

**Э. В. Самигуллин**

**Развитие экономической теории:  
тематические исследования, закономерности,  
формулирование законов**

**Бишкек – 2015**

**УДК 330**  
**ББК 65**  
**С17**

Рецензенты:

А.И. Исманов, Член-корреспондент НАН КР, доктор экономических наук, профессор

Р.Э. Асизбаев, проректор КЭУ, доктор экономических наук

Самигуллин Э.В.

С 17 Развитие экономической теории: тематические исследования, закономерности, формулирование законов. – Б.: 2015. – 169 с.

ISBN 978-9967-459-15-1

В монографии рассматриваются результаты научных исследований автора по отдельным вопросам и темам экономической теории. Сформулированы законы товарного рынка и социальной экономики. Рассмотрены модели формирования страновой и типы мировой экономики, теория пострыночной экономики, суть и последствия потребительской безопасности государства.

С 0601010000-15

ISBN 978-9967-459-15-1

УДК 330

ББК 65

Самигуллин Э.В., 2015

## Оглавление

Введение

1. Теория товарного рынка
2. Теория типов экономики
3. Теория пострыночной экономики
4. Теория социальной экономики
5. Теория потребительской безопасности

Заключение

Литература

Об авторе

## Введение

Экономическая теория, как фундаментальная основа экономической науки, рассматривает теоретические аспекты и закономерности развития экономики, но и экономика, в свою очередь, в процессе развития способствует развитию экономической теории – это идеальный вариант взаимосвязи экономической теории и успешно функционирующей экономики. Опасно, как для экономической науки, так и для экономики отсутствие между ними взаимосвязи.

Как пример отсутствия взаимосвязи экономической теории и практики экономики можно убедиться, ознакомившись с содержанием ряда специальной, научной и учебной литературы.

Предполагается, автор, к примеру, учебника по экономической науке, изучив теоретические основы науки, проведя научные исследования, изучив накопленный опыт развития экономики, внесет в текст учебника авторские обновления, термины и определения, формулирование закономерностей, выявление экономических законов и т.п. На самом деле, к сожалению, довольно распространенная практика, когда авторы, в особенности, учебников и учебных пособий ничего авторского не предлагают. В итоге авторство сводится к изложению неоднократно ранее опубликованных материалов в «припудренном» состоянии, в перефразировке как бы другими объяснениями.

Еще опаснее то, что повторы чужих трудов продолжается десятилетиями, в течение которых экономика продвинулась не только в количественных показателях, но также в научном и методологическом содержании. Понятно, как результат таких научных трудов экономическая теория вместо локомотива экономики превращается в прицепной вагон в конце состава экономики.

Как показали наши исследования многочисленных трудов отечественных и зарубежных авторов – экономистов, переизложение ранее изложенных текстов довольно

распространенная практика в постсоветских республиках, как на русском, так и на национальных языках.

В процессе исследования отдельных экономических тем мы обнаружили, не все указанные в специальной и учебной литературе положения экономической теории соответствуют действительности экономики.

В отдельных ранее опубликованных монографиях нами рассматривались экономические темы, по которым были предложены термины и/или сформулированы экономические законы. Как представляется, есть смысл в том, чтобы обобщить в одной работе изложенные в разных монографиях теоретические определения, объяснения и обоснования, поскольку они имеют отношение к экономической теории.

Вместе с тем, в каждой отрасли экономики государства ученые, занимающиеся научными исследованиями, обнаружили (установили) новые практические результаты, требующие также новых теоретических объяснений, выявление закономерностей, может быть экономических законов.

Было бы полезным обобщить результаты новых научных исследований ученых по направлениям и сферам экономики, с последующим дополнением экономической теории.

Также было бы правильным решением, когда авторы, в особенности учебников и учебных пособий, вносили в тексты книг последние научные результаты ученых, ведущих научные исследования по темам, проблемам и вопросам, изложенным в книге (учебнике, учебном пособии), по которым нет серьезных разногласий.

Не вызывает одобрения и то, что авторы при подготовке учебника (пособия) традиционно мало внимания уделяют или вовсе не знакомятся с научными трудами ученых экономистов других республик, в республиках других вузов, что неизбежно приводит к многочисленным повторам изложения.

Очевидно же одно, в том содержании учебника (пособия) по экономической теории, в котором доводится до студентов дисциплина, по многим положениям уже не соответствует

новейшему содержанию ни экономической теории, ни практической экономики.

Автор выражает искреннюю благодарность рецензентам Ахматбеку Исмановичу Исманову, Член-корр. НАН КР, доктору экономических наук, профессору, Рустаму Эмилжановичу Асизбаеву, проректору КЭУ, доктору экономических наук, за замечания и рекомендации, которые были учтены при подготовке работы к изданию.

Наверное, у читателя могут быть несогласия с изложенными объяснениями автора, могут быть иные выводы и определения, с которыми мы готовы ознакомиться и принять участие в обсуждениях, что, безусловно, послужит дополнительным вкладом в содержание рассматриваемой темы.

## Теория товарного рынка

В экономической теории товарный рынок занимает фундаментальное положение, поскольку основа любой экономики определяется показателями и состоянием функционирования товарного рынка. Причем, по мере развития экономики от примитивного товарного производства до последующих более совершенных производств, роль товарного рынка постоянно повышается. Существует очевидная истина – не может быть экономически развитого государства без соответствующего развитого товарного рынка, или развитый товарный рынок возможен лишь в условиях экономически развитого государства.

Товарный рынок чрезвычайно динамичная категория, поскольку формирование которого, а затем успешное функционирование, находится под воздействием многочисленных крупномасштабных или небольших, объективных или субъективных составляющих факторов. Зная, какие факторы и как они воздействуют на рынок, можно реально оценить и целенаправленно регулировать состояние и развитие товарного рынка.

Экономическая теория рассматривает товарный рынок как совокупность товарного предложения и спроса, которые рассматриваются как факторы, формирующие товарный рынок.

Как нам представляется, рассматривая суть формирования товарного рынка нельзя ограничиваться лишь двумя факторами – товарным предложением и спросом, поскольку для начала следует разделить все факторы, имеющие отношения к формированию и развитию рынка, на 2 группы факторов:

- 1) образующие рынок – рынокообразующие факторы (территория, товарное предложение и покупательский спрос);
- 2) активизирующие рынок – рынокоактивизирующие факторы (коммерция и конкуренция).

Из трех рынокообразующих факторов (территория, товарное предложение и покупательский спрос) два фактора – товарное предложение и спрос являются активными факторами, т.к. они

являются динамичными параметрообразующими товарный рынок факторами, тогда как территория, на которой действуют товарное предложение и спрос, остается пассивным рынокообразующим фактором.

Однако, пассивность территории, как рынокообразующего фактора, совсем не значит, что территория вообще не имеет значения при формировании товарного рынка. Пассивность территории значит только то, что на неизменной территории товарный рынок весьма изменчив, но с любыми, даже незначительными, изменениями площади территории, неизбежно, изменяются параметры товарного рынка. Тем самым можно сделать вывод о том, что в определенных условиях и территория является, изменяющим состояние товарного рынка, рынокообразующим фактором, хотя и не столь активным и динамичным как товарное предложение или спрос.

Все три указанных фактора формирования товарного рынка оцениваются количественными параметрами.

Разница в количественных параметрах товарного предложения, спроса и территории состоит в том, что площадь территории есть величина постоянная, тогда как параметры предложения и спроса непрерывно колеблются. Следовательно, состояние товарного рынка, в каждом конкретном отрезке времени, характеризуется и оценивается соотношением товарного предложения и спроса на определенной территории.

Однако определение товарного рынка факторами товарного предложения и спроса несколько ограничено, поскольку, в действительности, товарный рынок образуется на территории, когда есть товарное предложение, есть спрос и когда между ними действуют, связывающие их и активизирующие факторы: коммерческая деятельность и конкуренция.

Товарное предложение исторически выступало первичным фактором, поскольку лишь с момента изготовления продукции труда для обмена, т.е. товарной продукции, одновременно у обоих участников процесса обмена, возникала потребность в обмене. Каждая из обменивающихся сторон по отношению к другому



участнику выступает с товарным предложением и в то же время предъявляет спрос на товары другого участника обмена (рынка).

Товарный рынок, до возникновения денег, формировался путем взаимного товарного предложения обеими сторонами, с последующим обменом. После возникновения денег рынок формируется товарным предложением, со стороны продавца, и спросом в денежной форме, со стороны покупателя.

Таким образом, если до возникновения денег параметры рынка определялись показателями двухстороннего предложения товаров и их обмена, то в процессе денежной формы оплаты параметры рынка характеризуются показателями товарного предложения и массой денег, направленной на оплату стоимости товаров (спрос).

Поскольку параметры товарного рынка определяются двумя активными рынокообразующими факторами, то их соотношение на рынке возможно в трех вариантах:

1 вариант – показатель предложения товаров превышает показатель спроса;

2 вариант – показатель спроса превышает показатель товарного предложения;

3 вариант – существует равновесие между показателями товарного предложения и спроса (что возможно только теоретически).

Если учесть, что товарный рынок представляет собою пространство, заполняемое товарным предложением и спросом, то его параметры, соответственно, должны оцениваться определенными показателями. Экономисты, специализирующиеся в области товарного рынка, рассматривая параметры рынка, используют термины «емкость» и «объем» товарного рынка, но рассматриваются они как адекватные категории рынка. Такой подход по смещению двух терминов имеет достаточно длительную историю.

Для примера рассмотрим научно-методические труды В.И. Видяпина, одного из наиболее авторитетных авторов, изданных в трех томах в Москве в 1999 году (Видяпин В.И. Бакалавр экономики. т. 2. М.: Триада, 1999, стр. 136):

## **«Определение емкости рынка»**

Определение емкости рынка является главной задачей рыночного исследования. Под емкостью товарного рынка понимается возможный объем реализации товара (конкретных изделий предприятия) при данном уровне и соотношении различных цен. Емкость рынка характеризуется размерами спроса населения и величиной товарного предложения. В каждый момент времени рынок имеет количественную и качественную определенность, т.е. его объем выражается в стоимостных и натуральных показателях продаваемых, а следовательно, и покупаемых товаров.

Для определения емкости национальных товарных рынков при подготовке и проведении экспертных операций применяется понятие «видимого» потребления товаров, т.е. собственное производство товара в стране за вычетом экспорта и с добавлением импорта аналогичных товаров.

Следует различать два уровня емкости рынка: потенциальный и реальный. Потенциальный уровень определяется личными и общественными потребностями и отражает адекватный им объем реализации товаров. В маркетинге используется также термин «потенциал рынка». Реально складывающаяся емкость рынка может и не соответствовать его потенциальной емкости. Расчет емкости рынка должен носить пространственно-временную определенность.

Емкость рынка формируется под влиянием множества факторов, каждый из которых может в определенных ситуациях как стимулировать рынок, так и сдерживать его развитие, ограничивая его емкость. Всю совокупность факторов можно разделить на две группы:

общего и специфического характера.

Общими являются социально-экономические факторы, определяющие емкость рынка любого товара:

объем и структура товарного предложения, в том числе по предприятиям-изготовителям; ассортимент и качество

выпускаемых изделий; размеры импорта по данному товару или группе; достигнутый уровень жизни и потребностей населения;

покупательная способность населения, уровень и соотношение цен на товары; численность населения; его социальный и половозрастной состав; степень насыщенности рынка; состояние сбытовой, торговой и сервисной сетей; географическое расположение рынка.

В настоящее время состояние рынка подвержено значительному влиянию таких процессов, как обособление территории и введение новых денежных единиц, образование коммерческих структур, инфляция, введение новых таможенных ограничений и т.д.

Специфические факторы определяют развитие рынков отдельных товаров, причем каждый рынок может иметь характерные только для него факторы. В этом случае специфический фактор по степени влияния может оказаться определяющим для формирования и развития спроса и предложения по конкретному товару. К числу специфических факторов относятся:

- размер и состав гардероба, природно-климатические условия, изменения моды, национально-бытовые традиции (для рынков тканей, одежды и обуви);

- достигнутый уровень обеспеченности, сроки физического и морального износа, рост жилищного строительства, развитие прокатной сети, рационализация быта, рост цен на энергоносители (для товаров длительного использования).

Совокупность факторов, определяющих развитие спроса и предложения на отдельных товарных рынках, находится в сложной диалектической взаимосвязи. Изменение действия одних факторов вызывает изменение действия других. Особенностью одних факторов является то, что они вызывают изменения, как общей емкости, так и структуры рынка, а других — то, что они, не изменяя общей емкости рынка, вызывают его структурные изменения. В процессе исследования рынка необходимо объяснить механизм действия системы факторов и измерить совокупные результаты их влияния на объем и

структуру спроса и предложения на том или ином товарном рынке.»

Как следует из столь значительного цитирования автора, оценка товарного рынка сведена к определению лишь емкости рынка. Оценка состояния товарного рынка лишь по показателю емкости рынка, как нам представляется, методически и практически неполноценна, хотя бы по той простой причине, что соотношение между товарным предложением и спросом никогда не бывает равнозначным, один из двух показателей непременно превышает другой.

Второй пример из области официальной правительственной информации:

*«Приложение N 1  
к приказу Государственного комитета  
Российской Федерации по  
антимонопольной политике  
и поддержке новых  
экономических структур  
от 26 октября 1993 г. N 112*

## *МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОПРЕДЕЛЕНИЮ ГРАНИЦ И ОБЪЕМОВ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ*

### *V. Определение объема рынка и доли на нем хозяйствующего субъекта*

*5.1. Количественной характеристикой объема товарного рынка является общий объем реализации товара в географических границах рынка выделенной группе покупателей в стоимостных и (или) натуральных показателях.*

*5.2. Общий объем реализации товара определяется как сумма реализации товара на данном рынке всеми продавцами.*

$$V_{\text{рынка}} = \sum V_i,$$

*где  $V_i$  - объем реализации конкретным поставщиком товара.»*

С таким определением мы не можем согласиться, поскольку

показатель реализации товаров по существу не характеризует ни показатель товарного предложения, ни показатель спроса. Показатель реализации товаров на рынке характеризует лишь активность или пассивность коммерции на товарном рынке.

Поскольку по категориям «объем» и «емкость» товарного рынка нет определенности, а мы делаем такое заключение на основе изучения научных трудов известных отечественных и зарубежных ученых экономистов, то мы предлагаем использовать обе категории, что позволит правильно оценить параметры, а также функциональное состояние товарного рынка:

1. «Емкость» товарного рынка;
2. «Объем» товарного рынка.

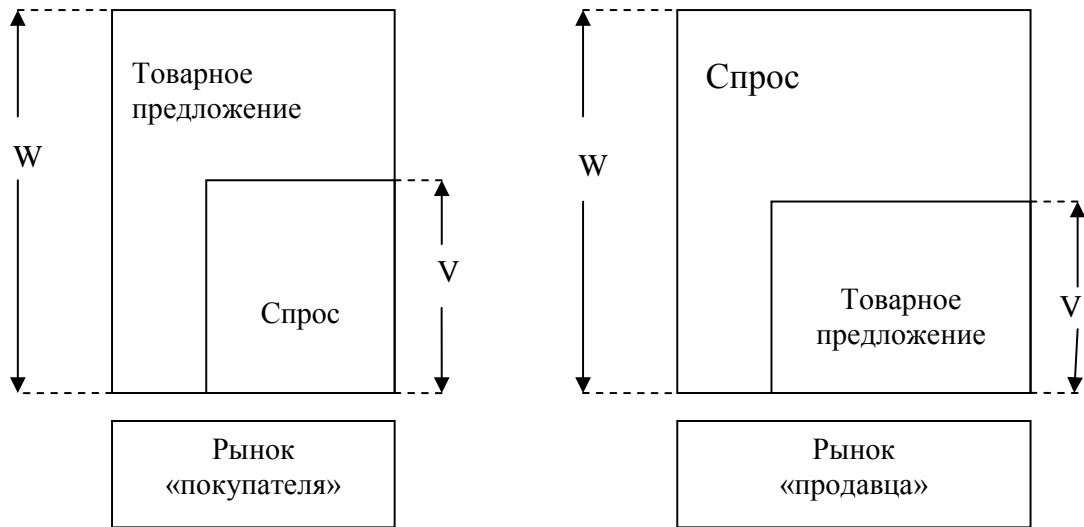
Как нам представляется, термины «емкость рынка» и «объем рынка» имеют разные определения, т.к. они обладают отличными характеристиками и содержанием. Термины «емкость» и «объем» товарного рынка, имея разные значения, характеризуют два состояния одного рынка. Такой вывод объясняется тем, что в условиях действующего, а не теоретического, товарного рынка никогда и ни при каких условиях не может быть стабильного равновесия между показателями товарного предложения и покупательского спроса. Под воздействием многочисленных причин (объективных и субъективных, явных и скрытых, сильно- и слабо действующих, местных и иных территорий и т.п.) один из факторов, по своим показателям, непременно превышает показатель другого фактора.

Как известно, маркетинговая теория, в зависимости от соотношения товарного предложения и спроса, рассматривает товарный рынок как рынок «продавца», когда параметры спроса превышают параметры товарного предложения или как рынок «покупателя», когда товарное предложение превышает спрос. Однако эти определения товарного рынка недостаточно характеризуют действительное состояние рынка. На самом деле, состояние рынка (формирование и функционирование) определяется не элементарным соотношением предложения товаров и спроса, а уровнем соотношения товарного предложения

и спроса, как результат неадекватных воздействий рынокообразующих и рынокоактивизирующих фактов.

Емкость товарного рынка характеризует потенциальный объем рынка по товарному предложению или спросу, тогда как объем рынка определяется совмещением предложения и спроса (см. рис. 1).

Рис. 1. «Объем» и «Емкость» рынка



где:

$W$  – «емкость» рынка,

$V$  – «объем» рынка.

