.8	465045.4	116758.6	25.1
25	Узбекистан	5033.6	93.8	1.9	7040.2	40.2	0.6
26	Чили	157779.1	603	0.4	135663.3	761.2	0.6
27	Перу	34157.3	3516.3	10.3	29154.1	4955.1	17.0
28	Португалия	143598.7	160.7	0.1	221239	120.6	0.1
29	Российская Федерация	318417.4	88868.4	27.9	208453.3	80496.1	38.6
30	Саудовская Аравия	-	-	-	98989	365.9	0.4
31	Сербия	19582.3	3199.4	16.3	33312.7	3251.3	9.8
32	Сингапур	329920.1	74993.8	22.7	279847.9	53203.6	19
33	Словения	23736.1	4312.1	18.2	25245	3842.9	15.2
34	Грузия	1278	414.8	32.5	4747.1	1746.2	36.8
35	Финляндия	809420.3	18199.2	2.2	1110292	47175	4.2
Всего		6228836.0	1400706.0	22.49	13587306.0	1215136.0	8.94
2012							
1	Азербайджан	23827.2	2217.9	9.3	9641.7	3205.2	33.2
2	Австрия	158821.0	79176.6	49.9	92113.9	25362.0	27.5
3	Аргентина	80927.1	7384.5	9.1	68507.5	2897.6	4.2
4	Бельгия	446854.4	203359.9	45.5	437882.7	198576.9	45.3
5	Болгария	26698.8	5047.0	18.9	34279.9	4256.1	12.4
6	Бразилия	242579.8	34674.9	14.3	223149.1	26234.2	11.8
7	Гаяна	1045.3	169.0	16.2	1878.4	157.7	8.4
8	Германия	1416184.2	540316.7	38.2	1173287.6	445137.3	37.9
9	Дания	105562.1	28409.7	26.9	92113.9	31283.4	34.0
10	Доминиканская Республика	6902.5	986.9	14.3	19200.5	0.9	0.0
11	Египет	29417.0	6778.8	23.0	69865.6	25135.9	36.0
12	Турция	152536.7	17353.7	11.4	236544.5	18846.4	8.0
13	Испания	285936.4	66953.3	23.4	325835.2	45421.5	13.9
14	Израиль	63140.6	361.2	0.6	73112.1	265.9	0.4
15	Иран	-	-	-	-	-	-
16	Латвия	12685.5	5362.2	42.3	16082.4	6528.1	40.6
17	Люксембург	13691.9	7537.6	55.1	24011.0	14424.2	60.1
18	Кот д'Ивуар	-	-	-	-	-	-

19	Коста-Рика	11250.8	1085.2	9.6	18356.0	681.8	3.7
20	Армения	1428.1	172.5	12.1	4266.9	481.1	11.3
21	Венгрия	103006.0	24882.8	24.2	94266.2	17782.0	18.9
22	Казахстан	92281.5	8980.5	9.7	44538.1	18439.7	41.4
23	Соединенное Королевство	481225.8	25521.0	5.3	689137.0	19481.3	2.8
24	Нидерланды	554677.9	199878.5	36.0	501134.3	128482.3	25.6
25	Узбекистан	4956.7	880.4	17.8	10723.5	1533.8	14.3
26	Чили	78277.0	4432.8	5.7	79461.5	7594.1	9.6
27	Перу	45946.2	5836.2	12.7	42274.3	7908.0	18.7
28	Португалия	58379.0	13128.9	22.5	72292.6	19687.2	27.2
29	Российская Федерация	524766.4	148793.8	28.4	316192.9	129029.0	40.8
30	Саудовская Аравия	-	-	-	-	-	-
31	Сербия	11353.1	3207.6	28.3	19013.2	3066.3	16.1
32	Сингапур	408393.0	93630.0	22.9	379722.9	60596.4	16.0
33	Словения	27080.0	4678.5	17.3	28382.6	4389.4	15.5
34	Грузия	2377.5	1076.4	45.3	7839.6	2570.7	32.8
35	Финляндия	72974.5	11664.7	16.0	76089.0	18066.4	23.7
Всего		5545184	1553940	28.0	5281197	1287523	24.4
2013							
1	Азербайджан	23904.1	2197.7	9.2	10763.4	3335.5	31.0
2	Австрия	166271.4	85412.7	51.4	173357.5	101276.9	58.4
3	Аргентина	76633.9	25357.7	33.1	73655.45	22907.23	31.1
4	Бельгия	511505.0	228856.8	44.7	488527.2	217327.1	44.5
5	Болгария	29510.6	5260.4	17.8	34316.6	4273.7	12.5
6	Германия	1450950.9	1865895.6	128.6	1187314.6	465302.5	39.2
7	Дания	110421.7	30035.1	27.2	96978.632	32420.997	33.4
8	Турция	151802.6	24782.5	16.3	251661.2	512.4	0.2
9	Испания	310963.6	74189.4	23.9	332266.8	49273.5	14.8
10	Иран	-	-	-	-	-	-
11	Латвия	13324.7	5785.0	43.4	16778.9	6603.5	39.4
12	Армения	1467.8	161.0	11.0	4256.2	463.1	10.9
13	Венгрия	107729.9	24850.2	23.1	98661.8	19025.4	19.3

14	Соединенное Королевство	548041.9	21282.5	3.9	657222.5	18545.4	2.8
15	Португалия	62794.1	14837.4	23.6	75,714	24,428	32.3
16	Российская Федерация	527265.9	175503.3	33.3	314945.1	146533.1	46.5
17	Сингапур	408393.0	93630.0	22.9	366247.3	57818.8	16.5
18	Словения	28628.7	5285.9	18.5	29375.4	4848.5	15.8
19	Грузия	2908.4	1398.8	48.1	8025.2	2831.5	35.3
20	Финляндия	74445.39	17710.02	23.8	77587.0	24263.62	31.3
21	Узбекистан	8186.3	1067.7	13.0	12569.3	1304.3	10.4
22	Казахстан	92281.5	25464.9	27.6	44538.1	25937.4	58.2
23	Сербия	14610.8	3834.3	26.2	20551.0	3271.3	15.9
24	Люксембург	13826.0	7699.3	55.7	23934.1	14866.0	62.1
Всего		4735868.2	2740498.2	57.9	4399247.3	1247369.7	28.4
2014							
1	Азербайджан	21751.7	1711.7	7.9	9178.6	2842.2	31.0
2	Австрия	169715.0	87456.6	51.5	172447.5	101293.4	58.7
3	Аргентина	68335.1	21434.1	31.4	65323.4	18715.8	28.7
4	Бельгия	472201.3	209274.5	44.3	452772.5	196120.4	43.3
5	Болгария	29386.5	5268.1	17.9	34740.0	4145.8	11.9
6	Германия	1498157.8	1924767.0	128.5	1214955.7	480945.6	39.6
7	Дания	110748.9	31237.7	28.2	99567.8	32663.6	32.8
8	Турция	157714.9	24485.3	15.5	242223.9	17617.2	7.3
9	Испания	318649.3	74959.0	23.5	350977.8	51797.0	14.8
10	Иран	73874.2	6754.3	9.1	53649.6	960.2	1.8
11	Латвия	13602.8	5850.5	43.0	16798.4	6024.6	35.9
12	Армения	1490.2	149.7	10.0	4159.5	508.5	12.2
13	Венгрия	112196.3	24515.9	21.9	103111.0	20700.4	20.1
14	Соединенное Королевство	511145.4	20783.7	4.1	694344.3	19416.9	2.8
15	Португалия	63885.6	15005.7	23.5	78294.9	25491.2	32.6
16	Российская Федерация	497833.5	168039.3	33.8	286648.8	126928.0	44.3
17	Сингапур	410249.7	90459.3	22.0	373015.7	60048.6	16.1
18	Словения	30522.1	5982.7	19.6	30049.3	4749.3	15.8
19	Грузия	2861.2	1346.9	47.1	8596.3	1346.9	15.7
20	Финляндия	74338.83	16256.07	21.9	76773.26	22172.53	28.9

21	Узбекистан	7103.0	1017.7	14.3	13126.0	1083.9	8.3
22	Казахстан	84698.5	22247.0	26.3	48804.6	27876.9	57.1
23	Сербия	14843.3	4100.2	27.6	20608.6	3366.6	16.3
24	Люксембург	14767.6	8054.3	54.5	23846.8	14785.1	62.0
	Всего	4760072.7	2771157.3	58.2	4474014.3	1241600.6	27.8
2015							
1	Азербайджан	-	-	-	-	-	-
2	Австрия	152,789.1	81,287.6	53.2	155,485.1	99,189.4	63.8
3	Аргентина	-	-	-	-	-	-
4	Бельгия	398968.1	171386.6	43.0	375833.8	145816.6	38.8
5	Болгария	25694.0	4336.9	16.9	29286.1	3458.1	11.8
6	Германия	1329522.5	1697702.8	127.7	1050270.4	480806.5	45.8
7	Дания	94425.8	25738.2	27.3	85275.4	27899.0	32.7
8	Турция	143935.0	19833.57	13.8	242223.9	17617.2	7.3
9	Испания	283339.3	65053.4	23.0	312079.6	48937.7	15.7
10	Иран	-	-	-	-	-	-
11	Латвия	11500.4	4618.0	40.2	13846.1	4980.1	36.0
12	Армения	1482.7	192.0	12.9	3257.0	401.5	12.3
13	Венгрия	27604.8	15536.5	56.3	92607.6	17309.1	18.7
14	Соединенное Королевство	460076.3	17755.8	3.9	625667.0	19098.8	3.1
15	Португалия	55276.0	13834.1	25.0	66683.4	21878.4	32.8
16	Российская Федерация	333501.8	122332.3	36.7	177292.7	78174.6	44.1
17	Сингапур	409768.7	87368.4	21.3	366247.3	57818.8	15.8
18	Словения	31972.7	6079.8	19.0	29718.8	5674.2	19.1
19	Грузия	20720.3	19833.6	95.7	1792.7	1892.8	105.6
20	Финляндия	59785.67	10545.38	17.6	60193.22	16109.99	26.8
21	Узбекистан	-	-	-	-	-	-
22	Казахстан	79458.7	18329.7	23.1	41295.5	22655.0	54.9
23	Сербия	13327.6	3690.6	27.7	18130.6	2873.3	15.8
24	Люксембург	17251.9	9416.0	54.6	23146.2	13444.7	58.1
	Всего	3950401.4	2394871.3	60.6	3770332.4	1086035.8	28.8

Источник: таблица составлена и рассчитана на основе данных веб-сайтов: www.internationaltradecentre.com, www.armstat.am, www.intracen.org, www.wikipedia.org.

Таблица 11

Доля внешней торговли с соседними странами в общем объеме внешнеторгового оборота трех республик Южного Кавказа, 8 стран не имеющих выхода на море и стран, приведенных в таблице 10, в процентах

N	Группы стран	2005	2010	2012	2013	2014	2015
1	Три страны Южного Кавказа	7.4	16.8	19.7	11.5	10.0	14.2
2	Страны не имеющие выхода к морю:	35.7	35.6	29.8	39.2	39.1	45.4
	2.1. Четыре европейские страны	40.9	38.0	34.0	42.0	41.8	48.5
	2.2. Четыре азиатские страны	21.9	24.5	29.9	30.3	30.2	33.1
3	Страны, включенные в таблицу 10	18.6	13.2	26.2	43.7	43.5	45.1

Источник: таблица составлена и рассчитана на основе данных веб-сайтов: www.internationaltradecentre.com, www.armstat.am, www.intracen.org, www.wikipedia.org.

Таблица 12

Динамика основных макроэкономических показателей РА и НКР

Показатели		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Экономический рост	РА	6.9	-14.1	2.2	4.7	7.2	3.3	3.5	3.0
	НКР	14.3	13.1	5.5	9.1	9.9	9.3	8.9	9.1
Структура ВВП									
Промышленность	РА	13.1	13.6	15.6	17.2	16.9	17.3	17.4	16.4
	НКР	13.9	16.4	17.2	16.2	13.6	13.3	16.8	16.4
Строительство	РА	25.3	18.6	17.3	13.0	12.5	10.3	9.3	9.4
	НКР	9.8	11.1	12.4	11.0	8.7	9.2	14.5	13.3
Сельское хозяйство и лесное хозяйство	РА	16.3	16.9	17.0	20.3	19.1	19.2	19.3	17.3
	НКР	16.1	13.9	11.3	12.8	14.5	14.2	13.2	13.3
Услуги	РА	35.4	41.9	40.8	41.1	42.7	44.2	44.7	48.1
	НКР	54.0	53.7	55.0	57.4	61.2	62.8	54.4	56.8
ВВП на душу населения (долл. США)	РА	126.4	73.9	106.7	109.1	104.3	104.8	104.7	97.4
	НКР	136.7	97.8	110.6	114.1	101.3	109.1	109.8	97.1
Соотношение Налоги / ВВП (%)	РА	16.8	16.0	16.6	16.7	17.1	15.4	20.7	21.1
	НКР	14.3	13.0	12.8	12.3	12.4	10.8	16.0	15.8
Соотношение Кредиты / ВВП (%)	РА	17.6	23.1	25.8	33.1	38.2	41.6	44.4	41.4
	НКР	20.4	28.6	36.0	44.0	52.9	49.2	52.0	48.2
Соотношение Вклады / ВВП (%)	РА	5.7	9.3	10.3	12.8	16.0	20.5	18.5	19.9
	НКР	7.8	8.9	9.2	10.2	13.2	15.2	16.2	17.3
Соотношение Экспорт / ВВП (%)	РА	9.2	8.2	10.9	13.1	14.4	14.2	13.0	12.8
	НКР	19.3	20.7	23.5	21.9	15.5	14.5	14.2	14.1
Соотношение Импорт / ВВП (%)	РА	37.8	38.5	40.7	41.0	42.9	42.9	37.8	30.8
	НКР	87.7	84.4	85.9	86.2	78.1	65.3	66.5	57.6

Источники: Данные Национальных статистических служб РА и НКР www.armstat.am и www.stat-nkr.am.

Таблица 13
Показатели внешней торговли и торгового баланса РА со странами СНГ, ЕвразЭС, Евросоюза и других стран в 1996–2015 гг.

Группы стран	Внешнеторговый оборот										Торговый баланс									
	1996	2000	2005	2008	2010	2012	2013	2014	2015	1996	2000	2005	2008	2010	2012	2013	2014	2015		
Всего, в том числе	1146.1	566.1	2775.7	5483.3	4790.0	5694.9	5956.8	5971.7	4740.9	-565.5	-284.1	-827.8	-3369.0	-2707.9	-2838.7	-2996.8	-2877.1	-1767.1		
Страны СНГ	405.8	115.8	594.5	1205.7	1050.5	1337.2	1786.7	1720.2	1377.5	-149.7	-45.9	-218.8	-707.3	-652.9	-666.1	-984.9	-1006.0	-843.7		
Страны ЕвразЭС	35.4	20.4	21.4	22.0	21.9	23.5	30.0	28.8	29.1	26.5	16.2	26.4	21.0	24.1	23.5	32.9	35.0	47.7		
Страны Евросоюза	226.1	86.1	405.5	897.6	807.4	1097.2	1502.8	1479.9	1219.5	-29.5	-40.7	-157.3	-469.8	-471.1	-515.9	-737.5	-831.2	-747.1		
Другие страны	19.7	15.2	14.6	16.4	16.9	19.3	25.2	24.8	25.7	5.2	14.3	19.0	13.9	17.4	18.2	24.6	28.9	42.3		
Страны Евросоюза	194.6	199.4	1045.4	1746.0	1365.6	1634.3	1657.3	1599.9	1220.6	-70.8	-93.7	-139.2	-600.0	-363.4	-513.7	-668.4	-669.6	-338.9		
Другие страны	17.0	35.2	37.7	31.8	28.5	28.7	27.8	26.8	25.7	12.5	33.0	16.8	17.8	13.4	18.1	22.3	23.3	19.2		
Другие страны	545.7	251.1	1135.8	2531.6	2373.9	2723.4	2512.9	2651.6	2142.7	-345.0	-144.5	-469.8	-2061.7	-1691.6	-1658.9	-1343.3	-1201.6	-584.5		
Другие страны	47.6	44.3	40.9	46.2	49.6	47.8	42.2	44.4	45.2	61.0	50.9	57.8	61.2	62.5	58.4	44.8	41.7	33.1		

Источник: Статистический ежегодник Армении (1997, 1998), Ер., НСС РА, 2001г., с. 445–447, Социально-экономическое положение Республики Армения в январе–декабре 1999 года, Ер., НСС РА, 2000г., с. 63, Социально-экономическое положение Республики Армения в январе–декабре 2006 года, Ер., НСС РА, 2007г., с. 126–127, Социально-экономическое положение Республики Армения в январе–декабре 2009 года, Ер., НСС РА, 2010г., с. 116–119, Социально-экономическое положение Республики Армения в январе–декабре 2011 года, Ер., НСС РА, 2012г., с. 117–118, Социально-экономическое положение Республики Армения в январе–декабре 2012 года, Ер., НСС РА, 2013г., с. 115–116, Социально-экономическое положение Республики Армения в январе–декабре 2013 года, Ер., НСС РА, 2014г., с. 120–121, Социально-экономическое положение Республики Армения в январе–декабре 2015 года, Ер., НСС РА, 2016г., с. 115.

Справочно: в числителе – в млн. долларов США, в знаменателе – в процентах от общей величины.

Таблица 14

Торговый баланс РА в 1996–2015 гг.

Группы стран	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Всего за 1996–2015 гг.
Всего, в том числе	-565.5	-659.8	-681.9	-579.6	-584.2	-535.6	-482.0	-593.9	-627.8	-827.8	-1206.5	-2115.5	-3369.0	-2606.4	-2707.9	-2811.0	-2838.7	-2996.8	-2877.1	-1767.1	-31434.1
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Страны СНГ	-149.6	-204.4	-149.7	-130.8	-100.2	-129.4	-205.5	-152.2	-261.8	-333.9	-483.7	-764.9	-1013.6	-905.3	-943.4	-940.8	-1001.2	-984.9	-1006	-843.7	-10705.0
	26.5	31.0	22.0	22.6	17.2	24.2	42.6	25.6	41.7	40.3	40.1	36.2	30.1	34.7	34.8	33.5	35.3	32.9	35.0	47.7	34.1
Страны Евро-союза	-70.8	-110.4	-182.8	-146.3	-195.8	-163.4	-58.0	-129.5	-170.4	-154.8	-271.5	-572.5	-787.0	-590.9	-525.8	-560.4	-564.7	-668.6	-669.6	-338.9	-6932.1
	12.5	16.7	26.8	25.2	33.5	30.5	12.0	21.8	27.1	18.7	22.5	27.1	23.4	22.7	19.4	19.9	19.9	22.3	23.3	19.2	22.1
Другие страны	-345.1	-345.0	-349.4	-404.8	-288.2	-242.8	-218.5	-312.2	-195.6	-339.1	-451.3	-778.1	-1568.5	-1110.1	-1238.7	-1309.8	-1272.8	-1343.3	-1201.6	-584.5	-13899.4
	61.0	52.3	51.2	69.8	49.3	45.3	45.3	52.6	31.2	41.0	37.4	36.8	46.6	42.6	45.7	46.6	43.6	44.8	41.7	33.1	44.2

Источник: Статистический ежегодник Армении 2001, Ер., НСС РА, 2001г., с. 445–447, Статистический ежегодник Армении 2002, Ер., НСС РА, 2002г., с. 493–495, Статистический ежегодник Армении 2004, Ер., НСС РА, 2004г., с. 489–491, Статистический ежегодник Армении 2008, Ер., НСС РА, 2008г., с. 455–457, Статистический ежегодник Армении 2011, Ер., НСС РА, 2011г., с. 477–479, Социально-экономическое положение Республики Армения в январе–декабре 2009 года, Ер., НСС РА, 2010г., с. 116–119, Социально-экономическое положение Республики Армения в январе–декабре 2012 года, Ер., НСС РА, 2013г., с. 115–116, Социально-экономическое положение Республики Армения в январе–декабре 2013 года, Ер., НСС РА, 2014г., с. 120–121, Социально-экономическое положение Республики Армения в январе–декабре 2015 года, Ер., НСС РА, 2016г., с. 115.

Справочно: в числителе – в млн. долларов США, в знаменателе – в процентах от общей величины.

Таблица 15

Внешняя торговля НКР в 2012–2014 гг.