В условиях рынка «покупателя» «емкость» рынка определяется по величине товарного предложения, на рынке «продавца» - спроса. В любом случае, в условиях любого государства, экономически развитого или экономически бедствующего, величина емкости всегда превышает величину объема рынка. Различие в том, что в условиях экономически развитого государства емкость товарного рынка определяется товарным предложением, а в условиях страны со слаборазвитой экономикой – показателем спроса. Исходя из такого вывода, мы предлагаем сформулировать экономический закон товарного рынка **«Закон превышения показателя емкости товарного рынка к показателю его объема»**, т.е.

$$W > V,$$

поскольку

$$W = V + V ( x - 1 ),$$

где:

$V (x-1)$  это показатель недостающей доли «объема» товарного рынка к его «емкости». Пример: «емкость» рынка ( $W$ ) составляет 100 т.с., «объем» ( $V$ ) – 75 т. с., то тогда

$$x = \frac{100 \text{ т.с.}}{75 \text{ т.с.}} = 1,33$$

следовательно,  $100 \text{ т.с.} = 75 \text{ т.с.} + 75 \text{ т.с.} (1,33 - 1)$ ,

величина  $75 \text{ т.с.} (1,33 - 1)$  или  $24,75 \text{ т.с.}$  и есть недостающая доля «объема» товарного рынка к его «емкости», т.е.

$$100 \text{ т.с.} (W) = 75 \text{ т.с.} (V) + 24,75 \text{ т.с.} (V(x-1))$$

В действительности, соотношение между «емкостью» и «объемом» товарного рынка, в методологической плоскости, содержит три содержательных значений :

1. В зависимости от соотношения товарного предложения и спроса соотношение между «емкостью» и «объемом» товарного рынка может быть:

а) на рынке «покупателя» спрос  $\rightarrow$  товарному предложению и предпочтительное соотношение между «емкостью» и «объемом» характеризуется следующим образом:

$$W - V \rightarrow \text{сокращение разницы (с.р.);}$$

б) на рынке «продавца» наблюдается обратная ситуация: товарное предложение  $\rightarrow$  спросу и отношение между «емкостью» и «объемом» формируется так:

$$W - V \rightarrow O;$$

Таким образом, в условиях  $W - V \rightarrow \text{с. р.}$ , что имеет место в экономически развитых странах, товарный рынок характеризуется высоким уровнем развития.  $W - V \rightarrow O$  характеризует слабую развитость рынка;

2. В условиях глобализации экономики начинает действовать тенденция, которую можно изобразить следующим образом:

$$(W - V \rightarrow O) \rightarrow (W - V \rightarrow \text{с.р.}),$$

Это значит лишь то, что товарный рынок «продавца», неизбежно, преобразуется в рынок «покупателя», если, конечно, не произойдут какие – либо крупномасштабные разрушительные события;

3. На рынке «продавца» и на рынке «покупателя» соотношение между «емкостью» и «объемом» товарного рынка может быть в пределах:

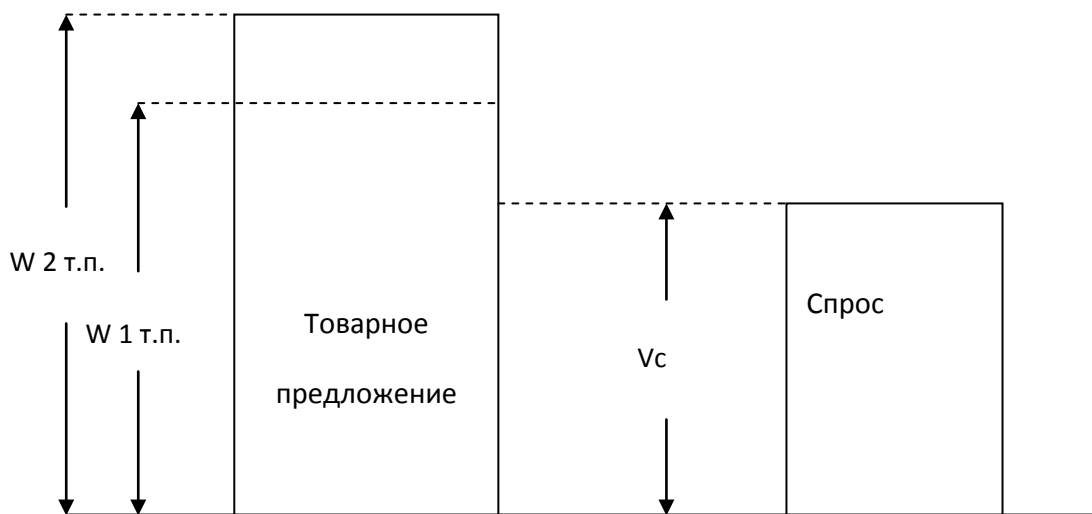
$$\text{от } W > V,$$

до (теоретически)

$$V = W.$$

В действительности, при любой характеристике и любом состоянии товарного рынка «емкость» всегда превышает «объем» рынка, но величина отклонения (превышения) «емкости» над «объемом» рынка может иметь значения от малых до достаточно высоких показателей. По существу, показатели превышения «емкости» над «объемом» рынка характеризуют состояние товарного рынка (активность, динамичность, конкуренция и т.д.) и служит индикатором привлекательности или не привлекательности рынка для предпринимателей (см. рис. 2 и 3).

Рис. 2. Соотношение «емкости» и «объема» рынка (1)



Из двух соотношений, когда емкость рынка определяется величиной товарного предложения, а объем рынка определяется величиной спроса и товарного предложения:

- 1)  $V_c \rightarrow W_1 \text{ т.п.}$ ,
- 2)  $V_c \rightarrow W_2 \text{ т.п.}$ ,

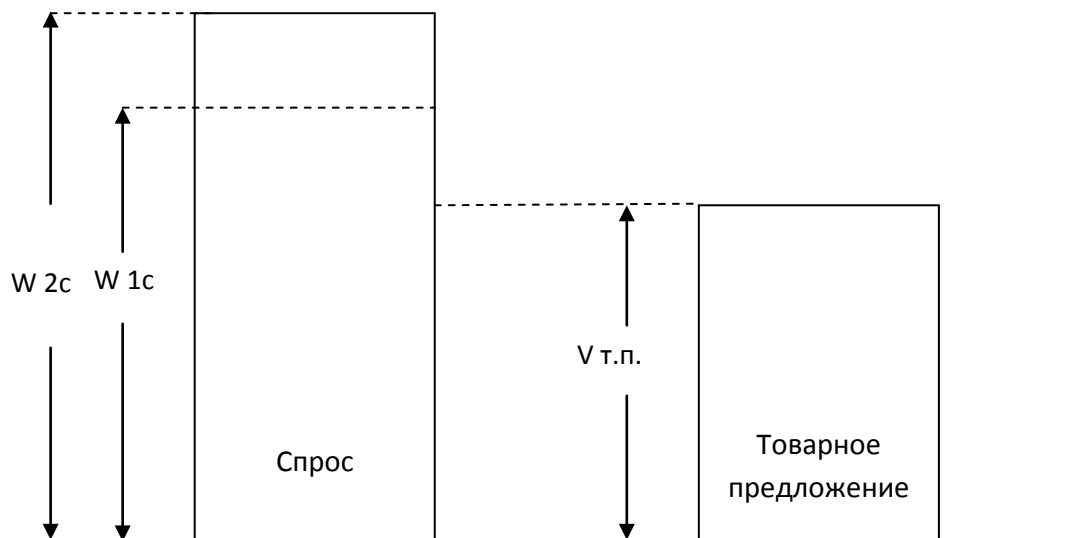
второе соотношение ( $V_c \rightarrow W_2 \text{ т.п.}$ ) характеризует более высокое, по сравнению с первым ( $V_c \rightarrow W_1 \text{ т.п.}$ ) состояние развитости товарного рынка.



Из двух соотношений, когда емкость рынка определяется величиной спроса, а объем рынка определяется величиной товарного предложения и спроса:

- 1)  $V_{т.п.} \rightarrow W_{1с.}$ ,
- 2)  $V_{т.п.} \rightarrow W_{2с.}$

Рис. 3. Соотношение «емкости» и «объема» рынка (2)



второе соотношение ( $V_{т.п.} \rightarrow W_{2с.}$ ) характеризует более слабое состояние развитости товарного рынка по сравнению с первым соотношением спроса и товарного предложения.

При сравнении рыночной ситуации на рис. 2 и 3 можно сделать очевидное заключение о том, что при соотношении «объема» рынка по товарному предложению ( $V_{т.п.}$ ) и «емкости» рынка по спросу ( $W_{2с.}$ ), товарный рынок характеризуется высоким уровнем пассивности, когда представители товарного предложения вольготно действуют на рынке, а большая доля покупательского спроса остается неудовлетворенной. При соотношении «объема» рынка по спросу ( $V_{с.}$ ) и «емкости» рынка по товарному предложению ( $W_{2т.п.}$ ) товарный рынок характеризуется высоким уровнем активности, при котором представители товарного предложения вынуждены проявлять активность по реализации товаров.

С позиций предпринимателей, совершенно очевидно, ситуация по товарному рынку, изображенная на рис. 2, т.е. когда  $V_{т.п.} < W_{2с.}$  характеризует рынок, как весьма привлекательный

для освоения, тогда как при  $V_c < W_{т.п.}$  (рис. 3) рынок для предпринимателей теряет свою привлекательность.

Мы рассматриваем соотношение показателей емкости и объема товарного рынка как результат коммерческой активности или пассивности рынка, который предлагаем оценить коэффициентом коммерческой активности (пассивности) товарного рынка (Кка):

**Кка** может быть

от меньше - 1 (коммерчески пассивный рынок, на котором спрос превышает товарное предложение), когда :

$$W_c > V_{т.п.},$$

пример, емкость рынка по спросу составляет 100 т.с. ( $W_c = 100$  т.с.), объем рынка по товарному предложению составляет 60 т.с. ( $V_{т.п.} = 60$  т.с.), т.е. объем товарного предложения составляет 0,6 доли емкости рынка по спросу, следовательно

$$K_{ка} = - 0,6$$

до больше 1 (коммерчески активный рынок, на котором товарное предложение превышает спрос), когда:

$$W_{т.п.} > V_c$$

пример, емкость рынка по товарному предложению составляет 100 т.с. ( $W_{т.п.} = 100$  т.с.), объем рынка по спросу составляет 60 т.с. ( $V_c = 60$  т.с.), т.е. емкость товарного предложения составляет 1,6 к показателю объема рынка по спросу, следовательно

$$K_{ка} = 1,6$$

Очевидно, коммерческая активность рынка развивается по мере преобразования от рынка продавца к рынку покупателя, что определяется соотношением товарного предложения и спроса в пользу товарного предложения.

Очевидно и то, что для товарного рынка одинаково неприемлемы обе крайности, как высокий коэффициент коммерческой пассивности, так и высокий коэффициент коммерческой активности.

При низком показателе коэффициента коммерческой пассивности розничного товарного рынка (ниже -1), характеризующего приличное превышение спроса над товарным

предложением, экономика территории оценивается как слаборазвитая, с ограниченными ресурсами товарного производства, с преобладанием на рынке импортных товаров. Не удовлетворяется покупательский спрос. При дефиците собственных товарных ресурсов, поступление импортных товаров, приводит к финансированию зарубежного товарного производства, что в конечном итоге способствует росту розничных цен и обнищанию населения территории, формированию примитивных форм и методов реализации товаров. Как нам представляется, критическое значение коэффициента пассивности розничного рынка находится в пределах – (0,6 – 0,65).

При высоком показателе коэффициента коммерческой активности рынка (выше +1), характеризующего приличное превышение товарного предложения над спросом, экономика территории оценивается как развитая, с приличными ресурсами собственного товарного производства. Покупательский спрос удовлетворяется полностью. На рынке функционируют цивилизованные формы и методы торговли. Между тем, приличное превышение товарного предложения к спросу рынка чревато накоплением чрезмерных запасов, что неприемлемо для товаропроизводителей, в особенности, когда они ограничены возможностями освоения зарубежных товарных рынков. Критическая величина коэффициента активности розничного рынка не должна превысить показатель + ( 1,1 - 1,2).

Таким образом, «емкость» товарного рынка имеет два содержания. Первое заключается в том, что определяется предельная величина рынка, на уровне которого теоретически может быть равновесие между обоими факторами формирования рынка. Знание предельной величины товарного рынка позволяет мобилизовать усилия и ресурсы, достаточные для достижения предельной величины рынка. Второе содержание «емкости» товарного рынка состоит в том, что предельный показатель по «объему» товарного предложения или спроса позволяет установить: возможные товарные потери, при «емкости» по предложению, когда часть товаров не найдет сбыта; денежных

средств, при «емкости» рынка по спросу, когда часть денег не будет вовлечена в товарно-денежный оборот.

Следовательно, показатель «емкости» товарного рынка определяет максимальную величину рынка, которая может быть достигнута при целенаправленном регулировании товарного предложения и спроса:

при «емкости» рынка по показателю величины товарного предложения, на такой рынок следует привлечь покупателей (спрос) с других рынков;

при «емкости» по показателю величины спроса, на рынок следует привлечь продавцов (товарное предложение) с других рынков.

В зависимости от уровня развития товарного рынка, что в свою очередь зависит от уровня развития экономики, «объем» рынка может быть высоким, когда его показатель приближается к показателю «емкости» рынка или объем рынка может быть низким, когда его показатель отдален от показателя «емкости» рынка. Следовательно, по показателям «емкости» рынка (по спросу или по товарному предложению) и «объему» рынка, можно определить насколько «объем» рынка занимает его «емкость», какой из двух факторов сдерживает увеличение «объема» и какие могут быть реальные действия по наполнению «емкости» товарного рынка.

При этом необходимо учесть и то, что в соответствии с исторической закономерностью «емкость» рынка по спросу по мере развития экономики и соответственно развития рынка, неизбежно, должна преобразоваться в «емкость» рынка по товарному предложению. Таким образом, можно сформулировать **второй закон товарного рынка: «По мере развития экономики государства «емкость» рынка по спросу преобразуется в «емкость» рынка по товарному предложению».** Такая неизбежность объясняется тем, что производство непрерывно совершенствуется и развивается, что позволяет увеличить товарное предложение и повысить качество продукции, установить доступные для массового покупателя цены, развивать товарное предложение.

Неизбежность преобразования «емкости» рынка по спросу в «емкость» по товарному предложению не обязательно происходит плавным переходом из одного состояния рынка в другое. Результативный переход может быть при целенаправленных усилиях, которые могут ускорить, замедлить или вообще усугубить состояние товарного рынка.

В зависимости от соотношения показателей товарного предложения и спроса, нами предлагается состояние товарного рынка разграничить на четыре уровня:

1. Слаборазвитый;
2. Развивающийся;
3. Развитый;
4. Гиперразвитый.

Слаборазвитый товарный рынок:

величина спроса на рынке превышает в 1,3 - 1,5 и более раз величину товарного предложения, тогда  $W$  т.р. оценивается как  $C > T. П.$  в 1,3 - 1,5 и более раз,

где:  $W$  т.р. – «емкость» товарного рынка,

$C$  - сумма покупательского спроса,

$T. П.$  – сумма товарного предложения.

В условиях слаборазвитого товарного рынка:

- отечественных товаров катастрофически недостаточно в товарном предложении на рынке;
- местные товарные рынки преимущественно наполняются привозными товарами, в особенности товарами зарубежного производства;
- цены реализации отечественных, а в особенности импортных товаров, высокие;
- спрос, в результате невозможности удовлетворения на местном рынке, перемещается на рынки других территорий, в т.ч. зарубежных.

Развивающийся товарный рынок:

величина спроса на рынке превышает от 1,29 до простого превышения показателя товарного предложения, т.е.

$W$  т.р. оценивается как  $C > T. П.$  от более 1 до 1,29 раз

В условиях развивающегося товарного рынка:

- происходит наполнение товарного рынка отечественными товарами;
- отечественные товары оцениваются достаточно приличными качественными и потребительскими параметрами;
- цены реализации товаров ниже предыдущего состояния товарного рынка, но все же выше приемлемого значения для массового покупателя;
- часть спроса перемещается на другие товарные рынки, преимущественно на зарубежные или центры страны;
- растут объемы отечественного товарного производства.

Развитый товарный рынок:

показатель товарного предложения превышает величину спроса, в пределах необходимых величин товарных запасов продавца, когда превышение составляет от простого превышения до 1,2 раз, т.е.

$W$  т.р. оценивается как  $T.П. > C.$  от более 1 до 1,2 раза..

В условиях развитого товарного рынка:

- спрос полностью, т.е. по ценовым, качественным и потребительским параметрам, удовлетворяется на местном товарном рынке;
- преобладающая доля спроса удовлетворяется на рынке товарами отечественного производства. По данным наших исследований, преобладающая доля спроса, удовлетворяемая отечественными товарами, по продовольственным товарам должна составить 80-85 процентов, по непродовольственным товарам - 60-65 %, а в среднем по потребительским товарам - 70-75 процентов;
- формируется конкуренция, выполняющая регулирующую функцию товарного рынка.

Гиперразвитый товарный рынок:

величина товарного предложения на рынке в 1,21 и более раза превышает показатель спроса, т.е.

$W$  т.р. оценивается как  $T.П. > C.$  от 1,21 и более раза.

В условиях гиперразвитого товарного рынка:

- отечественное товарное производство достигло высокого уровня развития по всем параметрам: объему выпуска продукции, качественным и потребительским;
- отечественные товары интенсивно экспортируются;
- товарный рынок ограничивает поступление импортных товаров;
- конкуренция выступает как действенный инструмент регулирования поведения участников товарного рынка и самого товарного рынка в целом;
- на местный рынок привлекается иногородний спрос.

Товарное предложение всегда выступает на рынке в товарной форме, в расчете на удовлетворение спроса потребителей, тогда как сами потребители удовлетворение продукцией производства могут осуществлять в двух формах:

- покупательского спроса, который удовлетворяется товарным предложением на рынке;
- натурального потребления, которое удовлетворяется путем натурального производства продукции самими потребителями.

В таком случае полезно знать о следующем:

- в составе потребления продукции производства соотношение между покупательским спросом и натуральным потреблением, на наш взгляд, может быть четырех вариантов:
  - 1) спрос  $>$  натурального потребления,
  - 2) спрос = натуральному потреблению,
  - 3) спрос  $<$  натурального потребления,
  - 4) спрос, без натурального потребления;
- товарное предложение всегда действует как весьма активный фактор на рынке, т.к. товаропроизводитель вынужден активизировать кругооборот оборотных средств, тогда как спрос может иметь амплитуду от весьма активного до весьма пассивного поведения, поскольку покупатель вполне может

большую или меньшую долю спроса временно отложить или перенести на более поздние сроки.

Как известно, параметры товарного предложения на рынке образуются двумя участниками:

- товаропроизводителями;
- коммерческими предпринимателями.

Под товаропроизводителями подразумеваются предприятия и индивидуальные изготовители товарной продукции, поставляющие на определенный территориальный рынок товары для реализации.

На самом же деле, территориальный рынок формируется не только товаропроизводителями, но и усилиями коммерческих предпринимателей, организующих поступление на рынок импортных товаров.

При оценке по данным многих стран обнаруживается, что соотношение на рынке отечественных и импортных товаров зависит от экономического развития страны или ее региона. Как правило, в слаборазвитых странах импортные товары преобладают в соотношении отечественных и импортных товаров на рынке и, следовательно, главными участниками предложения товаров на рынке являются коммерческие предприниматели. В экономически развитых странах наблюдается иное положение - преимущественное товарное предложение на рынке осуществляется усилиями отечественных товаропроизводителей.

Параметры спроса на товарном рынке также формируются усилиями двух участников:

- местные носители спроса;
- приезжие носители спроса.

Под местными носителями спроса подразумеваются отечественные покупатели, которыми могут быть население, предприятие, организации и учреждения, покупающие товары на рынке. Вместе с тем, на всяком территориальном товарном рынке всегда присутствует спрос приезжих потребителей: туристы, деловые люди, гости, транзитные пассажиры и т.п. Объем спроса приезжих потребителей товаров во многом, формируется усилиями и активностью коммерческих предпринимателей



(продавцов товаров) - рекламирование товаров, выставки товаров, товарные ярмарки и т.п.

Установлено, в отношении формирования фактора спроса на товарном рынке существует определенная закономерность – рынок слаборазвитых стран более привлекателен для иностранного спроса: доступными ценами, выбором недорогих товаров, отдельными потребительскими свойствами и т.п.

Как было изложено раньше в тексте, к «рынкоактивизирующим» факторам мы относим коммерцию и конкуренцию.

Активизирующая роль коммерции определяется тем, что коммерция на товарном рынке:

- является связующим фактором между товарным предложением и спросом, выполняющим функцию активизации обмена;

- повышая объемы и интенсивность реализации товаров, способствует активизации и росту объемов производства и соответственно товарного предложения на рынке;

- рекламируя товары, регулируя цены реализации товаров и развивая торговый сервис, способствует формированию покупательского спроса и активизации удовлетворения спроса;

- в условиях слабого развития отечественного товарного производства страны (отдельных территорий) коммерция активизирует импорт зарубежной продукции на внутренний товарный рынок, тем самым коммерция становится одновременно участницей товарного предложения на внутреннем рынке и связующим звеном между спросом и товарным предложением.

Опыт конкурентных стран мира подтверждает то, что между результатами:

развитая страны → развитая экономика → развитый товарный рынок → развитая коммерция,

обнаруживается закономерная взаимосвязь. Чем выше уровень развития страны, тем соответственно выше уровень развития коммерции и тем выше роль коммерции как фактора, активизирующего товарный рынок. Например, в Германии потребление продуктов питания практически на 100%

удовлетворяется покупательским спросом, обслуженного коммерцией.

В странах второго и тем более третьего мира, в которых вместо «развитая» указывается «развивающаяся» или «слаборазвитая», с распространением по всей цепочки, вплоть до коммерции, потребление населением удовлетворяется продукцией натурального производства и покупательским спросом через коммерцию. К примеру, в Кыргызстане, напомним, республика развивающаяся, соотношение потребления продуктов питания населением сельской местности, по разным данным, оценивается как 35-40% (натуральное потребление) + 60-65% (удовлетворение спроса). В городах 5-20% (натуральное потребление) + 80-95% (удовлетворение спроса).

Очевидный вывод:

- 1) В Германии коммерция является полноценным фактором активизирующим товарный рынок в целом и обоих активных рынокообразующих факторов (товарного предложения и спроса);
- 2) В Кыргызстане коммерция находится на этапе формирования активности рынокообразующих факторов, потому участие коммерции как активизирующего рынок фактора неполноценное.

Вторым рынокоактивизирующим фактором, как было изложено выше, является конкуренция. Уточним, лишь в том случае, когда конкуренция добросовестная.

Недобросовестная и тем более ложная конкуренция, по своей природе, активизирующим фактором для товарного рынка не могут быть.

Сущность термина «Недобросовестная конкуренция» подробно рассмотрена и изложена в специальной и учебной литературы, потому нет необходимости дополнительного рассмотрения.

Под «Ложной конкуренцией» мы подразумеваем публичные действия конкурирующих предприятий по продвижению товара на рынок, который содержит опасность для жизни покупателей (потребителей). По существу такие действия конкурентов

являются преступными и должны преследоваться нормами уголовного законодательства. К примеру, когда китайская фирма рекламировала собственную продукцию, как детское питание, с универсальными лечебными питательными свойствами для грудных детей.

Фактическое потребление продукта детьми привело к нескольким десяткам летальных последствий. Руководители фирмы были осуждены и расстреляны.

Конкурентные действия китайской фирмы никак нельзя назвать недобросовестными, поскольку фирма пыталась обойти конкурентов наглой преступной ложью о несуществующих качествах продукции, зная о губительных для детей свойствах продукта детского питания.

Конкуренция оказывает активизирующее воздействие, прежде всего, на товарное предложение, затем на рыночную коммерцию. Обе сферы осуществляют товародвижение и потому, естественно, подвержены влиянию конкуренции.

Производственные предприятия в целях укрепления конкурентоспособности на товарном рынке вынуждены повышать качество товаров, снижать себестоимость изготовления продукции, обновлять ассортиментный перечень товаров, оптимизировать оптовые цены и т.д.

Коммерция, как сфера обмена на пути движения товара от товарного производства до потребителя, в целях укрепления конкурентоспособности на товарном рынке, вынуждена успешно формировать покупательский спрос, снижать себестоимость реализации товаров, развивать торговый сервис, обоснованно формировать товарный ассортимент и т.д. Таким образом, коммерция достигает на рынке ускорения товарооборачиваемости и соответственно укрепления конкурентоспособности.

Вопрос, а каким образом конкуренция влияет на спрос? Если учесть то, что спрос выносят на рынок потребители товаров. Разве покупатели конкурируют между собою при покупке товаров на рынке?

В действительности, оказывается, конкуренция между представителями спроса также действует. Правда, не столь

активно как в сферах товарного предложения и коммерции, но действует. Конкуренция способствует удовлетворению тщеславия, вызывает чувство зависти, формирует здоровое питание, вызывает желание удивить гостей разнообразием еды на столе и т.д., тем самым способствует некоторой активизации приобретения товаров на рынке, в результате:

- удовлетворения тщеславия, когда присутствует потребность показать родственникам, друзьям, коллегам, соседям или еще кому-нибудь приобретенный новый легковой автомобиль, модную одежду или обувь, мебельный гарнитур и т.д.;

- чувства зависти, когда непременно следует купить такой же товар, который приобрел родственник, коллега, друг и т.д.;

- сравнительной оценки питания лиц, намеренных укрепить здоровье;

- намерения удивить гостей оригинальными блюдами на столе; и т.д.

## Теория типов экономики

Мы обратили внимание, тема «Типы экономики» стала весьма популярной в среде ученых экономистов, специализирующихся по экономической теории. В последнее время одних только учебников и учебных пособий по экономической теории по территории бывшего Советского Союза опубликовано на русском и на местном государственном языках более 200.

Рассмотреть всю массу учебной литературы по экономической теории невозможно, да и необходимости такой нет, поскольку мы не намерены и не обладаем полномочиями по рецензированию литературы. Нас интересует лишь то, каким образом авторы литературы трактуют сущность типов экономики и насколько такая трактовка основана на авторском вкладе по результатам научных исследований.

Наверное, при подготовке учебной литературы не должно быть всеобщего копирования, так как очередной автор или авторский коллектив могли бы внести и новые содержания, с учетом динамичных изменений в теории и практике экономики, когда в содержание книги вписываются результаты научных исследований.

Дело в том, что не только экономическая теория определяет и объясняет практическую экономику, но и развитие практической экономики, неизбежно, приводит к коррективам содержания экономической теории.

При отборе учебной и иной литературы для рассмотрения изложения сущности типов экономики мы учли следующие требования:

- 1) книга подготовлена автором или авторским коллективом;
- 2) книги изданы в разных республиках;
- 3) книги опубликованы в течение периода формирования суверенных государств на территории бывшего Советского Союза.

Начнем с Российской Федерации (курсив автора):

*Авторский коллектив: Афанасенко И.Д., Белоусова Л.А., Демина М.П. и др. «Экономическая теория». С-Петербург: Питер, 2000. – 544с.:*

с. 69: При *чистом капитализме* преобладает индивидуальная частная собственность; поведение каждого субъекта мотивируется его личными, эгоистическими интересами, ... имеется множество продавцов и покупателей продукта, что способствует свободе конкуренции...

Роль государства в экономике ограничена.

*Командная экономика* устанавливает противоположные приоритеты: экономическая власть централизована; рынок не выполняет функцию регулятора экономики; ... собственность на условия производства может быть общественной или частной.

Особый хозяйственный строй России второй половины XIXв. способствовал выработке концепции модели *смешанной экономики*. В отличие от западной модели она основана не на однородности экономической структуры, ... а на многообразии форм хозяйствования ... В ее философскую основу положен вывод из закона, открытого К.Н. Леонтьевым: неоднородность экономической структуры и многообразие форм хозяйствования – это не недостаток, а свидетельство наличия внутреннего источника развития в виде еще не практиковавшихся идей.

В разработку концепции смешанной экономики внесли свой вклад Н.Я. Данилевский, В.П. Воронцов, Н.Ф. Даниэльсон и другие выдающиеся русские мыслители. Западная экономическая мысль подошла к пониманию такой системы хозяйствования лишь в конце XX столетия.

с. 70: *Традиционная экономика* характерна для стран, которые с позиций технократической цивилизации определяется как неразвитые; в действительности это первичный тип экономической системы, он существует в разных видах, т.к. основывается на обычаях, традициях, национальных культурных корнях.

Можно выделить ряд черт такой экономики: экономическая деятельность не воспринимается как первичная ценность;

индивид принадлежит своей изначальной общности; экономическая власть соединена с политической властью.

*Авторский коллектив: Лукасян Г.М., Маховикова Г.А., Амосов В.В. «Экономическая теория». М.: Эксмо, 2008. – 608с.:*

с. 62: *Традиционная экономика* – это экономика, в которой практика использования ресурсов определяется традициями и обычаями.

Для стран с традиционной экономикой характерна многоукладность, т.е. существование различных форм хозяйствования, основанных на различных формах собственности: натурально – общинное хозяйство основано на общинной собственности, мелкотоварное производство крестьян и ремесленников – на мелкой частной собственности.

с. 63: *Плановая экономика* – это экономика, при которой материальные ресурсы составляют государственную собственность, а направление и координация экономической деятельности осуществляется посредством централизованного планирования, управления и контроля.

*Демократическая плановая экономика* предполагает как общественную, так и частную собственность на экономические ресурсы, однако господствующей формой остается общественная собственность.

*Командная плановая экономика* предполагает более жесткую модель, характерную для бывшего СССР,...

с. 64: *Рыночная экономика* – это экономика, основанная на товарно – денежных отношениях, господстве частной собственности и свободной конкуренции производителей и потребителей.

с. 65: *Смешанная экономика* – это экономика, функционирующая на базе рыночного механизма и государственного регулирования хозяйства.

с. 71: *Переходная экономика* – это экономика, находящаяся в процессе перехода (трансформации) от одной экономической системы к другой.

*Автор: Носова С.С. «Экономическая теория». М.: Кнорус, 2010. – 798с.:*

с. 58: *Свободная рыночная экономика* – это экономика, основанная на господстве частной собственности и индивидуальном принятии решений посредством системы конкуренции, рынков и цен.

с. 59: *Командная экономика* базируется на господстве государственной собственности и централизованной системе управления ...

с. 116: *Смешанная экономика* – система взаимодействия частного сектора (рынка) и государства с целью эффективного решения фундаментальных проблем рыночной экономики.

Все современные реально функционирующие экономические системы (США, Западной Европы и Япония) – смешанные системы.

с. 127: *Переходная экономика* – это промежуточное состояние экономики в результате социально – экономических преобразований.

**Авторский коллектив:** Чепурин М.Н., Ивашковский С.Н., Кмселева Е.А и др. «*Экономическая теория*». Киров: «АСА», 2010. – 880с.:

с. 79: Современная хозяйственная система западных стран именуется «*смешанной экономикой*». «Смешанная экономика» означает сосуществование механизма рыночной координации и государственного регулирования экономики.

**Авторы:** Станковский И.К., Стрелец И.А. «*Экономическая теория*». М.: ЭКСМО, 2010 – 480 с.:

с. 35: *Традиционная экономическая система* основана на натуральном, как правило, сельскохозяйственном производстве.

с. 36: *Рыночная экономическая система* основывается на частной собственности, свободе выбора и конкуренции.

*Командная экономическая система*, в противоположность рыночной экономике, основывается преимущественно на общественной (государственной) собственности на средства производства.

В большинстве современных развитых стран существует *смешанная экономика*, сочетающая элементы всех трех систем.



**Автор:** Вечканов Г.С. «Экономическая теория». СПб.: Питер, 2011. – 512с.:

с. 63: С точки зрения особенностей регулирования различаются три типа экономики: традиционная, рыночная, централизованно – управляемая:

- *традиционная* – унаследованная от прошлого, с устаревшими средствами производства, со слабой реакцией на технический прогресс и новые потребности;

- *рыночная* – характеризуется частной собственностью на ресурсы, роль государственного регулирования экономики незначительна;

- *централизованно – управляемая* – действия индивидуумов подчинены директивам из центра исходя из хозяйственного плана.

... В 1930 - е гг в западных странах возникла смешанная экономика, сочетающая частные, корпоративные, общественные интересы.

с. 65: *Смешанная экономика* – это сочетание и взаимодействие частного и государственного секторов экономики, рынка и государственного регулирования, капиталистических тенденций и социализации жизни, экономических и неэкономических начал.

Такое определение понятия «смешанной экономики» является своего рода обобщением четырех подходов к его трактовке, существующих в современной экономической литературе.

Первый подход исходит из сочетания и взаимодействия различных секторов хозяйства (в частности, частного и государственного), базирующихся на различных формах собственности.

Второй подход основан на кейнсианском учении, сочетающим рынок, рыночный механизм и государственное регулирование.

с. 66: третий подход базируется на сочетании частного капитала и социальности. Общественных социальных гарантий. Он исходит из идеологии различных социал-реформистских течений.

Четвертый подход вытекает из цивилизованной концепции, ориентированной на сочетание экономических и неэкономических начал.

Смешанная экономика – это открытая экономика, в которой каждый сектор имеет свою нишу. В ней существуют и взаимодействуют между собой частная, государственная, коллективная, общенародная и другие формы собственности. Соотношение различных форм собственности подвижно и зависит от конкретных условий каждой страны на разных этапах ее развития.

Современная смешанная экономика – это не механическое объединение различных секторов хозяйства, а целостная система нынешнего развитого общества.

Современные смешанные экономические системы сложились в последние десятилетия XX в. Для них характерна социальная направленность экономики и общества, о чем говорит высокий уровень жизни населения. Так, только за 20 лет (1970 – 1990 гг.) реальные доходы на душу населения в «семерке» (шести странах Запада и Японии) увеличилась в 1,5 – 2 раза, а доля заработной платы достигает 3/5 общей суммы доходов. Разница в доходах 10% наиболее богатых и 10% наиболее бедных не превышает 6 – 7 раз.

Развитие смешанной экономики в развитых странах мира вплоть до 1970-х гг. осуществлялось на основе кейнсианского учения. Но начиная со второй половины 70-х гг. XX в. кейнсианство уступило место неоконсервативной модели, которой свойственно вмешательство государства в экономику и господство рынка.

В развитых странах смешанная экономика имеет свою специфику. Например, в США государственное регулирование используется в меньшей мере, объемы и доля государственной собственности незначительны. В экономике США господствующее место имеет частная собственность, развитие которой регулируется правом и налоговой системой. Государственное воздействие на американскую экономику осуществляется:

- посредством гарантированного государственного рынка с использованием контрактной системы;
- обеспечением экономики производственной и социальной инфраструктуры, научной и информационной базы;
- косвенными рычагами (госбюджет, кредитно – денежная система, хозяйственно-правовое законодательство). Через бюджет распределяется более трети ВВП страны.

В развитых западноевропейских странах, наоборот, наблюдаются существенные размеры государственной собственности и государственного предпринимательства, а следовательно, активное государственное регулирование. В этих странах государство исторически выполняло значительную роль в экономике. В результате частичной национализации после Второй мировой войны был создан крупный государственный сектор и сформирована развитая система государственного регулирования экономики.

**В Великобритании** к 80-м гг. XX в. обострились экономические проблемы: снизилась эффективность производства, динамизм, были утрачены. Некоторые позиции в мировой экономике. Это обусловило переход экономической политики государства с кейнсианского учения на неоконсервативные принципы: сократилось вмешательство государства в хозяйственную жизнь страны и снизилось нарастание рыночных методов регулирования экономики. В 80-90-е гг. XX в. в Великобритании была осуществлена крупномасштабная приватизация государственной собственности, активно стимулировалось частное предпринимательство, был снят контроль над ценами, заработной платой дивидендами, реформировались рынок труда, здравоохранение, социальное обеспечение.

**В Германии** смешанная экономика создавалась под воздействием немецкого федерального банка, осуществляющего гибкую и эффективную политику. Предпринимательская государственная деятельность проводится посредством субвенций и субсидий, которые являются составной частью бюджетов разных иерархических уровней. Субсидии в Великобритании

(видимо, в Германии – Э.С.) – элемент непосредственного вмешательства государства в экономическую жизнь страны. Отличительной особенностью немецкой модели смешанной экономики является ее социальная направленность, разделение экономической и социальной политики.

Во Франции смешанная экономика характеризуется этатистическими идеями (от фр. Etat – государство), которые отражаются на всех сферах и областях национальной экономики. Государственное регулирование во Франции является наиболее продвинутым в Западной Европе. Французская экономика успешно реализовала концепцию экономического развития на базе государственных планов – программ. Франция перешла от жестких императивных принципов к индикативному планированию, которое до настоящего времени сохраняет свою роль.

Во Франции крупномасштабная приватизация усложнила проблему регулирования экономики со стороны государства. Вместе с тем дирижистские методы и свободный рынок не вызвали отстранения от экономики государственной власти.

Весьма специфическая западноевропейская модель развития смешанной экономики с большим государственным сектором свойственна **Италии**. Отличительной чертой итальянской модели смешанной экономики является ее внутренний динамизм, позволяющий обеспечить высокие темпы экономического роста. Центральное место в экономике занимает государственный сектор, который, руководствуясь рыночными критериями, взаимодействует с частным капитализмом. Италия, будучи страной с многочисленным малым бизнесом, отличается развитой социальной инфраструктурой и высокой социальной защитой. Так, она занимает одно из первых мест среди европейских стран по расходам на пенсионное обеспечение и социальное страхование.