Группы стран	Внешнеторговый оборот		В том числе:			
			Экспорт		Импорт	
	Объем, тыс. тонн	Стоимость, млн. долл. США	Объем, тыс. тонн	Стоимость, млн. долл. США	Объем, тыс. тонн	Стоимость, млн. долл. США
2012						
Всего, в том числе:	433.0	349.0	116.6	57.8	316.4	291.2
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Все страны СНГ	425.5	323.0	111.9	49.4	313.6	273.6
	98.3	92.6	96.0	85.5	99.1	94.0
РА	421.2	317.5	111.2	47.2	310.0	270.3
	97.3	91.0	95.4	81.7	98.0	92.8
Страны ЕвразЭС	4.1	5.1	0.7	2.2	3.4	2.9
	0.9	1.5	0.6	3.8	1.1	1.0
Страны Евросоюза	1.03	17.2	0.03	8.1	0.1	9.1
	0.2	4.9	0.0	14.0	0.0	0.3
Другие страны	75.5	26.0	4.7	8.4	2.8	17.6
	1.7	7.4	4.0	14.5	0.9	6.0
2013						
Всего, в том числе:	326.1	328.4	53.6	59.6	272.5	268.8
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Все страны СНГ	323.4	309.0	53.6	53.1	269.8	255.9
	99.2	94.1	99.8	89.1	99.0	95.2
РА	322.6	305.6	53.0	50.7	269.6	254.9
	98.9	93.0	98.7	85.1	98.9	94.8
Страны ЕвразЭС	0.8	3.3	0.6	2.4	0.2	0.9
	0.2	1.0	1.1	4.0	0.1	0.3
Страны Евросоюза	0.3	12.2	0.0	6.5	0.3	5.7
	0.1	3.7	0.0	10.9	0.1	2.1
Другие страны	2.4	7.3	0.0	0.0	2.4	7.3
	0.7	2.2	0.0	0.0	0.9	2.7
2014						
Всего, в том числе:	320.9	366.7	55.3	64.7	265.6	302.0
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Все страны СНГ	315.5	342.9	55.3	59.4	260.2	283.5
	98.3	93.5	99.8	91.8	98.0	93.9

РА	314.2	338.2	54.7	57.1	259.5	281.1
	97.9	92.2	98.7	88.2	97.7	93.1
Страны ЕврАзЭС	315.3	342.4	55.3	59.4	260.0	283.0
	98.2	93.4	99.8	91.8	97.9	93.7
Страны Евросоюза	0.1	33.1	0.0	4.9	0.1	28.2
	0.0	9.0	0.0	7.6	0.0	9.3
Другие страны	5.4	9.6	0.0	0.4	5.4	9.2
	1.7	2.6	0.0	0.7	2.0	3.0
2015						
Всего, в том числе:	354.9	314.6	58.6	62.1	296.3	252.5
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Все страны СНГ	351.1	298.5	58.5	52.4	293.5	246.1
	99.2	94.9	99.8	84.4	99.1	97.5
РА*	349.4	293.2	58.1	51.1	291.3	242.1
	98.5	93.2	99.1	62.3	98.3	95.9
Страны ЕврАзЭС	2.4	4.4	0.4	1.2	2.0	3.2
	0.7	1.4	0.7	1.9	0.7	1.3
Страны Евросоюза	0.0	3.2	0.0	2.9	0.0	0.3
	0.0	1.0	0.0	4.7	0.0	0.1
Другие страны	2.7	16.1	0.1	9.7	2.8	6.4
	0.8	5.1	0.2	15.6	0.9	2.5

* Несмотря на то, что с 01.01.2015 года Армения официально входит в состав ЕврАзЭС, для обеспечения сопоставимости данных с данными предыдущих лет, ее показатели представлены отдельной строкой.

Источник: Внешняя торговля Нагорно-Карабахской Республики в 2012, 2013, 2014 и 2015 годах, Статистические сборники, www.stat-nkr.am

Справочно: в числителе – в млн. долларах США, в знаменателе – в процентах от общей величины.

Таблица 16

Регистрация предприятий в странах бывшего Советского Союза в 2010–2016 гг.

N	Страна	Год	Рейтинг в сфере регистрации бизнеса (место)	Процедуры (количество)	Время (дней)	Стоимость (% от дохода на душу населения)	Минимальный уставный капитал (% от дохода на душу населения)	Удаленность от наилучшего результата (0–100)
1	Армения	2010	21	6	15	2.6	0.0	–
		2011	22	6	15	3.1	0.0	–
		2012	10	3	8	2.9	0.0	–
		2013	11	3	8	2.5	0.0	–
		2014	6	2	4	1.1	0.0	–
		2015	4	2	3	1.0	0.0	97.77
		2016	5	2	3	1.0	0.0	97.78
2	Азербайджан	2010	17	6	10	2.9	0.0	–
		2011	15	6	8	3.1	0.0	–
		2012	18	6	8	2.7	0.0	–
		2013	18	6	8	2.3	0.0	–
		2014	10	3	7	1.0	0.0	–
		2015	12	3	5	3.1	0.0	95.54
		2016	7	2	3	1.2	0.0	97.75
3	Беларусь	2010	7	5	6	1.7	0.0	–
		2011	7	5	5	1.6	0.0	–
		2012	9	5	5	1.3	0.0	–
		2013	15	5	9	0.8	0.0	–
		2014	15	5	9	0.8	0.0	–
		2015	40	5	9	0.8	0.0	91.88
		2016	12	3	3	0.9	0.0	96.32
4	Эстония	2010	37	5	7	1.7	23.2	–
		2011	37	5	7	1.9	25.7	–
		2012	44	5	7	1.8	24.4	–
		2013	47	5	7	1.6	22.1	–
		2014	61	5	6.5	1.5	20.6	–
		2015	26	4	4.5	1.4	18.6	93.25
		2016	15	3	3.5	1.3	17.3	95.06

5	Грузия	2010	8	2	2	3.5	0.0	-
		2011	8	3	3	5.0	0.0	-
		2012	7	2	2	4.3	0.0	-
		2013	7	2	2	3.8	0.0	-
		2014	8	2	2	3.5	0.0	-
		2015	5	2	2	3.4	0.0	97.73
		2016	6	2	2	3.1	0.0	97.76
6	Казахстан	2010	82	7	20	4.8	13.4	-
		2011	47	6	19	1.0	0.0	-
		2012	57	6	19	0.8	0.0	-
		2013	30	6	12	0.6	0.0	-
		2014	30	6	12	0.6	0.0	-
		2015	55	6	10	0.5	0.0	90.19
		2016	21	4	5	0.1	0.0	94.44
7	Киргизия	2010	14	3	11	5.2	0.0	-
		2011	14	2	10	3.7	0.0	-
		2012	17	2	10	3.5	0.0	-
		2013	12	2	8	2.7	0.0	-
		2014	12	2	8	2.7	0.0	-
		2015	9	2	8	2.4	0.0	96.35
		2016	35	4	10	2.1	0.0	92.94
8	Латвия	2010	51	5	16	2.1	14.2	-
		2011	53	5	16	1.5	15.9	-
		2012	51	4	16	2.6	0.0	-
		2013	59	4	16	2.3	0.0	-
		2014	57	4	12.5	1.9	0.0	-
		2015	36	4	12.5	3.6	0.0	92.12
		2016	27	4	5.5	1.5	0.0	94.15
9	Литва	2010	99	7	26	2.4	31.1	-
		2011	87	6	22	2.8	36.1	-
		2012	101	6	22	2.8	35.7	-
		2013	107	7	20	1.1	31.3	-
		2014	11	4	6.5	0.9	0.0	-
		2015	11	3	3.5	0.7	0.0	96.22
		2016	8	2	3.5	0.6	0.0	97.70

10	Молдова	2010	77	8	10	7.0	11.4	-
		2011	94	8	10	10.9	11.9	-
		2012	88	7	9	9.1	9.9	-
		2013	81	6	7	5.4	8.1	-
		2014	81	6	7	5.4	8.1	-
		2015	35	5	6	4.6	0.0	92.16
		2016	26	4	4	4.3	0.0	94.17
11	Российс- кая Феде- рация	2010	106	9	30	2.7	1.8	-
		2011	108	9	30	3.6	1.9	-
		2012	111	9	30	2.0	1.6	-
		2013	101	8	18	2.0	1.4	-
		2014	88	7	15	1.3	1.2	-
		2015	34	4.4	11.2	1.2	0.0	92.17
		2016	41	4.4	10.5	1.1	0.0	92.35
12	Таджи- кистан	2010	143	12	25	24.3	9.9	-
		2011	136	8	27	36.9	8.5	-
		2012	70	5	24	33.3	0.0	-
		2013	87	5	33	25.6	0.0	-
		2014	87	5	33	25.6	0.0	-
		2015	106	4	39	23.3	0.0	83.00
		2016	57	4	11	21.5	0.0	90.26
13	Туркме- нистан	2010	-	-	-	-	-	-
		2011	-	-	-	-	-	-
		2012	-	-	-	-	-	-
		2013	-	-	-	-	-	-
		2014	-	-	-	-	-	-
		2015	-	-	-	-	-	-
		2016	-	-	-	-	-	-
14	Украина	2010	134	10	27	5.8	153.5	-
		2011	118	10	27	6.1	2.2	-
		2012	112	9	24	4.4	1.8	-
		2013	50	7	22	1.5	0.0	-
		2014	47	6	21	1.3	0.0	-
		2015	76	6	21	1.2	0.0	87.35
		2016	30	4	7	0.6	0.0	93.88

15	Узбекис- тан	2010	92	7	15	11.2	13.8	-
		2011	106	7	15	11.9	32.5	-
		2012	96	6	14	6.4	27.2	-
		2013	90	6	12	3.8	27.4	-
		2014	21	4	8.5	3.5	0.0	-
		2015	65	7	7.5	3.3	0.0	89.00
		2016	42	5	8.5	3.4	0.0	92.18
	Среднее значение для 15 стран	2010	63.4	6.6	15.7	5.6	19.5	-
		2011	60.9	6.1	15.3	6.7	9.6	-
		2012	56.5	5.4	14.1	5.6	7.2	-
		2013	51.1	5.1	13.0	4.0	6.5	-
		2014	38.1	4.4	10.9	3.7	2.1	-
		2015	36.7	4.1	10.2	3.6	1.3	92.5
		2016	23.7	3.4	5.7	3.1	1.2	94.8

Источники: значения взяты из страновых обзоров ежегодных изданий “Ведение бизнеса”, опубликованных для 2010–2016 годов: <http://www.doingbusiness.org/data>.

Справочно: в 2010–2012 годах исследование включало 180 стран, в 2013 году – 182 страны, в 2014 году – 186 стран, в 2015–2016 годах – 188 стран.

Таблица 17

Регистрация собственности в странах бывшего Советского Союза в 2010–2016 гг.