Специфика смешанной экономики **Японии** заключается в оптимальном сочетании мирового трансформационного процесса с национальными особенностями страны. Высокие темпы экономического роста в 60 – 70-е гг. XX в. обеспечили

предпосылки для минимизации социальных издержек структурных реформ. В Японии сравнительно невелика доля крупных государственных и смешанных государственно – частных форм, зато весьма разветвленная сеть среднего и мелкого предпринимательства. в стране широко применяется административное, правовое и экономическое регулирование как в прямых, так и в косвенных формах. Японская модель смешанной экономики нацелена на сбережения, производство и экспорт. Сложившаяся система пожизненного найма, «зарплата по старшинству» и другие особенности не соответствуют принципам современного общества и требуют смены модели развития экономики.

**Шведская** модель смешанной экономики представляет собою модель с высокой социальной защитой и гарантией, основанными на перераспределении доходов через налоговую систему. В Швеции незначительная доля государственной собственности сочетается с большой значимостью общественного сектора, не связанного с производством. В стране большое внимание уделяется профилактическим мерам, ориентированным на предотвращении бедности, на активную политику на рынке труда, что создает предпосылки для сокращения разницы в доходах наиболее богатых и бедных слоев населения.

**Китайская** модель смешанной экономики характеризуется переходом от «чистого социализма» к широкому использованию рыночных механизмов в регулировании воспроизводственных процессов. В стране возросла роль рынка и негосударственного сектора. Однако государственному регулированию экономики в форме «направляющего планирования» и социальным гарантиям государства отводятся приоритетные места.

В **России** наличие относительно развитого индустриального базиса, большого научно – технического и ресурсного потенциала, высокого уровня культуры и образования населения (*автор явно фантазирует – Э.С.*) и других условий создает реальные возможности формирования смешанной экономики. Их осуществление требует разработки адекватной экономической

стратегии и реализации целенаправленной экономической и социальной политики государства.

Республика Украина:

**Автор:** Мочерний С.В. «Экономическая теория». М: ВЦ – Академия, 1999. – 656с.:

Глава 26. Типы и модели экономических систем и их эволюция.

... определяющей характеристикой основных типов общества (и экономики) является характеристика экономической собственности, прежде всего собственности на средства производства. При таком подходе образуются первобытнообщинный, рабовладельческий, феодальный и другие типы общества, а соответственно и экономики. В результате сочетания разных типов современной экономики может развиваться смешанная экономика.

Приоритет критерия экономической собственности определяют следующие обстоятельства:

1) собственность как многоплановая социологическая категория отражает почти весь спектр отношений, в которые вступают между собой индивиды, коллективы, классы, государства и другие субъекты, важнейшими из которых являются экономические;

2) от типа экономической собственности (на средства производства, результаты труда, управления собственностью и т.д.) зависит экономический прогресс общества, формирования мощных стимулов к труду, различные модели управления обществом;

3) всестороннее развитие человека предполагает не только прогресс человека-работника, но и прогресс человека-владельца.

Против такой характеристики не отрицают отдельные западные ученые (американский социолог Д. Белл), отмечая при этом, что критерием разграничения у К. Маркса есть собственность. Однако такая схема характеризует основы государства Западной Европы и не распространяется на Китай, Индию и другие страны

Конкретизацией критерия собственности является наличие и степень развития товарно-денежных отношений. По этим критериям различают натуральное производство, товарное производство, рыночную экономику, свободную рыночную экономику, регулируемую рыночную экономику.

Если регулирование экономики осуществляют в основном административными методами, ее называют административно-командной. Такой критерий классификации второстепенный по типу собственности, поскольку именно на тотальном огосударствлении собственности, как было в СССР, базируется административный тип регулирования экономикой.

Важны критерии, характеризующие тип экономической собственности и технологический способ производства. Их сочетание также формирует первобытнообщинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический и социалистический общественные способы производства.

Кроме указанных критериев классификации экономических систем, существуют критерии разграничения современных моделей социально-экономического развития. К ним относятся соотношение:

- 1) основных типов и форм собственности и соответствующих секторов экономики;
- 2) основных типов экономических интересов и классов, социальных слоев и групп, которые ставят своей целью, прежде всего экономические интересы и поддерживают формы собственности;
- 3) централизованных и децентрализованных форм государственной собственности (к децентрализованным формам относятся муниципальная, региональная, коммунальная), демократических и бюрократических методов управления и контроля за формами собственности;
- 4) рыночных рычагов саморегулирования экономической системы (через механизм свободной конкуренции, либерализации цен и т.д.) и государственного регулирования;
- 5) таких институтов, как рынок, корпорация и государство;
- 6) экономической и социальной эффективности;

- 7) рыночных и централизованных методов распределения ресурсов и доходов;
- 8) демократических и бюрократических методов национального планирования.

В соответствии с этими критериями различают *либерализованную, смешанную, социально ориентированную рыночную экономику, государственно-корпоративный капитализм, народную экономику* и др.

Республика Беларусь:

*Авторский коллектив: Плотницкий А.И., Лобкович Э.И., Рудак А.А. и др. «Экономическая теория». Минск: «Интерпрессервис», 2003. – 496с.:*

с. 45: *Чистый капитализм (экономика свободной конкуренции)* отличается преобладанием частной собственности на средства и продукты производства, свободой предпринимательства, отсутствием вмешательства со стороны государства в производственную деятельность хозяйственных единиц. Здесь имеется множество покупателей и продавцов, ... В такой системе интересы продавцов и покупателей, производителей и потребителей координирует рыночный механизм.

Противоположная чистому капитализму является *командная экономика*. Название свое она получила из-за способа управления и координации. Все решения, касающиеся производства, распределения продукта, принимаются централизованно и реализуются

с. 46: по командам, спускаемым сверху вниз по иерархической лестнице управления. ... Рынку отводится формальная роль, поскольку продавцы и покупатели определены заранее центром, централизованно устанавливаются и цены.

Между этими двумя полюсами лежат *смешанные типы экономических систем*, характеризующиеся тем, что наряду с частной собственностью существует госрегулирование (контроль над ценами, индикативное планирование, ограничение монополий). Причем одни из них находятся ближе к чистому



капитализму, другие – к командной экономике. Так, например, для *рыночной экономики* Франции и Японии характерны развитое планирование, активное воздействие государства на рыночные процессы. Другим смешанным видам экономики присуща высокая степень социальной защищенности людей от негативных последствий рынка: обеспечение занятости, индексация доходов, защита бедных ... поэтому она называется *социально ориентированными системами*. Такой, например, является экономика Швеции...

*Традиционная экономика* существовала в истории человечества длительное время и частично сохранилась в отдельных странах, например, в Индии. Производство здесь базируется на традициях и обычаях. Никто не мог свободно выбрать себе профессию, а должен был наследовать занятие отца. ... Обычаи также устанавливали порядок распределения и обмена продуктами производства.

#### Республика Узбекистан.

**Автор:** Нигматджанов У.Х. «*Экономическая теория*». Т.: «IQISOD – MOLIYA», 2010 – 328с.:

с. 17 – 18. Социально-экономические системы и критерии их разграничения.

Разнообразная экономическая или хозяйственная деятельность осуществляется в определенной системе, с присущим только ей особым характером экономических отношений между людьми и особым характером связей и взаимозависимостей в процессе производства.

Социально-экономическая система - это исторически определенная форма организации общественного производства, особым образом скоординированная система связей между производителями и потребителями товаров и услуг.

Существуют различные точки зрения и критерии по разграничению и периодизации этапов развития экономических систем. Выделим основные точки зрения:

- формационный подход, основоположником которого является К.Маркс.

Развитие его идеи позволило выделить пять систем (первобытнообщинная, рабовладельческая, феодальная, капиталистическая и коммунистическая);

- технологический подход авторами которого являются американские учёные Дж. Гэлбрейт, Р.Арон и др. Они используя критерий «степень индустриального развития общества» выделили: индустриальную, постиндустриальную, неиндустриальную (информационную) системы.

- разграничение систем по двум критериям: а) по форме собственности на факторы производства, и б) по способам координации и управления экономической деятельностью.

Этот подход получил наибольшее распространение в мировой экономической литературе.

В соответствии с ним экономические системы делят на *традиционную экономику, рыночную экономику* или капитализм эпохи свободной конкуренции, *командную* или тоталитарную экономику, *смешанную экономику*.

Традиционная экономика - характерна для ранних ступеней развития общества, основана на общинном виде собственности. Проблемы выбора «что, как и для кого?» решаются традициями и обычаями, национальной культурой, передающейся из поколения в поколение. Потребности людей определяются наследственностью и кастовой принадлежностью. Эта система в основном не производящая, а присваивающая блага, данные самой природой, поэтому экономическая деятельность не является первичной ценностью. Технический и технологический прогресс ограничены, так как они вступают в противоречия с традициями и угрожают стабильности системы. Здесь социально - экономический застой ярко выражен.

Командная экономика (например, бывший СССР и другие страны социализма). Эта экономика основана на общенародной (государственной) собственности на все материальные ресурсы и коммунистической идеологии, отражающей интересы партийно-государственной элиты.

Экономическая деятельность осуществляется посредством жесткого централизованного управления из единого центра. Все

решения о производстве, распределении, обмене и потреблении или ответы на вопросы «что, как и для кого?» производятся принимаются государством и его плановыми органами.

Плановые органы устанавливают перечень и объемы производства каждому предприятию, выделяют необходимые для этого ресурсы и поставщиков, определяют покупателей, устанавливают фонд заработной платы и т.д.

Здесь, также как и в традиционной экономике, господствуют распределительные отношения, а отношения обмена носят второстепенный характер. Личный интерес подчинён общественному и коллективному интересам.

Государственно-административная бюрократия определяет, как людям жить, какую работу и как выполнять, какие товары и услуги потреблять. В этой системе она выступает как распорядитель, а людские ресурсы как производители - потребители. При этом у производителей отсутствует творческий и материальный интерес к улучшению результатов экономической деятельности, так как они не являются собственниками ресурсов и продукции. Их задача сводится к исполнению распоряжений, поступающих от административно-управленческого аппарата.

Государство выступает в качестве единственного выразителя всеобщих интересов, к тому же его деятельность требует огромного числа штатных работников, которые, тем не менее, как показал исторический опыт, объективно не могут эффективно использовать ограниченные ресурсы.

Рыночная экономика (например, Гонконг) базируется на частной собственности на ресурсы и на использовании системы свободных цен, для координации и управления экономической деятельностью. Здесь все решения относительно того «что, как и для кого?» принимаются самими экономическими агентами, на свой страх и риск. В этой экономике государство создает лишь необходимые правовые и экономические условия для функционирования рынка.

Рыночные институты и принципы хозяйствования, гармонично соответствующие требованиям экономических законов и освобожденные от произвола чиновников, обеспечивают ей огромные преимущества над командной экономикой, о чём свидетельствует анализ систематизированных и обобщённых нами социально-экономических параметров двух противоположных систем.

Кыргызская Республика:

**Авторский коллектив:** Кумскова Н.Х., Савина М.М., Адышбаева А. «Экономическая теория». Бишкек: Раритет Инфо, 2007. – 720с.:

с. 63: Еще и сейчас во многих слаборазвитых странах действует *традиционная система* или система, основанная на обычаях, которые передаются из поколения в поколение.

*Командно - административная система*, или, как ее еще называют, централизованная, господствовала в бывшем СССР... Ее характерными чертами являются:

общественная, фактически государственная, собственность на все экономические ресурсы и результаты хозяйственной деятельности;

монополизация и бюрократизация экономики;

централизованное планирование всех видов и уровней экономической деятельности.

с. 64: В повседневной жизни необходим такой механизм хозяйственной системы, который бы самостоятельно, без принуждения и посредника быстро реагировал на изменяющуюся ситуацию в экономике. Такой системой является *рыночная экономика*, сложившаяся в XV111 – X1X вв. К характерным чертам относятся:

- частная собственность на инвестиционные ресурсы;
- свободная конкуренция;
- свободные цены;
- действие принципа экономического либерализма;
- экономическая свобода и экономическая ответственность;
- свобода выбора.

с. 65: *Американская модель* сочетает в себе всемерную поддержку и реализацию принципа экономического либерализма и предпринимательской активности, основывается на высокопроизводительном труде и достижении личного успеха.

Сердцевина *шведской модели* является социальная политика, направленная на достижение полной занятости и обеспечение социальных гарантий людям, находящимся в разных житейских ситуациях.

с. 66: В *Германии* сложилось социальное рыночное хозяйство, в котором обеспечивается синтез свободного и социально – обязательного общественного строя.

*Японская экономика* отличается развитым планированием и координацией экономической деятельности правительства и частного сектора.

Сравнение различных моделей рыночной экономики позволяет свести их к двум типам.

Первый тип – это *либеральная экономика*, характеризующаяся господством частной собственности и всемерной поддержки частного предпринимательства и личного успеха. Роль государства состоит в сохранении рыночного механизма и регулировании макроэкономических процессов. Принцип «социального равенства» отсутствует...

Второй тип – это *социально ориентированная экономика*, в которой сильны позиции государства в социальной сфере. Социальная политика затрагивает всех членов общества...

с. 67: В связи с трансформацией экономической системы в странах Восточной Европы и СНГ сформировался новый тип экономической системы – *переходная экономика*. Однако следует заметить, что это не новое явление, т. к. переходная экономика образуется в любом обществе, когда совершается переход от одной экономической системы к другой.

**Автор:** Мусакожоев Ш.М. «Введение в экономику», Бишкек: 2008. – 361с.:

с. 23: Каждое общество выработало свои ответы на вопросы: Что, Как и Кто. По способу ответа на эти вопросы экономические

системы делятся на четыре типа: *традиционная, рыночная, плановая и смешанная.*

*Традиционная экономика.* Как явствует из названия, ответы на вопросы: Что, Как и Кто здесь получают, основываясь на традициях. Традиционные экономические системы обычно расположены в наиболее удаленных районах мира. Такие системы можно найти в изолированных племенах и даже в целых странах. ... Обычно в традиционных системах люди живут в деревнях и занимаются сельским хозяйством, рыболовством или охотой и т.п. Продукты и услуги, оказываемые в таких обществах, как правило, не изменялись в

с. 24: течение десятков и сотен лет. Население все делает так же, как делали поколения предков. ...

*Рыночная экономика.* Под рыночной экономикой мы понимаем систему хозяйствования, при которой определяют ответы на вопросы: ЧТО, Как и Кто исходя из спроса и предложения. Рыночную экономику определяют еще несколько важных элементов. Один из них – частная собственность. Под частной собственностью понимается право отдельных людей и фирм владеть средствами производства. Хотя элементы существуют и в традиционной, и в централизованной плановой экономике, где основные средства (предприятия, заводы, фермы, шахты и т.д.) обычно находятся в общественной собственности. Это означает, что ими владеют группы людей или государство. В рыночной системе средства производства принадлежат частным лицам. Частная собственность побуждает людей производить товары, которые могут быть проданы и принести прибыль. Погоня за прибылью (часто называемая мотивом прибыльности) – второй важный элемент в рыночной системе. Она заставляет производителей изготавливать товары, имеющие спрос у покупателей, и поставлять на рынок по той цене, по которой их могут купить. ... Реакция потребителей может привести как к процветанию дела, так и к его ликвидации.

*Плановая централизованная экономика.* Группы профессионалов высокого уровня, состоящие из экономистов, инженеров, специалистов по компьютерам, представителей

промышленности - так называемые «плановики», - консультируют политических лидеров, которые формируют и реализуют планы для систем с централизованной экономикой. Если быть более точным, именно плановики определяют, какие товары и услуги будут произведены. ... Те же плановики, направляемые политически лидерами страны, определяют, кто будет

с. 25: ...получать товары и услуги. Устанавливая уровень зарплаты, норму пособий, прибыли и ренты, они прямо дают ответ на вопрос, кто получит эти товары.

*Смешанная экономика.* Наиболее сильно отличают плановую и рыночную экономику роль государства и наличие частной собственности. ... сегодня не существует «чисто рыночной» экономики. Несмотря на то, что рынок определяет большинство экономических решений в странах с рыночной экономикой, роль государства в них все более возрастает. Такое сочетание рыночных сил и участие государства теперь принято называть смешанной экономикой. ...

Кыргызская Республика, как демократическая страна, из перечисленных выше систем внедряет смешанную (конвергентную) экономическую систему. При этом основными принципами формирования данной системы, ... являются:

- 1) свободное предпринимательство;
- 2) свободная система ценообразования;
- 3) свободная конкуренция;
- 4) государственное регулирование.»

Мы рассмотрели далеко не полный перечень учебной и иной литературы по «Экономической теории», тем не менее, можно сделать выводы, которые достаточно репрезентативны для всей массы опубликованной по теме литературы:

1. После ознакомления с литературой, за более чем десятилетний период издания, складывается двойственное впечатление от изложения содержания экономики. Нетрудно заметить, что практически все авторы и авторские коллективы во многом повторяются по содержанию определений экономики, в частности повторяя такие определения как «смешанная

экономика», «традиционная экономика», «командная экономика», «рыночная экономика» и др.

Следовательно, напрашивается первый вывод о том, что если практически все авторы или авторские коллективы определяют экономику однообразно, то так оно и есть в действительности.

Между тем напрашивается и второй вывод о том, что если практически все авторы или авторские коллективы практически повторяются по определениям экономики, то такое авторство не подтверждается научными исследованиями и не являются результатом таких исследований.

2. Очень похоже на то, что авторы и авторские коллективы не учитывают динамику развития мировой экономики. Одно состояние мировой экономики было до Первой мировой войны. Совсем другое состояние мировой экономики было до Второй мировой войны. Вовсе иное состояние мировой экономики стало после Второй мировой войны. И, наконец, новое состояние мировой экономики в результате ее глобализации. Соответственно, в содержание определений экономики должны вводиться большие или меньшие уточнения, дополнения и даже иные трактовки, вплоть до новых определений.

3. Если «Экономическая теория» является научной дисциплиной, то, как и всякая наука, должна развиваться и дополняться новыми содержаниями, возможно, с обновлениями и расширениями содержания терминов и категорий дисциплины. Во всяком случае, экономическая теория не может и не должна оставаться в неизменном состоянии, в законсервированном содержании. Наверное, мы не должны допустить такого исхода, чтобы экономическая теория из научной дисциплины преобразовалась в теократическое течение мысли.

4. Для начала было бы уместно авторам и авторским коллективам определиться и объяснить категории экономической теории: «Тип экономики», «Модель экономики», «Вид экономики», «Фундаментальные основы экономики», «Инструменты управления экономикой», «Механизм функционирования экономики», поскольку излагая определения экономики, авторы и авторские коллективы явно недостаточно и



неполно излагают основополагающие характеристики экономики. Нередко, мы обнаруживаем смешение типов, моделей, видов, механизма и инструментов экономики.

5. Как известно, научная теория в любой сфере научных интересов опережает практику, т.е. призвана исследовать текущее состояние сферы интереса (предмета, явления, проблемы), выявить закономерности, обозначить проблемы, определить механизм функционирования, обосновать перспективы, а также возможности и условия практической реализации результатов научных исследований.

К сожалению, в экономической теории, в той части, которая содержит определения экономики, теория не только не опережает практику, но даже не находится параллельно с практикой, явная отставая от практики.

К примеру, по определению большей части авторов оказывается, что «смешанная экономика» является, чуть ли не предельной высотой развития экономики, далее которой ничего другого, как бы, не может быть.

В дальнейшем рассмотрении мы попытаемся объяснить, во-первых, «смешанная экономика» как таковая просто не может быть в природе мировой экономики, а, во-вторых, сейчас высшим уровнем в экономике является «пострыночная экономика» или «корпоративно - социальная экономика», что более соответствует действительности.

6. Наверное, далее мы не можем оставить в неизменном состоянии термины и определения экономики, поскольку теоретически по определениям, и практически по содержанию произошли и происходят существенные изменения, как в мировой экономике, так и в составляющих мировую экономику экономики государств, территорий и т.д.

К сожалению, сегодня мы обнаруживаем, в отдельных вопросах экономическая теория отстает от практической экономики, в частности по определениям экономики.

Мы не претендуем на авторство в деле обновления (уточнения, дополнения) в целом экономической теории, но в той части, которая относится к определениям экономики, как нам

представляется, уточнения необходимы, если экономическая теория не намерена плестись в хвосте практической экономики.

7. При характеристике определений экономики, как нам представляется, многие авторы не учитывают того, что одно дело, когда речь идет о мировой экономике, другое дело, когда рассматривается экономика территории или государства, и совсем другое дело, когда речь заходит о локальной экономике предприятия, или, к примеру, экономики семьи.

8. На наш взгляд, если речь идет о мировой экономике, то тогда мы должны рассматривать тип мировой экономики. При рассмотрении экономики государства мы должны говорить о модели экономики государства, с которой государство пытается вовлечься (вступить, юркнуть, проскользнуть) в мировую экономику. Когда мы рассматриваем локальную экономику, к примеру, предприятия или семьи, то тогда мы должны объяснить сущность вида экономики. Ясно и очевидно, определения мировой экономики, экономики государства или локальной экономики содержат различные смысловые понятия и характеристики.

9. Очевидно же одно, несмотря на многочисленные литературные изложения вопросов экономической теории по определениям и характеристикам экономики, тем не менее, остается актуальной необходимостью осмысления и уточнения определений содержания экономики.

В дальнейшем тексте, с учетом результатов критического анализа литературных сообщений по определениям экономики, мы попытаемся обосновать и объяснить наше представление о содержании определений экономики.

Экономика, как и все в мировом социальном обществе, закономерно развивается, переходя из одного состояния в последующее. Причем такое развитие охватывает все мировое пространство, хотя не равномерно и не одновременно отдельные территории и государства.

Можно сказать и по – другому. Как и во всяком развитии в мировом социальном обществе, экономика, также как наука, техника или что – то иное, процесс развития начинается с

отдельных территорий или государств, с последующим вовлечением в развитие остальных территорий или государств, вне зависимости от того хотят они этого или не хотят. Со временем все территории и государства вовлекаются в формирование и развитие мировой экономики. Таким вот образом формируется очередной этап развития мировой экономики, с формированием очередного типа мировой экономики.

Этап очередного типа мировой экономики, подчиняясь закону жизненного цикла природы, проходит полный путь, с последующим преобразованием в новую более высокую по уровню развития мировую экономику.

Этапы мировой экономики, несмотря на характеризующие различия, имеют одно общее – это фундаментальную основу, благодаря активным действиям которой, формируется и затем получает развитие этап экономики.

Так вот, общей фундаментальной основой для всех типов мировой экономики является товарный рынок.

Будет справедливым вывод о том, что без товарного рынка нет экономики, поскольку состояние товарного рынка определяет состояние экономики. Если быть точнее, то состояние экономики определяется тем, какой действует механизм по формированию, функционированию и развитию товарного рынка, какой результат состояния товарного рынка.

От чего зависит состояние товарного рынка и соответственно состояние экономики? Как нам представляется, состояние товарного рынка и соответственно состояние экономики, во многом определяется двумя признаками:

1) по признаку формирующей и движущей силы товарного рынка и соответственно экономики;

2) по признаку зрелости и активности рынообразующих и рыноактивизирующих факторов.

По признаку формирующей и движущей силы товарного рынка в истории мировой экономики были следующие представители:

люди, вынужденные обменивать излишки продукции труда → преимущественно купцы, в меньшей мере ремесленники,

организующих предложение товаров на местном рынке → промышленные предприниматели, формирующие полноценные местные и осваивающие отдельные новые товарные рынки → транснациональные корпорации, формирующие и осваивающие мировой товарный рынок.

По признаку зрелости и активности рынокобразующих и рынокоактивизирующих факторов история мировой экономики формировалась следующим образом. (см. таблицу 1).

Таблица 1

Период истории	Факторы товарного рынка	Характеризующая оценка
1 период	предложение товаров	пассивное, вынужденное
	спрос	пассивное, вынужденное
	торговля	отсутствует
	конкуренция	отсутствует
	предложение товаров	ограниченное
2 период	спрос	пассивный
	торговля	активная
	конкуренция	пассивная
	предложение товаров	активное
3 период	спрос	развитый
	торговля	профессиональная
	конкуренция	предпринимательская
	предложение товаров	масштабное
4 период	спрос	разумно неограниченный
	торговля	инновационная технология продажи
	конкуренция	корпоративная

	предложение товаров	мировой масштаб
--	------------------------	-----------------

При рассмотрении истории товарного рынка, то обнаруживаются эволюционные изменения, происходящие по этапам в следующей последовательности:

*1 этап: Формирование менового товарного рынка.*

Рынок формируется как сфера обмена продукции труда натурального хозяйства семей, в целях удовлетворения текущих потребностей – это период менового товарного рынка. С признаками 1 периода характеристик рынокообразующих и рынокоактивизирующих факторов (см. таблицу 1).

Длительность периода менового товарного рынка охватывает историческое время в промежутке между возникновением первых меновых рынков до времени возникновения городов государств и формирования торговли, как самостоятельной профессиональной деятельности людей.

*2 этап: Формирование коммерческого товарного рынка.*

Товарный рынок формируется как сфера, в которой преимущественное товарное предложение исходит от представителей рыночного предпринимательства (коммерции): представители торговли (купцы, торговые дома, торговые гильдии и т.п.), реализующие свою продукцию ремесленники, реализующие излишки продукции крестьянские хозяйства. С признаками 2 периода характеристик рынокообразующих и рынокоактивизирующих факторов (см. таблицу 1).

Цель рыночных (коммерческих) предпринимателей заключается в как можно большем наполнении локального территориального рынка товарами. Товарами местного производства (крестьянского, ремесленного, цехового) и товарами, доставленными купцами на местный рынок из других регионов государств или из-за рубежа – период коммерческого товарного рынка.

Необходимость активизации купцов по наполнению местных рынков привозными товарами объяснялось тем, что большая часть населения питание обеспечивало натуральным

потреблением. Что же касается непродовольственных товаров, то, во-первых, если и было местное ремесленное производство, то оно было способно изготавливать ограниченное разнообразие продукции и в малом количестве, тем самым оставались проблемы снабжения товарами местных рынков, во-вторых, многие нужные для населения товары местные ремесленники не изготавливали.

К примеру, рынки европейских государств купцы наполняли товарами, изготовленными в Индии, Китае, государствах Северной Африки, Аравии, Персии и т.д., а также товарами, произведенными в самих европейских государствах.

Продолжительность периода коммерческого товарного рынка начинается с момента завершения менового товарного рынка и до формирования предложения товаров на товарном рынке промышленными предпринимателями.

*3 этап: Формирование товарного рынка промышленными предпринимателями.*

Товарное предложение на местном рынке исходит преимущественно от промышленных товаропроизводителей, организовавших фабричное (заводское) товарное производство. Объемы фабричного производства товаров стали столь значительны, что промышленные предприниматели, превысив товарными ресурсами потребности местных рынков, вынуждены были осваивать новые рынки в регионах государства, а также при достаточных ресурсах и отдельные зарубежные рынки – период освоения производственными предпринимателями новых товарных рынков. С признаками 3 периода характеристик рынокообразующих и рынокоактивизирующих факторов (см. таблицу 1).

Продолжительность периода формирования товарного рынка промышленными предпринимателями начинается со времени заката коммерческого товарного рынка и до времени начала освоения мирового товарного рынка транснациональными предпринимательскими организациями (корпорациями, компаниями).

*4 этап: Освоение мирового товарного рынка транснациональными предпринимательскими организациями (корпорациями, компаниями).*

Товарное предложение постепенно концентрируется в руках транснациональных предпринимательских организаций, интересы которых направлены, и производственные мощности позволяют освоить мировой товарный рынок – период активного освоения мирового товарного рынка. С признаками 4 периода характеристик рынокообразующих и рынокоактивизирующих факторов (см. таблицу 1).

Продолжительность периода освоения мирового товарного рынка транснациональными предпринимательскими организациями (корпорациями, компаниями) начинается со времени заката периода формирования товарного рынка промышленными предпринимателями и до времени начала нового состояния товарного рынка, характеристика которого пока нам не известна. Определенно можно сказать лишь то, что период освоения мирового товарного рынка транснациональными предпринимательскими организациями (корпорациями, компаниями) может быть довольно продолжительным по времени, но не бесконечным.

Соответственно каждому этапу состояния освоения и формирования товарного рынка формируется тип мировой экономики:

- меновая экономика;
- коммерческая экономика;
- рыночная экономика;
- пострыночная экономика или мы предлагаем определение «социально – корпоративная экономика»).

В условиях менового товарного рынка мировая экономика, если можно так обозначить, формируется меновая экономика. Она, действительно, была в истории человечества. По времени между возникновением потребности отдельных групп (семей) в обмене продуктами труда до времени возникновения государств, в городах которых формируется товарное предложение и спрос, связующим звеном между которыми становится торговля, т.е. до

формирования последующей коммерческой экономики. Так это происходило повсеместно.

В условиях коммерческого товарного рынка соответственно формируется коммерческая экономика, когда усилиями купцов формируется мировая система коммерческих связей и товарного движения. Период коммерческой экономики по времени измеряется между завершением меновой экономики и формированием рыночной экономики.

В условиях формирования товарного рынка промышленными предпринимателями происходит формирование мировой рыночной экономики. Период рыночной экономики по времени приходится на время между коммерческой экономикой и социально – корпоративной (пострыночной) экономиками.

Время рыночной экономики начинается со времени промышленной революции и индустриализации товарного производства до времени глобализации мировой экономики усилиями нарастающей численности транснациональных корпораций.

В условиях освоения мирового товарного рынка транснациональными предпринимательскими организациями (корпорациями, компаниями) соответственно происходит формирование социально – корпоративной мировой экономики. По времени социально – корпоративная мировая экономика займет период между мировой рыночной экономикой, со времени начала глобализации мировой экономики, и последующей после пострыночной экономики. Что там будет, после пострыночной экономики, сейчас сказать трудно, поскольку невозможно предсказать, что будет через несколько сотен лет.

Таким образом, как нам представляется, мировая экономика формировалась в 4 этапа, последовательно, от меновой до социально – корпоративной экономики. Однако, это не значит, что предыдущая экономика завершила свою историю, с началом истории следующей экономики.

В чистом рафинированном виде ни один из типов мировой экономики не функционировал и не функционирует сейчас. В условиях текущего типа мировой экономики, на довольно



длительном начальном периоде, еще сохраняются отдельные признаки предыдущей экономики, а в завершающем периоде, также довольно длительном по времени, возникают первые признаки нового очередного типа экономики. К примеру, в условиях начального периода коммерческой мировой экономики можно обнаружить отдельные признаки предыдущей меновой экономики, а в завершающем периоде возникают первые признаки мировой рыночной экономики.

Процесс смены типов мировой экономики происходит плавным последовательным путем:

меновая мировая экономика → формирование признаков коммерческой мировой экономики → коммерческая мировая экономика → формирование признаков рыночной мировой экономики → мировая рыночная экономика → формирование признаков социально – корпоративной (пострыночной) экономики → социально-корпоративная (пострыночная) экономика → формирование признаков ... мировой экономики → ... мировая экономика → и т.д.

Поскольку сейчас мы находимся в историческом периоде: мировая рыночная экономика → формирование признаков социально-корпоративной (пострыночной) экономики → социально-корпоративная (пострыночная) экономика, то нам потребуется более подробно остановиться на рассмотрении этих типов мировой экономики.

Формирование экономики, к примеру, рыночной, государствами происходит не одновременно, то оказывается, что одни государства или группа государств по-прежнему все еще находятся в условиях до рыночной (коммерческой) экономики.

Другие формируют рыночную экономику (транзитный или переходный период формирования).

Третьи развивают рыночную экономику.

Четвертые добились расцвета рыночной экономики.

Пятые находятся на этапе заката рыночной экономики,

Шестые, завершив рыночную, формируют после рыночную (пострыночную) экономику.

Государства начинают формировать экономику одного типа в разное время, с отклонениями в десятки и даже сотни лет.

Понятно, что потребность в новой экономике, в частности в рыночной экономике, возникает по мере накопления экономического и социального потенциала страны, формирования объективных условий и возможностей, что требует приличного времени и осознанного населением приложения сил. К примеру, к формированию рыночной экономики в Европе приступили в конце XV и начале XVI веков, а в постсоветских республиках в 90-х годах XX века. США обладает процветающей рыночной экономикой в преддверии заката, а Япония или Германия, завершив рыночную экономику, формируют пострыночную экономику.

Экономику можно характеризовать с разных позиций:

политической, как экономику общественного строя (рабовладельческая, феодальная и др.);

географии, как экономику территории (области страны, государства, континента, мировая);

истории, как экономику во времени (древнего мира, средних веков, и т.д.);

товарного производства (ремесленная, мануфактурная, индустриальная, постиндустриальная);

товарно-торговых отношений (меновая, коммерческая, рыночная, пострыночная);

начиная с периода рыночной экономики, экономика государства формируется тремя составляющими: индустриальная экономика; аграрная экономика и социальная экономика.

Для нас в этой работе особый интерес представляет период с начала формирования рыночной экономики и последующим формированием пострыночной экономики, что мы наблюдаем в мировой экономике.

С позиций товарно-торговых отношений, что, пожалуй, можно определить важнейшим фактором формирования и развития, экономику можно рассматривать по результатам организации предпринимательской деятельности и управления наиболее важными признаками предпринимательства.

Нас же интересует организация и управление предпринимательской деятельностью периода рыночной экономики, и как нам представляется, формирующейся пострыночной экономики.

Среди экономистов сложилось мнение наиболее важными признаками организации и управления предпринимательской деятельностью рыночной экономики рассматривать 3 признака:

- 1) частная собственность на землю и на средства производства;
- 2) свободное предпринимательство;
- 3) управление прибылью предпринимательской деятельности.

С указанными признаками в целом можно согласиться, но вместе с тем по отдельным признакам требуются уточнения и дополнения.

Совершенно очевидно, без частной собственности на средства производства не может быть предпринимательской деятельности – фундаментальной основы экономики. Однако, частная собственность на средства производства, как видно из опыта развитых государств, дополняется корпоративной и государственной собственностью на средства производства. Причем корпоративная собственность, вкупе с государственной, в экономически развитых странах постепенно превышают объемы частной собственности в сфере товарного производства. Следовательно, частная собственность как признак типа экономики содержит лишь частичную характеристику признака собственности.

Под свободным предпринимательством подразумевается:

доступность всех сфер хозяйствования для предпринимательской деятельности;

равные возможности населения по организации предпринимательской деятельности;

автономность деятельности предпринимателя в пределах действующих государственных нормативных требований или ограничений.

В целом можно согласиться с указанными определениями свободного предпринимательства.

Под управлением прибылью предпринимательской деятельности подразумевается:

самостоятельное определение (установление) предпринимателем рентабельности реализации товаров или оказания услуг;

независимость предпринимателя при распределении прибыли; высокая доля потребления предпринимателем при распределении прибыли.

Действительно, в условиях рыночной экономики заработать больше прибыли, для удовлетворения собственного потребления, становится главной целью предпринимателя. В этой связи можно вспомнить вывод К. Маркса, утверждавшего, когда предприниматель обнаруживает возможность получения высокой прибыли, он готов совершить любое преступление.

Кстати, как признак рыночной экономики мы не рассматриваем конкуренцию, которая, вроде бы, должна быть инструментом регулирования товарного рынка. На самом деле, конкуренция, если посмотреть на историю формирования рыночной экономики, в частности в XV – XIX веках, и вплоть до мирового кризиса первой трети XX века, по существу никакой особой регулирующей роли в состоянии товарного предложения рынку, в ценообразовании на реализуемые товары, на формирование картелей на товарном рынке, не имела.

Только после Второй мировой войны, многими странами с рыночной экономикой были приняты и начали действовать довольно жесткие нормы регулирования добросовестной конкуренции. И с этого времени конкуренция становится, действительно, регулирующим фактором монополизма на товарном рынке. Одним из регулирующих, если быть точнее, но не единственным и не главным регулирующим фактором.

Похоже на то, что рыночная экономика и естественная конкуренция оказались не совсем совместимыми категориями.

Кстати, регулирование государством конкуренции на рынке начинают довольно жестко практиковать те страны, которые фактически закладывают первые камни в фундамент

пострыночной экономики, поскольку регулирование, прежде всего, коснулось деятельности транснациональных корпораций.

Предварительными исследованиями автором были изучены очевидные наиболее негативные три характеристики, типичные для рыночной экономики:

чрезмерное развитие и чрезвычайно высокие объемы результатов спекулятивных операций на рынке;

чрезмерное формирование виртуальных финансов, как основы развития виртуальной экономики;

сверхприбыль предпринимателей.