N	Страна	Год	Рейтинг в сфере регистрации собственности (место)	Процедуры (количество)	Время (дней)	Стоимость (% от стоимости объекта недвижимости)	Индекс качества системы управления земельными ресурсами (0–30)*	Удаленность от наилучшего результата (0–100)
1	Армения	2010	5	3	4	0.3	–	–
		2011	5	3	7	0.3	–	–
		2012	5	3	7	0.3	–	–
		2013	4	3	7	0.2	–	–
		2014	5	3	7	0.1	–	–
		2015	7	3	7	0.2	–	93.03
		2016	14	3	7	0.2	21.0	87.29
2	Азербайджан	2010	9	4	11	0.2	–	–
		2011	10	4	11	0.2	–	–
		2012	9	4	11	0.2	–	–
		2013	9	4	11	0.5	–	–
		2014	13	4	11	0.5	–	–
		2015	10	3	8.5	0.4	–	92.30
		2016	22	3	8.5	0.2	15.5	82.55
3	Беларусь	2010	10	3	18	0.0	–	–
		2011	6	3	15	0.0	–	–
		2012	4	2	10	0.0	–	–
		2013	3	2	10	0.0	–	–
		2014	3	2	4	0.0	–	–
		2015	3	2	4	0.0	–	96.67
		2016	7	2	3	0.0	22.0	90.53
4	Эстония	2010	13	3	18	0.5	–	–
		2011	13	3	18	0.5	–	–
		2012	13	3	18	0.4	–	–
		2013	14	3	18	0.4	–	–
		2014	15	3	17.5	0.5	–	–
		2015	13	3	17.5	0.4	–	90.88
		2016	4	3	17.5	0.5	27.5	91.01

5	Грузия	2010	2	2	3	0.0	-	-
		2011	2	1	2	0.1	-	-
		2012	1	1	2	0.1	-	-
		2013	1	1	2	0.1	-	-
		2014	1	1	2	0.0	-	-
		2015	1	1	1	0.1	-	99.88
		2016	3	1	1	0.1	19.5	91.16
6	Казахстан	2010	31	5	40	0.1	-	-
		2011	28	4	40	0.1	-	-
		2012	29	4	40	0.1	-	-
		2013	28	4	40	0.1	-	-
		2014	18	4	23	0.1	-	-
		2015	14	4	11	0.1	-	89.83
		2016	19	3	4.5	0.1	15.5	83.17
7	Киргизия	2010	19	4	5	2.8	-	-
		2011	17	4	5	2.3	-	-
		2012	17	4	5	2.2	-	-
		2013	11	4	5	1.8	-	-
		2014	9	4	6	0.3	-	-
		2015	6	3	5	0.3	-	93.25
		2016	6	3	3.5	0.2	24.5	90.59
8	Латвия	2010	58	6	45	2.0	-	-
		2011	57	6	42	2.0	-	-
		2012	32	5	18	2.0	-	-
		2013	31	5	18	2.0	-	-
		2014	33	5	18	2.0	-	-
		2015	32	5	18	2.0	-	81.69
		2016	23	4	16.5	2.0	22	81.87
9	Литва	2010	4	2	3	0.5	-	-
		2011	7	3	3	1.9	-	-
		2012	7	3	3	0.8	-	-
		2013	5	3	3	0.8	-	-
		2014	6	3	2.5	0.8	-	-
		2015	9	3	2.5	0.8	-	92.39
		2016	2	3	2.5	0.8	28.5	93.04

10	Молдова	2010	17	5	5	0.9	-	-
		2011	18	5	5	0.9	-	-
		2012	18	5	5	0.9	-	-
		2013	16	5	5	0.9	-	-
		2014	19	5	6	0.9	-	-
		2015	22	5	5.5	0.9	-	86.10
		2016	21	5	5.5	0.9	22.0	82.91
11	Российская Федерация	2010	45	6	43	0.1	-	-
		2011	51	6	43	0.1	-	-
		2012	45	5	43	0.2	-	-
		2013	46	5	44	0.2	-	-
		2014	17	4	22	0.1	-	-
		2015	12	3	19	0.1	-	91.27
		2016	8	3	15	0.2	26.0	90.51
12	Таджикистан	2010	78	6	37	4.6	-	-
		2011	87	6	37	5.5	-	-
		2012	90	6	37	5.3	-	-
		2013	82	6	37	4.3	-	-
		2014	78	6	37	4.1	-	-
		2015	70	6	37	3.7	-	72.06
		2016	102	6	37	3.4	8.0	60.78
13	Туркменистан	2010	-	-	-	-	-	-
		2011	-	-	-	-	-	-
		2012	-	-	-	-	-	-
		2013	-	-	-	-	-	-
		2014	-	-	-	-	-	-
		2015	-	-	-	-	-	-
		2016	-	-	-	-	-	-
14	Украина	2010	141	10	93	2.6	-	-
		2011	164	10	117	4.1	-	-
		2012	166	10	117	3.9	-	-
		2013	149	10	69	3.7	-	-
		2014	97	8	45	1.9	-	-
		2015	59	7	27	2.0	-	74.82
		2016	61	7	23	2.0	15.5	69.44

15	Узбекис- тан	2010	133	12	78	1.5	-	-
		2011	135	12	78	1.2	-	-
		2012	136	12	78	0.9	-	-
		2013	138	15	78	1.0	-	-
		2014	136	14	77	0.6	-	-
		2015	143	13	55	1.3	-	55.21
		2016	87	9	46	1.4	16.5	64.42
	Среднее значение для 15 стран	2010	40.4	5.1	28.8	1.2	-	-
		2011	42.9	5.0	30.2	1.4	-	-
		2012	40.9	4.8	28.1	1.2	-	-
		2013	38.4	5.0	24.8	1.1	-	-
		2014	32.1	4.7	19.9	0.9	-	-
		2015	28.6	4.4	15.6	0.9	-	86.4
		2016	27.1	3.9	13.6	0.9	20.2	82.8

Источники: значения взяты из страновых обзоров ежегодных изданий “Ведение бизнеса”, опубликованных для 2010–2016 годов: <http://www.doingbusiness.org/data>.

Справочно: в 2010–2012 годах исследование включало 180 стран, в 2013 году – 182 страны, в 2014 году – 186 стран, в 2015–2016 годах – 188 стран.

* С 2016 года рассчитывается индекс качества системы управления земельными ресурсами, значения которого находятся в интервале 0–30, где 0–наихудший, 30–наилучший показатель. Этот индекс складывается из суммы баллов по четырем индексам: надежности инфраструктуры, «прозрачности» информации, географического охвата и механизмов разрешения земельных споров.

См. <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreconomies/armenia#openModal104>

Таблица 18

**Налогообложение в странах бывшего Советского Союза в
2010–2016 гг.**

N	Страна	Год	Рейтинг в сфере нало- гообложения (место)	Коли- чество плате- жей в год	Время (часы в год)	Общая нало- говая ставка (% от при- были)	Удаленность от наилуч- шего резуль- тата (0–100)
1	Армения	2010	153	50	958	36.2	-
		2011	159	50	581	40.7	-
		2012	153	34	500	40.9	-
		2013	108	13	380	38.8	-
		2014	103	10	380	38.8	-
		2015	41	10	321	20.4	82.10
		2016	41	10	313	19.9	82.51
2	Азербай- джан	2010	108	22	376	40.9	-
		2011	103	18	306	40.9	-
		2012	81	18	225	40.0	-
		2013	76	18	214	40.0	-
		2014	77	18	214	40.0	-
		2015	33	7	195	39.8	83.07
		2016	34	7	195	39.8	83.77
3	Беларусь	2010	183	107	900	99.7	-
		2011	183	82	798	80.4	-
		2012	156	18	654	62.8	-
		2013	129	10	338	60.7	-
		2014	133	10	319	54.0	-
		2015	60	7	183	52.0	78.29
		2016	63	7	176	51.8	78.74
4	Эстония	2010	38	10	81	49.1	-
		2011	30	7	81	49.6	-
		2012	51	8	85	58.6	-
		2013	50	8	85	67.3	-
		2014	32	7	81	49.4	-
		2015	28	7	81	49.3	84.93
		2016	30	8	81	49.4	84.33

5	Грузия	2010	64	18	387	15.3	-
		2011	61	18	387	15.3	-
		2012	42	4	387	16.5	-
		2013	33	5	280	16.5	-
		2014	29	5	280	16.4	-
		2015	38	5	362	16.4	82.76
		2016	40	5	362	16.4	82.76
6	Казахстан	2010	52	9	271	35.9	-
		2011	39	9	271	29.6	-
		2012	13	7	188	28.6	-
		2013	17	7	188	28.6	-
		2014	18	7	188	28.6	-
		2015	17	6	188	28.6	90.04
		2016	18	7	188	29.2	89.18
7	Киргизия	2010	152	75	202	59.4	-
		2011	150	48	202	57.2	-
		2012	162	52	210	69.0	-
		2013	168	51	210	68.9	-
		2014	127	51	210	33.4	-
		2015	136	52	210	29.0	63.15
		2016	138	51	225	29.0	62.94
8	Латвия	2010	45	7	279	33.0	-
		2011	59	7	293	38.5	-
		2012	67	7	290	37.9	-
		2013	52	7	264	36.6	-
		2014	49	7	264	35.9	-
		2015	24	7	193	35.0	86.19
		2016	27	7	193	35.9	85.76
9	Литва	2010	51	12	166	42.7	-
		2011	44	11	175	38.7	-
		2012	62	11	175	43.9	-
		2013	60	11	175	43.7	-
		2014	56	11	175	43.1	-
		2015	44	11	175	42.6	81.24
		2016	49	11	171	42.6	81.42

10	Молдова	2010	101	48	228	31.1	-
		2011	106	48	228	30.9	-
		2012	83	48	228	31.3	-
		2013	109	48	220	31.2	-
		2014	95	31	181	40.4	-
		2015	70	21	185	39.7	76.57
		2016	78	21	186	40.2	76.28
11	Российская Федерация	2010	103	11	320	48.3	-
		2011	105	11	320	46.5	-
		2012	105	9	290	46.9	-
		2013	64	7	177	54.1	-
		2014	56	7	177	50.7	-
		2015	49	7	168	48.9	80.63
		2016	47	7	168	47.0	81.60
12	Таджикистан	2010	162	54	224	85.9	-
		2011	165	54	224	86.0	-
		2012	168	69	224	84.5	-
		2013	175	69	224	84.5	-
		2014	178	69	224	86.0	-
		2015	169	31	209	80.9	46.06
		2016	172	28	276	81.8	43.53
13	Туркменистан	2010	-	-	-	-	-
		2011	-	-	-	-	-
		2012	-	-	-	-	-
		2013	-	-	-	-	-
		2014	-	-	-	-	-
		2015	-	-	-	-	-
		2016	-	-	-	-	-
14	Украина	2010	181	147	736	57.2	-
		2011	181	135	657	55.5	-
		2012	181	135	657	57.1	-
		2013	165	28	491	55.4	-
		2014	164	28	390	54.9	-
		2015	108	5	350	52.9	70.33
		2016	107	5	350	52.2	70.69

15	Узбе- кистан	2010	178	106	356	94.9	-
		2011	154	44	205	95.6	-
		2012	157	41	205	97.5	-
		2013	161	41	205	98.5	-
		2014	168	41	205	99.3	-
		2015	118	33	192.5	42.2	68.30
		2016	115	33	192.5	41.1	68.83
	Среднее значение для 15 стран	2010	112.2	48.3	391.7	52.1	-
		2011	109.9	38.7	337.7	50.4	-
		2012	105.8	32.9	308.4	51.1	-
		2013	97.6	23.1	246.5	51.8	-
		2014	91.8	21.6	234.9	47.9	-
		2015	66.8	14.9	215.2	41.3	76.7
		2016	68.5	14.8	219.8	41.2	76.6

Источники: значения взяты из страновых обзоров ежегодных изданий “Ведение бизнеса”, опубликованных для 2010–2016 годов: <http://www.doingbusiness.org/data>.