Очевидно же то, что классическая рыночная экономика находится на завершающем этапе, что подтверждается ускоренным, если сравнить со временем формирования рыночной экономики, темпами формирования пострыночной экономики. Действительно, если формирование рыночной экономики в мировой экономике происходило более 300 лет, то пострыночная экономика, похоже на то, сформируется в течение нескольких десятилетий.

Окончательное определение пострыночной экономики, как термина экономической теории, как полновесной характеристики новой экономики, возможно при обсуждении и согласовании специалистами, занимающимися исследованиями проблем рыночной и пострыночной экономической теории.

С позиций интересов распределения результатов экономики, результаты рыночной экономики распределяются в пользу предпринимателей, и потому рыночная экономика определяется как капиталистическая экономика.

Результаты пострыночной экономики распределяются корпоративно, с весьма приличными поступлениями средств в бюджет страны, что позволяет государству успешно решать социальные проблемы населения, и потому ее можно определить как корпоративно-социальную экономику.

Поскольку предлагаемая тема предлагается к рассмотрению на предмет содержательности и актуальности, то для краткости, мы будем рассматривать три характеристики рыночной и пострыночной экономики:

- 1) формирующие экономику, движущие силы;
- 2) технико-технологическое состояние товарного производства;
- 3) распределение результатов предпринимательской деятельности, как наиболее содержательной и оценочной сущности экономики.

Формирующие экономику и движущие силы:

- в условиях мировой коммерческой экономики – коммерческие предприниматели;
- в условиях мировой коммерческой экономики - производственные предприниматели;
- в условиях мировой пострыночной (корпоративно – социальной) экономики - транснациональные корпорации.

Технико-технологическое состояние товарного производства: ремесленное, промышленное, индустриальное, постиндустриальное определяет тип экономики по товаро-торговому признаку: меновая, коммерческая, рыночная, пострыночная.

Распределение результатов предпринимательской деятельности характеризует преимущественное потребление результатов предпринимательства самими предпринимателями (рыночная экономика).

Потребление результатов предпринимательства государством на реализацию общегосударственных социальных программ (пострыночная экономика). К примеру, когда только одна из нескольких автомобильных транснациональных корпораций Германии зарабатывает в течение хозяйственного года прибыль в размере 6-8 млрд. евро, то примерно половина этой суммы поступает в бюджет государства в форме налогов и других платежей. Между прочим, этой суммы хватило бы в течение нескольких лет обеспечить республиканский бюджет Кыргызстана.

Еще раз повторимся, при формировании определенного типа мировой экономики, все без исключения государства вынуждены входить в мировую систему экономики. Правда, есть одно исключение, которое состоит в том, что каждое государство в

общей системе мировой экономики входит, функционирует или выходит на основе собственной, возможно, оригинальной модели экономики страны.

Как это не будет восприниматься с недоверием, поскольку сложился устойчивый стереотип нерыночной экономики, но и экономика Советского Союза была составляющей частью мировой рыночной экономики, поскольку основным признаком экономики государства не может быть форма собственности или система управления, а может быть состояние факторов, формирующих товарный рынок государства. В особенности это относится ко времени руководства страной М.С. Горбачевым, когда возникли многочисленные предпринимательские кооперативы, акционерные общества и сформировалась прослойка индивидуальных предпринимателей.

Дело в следующем, разные государства, исходя из выбранной модели формирования страновой экономики, в мировой экономической системе, в частности в рыночной мировой экономике, занимают разные уровни, от входящих, вошедших, развитых и до формирующих пострыночную мировую экономику.

Можно рассмотреть уровни мировой экономики на примере отдельных государств. К примеру, на уровне входящих в мировую рыночную экономику находятся Кыргызстан, Таджикистан, Армения, Узбекистан, Туркменистан и др. На этом уровне находятся государства, у которых на товарном рынке спрос значительно превышает отечественное товарное предложение или спрос на рынке преимущественно удовлетворяется импортными товарами. Государства с низким уровнем индустриализации товарного производства, как в промышленности, так в особенности в сельском хозяйстве.

В группе государств, вошедших в мировую рыночную экономику, находятся Китай, Российская Федерация, Иран, Казахстан, Белоруссия, Латвия, Литва, Эстония, Венгрия, Болгария и др. В этой группе находятся государства, у которых на товарном рынке объем отечественного товарного предложения равен или незначительно превышает объем спроса. Государства, формирующие индустриальное товарное производство. В

большой части в промышленности, в меньшей части в сельском хозяйстве.

В группе государств развитых в мировой рыночной экономике, в настоящее время находятся Тайвань, Дания, Великобритания, Нидерланды, Бельгия, Австралия и др. в этой группе или на этом уровне находятся государства, у которых на товарном рынке объем отечественного товарного предложения значительно превышает объем спроса. Государства с индустриальным товарным производством (в промышленности и сельском хозяйстве).

В группе государств, формирующих пострыночную мировую экономику (выходящих из мировой рыночной экономики), находятся Германия, Япония, США, Швеция, Канада и др. В эту группу входят государства, в которых ведущая роль в экономике принадлежит транснациональным корпорациям, способных освоить мировой товарный рынок.



## Теория пострыночной экономики

Всякая экономика в целом и по отдельным составляющим (индустриальная, аграрная и социальная) со временем, что неизбежно, преобразуется из одного типового состояния в последующее историческое типовое состояние.

Преобразования экономики неизбежны по той простой причине, что по мере развития инновационной деятельности происходят масштабные количественные и качественные преобразования в экономике и как следствие изменения фундаментальных основ экономики.

Неизбежность преобразования рыночной экономики в пострыночную столь же обязательна, как и закономерна. Несколько примеров в подтверждение такого вывода.

Масштабная инновационная деятельность в экономически развитых странах привела к преобразованию мировой экономики в глобальную мировую экономику.

Начиная с глобализации мировой экономики:

индустриальная экономика экономически развитых стран преобразуется в состояние постиндустриальной экономики;

механизированная аграрная экономика преобразуется в состояние индустриальной аграрной экономики;

функционирующие отдельные сферы услуг, оказываемых населению, преобразуются в состояние социальной экономики.

Начиная с глобализации мировой экономики, признаки классической рыночной экономики становятся фактором, тормозящим дальнейшее развитие экономики, и по этой причине одновременно во многих экономически развитых странах, естественным образом, преобразуется в состояние пострыночной экономики.

Можно сказать и так. После Второй мировой войны, начиная с шестидесятых годов, в мировой экономике происходит *три масштабных обновлений*:

- 1) в Европе, Северной Америке и Азии (прежде всего Япония) создаются многочисленные транснациональные корпорации;

- 2) в товарном производстве внедряется постиндустриальная технология товарного производства;
- 3) происходит глобализация мировой экономики.

Указанные масштабные преобразования, как по содержанию, так и по управлению и результатам вывели экономику из границ рыночной экономики, в поле следующей экономики – пострыночной (корпоративно-инновационной).

Если рыночная экономика была экономикой совокупности отдельных предпринимателей, заинтересованных в большей массе прибыли, то пострыночная экономика становится экономикой совокупности транснациональных корпораций, заинтересованных в освоении масштабных мировых товарных рынков.

Индивидуальные предприниматели получают большую массу прибыли в результате повышения доли прибыли в цене реализации товара.

Транснациональные корпорации получают большую массу прибыли в результате прироста массы произведенной продукции, при сохранении или даже некоторого снижения доли прибыли в цене реализации товара.

Разница в подходах получения прибыли рыночной и пострыночной экономик очевидна, не так ли.

Какие признаки характеризуют пострыночную экономику?

Для начала рассмотрим предназначение и историческую сущность экономики:

- какова фундаментальная основа экономики?
- чьи интересы преобладают в реализации результатов экономики?
- ведущие силы формирования и развития экономики?
- каков материальный уровень жизни населения, определяемый социальной защищенностью со стороны государства?

В пострыночной экономике фундаментальной основой экономики является постиндустриальная технология товарного производства. В реализации результатов экономики преобладают международные корпоративные интересы. Ведущими силами

формирования и развития пострыночной экономики являются корпорации. Материальный уровень жизни населения высокий.

По существу, ряд экономически развитых государств Европы, Северной Америки и Япония завершают рыночную экономику и находятся на переходном этапе (транзитная экономика) к пострыночной экономике.

Что происходит в период формирования пострыночной экономики, при рассмотрении по признакам, которые характеризуют экономику.

*Частная собственность на землю и на средства производства в условиях формирования пострыночной экономики.* Как мы отмечаем, некоторые признаки рыночной экономики, остаются и в условиях пострыночной экономики. Одним из таких признаков, остающихся востребованным и в условиях пострыночной экономики, является частная собственность на землю и на средства производства, поскольку для предпринимателей важным условием для уверенного формирования и развития предпринимательской деятельности остается уверенность в сохранении и защищенности частной собственности на землю и на средства производства.

*Свободное предпринимательство в условиях формирования пострыночной экономики.* Признак, который в условиях пострыночной экономики не может остаться без изменений и потому подвергающийся корректировке. Корректировка происходит по пресечению стихийного состояния формирования предпринимательства, типичного в условиях рыночной экономики, когда образуются, в том числе примитивные до безобразия формы предпринимательства, осуществляют лица, весьма далекие от профессионального предпринимательства, проходимцы и жулики, когда невозможно понять сути предпринимательства. К тому же, тем или иным способом, но предпринимательские образования втягиваются в процесс мировой глобализации, в орбиту деятельности транснациональных компаний.

В разных странах корректировка признака происходит отличными разными приемами, которые можно свести следующим образом:

1) создание собственного предпринимательского формирования при соответствии формализованным требованиям, которые определяют:

- действующие общественные профильные ассоциации (союзы, объединения, федерации);

- муниципальные органы управления;

- государственные органы управления, в лице министерства торговли или департаментов торговли или иных государственных регулирующих органов;

2) разрешение организации предпринимательского образования на территории страны лишь гражданам страны;

3) подтверждение профиля организуемой предпринимательской деятельности соответствующим профессиональным образованием предпринимателя;

4) при наличии лицензии на соответствующую предпринимательскую деятельность.

*Управление прибылью предпринимательской деятельности в условиях формирования пострыночной экономики.* В экономически развитых странах, в настоящее время формирующих пострыночную экономику, принимаются меры по регулированию размеров прибыли предпринимателей, с целью недопущения получения сверхприбыли.

Чаще всего действуют три ограничительные нормы, регулируемые государством:

1) устанавливается порог рентабельности реализации предмета предпринимательской деятельности, превышение которого довольно жестко преследуется;

2) устанавливается прогрессивная шкала налогообложения

предпринимательской деятельности, и тем самым ограничивается потребление полученной прибыли

предпринимателями в пределах разрешенных нормативных показателей;

3) налогообложение прибыли регулирует использование прибыли на цели накопления.

По существу в условиях пострыночной экономики формула прибавочной стоимости К. Маркса, из фактического содержания  $D - T - D + +$  или даже  $D + + +$ , возвращается в авторское содержание  $D - T - D +$ .

*Государственное регулирование предпринимательской сферы в условиях формирования пострыночной экономики.* Государства с развитой рыночной экономикой, переход на основы пострыночной экономики, начали:

- с пресечения стихийности поведения предпринимателей на товарном рынке, путем эффективного регулирования конкуренции на рынке (антимонопольное законодательство);

- межгосударственному регулированию товарных потоков, путем создания международных организаций по сотрудничеству, к примеру, Всемирной торговой организации (ВТО);

- межгосударственному регулированию спекулятивных операций на рынке, путем создания международных организаций по регулированию объемов производства (добычи) и реализации, к примеру, международная организация нефтедобывающих государств (ОПЕК).

При рассмотрении по отдельным признакам, которые характеризуют состояние эксплуатации предпринимателями наемного труда, то в условиях пострыночной экономики государствами предпринимаются регулирующие действия, устанавливаются регулятивные нормы, принимаются законодательные положения.

*Эксплуатация труда наемного персонала.* Рабочий день в 10, 12 и более часов довольно распространенная практика в условиях рыночной экономики. Предприниматели (работодатели), чрезмерную эксплуатацию труда наемных работников, пытаются объяснить добровольной инициативой самих работников, желающих больше заработать. Такое положение мы наблюдаем в

условиях формирования рыночной экономики в постсоветских республиках.

В условиях формирования пострыночной экономики экономически развитыми странами для транснациональных компаний государством устанавливаются нормы при приеме на работу наемных работников:

- запрещается эксплуатация женского труда на тяжелых физических и вредных для здоровья работах,
- утверждается часовая продолжительность рабочего дня,
- в контракте, в обязательном порядке, предприниматели (работодатели) указывают продолжительность рабочей недели,
- устанавливается минимальная часовая оплата труда наемного персонала,
- определяется содержание социального пакета сотрудников,
- согласуется пенсионное обеспечение.

*Оплата труда наемного персонала.* В условиях рыночной экономики, как следует из истории Европы и США XIX и начала XX века, из новейшей истории постсоветских республик, предприниматели (работодатели) устанавливают заниженную планку оплаты труда наемного персонала. При необходимости снижения издержек производства, как правило, экономия средств начинается со снижения оплаты труда персонала.

Понятно, легче всего урезать оплату труда наемного персонала, в этом деле большого ума не надо, гораздо сложнее провести глубокий анализ финансово – хозяйственной деятельности, чтобы определить реальные возможности по оптимизации расходов.

Между тем, оплата труда наемных работников должна быть не только приемлемой для наемного сотрудника, но и достаточной, чтобы обеспечить себя и семью нормальными условиями для жизни.

В целях пресечения злоупотреблений предпринимателями (работодателями) по оплате труда наемного персонала и соответствия объемов оплаты труда прожиточным требованиям, сложившимся на территории страны, во многих экономически развитых странах определены нормы по размеру минимальной

почасовой оплаты труда наемных работников, вне зависимости от сферы деятельности, формы собственности или масштабов функционирования предприятий и организаций. К примеру, на территории США минимальная почасовая оплата наемного труда определена в 5 долларов.

Таким образом, произвольное толкование оплаты труда наемного персонала предпринимателями (работодателями) в условиях рыночной экономики завершается, поскольку в условиях формируемой пострыночной экономики показатели оплаты наемного труда государства регулируют на территории страны.

*Чрезмерное развитие спекулятивных операций.* По этой проблеме мы обнаруживаем два интересных результата. С одной стороны государства принимают некоторое участие в регулировании спекулятивных операций. С другой стороны участие государства пока что не сокращает объемы спекулятивных операций.

Рассмотрим участие государства в регулировании спекулятивных операций на примере функционирования бирж ценных бумаг. При заметном снижении курса ценных бумаг, действующие нормы предписывают прекращение операций с ценными бумагами. При резком повышении курса ценных бумаг, никаких ограничений в работе биржи нет. А между тем, если оценить положение дел с позиций участников биржевых сделок и с позиции интересов государства, то обе крайности имеют почти равные негативные последствия, хотя снижение курса ценных бумаг для государства даже предпочтительнее. Действительно, чем меньше по объему виртуальные финансы, тем реальнее состояние экономики государства и тем меньшая вероятность экономических кризисов.

По существу в экономически развитых государствах ко времени завершения рыночной экономики одновременно функционируют две параллельные экономики:

- 1) реальная экономика, состоящая из индустриальной, аграрной и социальной экономик;

- 2) виртуальная экономика, состоящая из оболочки, надутой «воздушными» финансами.

При развитии реальной экономики укрепляется экономика государства, страна становится конкурентной на мировом рынке, формируется приличный бюджет государства, растет благосостояние населения (Германия, Швеция, Финляндия, Франция и др.).

При развитии виртуальной экономики (США в первую очередь) реальная экономика страны постоянно находится в состоянии предкризисного ожидания, благодаря тому, что небольшая группа биржевых спекулянтов успешно раздувает оболочку виртуальных финансов, периодически завершающиеся кризисными потрясениями.

Насколько для конкурентных государств полезно развивать спекулятивную биржевую деятельность и раздувать виртуальную экономику, если такая деятельность регулярно завершается кризисными потрясениями и отвлечением финансовых ресурсов реальной экономики, для устранения последствий кризисных результатов?

*Излишняя посредническая деятельность.* При сравнении объемов и структуры посреднической деятельности США и Японии, то обнаруживается очевидное лидерство США. Не потому что численность населения США почти в три раза превышает численность населения Японии, не потому что масштабы территории несоизмеримы, а потому что в США посредническая деятельность дошла до абсурдного состояния, когда посреднические услуги оказывают посредники друг другу. В отличие от США в Японии посредническая деятельность присутствует лишь по мере необходимости.

Проблемность посреднической деятельности не в том, что посредническая деятельность как таковая вообще не нужна, а в том, что она искусственно раздувается.

Вместо выводов по пострыночной (корпоративно-инновационной) экономике, несколько кратких определений:

- 1) пострыночная экономика – это экономика транснациональных корпораций;



- 2) пострыночная экономика – это социализированная экономика;
- 3) пострыночная экономика – это экономика, при которой масштабное предпринимательство естественно заинтересовано в государственном участии в регулировании, контроле и поддержке;
- 4) пострыночная экономика – это экономика, при которой на рынке естественным образом действует добросовестная конкуренция;
- 5) пострыночная экономика – это экономика сверхконкурентных государств.

В настоящее время все государства планеты, по типовой характеристике экономики, можно разделить на 4 группы:

- 1) с коммерческой экономикой;
- 2) формирующие рыночную экономику;
- 3) с рыночной экономикой;
- 4) формирующие пострыночную экономику.

Государства с коммерческой экономикой характеризуются тем, что в сфере предпринимательства преобладает коммерческое предпринимательство, основанное на реализации импортных товаров. В этих государствах очень низкий уровень состояния товарного производства. В эту группу входят государства со слабо развитой экономикой, преимущественно представляющие африканский континент.

Государства, формирующие рыночную экономику, характеризуются тем, что одновременно с развитием коммерции формируется промышленное и сельскохозяйственное товарное производство страны. В объеме реализации товаров на рынке страны растет доля продажи товаров отечественного производства. В эту группу входят государства, с развивающейся экономикой, в частности все бывшие союзные республики СССР, в том числе Кыргызстан.

Кстати, нередко, к примеру, представители Российской Федерации или Казахстана определяют экономику своих государств как рыночную. Очевидная переоценка состояния

собственной экономики, поскольку ни Россия, ни Казахстан, пока еще не вышли из состояния формирования рыночной экономики.