Справочно: в 2010–2012 годах исследование включало 180 стран, в 2013 году – 182 страны, в 2014 году – 186 стран, в 2015–2016 годах – 188 стран.

Таблица 19

Защищенность инвестиций в странах бывшего Советского Союза в 2010–2014 гг.

N	Страна	Год	Рейтинг в сфере защиты инвестиций (место)	Индекс уровня разглашения информации (0–10)	Индекс ответственности директоров (0–10)	Индекс уязвимости акционеров (0–10)	Индекс степени защищенности инвесторов (0–10)
1	Армения	2010	93	5	2	8	5.0
		2011	93	5	2	8	5.0
		2012	97	5	2	8	5.0
		2013	25	6	6	8	6.7
		2014	22	6	6	8	6.7
2	Азербайджан	2010	20	7	5	8	6.7
		2011	20	7	5	8	6.7
		2012	24	7	5	8	6.7
		2013	25	7	5	8	6.7
		2014	22	7	5	8	6.7
3	Беларусь	2010	109	5	1	8	4.7
		2011	109	5	1	8	4.7
		2012	79	7	1	8	5.3
		2013	82	7	1	8	5.3
		2014	98	7	0	8	5.0
4	Эстония	2010	57	8	3	6	5.7
		2011	32	7	5	0	22.4
		2012	65	8	3	6	5.7
		2013	70	8	3	6	5.7
		2014	68	8	3	6	5.7
5	Грузия	2010	41	8	6	4	6.0
		2011	20	8	6	6	6.7
		2012	17	9	6	6	7.0
		2013	19	9	6	6	7.0
		2014	16	9	6	6	7.0

6	Казахстан	2010	57	7	1	9	5.7
		2011	44	8	1	9	6.0
		2012	10	9	6	9	8.0
		2013	10	9	6	9	8.0
		2014	22	7	6	7	6.7
7	Киргизия	2010	12	8	7	8	7.7
		2011	12	8	7	8	7.7
		2012	13	8	7	8	7.7
		2013	13	8	7	8	7.7
		2014	22	7	5	8	6.7
8	Латвия	2010	57	5	4	8	5.7
		2011	59	5	4	8	5.7
		2012	65	5	4	8	5.7
		2013	70	5	4	8	5.7
		2014	68	5	4	8	5.7
9	Литва	2010	93	5	4	6	5.0
		2011	93	5	4	6	5.0
		2012	65	7	4	6	5.7
		2013	70	7	4	6	5.7
		2014	68	7	4	6	5.7
10	Молдова	2010	109	7	1	6	4.7
		2011	109	7	1	6	4.7
		2012	111	7	1	6	4.7
		2013	82	7	3	6	5.3
		2014	80	7	3	6	5.3
11	Россий- ская Федера- ция	2010	93	6	2	7	5.0
		2011	93	6	2	7	5.0
		2012	111	6	2	6	4.7
		2013	117	6	2	6	4.7
		2014	115	6	2	6	4.7
12	Таджи- кистан	2010	73	6	5	5	5.3
		2011	59	8	3	6	5.7
		2012	65	8	3	6	5.7
		2013	25	8	6	6	6.7
		2014	22	8	6	6	6.7

13	Туркме- нистан	2010	-	-	-	-	-
		2011	-	-	-	-	-
		2012	-	-	-	-	-
		2013	-	-	-	-	-
		2014	-	-	-	-	-
14	Украина	2010	109	5	2	7	4.7
		2011	109	5	2	7	4.7
		2012	111	5	2	7	4.7
		2013	117	5	2	7	4.7
		2014	128	5	2	6	4.3
15	Узбе- кистан	2010	119	4	6	3	4.3
		2011	132	4	1	7	4.0
		2012	133	4	1	7	4.0
		2013	139	4	1	7	4.0
		2014	138	4	1	7	4.0
	Среднее значение для 15 стран	2010	74	6	4	7	5.4
		2011	70	6	3	7	6.7
		2012	69	7	3	7	5.8
		2013	62	7	4	7	6.0
		2014	64	7	4	7	5.8

Источники: значения взяты из страновых обзоров ежегодных изданий “Ведение бизнеса”, опубликованных для 2010–2014 годов: <http://www.doingbusiness.org/data>.

Справочно: в 2010–2012 годах исследование включало 180 стран, в 2013 году – 182 страны, в 2014 году – 186 стран. В связи с изменениями в методологии в 2015 и 2016 годах ежегодные издания “Ведение бизнеса” опубликовали индикаторы защиты миноритарных инвесторов.

Таблица 20

Положение дел в сфере обеспечения исполнения контрактов в странах бывшего Советского Союза в 2010–2016 гг.

N	Страна	Год	Рейтинг в сфере обеспечения исполнения контрактов (место)	Количество действий	Время (дней)	Стоимость (% от суммы иска)	Удаленность от наилучшего результата (0–100)
1	Армения	2010	62	48	285	19.0	–
		2011	63	49	285	19.0	–
		2012	91	49	440	19.0	–
		2013	91	49	440	19.0	–
		2014	112	49	570	19.0	–
		2015	119	49	570	14.0	53.33
		2016	28	11.5*	570	14.0	70.46
2	Азербайджан	2010	26	39	237	18.5	–
		2011	27	39	237	18.5	–
		2012	25	39	237	18.5	–
		2013	25	39	237	18.5	–
		2014	28	40	237	18.5	–
		2015	31	40	277	18.5	69.02
		2016	40	6.5*	277	18.5	67.51
3	Беларусь	2010	12	28	225	23.4	–
		2011	12	28	225	23.4	–
		2012	14	29	275	23.4	–
		2013	13	29	275	23.4	–
		2014	13	29	275	23.4	–
		2015	7	29	275	23.4	78.70
		2016	29	9*	275	23.4	70.36
4	Эстония	2010	49	36	425	26.3	–
		2011	50	36	425	26.3	–
		2012	29	35	425	22.3	–
		2013	31	35	425	22.3	–
		2014	26	35	425	21.9	–
		2015	32	35	425	21.9	68.91
		2016	11	13.5*	425	21.9	75.16

5	Грузия	2010	41	36	285	29.9	-
		2011	41	36	285	29.9	-
		2012	41	36	285	29.9	-
		2013	30	33	285	29.9	-
		2014	33	33	285	29.9	-
		2015	23	33	285	29.9	71.82
		2016	13	13*	285	29.9	75.06
6	Казахстан	2010	34	38	390	22.0	-
		2011	36	38	390	22.0	-
		2012	27	36	390	22.0	-
		2013	28	37	370	22.0	-
		2014	27	37	370	22.0	-
		2015	30	36	370	22	69.33
		2016	9	13.5*	370	22.0	76.62
7	Киргизия	2010	54	39	260	29.0	-
		2011	54	39	260	29.0	-
		2012	48	38	260	29.0	-
		2013	47	38	260	29.0	-
		2014	70	38	260	37.0	-
		2015	56	38	260	37	64.63
		2016	137	4.5*	410	47.0	49.49
8	Латвия	2010	15	27	309	23.1	-
		2011	14	27	309	23.1	-
		2012	17	27	369	23.1	-
		2013	24	27	469	23.1	-
		2014	21	27	469	23.1	-
		2015	16	27	469	23.1	75.59
		2016	25	12.5*	469	23.1	71.66
9	Литва	2010	17	30	275	23.6	-
		2011	17	30	275	23.6	-
		2012	15	30	275	23.6	-
		2013	14	30	275	23.6	-
		2014	17	32	300	23.6	-
		2015	14	31	300	23.6	75.85
		2016	3	14.5*	300	23.6	79.79

10	Молдова	2010	22	31	365	20.9	-
		2011	20	31	365	20.9	-
		2012	26	30	352	28.6	-
		2013	26	31	327	28.6	-
		2014	23	31	337	28.6	-
		2015	42	31	567	28.6	66.68
		2016	67	9.5*	585	28.6	60.87
11	Российская Федерация	2010	19	37	281	13.4	-
		2011	18	37	281	13.4	-
		2012	13	36	281	13.4	-
		2013	11	36	270	13.4	-
		2014	10	36	270	13.4	-
		2015	14	35	267	14.9	75.85
		2016	5	12.5*	807	16.5	78.56
12	Таджи- кистан	2010	39	34	430	25.5	-
		2011	40	34	430	25.5	-
		2012	42	35	430	25.5	-
		2013	43	35	430	25.5	-
		2014	39	35	430	25.5	-
		2015	40	35	430	25.5	67.42
		2016	54	8*	430	25.5	63.49
13	Туркме- нистан	2010	-	-	-	-	-
		2011	-	-	-	-	-
		2012	-	-	-	-	-
		2013	-	-	-	-	-
		2014	-	-	-	-	-
		2015	-	-	-	-	-
		2016	-	-	-	-	-
14	Украина	2010	43	30	345	41.5	-
		2011	43	30	345	41.5	-
		2012	44	30	343	41.5	-
		2013	42	30	343	41.5	-
		2014	45	30	378	43.8	-
		2015	43	30	378	46.3	66.25
		2016	98	8*	378	46.3	57.11

15	Узбе- кистан	2010	44	42	195	22.2	-
		2011	44	42	195	22.2	-
		2012	43	42	195	22.2	-
		2013	46	42	195	22.2	-
		2014	40	41	195	22.2	-
		2015	28	41	195	20.5	69.47
		2016	32	7.5*	225	20.5	70.04
	Среднее значение для 15 стран	2010	34.1	35.4	307.6	24.2	-
		2011	34.2	35.4	307.6	24.2	-
		2012	33.9	35.1	325.5	24.4	-
		2013	33.6	35.1	328.6	24.4	-
		2014	36.0	35.2	342.9	25.1	-
		2015	35.4	35.0	362.0	24.9	69.5
		2016	39.4	10.3*	414.7	25.8	69.0

Источники: значения взяты из страновых обзоров ежегодных изданий “Ведение бизнеса”, опубликованных для 2010–2016 годов: <http://www.doingbusiness.org/data>.

Справочно: в 2010–2012 годах исследование включало 180 стран, в 2013 году – 182 страны, в 2014 году – 186 стран, в 2015–2016 годах – 188 стран.

* С 2016 года рассчитывается индекс качества системы судопроизводства, значения которого находятся в интервале 0–18, где 0–наихудший, 18–наилучший показатель. Этот индекс определяет насколько отдельно взятая страна внедрила ряд хороших практик в судебной системе в четырех областях: структура судебной системы и судебных процедур, эффективность рассмотрения судебных дел, уровень автоматизации работы судебных органов, альтернативные методы разрешения споров.

См. <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreconomies/armenia#openModal113>

Таблица 21

Разрешение неплатежеспособности в странах бывшего Советского Союза в 2010–2016 гг.

N	Страна	Год	Рейтинг в сфере разрешения неплатежеспособности (место)	Время (лет)	Стоимость (% от стоимости объекта недвижимости)	Коэффициент возврата средств (центов за доллар)	Индекс эффективности нормативно-правовой базы (0–16)*	Удаленность от наилучшего результата (0–100)
1	Армения	2010	49	1.9	4	41.8	–	–
		2011	54	1.9	4	40.6	–	–
		2012	62	1.9	4	40.3	–	–
		2013	63	1.9	4	41.2	–	–
		2014	76	1.9	11	36.4	–	–
		2015	69	1.9	11	37.2	9	48.14
		2016	71	1.9	11	36.9	9	48.00
2	Азербайджан	2010	84	2.7	8	30.1	–	–
		2011	88	2.7	8	28.8	–	–
		2012	95	2.7	8	29.7	–	–
		2013	95	2.7	8	30.6	–	–
		2014	86	2.3	8	34.0	–	–
		2015	94	1.5	12	39.3	7	43.02
		2016	84	1.5	12	39.5	7.5	44.68
3	Беларусь	2010	74	5.8	22	33.4	–	–
		2011	93	5.8	22	28.0	–	–
		2012	82	5.8	22	33.5	–	–
		2013	56	3.0	22	43.0	–	–
		2014	74	3.0	22	36.9	–	–
		2015	68	3.0	22	37.3	9	48.18
		2016	69	3.0	22	37.6	9	48.38
4	Эстония	2010	61	3.0	9	37.5	–	–
		2011	70	3.0	9	35.5	–	–
		2012	72	3.0	9	36.9	–	–
		2013	72	3.0	9	38.5	–	–
		2014	66	3.0	9	38.9	–	–
		2015	37	3.0	9	39.3	14	64.92
		2016	40	3.0	9	40.0	14	65.28

5	Грузия	2010	95	3.3	4	27.9	-	-
		2011	105	3.3	4	25.1	-	-
		2012	109	3.3	4	25.5	-	-
		2013	81	2.0	4	35.7	-	-
		2014	88	2.0	10	33.6	-	-
		2015	122	2	10	38.7	5	36.48
		2016	101	2.0	10	39.9	6	40.24
6	Казахстан	2010	54	1.5	15	40.6	-	-
		2011	48	1.5	15	43.3	-	-
		2012	54	1.5	15	42.7	-	-
		2013	55	1.5	15	43.1	-	-
		2014	54	1.5	15	43.2	-	-
		2015	63	1.5	15	43.3	9	51.45
		2016	47	1.5	15	42.8	11.5	58.97
7	Киргизия	2010	140	4.0	15	14.2	-	-
		2011	138	4.0	15	15.3	-	-
		2012	150	4.0	15	11.7	-	-
		2013	155	4.0	15	9.1	-	-
		2014	132	4.0	15	21.7	-	-
		2015	157	4.0	15	19.2	4.5	24.38
		2016	126	1.5	15	38.3	4.5	34.66
8	Латвия	2010	88	3.0	13	29.0	-	-
		2011	80	3.0	13	31.9	-	-
		2012	32	3.0	13	56.2	-	-
		2013	33	3.0	13	59.8	-	-
		2014	43	1.5	10	48.4	-	-
		2015	40	1.5	10	48.2	12	63.42
		2016	43	1.5	10	48.1	12	63.39
9	Литва	2010	36	1.5	7	49.4	-	-
		2011	39	1.5	7	49.6	-	-
		2012	40	1.5	7	50.9	-	-
		2013	40	1.5	7	51.0	-	-
		2014	44	1.9	7	48.4	-	-
		2015	67	2.3	10	43.6	8	48.47
		2016	70	2.3	10	42.8	8	48.06

10	Молдова	2010	90	2.8	9	28.6	-	-
		2011	92	2.8	9	28.2	-	-
		2012	91	2.8	9	31.3	-	-
		2013	91	2.8	9	32.0	-	-
		2014	91	2.8	9	32.8	-	-
		2015	58	2.8	15	29.4	12	53.32
		2016	60	2.8	15	30.4	12	53.85
11	Российс- кая Феде- рация	2010	92	3.8	9	28.2	-	-
		2011	103	3.8	9	25.3	-	-
		2012	60	2.0	9	41.5	-	-
		2013	53	2.0	9	43.4	-	-
		2014	55	2.0	9	42.8	-	-
		2015	65	2.0	9	43.0	8.5	49.69
		2016	51	2.0	9	41.7	11.5	58.39
12	Таджи- кистан	2010	100	3.0	9	25.4	-	-
		2011	64	1.7	9	37.4	-	-
		2012	68	1.7	9	38.2	-	-
		2013	79	1.7	9	36.0	-	-
		2014	81	1.7	9	35.8	-	-
		2015	149	1.7	9	36.9	3	29.26
		2016	147	1.7	9	36.5	3	29.04
13	Туркме- нистан	2010	-	-	-	-	-	-
		2011	-	-	-	-	-	-
		2012	-	-	-	-	-	-
		2013	-	-	-	-	-	-
		2014	-	-	-	-	-	-
		2015	-	-	-	-	-	-
		2016	-	-	-	-	-	-
14	Украина	2010	145	2.9	42	9.1	-	-
		2011	150	2.9	42	7.9	-	-
		2012	156	2.9	42	8.9	-	-
		2013	157	2.9	42	8.7	-	-
		2014	162	2.9	42	8.2	-	-
		2015	142	2.9	42	8.6	8.5	31.17
		2016	141	2.9	42	8.3	8.5	31.05

15	Узбекистан	2010	125	4.0	10	18.7	-	-
		2011	112	4.0	10	22.2	-	-
		2012	117	4.0	10	23.7	-	-
		2013	73	2.0	10	38.5	-	-
		2014	63	2.0	10	39.9	-	-
		2015	77	2.0	10	39.9	8	46.45
		2016	75	2.0	10	41.3	8	47.24
	Среднее значение для 15 стран	2010	88.1	3.1	12.6	29.6	-	-
		2011	88.3	3.0	12.6	29.9	-	-
		2012	84.9	2.9	12.6	33.6	-	-
		2013	78.8	2.4	12.6	36.5	-	-
		2014	79.6	2.3	13.3	35.8	-	-
		2015	86.3	2.3	14.2	36.0	8.4	45.6
		2016	80.4	2.1	14.2	37.4	8.9	47.9

Источники: значения взяты из страновых обзоров ежегодных изданий “Ведение бизнеса”, опубликованных для 2010–2016 годов: <http://www.doingbusiness.org/data>.

Справочно: в 2010–2012 годах исследование включало 180 стран, в 2013 году – 182 страны, в 2014 году – 186 стран, в 2015–2016 годах – 188 стран.

* С 2015 года рассчитывается индекс эффективности нормативно-правовой базы, значения которого находятся в интервале 0–16, где 0–наихудший, 16–наилучший показатель. Индекс эффективности нормативно-правовой базы представляет собой сумму баллов присвоенных стране по индексу открытия производства по делу о несостоятельности, индексу управления имуществом должника, индексу процедуры реорганизации и индексу по правам кредиторов.

См. <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreconomies/armenia#openModal54>

Таблица 22

Положение дел в сфере подключения к системе электроснабжения в странах бывшего Советского Союза в 2010–2016 гг.

N	Страна	Год	Рейтинг в сфере подключения к системе электроснабжения (место)	Количество действий	Время (дней)	Стоимость (% от дохода на душу населения)	Индекс надежности электроснабжения и прозрачности тарифов (0–8)*	Удаленность от наилучшего результата (0–100)
1	Армения	2010	–	–	–	–	–	–
		2011	–	–	–	–	–	–
		2012	150	6	242	257.8	–	–
		2013	101	5	242	107.3	–	–
		2014	109	5	242	98.9	–	–
		2015	131	5	187	92.6	–	64.02
		2016	99	4	180	87.3	4	65.46
2	Азербайджан	2010	–	–	–	–	–	–
		2011	–	–	–	–	–	–
		2012	173	9	241	677.6
		2013	175	9	241	591.2
		2014	181	9	241	570.8
		2015	159	7	164	226.2	...	55.69
		2016	110	7	87	103.6	4	63.01
3	Беларусь	2010	–	–	–	–	–	–
		2011	–	–	–	–	–	–
		2012	175	7	254	1383.8
		2013	171	7	179	838.8
		2014	90	6	88	92.5
		2015	148	7	131	364.1	...	59.90
		2016	89	7	112	296.2	7	69.08
4	Эстония	2010	–	–	–	–	–	–
		2011	–	–	–	–	–	–
		2012	48	4	111	222.5
		2013	52	4	111	201.4
		2014	56	4	111	188.0
		2015	56	4	111	169.2	...	80.27
		2016	34	5	91	157.2	8	83.25

5	Грузия	2010	-	-	-	-	-	-
		2011	-	-	-	-	-	-
		2012	89	5	97	751.3
		2013	50	4	71	561.8
		2014	54	4	71	515.0
		2015	37	4	71	503.8	...	84.69
		2016	62	4	71	461.8	4	76.15
6	Казахстан	2010	-	-	-	-	-	-
		2011	-	-	-	-	-	-
		2012	86	6	88	88.4	-	-
		2013	80	6	88	71.1	-	-
		2014	87	6	88	65.3	-	-
		2015	97	6	88	56.6	-	72.96
		2016	71	6	83	51.2	6	74.03
7	Киргизия	2010	-	-	-	-	-	-
		2011	-	-	-	-	-	-
		2012	181	7	337	2545.6	-	-
		2013	177	7	159	2428.6	-	-
		2014	180	7	159	2256.4	-	-
		2015	168	7	159	1872.2	-	49.64
		2016	160	7	125	891.8	0	43.95
8	Латвия	2010	-	-	-	-	-	-
		2011	-	-	-	-	-	-
		2012	84	5	108	439.1	-	-
		2013	83	5	108	389.1	-	-
		2014	83	5	108	326.1	-	-
		2015	89	5	108	308.2	-	74.58
		2016	65	4	107	296.6	5	75.87
9	Литва	2010	-	-	-	-	-	-
		2011	-	-	-	-	-	-
		2012	81	5	148	63.3	-	-
		2013	75	5	148	55.4	-	-
		2014	75	5	148	48.1	-	-
		2015	105	5	137	45.5	-	71.46
		2016	54	6	95	52.8	8	78.97