Государства с рыночной экономикой характеризуются развитой экономикой, основанной на индустриальном товарном производстве, обеспечивающей наполнение товарами и услугами товарного рынка страны. В эту группу государств входят ряд европейских, американских, азиатских, и в меньшей части африканских стран.

К примеру:

в Европе - Италия, Дания, Чехия;

в Азии - Южная Корея, Тайвань, Сингапур;

в Южной Америке - Чили, Бразилия, Аргентина;

в Африке - Южноафриканская республика;

Австралия.

Государства, формирующие пострыночную (корпоративно – инновационную или корпоративно - социальную) экономику характеризуются постиндустриальным товарным производством, формированием транснациональных корпораций (ТНК), осуществляющих товарное предложение мировому рынку или же сфера предпринимательства страны вовлечена в орбиту функционирования ТНК. Это государства, в которых высокий уровень социальной защищенности населения. К этой группе государств, в частности следует отнести Германию, Японию, Канаду, США, Швецию.

В соответствии с закономерностью преобразований типов экономики, рыночная экономика неизбежно преобразуется в пострыночную, которая, в свою очередь, со временем будет преобразована в последующую экономику. Однако, это не значит, что процесс преобразований экономики будет происходить во всех странах одновременно.

Экономика страны формируется силами и средствами той части населения, которая является движущей силой экономики. К примеру, движущей силой коммерческой экономики были коммерческие предприниматели. Движущей силой рыночной экономики стали промышленные предприниматели.

Формирование коммерческой экономики коммерческими предпринимателями происходит путем нахождения товарных ресурсов для наполнения товарами местных рынков. Уровень развития коммерции определяет состояние экономики государства – коммерческой экономики страны.

В развивающихся странах формируется рыночная экономика. Формирование рыночной экономики промышленными предпринимателями происходит путем развития масштабного товарного производства, при котором предприниматели вынуждены осваивать новые товарные рынки, в т.ч. рынки зарубежных территорий. Тем самым промышленные предприниматели способствуют развитию товарных рынков государств. Уровень развития промышленного предпринимательства определяет состояние экономики государства – рыночной экономики страны.

Развитие рыночной экономики промышленными предпринимателями происходит путем развития масштабного товарного производства, при котором предприниматели вынуждены осваивать новые товарные рынки, в т.ч. рынки зарубежных территорий. Тем самым промышленные предприниматели способствуют формированию основ для создания транснациональных организаций, с последующим формированием пострыночной экономики.

В условиях глобализации мировой экономики и масштабной инновационной деятельности транснациональных корпораций в экономически развитых странах закономерно и обязательно происходит преобразование рыночной экономики в пострыночную экономику.

В отличие от предпринимателей рыночной экономики, в которой предприниматели ведут себя довольно непредсказуемо, в условиях пострыночной экономики поведение корпораций предсказуемо.

Дело в том, что с одной стороны сами корпорации, в силу громадных масштабов деятельности и в особенности коллективного характера управления, соблюдают общепризнанные корпоративные нормы поведения, и с другой

стороны, активизируется роль государства в деле регулирования деятельности корпораций, поскольку масштабы последствий самодеятельности транснациональных корпораций могут быть разрушительными для государства.

Ведущими силами формирования и развития пострыночной экономики являются транснациональные корпорации и государства, на территории которых формируются корпорации. В развитии корпораций заинтересовано само государство.

Государства, благодаря весьма приличным обязательным платежам в государственный бюджет транснациональных корпораций, обеспечивают социальную защищенность населения. Возможно, с учетом этого обстоятельства пострыночную экономику можно определить как корпоративно - социальную экономику, при которой материальный уровень жизни населения высокий.

Различия между рыночной и пострыночной экономиками можно рассмотреть по данным следующей таблицы (см. таблицу 2).

Таблица 2

Сравнительные признаки рыночной и пострыночной экономики

<i>Рассматриваемые признаки</i>	<i>В условиях рыночной экономики</i>	<i>В условиях пострыночной экономики</i>
Фундаментальная основа экономики	Индустриальное товарное производство	Постиндустриальное товарное производство
Форма собственности в сфере предпринимательства	Частная	Корпоративная
Форма управления	Индивидуальная производственным и предпринимателям	Корпоративная

	и	
Социальная роль в экономике государства	Создание рабочих мест	Социальная защита населения
Участие государства	Фискальная политика Правовое регулирование	Государственная поддержка
Масштабы охвата территории	Местный товарный рынок Страновой товарный рынок	Континентальные рынки Межконтинентальные рынки Мировой рынок
Экономика сформировалась	В условиях коммерческой экономики	В условиях рыночной экономики

По существу, ряд экономически развитых государств Европы и Северной Америки начиная с глобализации мировой экономики, осуществили масштабные преобразования в экономике:

индустриальная экономика стран преобразуется в состояние постиндустриальной экономики;

механизированная аграрная экономика преобразуется в состояние индустриальной аграрной экономики;

функционирующие отдельные сферы услуг, оказываемых населению, преобразуются в состояние социальной экономики.

Понятно, что процесс формирования пострыночной экономики в разных странах, в зависимости от состояния экономики, происходит, и далее будет происходить различными путями:

в крупных конкурентных государствах (США, Япония или Германия) формируются крупные транснациональные корпорации, к примеру, три автомобильных гигантов в США, четыре автомобильных гигантов в Германии, шесть автомобильных гигантов Японии;

в менее крупных экономически развитых странах формируются средние или небольшие по масштабам деятельности транснациональные корпорации;

страны, сохраняющие рыночную экономику, вовлекаются в орбиту деятельности транснациональных корпораций производственными возможностями;

государства, пытающиеся создать рыночную экономику, неизбежно, становятся источниками сырья, рабочей силы и рынком для реализации продукции транснациональных корпораций.

Совершенно очевидно то, что процесс формирования пострыночной экономики имеет закономерный характер, с поступательным развитием в условиях глобализации мировой экономики. Государства, устранившиеся или отстраненные от этого процесса, неизбежно, окажутся на задворках мировой экономики.

## Теория социальной экономики

Для начала рассмотрим изложение содержания социальной экономики авторов, представляющие разные страны, в которых учебная и специальная литература издается на русском языке или на национальном языке, но в переводе на русский язык.

Мы не рецензенты и не ставили перед собой цели рецензирования содержания книг. Нас интересует лишь один вопрос в изложении автора книги - объяснение сущности социальной экономики.

Наверное, совсем не обязательно ознакомиться со всей массой книг и учебников, даже многими. Главное для нас не большая численность авторов. Главное то, что, как и в случае с определением типов экономики, кто – то первым предложил определение социальной экономики, а последующие авторы просто повторяют определение, не вникнув в сущность, поскольку согласны с первоначальным определением. Изложение темы каждым очередным автором еще более становится запутанной, так как автор вносит собственные взгляды и уточнения, в результате которых тема зачастую совсем теряет сущностное содержание.

В Российской Федерации, по предложению отдельных авторов и авторских коллективов учебников «Социальная экономика», в программы высшего образования включена дисциплина того же названия. Как представляется, включение этой дисциплины в программу вузов России преждевременно, поскольку есть разные подходы к определению содержания «Социальная экономика». Для начала было бы полезным определиться с единым подходом содержания социальной экономики.

Начнем с рассмотрения содержания социальной экономики в изложении авторов **Российской Федерации**.

*Юрьева Т.В. Социальная экономика. – М.: ДРОФА, 2001 (учебник для вузов).*

« ...Социальная экономика — экономика, сознательно ориентированная на развитие личности, достижение социального

прогресса. Предметом изучения социальной экономики являются экономические отношения, обеспечивающие экономическую и социальную стабильность в обществе. В центре внимания социальной экономики находится человек с его потребностями и интересами, его отношениями с другими членами общества в процессе производства, распределения, обмена и потребления экономических благ. Задача социальной экономики — познать закономерности становления и развития хозяйственного механизма, сознательно ориентированного на решение социальных проблем.»

В отношении абзаца учебника следует сказать следующее:

- 1) как известно, экономические отношения, обеспечивающие экономическую и социальную стабильность в обществе, не есть предмет лишь социальной экономики, поскольку любое государство, даже формирующее непонятно какую экономику, заявляет об обеспечении экономической и социальной стабильности в обществе;
- 2) задача экономики не познание закономерности становления и развития хозяйственного механизма, не в этом, а в том, что экономика реализует совокупные усилия сфер деятельности, составляющих экономику;
- 3) в центре внимания экономики не может быть человек с его потребностями и интересами, с его отношениями с другими членами общества в процессе производства, распределения, обмена и потребления экономических благ, поскольку экономика – это формы, методы и приемы хозяйствования, но никак не философские или социальные рассуждения.

«...Как уже отмечалось, рыночная экономика в своем развитии проходит такие стадии, как классический капитализм, смешанная экономика и социальная рыночная экономика.»

На наш взгляд, классический капитализм, смешанная экономика и социальная рыночная экономика – это все рыночная экономика, но с разными нюансами определения сущности экономики.



Кстати, в отношении «социальной рыночной экономики». Очень похоже на то, что этот термин, искусственно придуманный, но не имеющий практического содержания.

Действительно, что первично? Рыночная экономика или социальная ответственность рыночной экономики? Наверное, первична рыночная экономика, формируемая усилиями предпринимателей, при активном или пассивном участии государства.

Когда возникает социальная ответственность экономики? Тогда, когда развитие экономики позволяет государству изучить способы и оценить возможности успешного решения проблем социальной защиты населения. В таком случае будет уместным более соответствующий действительности термин «социальная политика государства», но не термин «социальная рыночная экономика».

Рыночная экономика может быть формирующаяся, сформированная, развитая или уступающей позиции пострыночной экономике.

Рыночная экономика не может быть ни социальной, ни народной, ни партийной, ни какой – то иной социальной ориентации.

Если один из первых авторов в книге приводит какой–то термин, в частности термин «социальная рыночная экономика», то последующим авторам совсем не обязательно повторять термин, как общепринятый.

Во-первых, может быть и так, что первый автор термина не совсем разобрался с содержанием термина или допускает ошибочное толкование.

Во-вторых, в природе, в т.ч. в экономике, происходят динамичные изменения, предполагающие изменения в терминологии. Одни термины выпадают из оборота, другие возникают, а некоторые термины дополняются новыми содержаниями. К примеру, входит в оборот экономистов новый термин «пострыночная экономика».

В- третьих, рыночная экономика формируется усилиями крупнейших, крупных, средних, малых и мелких

предпринимательских образований и предпринимателей. Будет ли правильным вывод о том, что перечисленные движущие силы рыночной экономики являются участниками процесса социальной ответственности?

Нет, не являются, за исключением крупнейших и крупных предпринимательских образований, обеспечивающие социальную защиту собственного персонала плюс платят налоги государству.

Мелкие и малые предприятия и предприниматели, составляющие большее количество предпринимательских субъектов, социальными вопросами не занимаются, по той простой причине, что не обладают достаточными финансовыми ресурсами. В таком случае, каким образом экономика страны оказалась «социальной рыночной экономикой»?

Наконец, в-четвертых, термин «социальная рыночная экономика» определяется потому, что государство уделяет большое внимание социальной защите населения. В таком случае, если государство уделяет большое внимание укреплению обороноспособности, то тогда будет определение «оборонная рыночная экономика»? А если государство уделяет большое внимание освоению космоса, то будет определение «космическая рыночная экономика»?

«...Классический капитализм характеризуется следующими признаками:

- наличие частной собственности на экономические ресурсы;
- свободная конкуренция, обеспечивающая беспрепятственный вход на рынок, перелив капитала из одной отрасли экономики в другую;
- наличие множества независимых производителей, самостоятельно решающих: какие продукты производить, в каком количестве, посредством каких технологий и кому их реализовывать;
- наличие множества независимых потребителей, принимающих самостоятельный выбор: какую продукцию покупать и у каких товаропроизводителей;

- личная свобода всех участников рынка (включая рабочую силу), которая позволяет предпринимателю определять сферу бизнеса, а работнику свободно передвигаться на рынке труда;

- стихийный характер установления цен под влиянием спроса и предложения;

- эквивалентный обмен по стоимости;

- ориентация предпринимателей на максимизацию прибыли, заставляющая их экономить ресурсы, внедрять новую технику, поддерживать рабочую силу в нормальном состоянии.

Таким образом, классический капитализм стихийно развивается на основе частной собственности и не предусматривает государственного регулирования экономики. Классический капитализм обеспечил существенное развитие оборудования, механизмов, наконец, самого человека. Однако в начале XX века его хозяйственный механизм уже не соответствовал новым потребностям. Поэтому в большинстве развитых стран классический капитализм трансформировался в смешанную экономику.

Смешанная экономика (современный капитализм).

Под смешанной экономикой понимается экономика, функционирующая на базе рыночного механизма и государственного регулирования экономики.

Характерной чертой смешанной экономики является наличие, наряду с частным, государственного сектора, активное участие государства в регулировании экономической деятельности. Такое изменение роли государства вызвано, прежде всего, необходимостью развития инфраструктуры, научно-техническим прогрессом. Появление новых отраслей, сложного оборудования, принципиально новых видов сырья сделало необходимым развитие коммуникаций, дорог, средств связи и т. д. В середине XX века экономике потребовался качественно новый тип работника, обладающий высоким образовательным, профессиональным, культурным уровнем. Реализация этих задач в смешанной экономике возлагается на государство. Все эти изменения не могли не отразиться на хозяйственном механизме и организационных формах экономической деятельности.

В смешанной экономике активно используются элементы плановой экономики на микро- и макро-уровне. В первом случае речь идет о внутрифирменном планировании, во втором — о государственном регулировании экономики. В процессе планирования на микро-уровне большая роль отводится маркетинговым исследованиям, позволяющим наиболее полно и точно выявить потребности, предвидеть возможный спрос на продукцию и т. д.

Государственное регулирование экономики дает возможность скорректировать спрос и предложение на макро-уровне. Большая роль в достижении сбалансированности экономики отводится государственным программам развития отдельных отраслей, регионов.

В странах со смешанной экономикой существенное внимание уделяется развитию человека, его потребностей, социальной защите. Эта тенденция реализуется через создание системы социальной защиты населения (государственные и частные фонды социального страхования, социального обеспечения).

Социальная рыночная экономика — это наиболее развитая форма рыночной экономики, в которой принцип свободы рыночного хозяйствования сочетается с социальным порядком и социальным прогрессом.

Некоторые ученые не проводят различий между смешанной экономикой (современным капитализмом) и социальной рыночной экономикой. Однако, несмотря на наличие множества общих признаков, каждая из них обладает определенной спецификой, позволяющей рассматривать их в качестве самостоятельных форм рыночной экономики.

Социальной рыночной экономике присущи различные модели, обусловленные национальной спецификой. Различают немецкую, шведскую, голландскую, японскую и другие модели социальной рыночной экономики.»

В отношении столь обширного толкования экономики следует сказать следующее:

- 1) разве в условиях классической экономики нет государственной формы собственности или государство,

каким – то образом не может принять участие в регулировании экономики? Следует ли понимать, что Германия в преддверии Второй мировой войны завершила классический капитализм и сформировала смешанную экономику, если учесть активное участие нацистского правительства в развитии экономики?;

- 2) интересно было бы познакомиться хотя бы с одним государством в мире, заявившем о формировании смешанной экономики. Государственное регулирование экономики в 100% объеме не может быть, даже в условиях Советского Союза этого не было, если учесть, к примеру, отсутствия регулирования работы колхозных и городских рынков, реализации жилищной недвижимости и личного автотранспорта и т.д. И потом, регулятивная роль государства по отношению экономики не признак экономической системы (тип экономики), а один из элементов механизма функционирования рыночной экономики, к примеру, таких как налогообложение, создание инфраструктуры, образование населения, здравоохранение и т.д.;
- 3) потому некоторые ученые и не проводят различий между смешанной экономикой (современным капитализмом) и социальной рыночной экономикой, так как, во-первых, таких экономик просто не существует, а, во-вторых, в условиях рыночной экономики всякое государство определяет собственную модель развития экономики;
- 4) когда государство успешно решает внутренние социальные проблемы, то это не социальная экономика, а социальная политика государства по финансированию малообеспеченных граждан. **Социальная политика государства**, но никак не хозяйственная деятельность малообеспеченных граждан. К примеру, в Германии многие тысячи людей живут на средства социальных пособий, хотя вполне могли бы работать, а не сидеть на шее налогоплательщиков.

«...Наибольшее распространение в мировой экономической науке получила классификация экономических систем в зависимости от способа ведения хозяйственной деятельности (организационный подход). На основе этого критерия различают следующие виды экономических систем: традиционная экономика, плановая экономика, рыночная экономика, переходная экономика.

Традиционная экономика — это экономика, в которой традиции и обычаи определяют практику использования ресурсов.

Плановая экономика — экономика, при которой экономические ресурсы составляют государственную собственность, а направление и координация экономической деятельности осуществляются посредством централизованного планирования, управления и контроля.

Рыночная экономика — это экономика, основанная на товарно-денежных отношениях, господстве частной формы собственности, свободной конкуренции производителей и граждан. Рыночная экономика в своем историческом развитии проходит следующие этапы: классический капитализм, смешанная экономика, социальная рыночная экономика.

Переходная экономика — это экономика, находящаяся в процессе перехода от одной экономической системы к другой.

Социальная рыночная экономика — это наиболее развитая форма рыночной экономики, в которой принцип свободы, рыночного хозяйствования сочетается с социальной гарантией и социальным прогрессом. Социальная рыночная экономика формируется и действует на основе экономического и социального порядков.»