10	Молдова	2010	-	-	-	-	-	-
		2011	-	-	-	-	-	-
		2012	160	7	140	660.6	-	-
		2013	161	7	140	578.0	-	-
		2014	165	7	140	542.1	-	-
		2015	149	7	118	865.1	-	59.73
		2016	104	7	113	778.3	6	64.36
11	Российс- кая Феде- рация	2010	-	-	-	-	-	-
		2011	-	-	-	-	-	-
		2012	183	10	281	1852.4	-	-
		2013	184	10	281	1573.7	-	-
		2014	117	5	162	293.8	-	-
		2015	143	5.6	179.1	321.0	-	60.89
		2016	29	3	160.5	93.1	8	84.22
12	Таджикис- тан	2010	-	-	-	-	-	-
		2011	-	-	-	-	-	-
		2012	178	9	238	1297.9	-	-
		2013	181	9	185	1140.6	-	-
		2014	186	9	185	1077.4	-	-
		2015	178	9	185	942.1	-	38.59
		2016	177	9	133	878.9	0	34.79
13	Туркме- нистан	2010	-	-	-	-	-	-
		2011	-	-	-	-	-	-
		2012	-	-	-	-	-	-
		2013	-	-	-	-	-	-
		2014	-	-	-	-	-	-
		2015	-	-	-	-	-	-
		2016	-	-	-	-	-	-
14	Украина	2010	-	-	-	-	-	-
		2011	-	-	-	-	-	-
		2012	169	11	274	229.2	-	-
		2013	166	11	285	192.3	-	-
		2014	172	10	277	178.0	-	-
		2015	185	10	277	165.5	-	32.65
		2016	137	5	263	795.3	5	54.84

15	Узбекистан	2010	-	-	-	-	-	-
		2011	-	-	-	-	-	-
		2012	170	9	117	1783.3	-	-
		2013	167	9	108	1420.3	-	-
		2014	173	9	108	1159.6	-	-
		2015	145	7	89	1688.1	-	60.54
		2016	112	7	89	1393.1	5	61.94
	Среднее значение для 15 стран	2010	-	-	-	-	-	-
		2011	-	-	-	-	-	-
		2012	137.6	7.1	191.1	875.2	-	-
		2013	130.2	7.0	167.6	725.0	-	-
		2014	123.4	6.5	152.0	529.4	-	-
		2015	127.9	6.3	143.2	544.3	-	61.8
		2016	93.1	5.8	122.1	452.7	5.0	66.4

Источники: значения взяты из страновых обзоров ежегодных изданий “Ведение бизнеса”, опубликованных для 2010–2016 годов: <http://www.doingbusiness.org/data>.

Справочно: в 2010–2012 годах исследование включало 180 стран, в 2013 году – 182 страны, в 2014 году – 186 стран, в 2015–2016 годах – 188 стран.

* С 2016 года рассчитывается индекс надежности электроснабжения и прозрачности тарифов, значения которого находятся в интервале 0–8, где 0–наихудший, 8–наилучший показатель. Индекс надежности электроснабжения и прозрачности тарифов охватывает количественные данные о продолжительности и частоте отключений электроснабжения, а также качественную информацию о механизмах, с помощью которых энергоснабжающая компания проводит мониторинг перебоев в поставке электроэнергии и восстановления питания, способах отчетности между энергоснабжающей компанией и регулятором касательно перебоев в поставке электроэнергии, прозрачности и информационной доступности тарифов и, наконец, о финансовых санкциях, направленных на стимулирование сокращения числа отключений.

См. <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreconomies/armenia#openModal114>

Таблица 23

Ситуация в деле получения разрешений на строительство в странах бывшего Советского Союза в 2010–2016 гг.

N	Страна	Год	Рейтинг в сфере получения разрешений на строительство (место)	Количество действий	Время (дней)	Стоимость (% от дохода на душу населения, % от стоимости товарного склада)*	Индекс качества контроля в строительстве (0–15)**	Удаленность от наилучшего результата (0–100)
1	Армения	2010	72	20	137	104.9	–	–
		2011	78	20	137	122.7	–	–
		2012	57	18	79	57.1	–	–
		2013	46	17	77	50.1	–	–
		2014	79	21	84	68.4	–	–
		2015	81	19	83	1.2	–	73.78
		2016	62	18	84	1.0	9.5	72.43
2	Азербайджан	2010	158	31	207	369.6	–	–
		2011	160	31	207	388.9	–	–
		2012	172	30	212	335.2	–	–
		2013	177	28	212	292.4	–	–
		2014	180	28	212	282.3	–	–
		2015	150	21	151	4.1	–	59.89
		2016	114	18	203	4.1	13	65.79
3	Беларусь	2010	44	15	161	35.1	–	–
		2011	44	16	151	50.9	–	–
		2012	44	13	140	41.0	–	–
		2013	30	12	130	24.8	–	–
		2014	30	12	128	21.3	–	–
		2015	51	14	114	0.8	–	78.20
		2016	34	16	115	0.8	12	76.64
4	Эстония	2010	20	14	118	26.9	–	–
		2011	24	14	134	29.9	–	–
		2012	56	9	128	369.1	–	–
		2013	35	13	148	16.1	–	–
		2014	38	13	148	15.0	–	–
		2015	20	11	103	0.3	–	84.18
		2016	16	10	102	0.2	10	80.88

5	Грузия	2010	7	10	98	21.6	-	-
		2011	7	10	98	23.2	-	-
		2012	4	9	74	20.2	-	-
		2013	3	9	74	17.7	-	-
		2014	2	9	73.5	14.9	-	-
		2015	3	8	68.5	0.3	-	91.44
		2016	11	7	48	0.2	7.0	82.77
6	Казахстан	2010	143	37	211	119.7	-	-
		2011	147	34	219	119.8	-	-
		2012	147	32	189	93.2	-	-
		2013	155	32	189	103.5	-	-
		2014	145	29	157	87.3	-	-
		2015	154	25	156	1.5	-	58.39
		2016	92	24	154	1.4	14	68.38
7	Киргизия	2010	40	12	137	165.2	-	-
		2011	43	13	143	153.9	-	-
		2012	62	12	142	171.8	-	-
		2013	67	12	142	140.6	-	-
		2014	66	12	142	128.7	-	-
		2015	42	10	141	2.1	-	78.80
		2016	20	11	142	1.9	13	79.98
8	Латвия	2010	78	25	187	17.3	-	-
		2011	79	24	186	19.3	-	-
		2012	112	23	205	21.0	-	-
		2013	113	21	203	18.6	-	-
		2014	79	18	152	15.4	-	-
		2015	47	12	149	0.3	-	78.38
		2016	30	12	165	0.3	12	77.64
9	Литва	2010	64	17	162	95.7	-	-
		2011	59	17	162	68.8	-	-
		2012	47	15	142	25.5	-	-
		2013	48	15	142	22.3	-	-
		2014	39	16	105	18.0	-	-
		2015	15	11	91	0.3	-	85.27
		2016	18	12	103	0.3	11	80.43

10	Молдова	2010	161	30	292	120.5	-	-
		2011	159	30	292	120.9	-	-
		2012	164	27	291	79.2	-	-
		2013	168	26	291	69.3	-	-
		2014	174	26	291	65.0	-	-
		2015	175	27	247	0.8	-	48.11
		2016	170	27	276	0.7	10.5	51.59
11	Российская Федерация	2010	182	54	704	2140.7	-	-
		2011	182	53	540	4141.0	-	-
		2012	178	51	423	183.8	-	-
		2013	178	42	344	129.2	-	-
		2014	178	36	297	89.0	-	-
		2015	156	19.8	238.4	1.9	-	56.70
		2016	119	19	263.5	1.6	14.0	65.23
12	Таджикистан	2010	177	32	250	1022.9	-	-
		2011	178	30	228	996.1	-	-
		2012	177	26	228	849.9	-	-
		2013	180	24	228	638.5	-	-
		2014	184	24	228	604.5	-	-
		2015	168	24	228	1.9	-	52.13
		2016	152	27	242	2.2	14	57.98
13	Туркменистан	2010	-	-	-	-	-	-
		2011	-	-	-	-	-	-
		2012	-	-	-	-	-	-
		2013	-	-	-	-	-	-
		2014	-	-	-	-	-	-
		2015	-	-	-	-	-	-
		2016	-	-	-	-	-	-
14	Украина	2010	181	30	476	1449.3	-	-
		2011	179	22	374	1737.6	-	-
		2012	180	21	375	1462.3	-	-
		2013	183	20	375	1262.6	-	-
		2014	41	10	73	607.1	-	-
		2015	70	8	64	10.2	-	75.29
		2016	140	10	67	15.2	8.0	61.36

15	Узбекистан	2010	142	26	260	74.8	-	-
		2011	145	28	274	67.7	-	-
		2012	145	25	243	57.0	-	-
		2013	152	25	243	60.7	-	-
		2014	159	25	243	49.6	-	-
		2015	149	23	160	1.7	-	60.28
		2016	151	23	176	4.0	10.5	58.75
	Среднее значение для 15 стран	2010	105	25	243	411.7	-	-
		2011	106	24	225	574.3	-	-
		2012	110	22	205	269.0	-	-
		2013	110	21	200	203.3	-	-
		2014	100	20	167	147.6	-	-
		2015	92	17	142	2.0	-	70.1
		2016	81	17	153	2.4	11.3	70.0

Источники: значения взяты из страновых обзоров ежегодных изданий “Ведение бизнеса”, опубликованных для 2010–2016 годов: <http://www.doingbusiness.org/data>.

Справочно: в 2010–2012 годах исследование включало 180 стран, в 2013 году – 182 страны, в 2014 году – 186 стран, в 2015–2016 годах – 188 стран.

* До 2015 года стоимость получения разрешений на строительство привязывалась к доходу на душу населения, а в 2015 и 2016 гг. – к стоимости товарного склада.

** С 2016 года рассчитывается индекс качества контроля в строительстве, значения которого находятся в интервале 0–15, где 0–наихудший, 15–наилучший показатель. Индекс качества строительного контроля рассчитывается на основе 6 других индексов: качества нормативного регулирования строительства, контроля за качеством до начала строительства, контроля за качеством во время строительства, контроля за качеством строительства после его завершения, норматив юридической ответственности и страхования, требований в отношении профессиональной квалификации специалистов. При расчете данного индекса применяется типовая проект, что и при расчете показателей по эффективности.

См. <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/armenia#openModal103>

Таблица 24

**Международная торговля в странах бывшего Советского Союза в
2010–2015 гг.**

N	Страна	Год	Рейтинг в международной торговле (место)	Кол-во документов для оформления экспорта	Время на экспорт (дней)	Стоимость экспорта (долл. США за контейнер)	Кол-во документов для оформления импорта	Время на импорт (дней)	Стоимость импорта (долл. США за контейнер)	Удаленность от наилучшего результата (0–100)
1	Армения	2010	102	5	17	1731	7	20	2096	–
		2011	82	3	13	1665	6	18	2045	–
		2012	104	5	13	1815	8	18	2195	–
		2013	107	5	13	1815	8	18	2195	–
		2014	117	5	16	1885	8	18	2175	–
		2015	110	5	16	1888	8	18	2175	68.81
2	Азербайджан	2010	117	9	46	2980	14	50	3480	–
		2011	177	9	43	2980	14	46	3480	–
		2012	170	8	38	2905	10	42	3405	–
		2013	169	8	38	3430	10	38	3490	–
		2014	168	9	28	3540	11	25	3560	–
		2015	166	9	27	3460	11	25	3450	42.37
3	Беларусь	2010	129	8	16	1772	8	21	1770	–
		2011	128	8	15	1772	8	20	1770	–
		2012	152	9	15	2210	10	30	2615	–
		2013	151	9	15	1510	10	30	2315	–
		2014	149	9	15	1510	10	30	2315	–
		2015	145	8	15	1460	10	30	2265	59.09
4	Эстония	2010	3	3	5	730	4	5	740	–
		2011	4	3	5	725	4	5	725	–
		2012	3	3	5	725	4	5	725	–
		2013	7	3	5	745	4	5	795	–
		2014	7	3	6	765	4	5	795	–
		2015	6	3	6	765	4	5	795	92.76
5	Грузия	2010	30	4	10	1270	4	13	1250	–
		2011	35	4	10	1329	4	13	1316	–
		2012	54	4	10	1595	4	13	1715	–
		2013	38	4	9	1355	4	10	1595	–
		2014	43	4	9	1355	4	10	1595	–
		2015	33	4	9	1355	4	10	1595	84.02

6	Казахстан	2010	182	11	89	3005	13	76	3055	-
		2011	181	10	81	3005	12	67	3055	-
		2012	176	9	76	3130	12	62	3290	-
		2013	182	9	81	4685	12	69	4665	-
		2014	186	10	81	4885	12	69	4865	-
		2015	185	10	79	5285	12	67	5265	7.87
7	Киргизия	2010	154	7	63	3000	7	72	3250	-
		2011	156	7	63	3010	7	72	3280	-
		2012	171	8	63	3210	9	72	3450	-
		2013	174	8	63	4160	10	75	4700	-
		2014	182	9	63	4360	11	75	5150	-
		2015	183	9	63	4760	11	73	6000	9.70
8	Латвия	2010	22	6	13	600	6	12	801	-
		2011	16	5	10	600	6	11	801	-
		2012	15	5	10	600	6	11	801	-
		2013	16	5	10	600	6	11	801	-
		2014	17	5	10	600	5	11	801	-
		2015	28	5	10	600	5	11	801	85.36
9	Литва	2010	28	6	10	870	6	11	980	-
		2011	31	6	10	870	6	10	980	-
		2012	28	6	9	870	6	9	980	-
		2013	24	5	9	825	6	8	980	-
		2014	15	4	10	750	5	9	800	-
		2015	21	4	10	750	5	9	800	87.21
10	Молдова	2010	140	6	32	1815	7	35	1945	-
		2011	141	6	32	1765	7	35	1960	-
		2012	134	6	32	1545	7	35	1740	-
		2013	142	7	32	1545	7	35	1870	-
		2014	150	7	32	1545	8	35	70	-
		2015	152	9	23	1510	11	27	1870	54.97
11	Российская Федерация	2010	162	8	36	1850	13	36	1850	-
		2011	162	8	36	1850	13	36	1850	-
		2012	160	8	36	1850	10	36	1800	-
		2013	162	8	21	2820	11	36	2920	-
		2014	157	9	22	2615	10	21	2810	-
		2015	155	9	21.1	2401	10	19.4	2595	53.58

12	Таджикистан	2010	179	10	82	3150	10	83	4550	-
		2011	178	10	82	3350	9	83	4550	-
		2012	177	11	82	3850	9	83	4550	-
		2013	184	11	71	8450	11	72	9800	-
		2014	188	12	71	8650	12	72	10250	-
		2015	188	11	71	9050	12	70	10.65	3.85
13	Туркменистан	2010	-	-	-	-	-	-	-	-
		2011	-	-	-	-	-	-	-	-
		2012	-	-	-	-	-	-	-	-
		2013	-	-	-	-	-	-	-	-
		2014	-	-	-	-	-	-	-	-
		2015	-	-	-	-	-	-	-	-
14	Украина	2010	139	6	31	1230	10	36	1430	-
		2011	139	6	31	1560	8	36	1580	-
		2012	140	6	30	1865	8	33	2155	-
		2013	145	6	30	1865	8	33	2155	-
		2014	148	6	29	1930	8	28	2505	-
		2015	154	8	29	1880	9	28	2455	53.96
15	Узбекистан	2010	174	7	71	3100	11	92	4600	-
		2011	169	7	71	3150	9	92	4650	-
		2012	183	10	71	3150	11	92	4650	-
		2013	185	13	80	4585	14	99	4750	-
		2014	189	12	79	4785	14	95	5235	-
		2015	189	11	54	5090	13	104	6452	2.56
	Среднее значение для 15 стран	2010	112	7	37	1936	9	40	2271	-
		2011	114	7	36	1974	8	39	2289	-
		2012	119	7	35	2094	8	39	2434	-
		2013	120	7	34	2742	9	39	3074	-
		2014	123	7	34	2798	9	36	3066	-
		2015	123	8	31	2875	9	35	2609	50.44

Источники: значения взяты из страновых обзоров ежегодных изданий “Ведение бизнеса”, опубликованных для 2010–2016 годов: <http://www.doingbusiness.org/data>.

Справочно: в 2010–2012 годах исследование включало 180 стран, в 2013 году – 182 страны, в 2014 году – 186 стран, в 2015 – 188 стран. В связи с изменениями в методологии в 2016 году ежегодное издание “Ведение бизнеса” опубликовало другие индикаторы международной торговли.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1. СУЩНОСТЬ, ПРИНЦИПЫ И МЕХАНИЗМЫ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА	5
1.1. Истоки рыночного хозяйства	5
1.2. Принципы рыночной системы хозяйствования.....	13
1.3. Механизмы рыночного хозяйства: противоречия и концепции	20
1.4. «Капитал» К.Маркса в контексте современных проблем рыночного хозяйства	43
ГЛАВА 2. ЭВОЛЮЦИЯ КЛЮЧЕВЫХ ТЕОРИЙ И КОНЦЕПЦИЙ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА: ВЗГЛЯД ИЗ XXI ВЕКА	58
2.1. Эволюция альтернативных версий затратных теорий стоимости в ретроспективе	58
2.2. Общее и особенное в генезисе и развитии докейнсианских теорий воспроизводства	69
2.3. Рыночная экономическая идеология через призму эволюции основных направлений мировой экономической мысли	79
2.4. Концепции социально ориентированного рыночного хозяйства в творчестве адептов и противников <i>laissez faire</i>	91
ГЛАВА 3. ФЕНОМЕН РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА В КОНТЕКСТЕ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МЕХАНИЗМОВ И ПРЕДПОСЫЛОК ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ.....	106
3.1. Воспроизводственные механизмы рыночного хозяйства.....	106
3.2. Современное рыночное хозяйство: самоорганизация и урбанизация	126
3.3. Кризис как атрибутивный институт рыночного хозяйства	146

ГЛАВА 4. ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ФЕНОМЕН РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА	157
4.1. <i>Феномен рынка в капиталистическом хозяйстве.....</i>	157
4.2. <i>Конкуренция – объективное основание воспроизводственного феномена рыночного хозяйства</i>	169
4.3. <i>Кейнсианская оценка рыночного типа воспроизводства</i>	175
ГЛАВА 5. ДИНАМИКА РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА: ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕХАНИЗМОВ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ОРГАНИЗАЦИИ ТОВАРООБМЕНА	184
5.1. <i>Распределительная функция потребления и сбережения</i>	184
5.2. <i>Распределительная функция цены.....</i>	199
5.3. <i>Проблемные стороны организации товарообмена в рыночном хозяйстве.....</i>	207
ГЛАВА 6. РЫНОЧНОЕ ХОЗЯЙСТВО – ИСТОЧНИК ИННОВАЦИЙ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА	228
6.1. <i>Объективно-рыночная природа инноваций</i>	228
6.2. <i>ИКТ-сетевая компонента инновационного развития и модификации рыночных институтов.....</i>	234
6.3. <i>Рыночное хозяйство как фактор социально-экономического роста.....</i>	249
ГЛАВА 7. АГРАРНАЯ СФЕРА РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА: ДИСКУССИОННЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ.....	266
7.1. <i>Всеобщность тенденций агропродовольственного рынка: XVIII–начало XXI вв.</i>	266
7.2. <i>Инвестиции в аграрном секторе рыночной экономики</i>	285
7.3. <i>Дискуссионные аспекты теоретического основания аграрной экономики</i>	303

ГЛАВА 8. ГУМАНИСТИЧЕСКИЕ ЦЕННОСТИ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА	313
8.1. Гуманистические начала рыночного хозяйства.....	313
8.2. Социализация рыночных отношений	325
8.3. Феномен витальных ресурсов в рыночном хозяйстве.....	331
ГЛАВА 9. ОСОБЕННОСТИ ВОССОЗДАНИЯ И ТРАНСФОРМАЦИИ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА В ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ	345
9.1. Трансформация экономики Республики Армения в переходном периоде: реалии и перспективы подъема	345
9.1.1. Трансформация в странах с переходной экономикой: опыт Армении и современные проблемы (общий обзор)	346
9.1.2. Экономическое развитие государств в условиях вооруженного конфликта: пример Армении	362
9.1.3. Трансформация и перспективы подъема экономики Армении	390
9.1.4. Институционализация рынка в Армении и проблемы оценки конституционализма.....	446
9.2. Прошлое, настоящее и будущее рыночных кластеров Казахстана.....	470
9.3. Рыночные реформы в Грузии: особенности и направления.....	476
9.4. Центральноеазиатский вариант рыночных реформ.....	483
9.5. Плановый рынок Республики Беларусь	495
9.6. Республика Крым: институты рынка и затянувшаяся трансформация	502
9.7. Абхазия: государственно–рыночное хозяйство	509
9.8. Быть ли рыночному хозяйству в Донецкой республике.....	516
ПРИЛОЖЕНИЕ	529

Гайк Левонович Саргсян, Ашот Хачатурович Маркосян,
Виктор Александрович Сидоров, Яков Семенович Ядгаров

ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ФЕНОМЕНА РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

<i>Директор издательства</i>	ЭМИН МКРТЧЯН
<i>Художественный редактор</i>	АРА БАГДАСАРЯН
<i>Технический редактор</i>	НВАРД ПАРСАДАНЯН
<i>Компьютерная верстка</i>	ГОАР ГРИГОРЯН
<i>Компьютерный дизайн обложки</i>	ГОАР ГРИГОРЯН
<i>Корректор</i>	ЭЛЕОНОРА МАТЕВОСЯН

Печать офсетная. Формат 70x100 1/16.
Бумага офсетная. Объем 37,25 п.л.
Тираж 1000 экз.



ЗАНГАК
ИЗДАТЕЛЬСТВО

РА, 0051, Ереван, пр. Комитаса 49/2, тел.: (+37410) 23-25-28
Эл. сайты: www.zangak.am, www.book.am
Эл. почта: info@zangak.am
Веб-страница на фейсбуке: www.facebook.com/zangak