В отношении столь обширного толкования типов экономики следует сказать следующее:

- 1) в мире, что естественно, формируется мировая экономика. Все государства или входят в состав мировой экономики или должны формировать иную мировую экономическую систему. Наверное, ни один экономист не может не согласиться с тем, что в мире сформировалась мировая рыночная экономика. Нет ни одного государства,

объявившего о не вхождении в мировую рыночную экономику. Другое дело, есть группа государств, с высоким уровнем конкурентоспособности, формирующих пострыночную экономику, поскольку экономика этих государств переросла рыночное состояние, но это другая тема;

- 2) определение «Традиционная экономика — это экономика, в которой традиции и обычаи определяют практику использования ресурсов» весьма спорна. Как известно, более чем японцы, пожалуй, ни в одном государстве нет столь бережного отношения к использованию ресурсов страны, но японцы никогда и нигде не заявляли о формировании традиционной экономики. А немцы, шведы, норвежцы, чехи и многие другие европейские нации не бережно традиционно используют ресурсы страны? Как известно, ни одно государство в Европе не объявляло об успешном формировании традиционной экономики, да не могла быть такого, т.к. традиционной экономики, как таковой просто не существует в природе государств;
- 3) определение «Плановая экономика — экономика, при которой экономические ресурсы составляют государственную собственность, а направление и координация экономической деятельности осуществляются посредством централизованного планирования, управления и контроля» также неоднозначно. Можно привести многочисленные примеры, когда государство довольно основательно регулирует экономику, в том числе планируя и контролируя экономические показатели и ожидаемые результаты. Примером можно привести историю формирования экономики Японии, после Второй мировой войны, или совсем свежий пример формирования рыночной экономики Китая. Ни Япония, ни Южная Корея, ни Китай, ни Вьетнам, к примеру, не заявляли о формировании плановой экономики, поскольку ее и не было, а было формирование рыночной экономики;

- 4) определение «Переходная экономика — это экономика, находящаяся в процессе перехода от одной экономической системы к другой» требует уточнения. Во-первых, переходная или нередко обозначаемая как транзитная экономика, не самостоятельный тип экономики, а промежуточное состояние экономики страны между типами экономики. Во-вторых, в течение промежуточного состояния экономики страны отбираются модели формирования очередного типа экономики, эти модели проходят апробацию и совершенствование. Наконец, в-третьих, в отличие от типа экономики, функционирующей сотни лет, переходное состояние занимает довольно краткий период, если судить по новейшей истории от 15 до 20 -25 лет;
- 5) определение «Социальная рыночная экономика — это наиболее развитая форма рыночной экономики, в которой принцип свободы, рыночного хозяйствования сочетается с социальной гарантией и социальным прогрессом. Социальная рыночная экономика формируется и действует на основе экономического и социального порядков» не соответствует действительности. К примеру, в Российской Федерации обеспечиваются социальные гарантии граждан страны и происходит социальный прогресс, но в России никак не социальная рыночная экономика, поскольку еще не завершено формирование рыночной экономики;
- б) мы ни в коем случае не сомневаемся в профессионализме автора учебника, как впрочем, и других авторов, наша цель заключается в том, чтобы уточнить содержание термина «социальная экономика» и привести, как нам представляется, в соответствие с экономической действительностью.

*С.В. Шишкин. Экономика социальной сферы. - Москва, : 2003 (Учебное пособие для студентов высших учебных заведений).*

Учебное пособие С.В. Шишкина, как видно из названия не соответствует теме наших исследований, поскольку экономика



социальной сферы это одно, а социальная экономика это совсем другое содержание. Наш интерес к пособию вызван тем, что мы согласны с автором пособия в том, что «Понятие "социальная сфера" используется по-разному в различных контекстах. В экономической науке оно обозначает определенную группу отраслей, которую составляют: здравоохранение, физическая культура и спорт, образование, культура, социальное обслуживание и социальное обеспечение, жилищное хозяйство, социальное страхование, пенсионное обеспечение. Важно подчеркнуть, что социальная сфера не тождественна сфере, являющейся объектом социальной политики государства. Социальная политика направлена на организации и процессы, определяющие благосостояние граждан. В сферу социальной политики, помимо деятельности отраслей социальной сферы, входят распределение доходов между членами общества, семейные отношения, пенитенциарная система, природоохранная деятельность и т.д.».

Вместе с тем, мы не согласны с тем, когда далее автор пособия указывает на «Соответственно экономика социальной сферы имеет более четко очерченные рамки по сравнению с экономическим рассмотрением всего многообразия объектов, целей и средств социальной политики. Предметом экономики социальной сферы являются особенности процессов, отношений, институтов, связанных с соизмерением затрат и результатов в вышеуказанных отраслевых системах.» Дело в следующем, термин «экономика», как известно, если уж совсем в упрощенном содержании, обозначает ведение хозяйства, которое способно самообеспечиваться. Для самообеспечения хозяйству необходимо что-то производить, часть произведенной продукции или услуг реализовать на рынке, чтобы удовлетворить потребности хозяйства в тех предметах, которые само произвести не может.

Экономика в любом масштабе, от экономики семьи и до экономики государства, обязательно характеризуется тремя признаками:

- 1) некоторый объем производства товаров или услуг;
- 2) некоторая реализация на рынке продукции производства;

3) некоторая самообеспеченность субъекта хозяйствования.

Когда автор учебного пособия указывает на экономику здравоохранения, образования и жилищного хозяйства, то с этим можно согласиться, правда, при условии оказания платных услуг населению. Но в отношении физической культуры, социального обеспечения и пенсионного обеспечения, функционирование которых обеспечивается средствами государственного бюджета, то экономики, как таковой, в этих сферах попросту нет.

*Маяцкая И.Н. Экономические основы социальной работы. – М.: 2013 (учебник).*

В учебнике в разделе «1.2. Понятия и принципы социальной экономики. Экономика социальной работы» доктор экономических наук профессор И.Н. Маяцкая объясняет сущность социальной экономики, что является объектом нашего научного исследования.

«Основной задачей изучения социальной экономики является анализ экономических связей в обществе как социальном организме, их изменений в переходный период и направленности на социальную защиту тех слоев населения, у которых ущемлены экономические, политические и иные социальные права; воздействия рыночных отношений на общество в целом; процессов, происходящих в экономике, и их влияния на социальную жизнь общества, его отдельных социальных групп и его членов, семей в обществе и индивидов в семье.»

Из абзаца следует, что социальная экономика обеспечивает экономические связи, направленные на социальную защиту тех слоев населения, у которых ущемлены экономические, политические и иные социальные права. В действительности все это имеет отношение к государственной политике социальной защиты населения, тогда как экономика – это продукт хозяйственной деятельности.

«Социальная экономика определяется общими категориями экономической теории: производство, распределение, обмен и потребление. В реализации личностных и общественных интересов уделяется особое внимание анализу решающей области

жизнедеятельности людей - сфере производства и распределения жизненных благ в условиях формирования рыночных отношений.»

С тем, что социальная экономика, как, впрочем, аграрная или индустриальная экономика, определяется производством, распределением, обменом и потреблением мы согласны. Между тем, в сфере социальной защиты населения этого, как известно, нет. Следовательно, между социальной экономикой и социальной защитой населения нет ничего общего, поскольку это две совершенно разные по содержанию категории.

«Принципы социальной экономики - это научно обоснованные, проверенные на практике положения о формах и методах экономической деятельности предприятий и учреждений системы социальной защиты населения. Для социальной экономики характерны как общие принципы функционирования социальной сферы, так и специфические.»

Социальная защита населения и социальная сфера не совсем одно и то же. Как правило, социальная защита населения имеет отношение к той части населения, которая характеризуется низким уровнем материального достатка (пенсионеры, многодетные семьи, инвалиды и т.д.). Социальная сфера характеризуется более широким содержанием, в частности это еще оказание населению платных рыночных услуг и сервиса. Разница еще и в том, что социальная защита населения осуществляется бюджетными средствами, тогда как социальная сфера, в частности оказание населению платных рыночных услуг и сервиса, является экономикой, поскольку здесь осуществляется предпринимательская деятельность.

*Бабичев А. М. Социальная экономика социального государства. – М.:2007 (стр. 174 – 186).*

«Как нам представляется, социальная экономика — это и надежная защищенность общественно-прогрессивных интересов социальных субъектов, и адекватное функционирование системы социального страхования и кредитных отношений, определяющие базовые условия для развития творческого потенциала личности,

и эффективность систем социализации и жизнеобеспечения людей, ценностей их образа жизни, нравственности, и поддержание высокой мотивации общественно полезной деятельности.»

В выделенном абзаце, как нам представляется, рассматривается не сущность социальной экономики, как экономической категории, а излагаются желаемые ожидания от социальной экономики, в двух направлениях: в системах социального страхования и кредитных отношений. Между тем, система социального страхования в большей степени относится к государственной политике социальной защиты населения, чем к экономике государства, поскольку при любом состоянии экономики, даже бедствующей, государство предпринимает какие-то меры по социальной защите граждан. Что касается кредитных отношений, как признака социальной экономики, то, как известно, эта сфера банковской деятельности, которую мало интересует, или вернее, что больше соответствует действительности, совсем не интересует «надежная защищенность общественно-прогрессивных интересов социальных субъектов».

«... у многих лиц, наделенных обширными полномочиями в вопросах проведения социальных преобразований, не находит достаточного понимания острота социальной потребности в поддержке научных разработок новых социальных концепций, определяющих стратегию формирования социальной экономики, включая нахождение путей и методов оптимизации социальной и экономической политики государства.»

Если социальная экономика ответственна за проведение социальных преобразований по снижению остроты социальных потребностей, или проще говоря, социальная экономика должна обеспечить новые или дополнительные расходы по социальной защите населения, то причем тогда наука и инновационные приемы в этом деле? Есть деньги в бюджете государства, есть возможность более масштабного решения проблем социальной защиты граждан, нет достаточных средств в бюджете, будут решаться самые насущные проблемы социальной защиты.

Положение дел в области удовлетворения социальных потребностей населения мало зависит от полномочий отдельных лиц, поскольку не отдельные лица решают вопросы социальной защиты населения, а решается государством, исходя из достигнутого уровня экономического развития.

«Особую социально-экономическую проблему представляет сохраняющаяся неразвитость институтов социального страхования. Как известно, правительством (речь идет о Российской Федерации – Э.С.) была предпринята попытка перевода ряда натуральных льгот (для многих льготников существовавших только на бумаге) в денежные выплаты. Монетизация льгот преподносилась в качестве формы оптимизации социальной помощи населению. Однако при общем невнимании властей к вопросам социальной экономики вряд ли можно удивляться появлению в процессе указанного реформирования нормативной и бюрократической «неразберихи» и использованию данной ситуации в эгоистических интересах тесно связанных с государственными чиновниками представителей бизнеса, которые «на пару» получали существенные доходы за счет прежней системы.»

Как известно, состояние экономики и уровень ее развития не может определяться деятельностью заворовавшихся чиновников, поскольку предприниматели, при любых отношениях к ним чиновников, найдут пути и способы формирования и развития своего дела. При наличии у государства экономической возможности решения социальных проблем населения, никакие чиновники не способны остановить этот процесс. Проблема не в том, что власть невнимательна к вопросам социальной экономики, а в том, что могли быть допущены ошибки и упущения в деле развития всей экономики государства.

*Андрухова Ю.В. Место и деятельность организаций потребительской кооперации в социально ориентированной рыночной экономике. – Белгород: БУПК, 2005*

«... современную Российскую экономику следует называть социальной или социально-ориентированной рыночной

экономикой. Социальная рыночная экономика является наиболее развитой формой рыночной экономики, в которой принцип свободы, рыночного хозяйствования сочетается с социальным порядком или социальным прогрессом.

Социальная рыночная экономика – это продукт естественного исторического развития общества, присущий всем странам рыночной экономики. Она является одновременно и рыночной и смешанной экономикой, последняя представляет собой экономику, функционирующую на базе рыночного механизма и государственного регулирования экономики.»

По выделенному тексту следует указать на следующее:

- 1) социальная экономика и социально-ориентированная рыночная экономика совсем и далеко не одно и то же. Социальная экономика, мы в дальнейшем попытаемся обосновать, это один их секторов рыночной экономики государства, тогда как социально-ориентированная рыночная экономика определяется возможностями экономики государства по социальной защите населения. При любом состоянии экономики государство пытается обеспечить социальную защиту, однако, результаты защиты напрямую зависят от состояния развития экономики. К примеру, и в Кыргызстане, и в Германии экономика социально-ориентированная, разница лишь в том, что экономика Германии позволяет более чем успешно осуществлять социальную защиту населения, тогда как в Кыргызстане экономика позволяет весьма ограниченно проводить социальную защиту;
- 2) социальная рыночная экономика попросту не может быть одновременно «и рыночной и смешанной экономикой», потому что, во-первых, смешанной экономики, как таковой не существует в мировой экономике, в, во-вторых, физически не может быть такого положения, чтобы одновременно и параллельно существовали бы два типа экономики. Одновременно два типа экономики ни одно государства не осилит ни территориально, ни по

управлению, ни по финансированию, ни по кадровому обеспечению, ни по другим признакам.

« В отечественной литературе социальная экономика – хозяйство, сознательно ориентированное на развитие личности, социального прогресса.»

Ни в одной стране и ни одно хозяйство любого масштаба функционирования, не может ориентироваться на развитие личности и социального прогресса, поскольку всякое хозяйство, прежде всего, ориентировано на более высокий конечный результат хозяйственной деятельности. В тех случаях, когда результат хозяйственной деятельности, оказывается достаточно высоким, то лишь тогда появляется возможность поддержки государством развития личности и социального прогресса, не так ли?!

«Для социальной экономики характерна господствующая роль сферы услуг, особенно таких ее отраслей, как здравоохранение, образование, наука, искусство и культура, физическая культура и спорт.»

Действительно, «для социальной экономики характерна господствующая роль сферы услуг», если рассматриваются сферы платных рыночных услуг. При рассмотрении указанных сфер (здравоохранение, образование, наука, искусство и культура, физическая культура и спорт), если они финансируются из средств государственного или местного бюджета, то это не социальная экономика, а государственная политика социального развития страны.

«Социальная экономика включает организационные структуры, которые имеют первоначально социальные цели, базируются на демократических ценностях и в организационном плане независимы от общественного сектора. Их социальная и экономическая деятельность в основном проводится в ассоциациях кооперативов, фондах и соответствующих органах. Деятельность в сфере социальной экономики имеет общественную пользу, а не личные интересы.»

Оказывается, социальная экономика формируется усилиями ассоциаций кооперативов, фондами и какими-то

соответствующими органами. Вопрос, где, в какой сфере действуют ассоциации кооперативов, фонды и соответствующие органы? В здравоохранении, образовании, науке, искусстве, культуре, физической культуре, спорте? И много таких кооперативов и фондов? Очевидно же, что этого нет.

*Кликич Л.М. Экономический анализ развития сферы услуг. – Уфа, Башгосагроуниверситет, 2014 (статья).*

Мы намеренно довольно подробно рассматриваем лишь статью Кликич Лилии Миннигалимовны, д.э.н., профессора БГАУ, что объясняется близкими взглядами на предмет третьего сектора экономики государства. Вместе с тем, с отдельными объяснениями проф. Кликич по теме, как нам представляется, весьма спорными, мы намерены высказать собственное мнение. Кстати, в этой связи, было бы продуктивно для наполнения объяснения темы третьего сектора экономики, совместное дальнейшее исследование сущности темы и формулирования экономического закона социальной экономики.

Рассмотрим отдельные положения, изложенные в указанной статье проф. Кликич.

« Одной из наиболее примечательных характеристик современного общества является интенсивное, опережающее развитие хозяйственно-экономической структуры, которая в научной литературе и статистической практике получила наименование «сфера услуг». Она устойчиво сохраняет высокие позиции в экономике развитых стран мира и быстро прогрессирует в странах с транзитивной экономикой, становится одним из наиболее перспективных секторов развития рыночных отношений и важнейшим источником повышения качества жизни населения. По сопоставимым данным Института мировой экономики и международных отношений РАН к началу XXI века доля услуг в валовом внутреннем продукте и общей численности занятых в развитых странах мира значительно превышала долю товаров и составляла: в США – 69,3 и 77,4%, в Великобритании – 70,3 и 71,7, в Германии – 59,1 и 66,2, во Франции – 64,7 и 74,5, в Японии – 68,8 и 59,0% соответственно. В России же доля услуг в



ВВП к концу двадцатого столетия составила лишь 38%, а доля занятости населения в ней – 56,9%.»

Мы понимаем так, автор статьи сущность третьего сектора экономики объясняет «сферой услуг». Однако, в действительности, если под третьим сектором экономики мы подразумеваем социальную экономику, то тогда сектор не ограничивается сферой услуг. Во-первых, нас интересует не сфера услуг вообще, которая включает платные и бесплатные услуги, а конкретно рыночные платные услуги. Во-вторых, есть еще сфера сервиса, также платная и бесплатная. Мы будем далее рассматривать рыночный платный сервис. Платные услуги и платный сервис это разные по содержанию рыночные категории. Сервисное обслуживание происходит человека (стрижка в парикмахерской), услуга имеет отношение к предмету человека (ремонт автомобиля).

«Трансформация индустриальной экономики в постиндустриальную, где на смену «экономике товаров-вещей» приходит «экономика услуг» – важнейшая закономерность мирового развития, которая не может в условиях глобализации не затронуть Россию. Переход к экономике услуг – неизбежный процесс, обусловленный развитием производительных сил и производственных отношений, повышением эффективности материального производства и изменением системы общественных потребностей, которые на определенной ступени развития выходят за пределы, удовлетворяемые производством вещей.»

С выводами выделенного текста мы не можем согласиться по нескольким позициям:

- 1) Постиндустриальная экономика или пострыночная экономика (корпоративно-социальная экономика), что более соответствует действительности, имеет иное содержание, чем экономика услуг (см. Э. Самигуллин. Формирование пострыночной экономики. Б., 2011);
- 2) На смену индустриальной товарной экономике приходит постиндустриальная опять же товарная экономика;

- 3) Услуги (платные), как и сервис (платный) как был, так и останется третьим сектором экономики страны;
- 4) Было, есть и будет в перспективе фундаментальной основой экономики любой страны товарное производство.

«Между тем становление рыночной экономики в России привело к резкому сокращению государственной поддержки образования, здравоохранения, снижению престижа науки и культуры, а отсутствие научно-обоснованной экономической политики государства в этой области не позволило реализовать потенциал этой перспективной сферы экономики и тем самым повысить качество жизни населения в новых условиях».

Наверное, следует разграничить понимание услуги как экономической категории. Рыночные платные услуги – это экономическая категория. Поддержка государством образования или здравоохранения – это социальная категория. Следовательно, при рассмотрении экономики государства, следует использовать показатели рыночных платных услуг и сервиса, являющиеся экономическими категориями.

«Исторически и экономическая форма товара, и экономическая форма услуги возникли в ходе развития материального производства, однако более быстрыми темпами вначале развивалась сфера товарного обмена, чему способствовали её высокие для ранних ступеней развития экономики адаптационные свойства. В XX веке положение коренным образом изменилось в связи с экспансией сферы услуг. О направлениях и масштабах этого процесса можно судить по определенным количественным индикаторам, которыми являются доля услуг в ВВП и уровень занятости населения в сфере услуг.»

Как известно, сфера платных услуг и сервиса характеризуется высокой зависимостью от развития материального производства. Чем выше в стране показатель развития товарного производства, тем выше показатель покупательной способности населения, тем выше показатель развития сферы рыночных услуг и сервиса. Развитие сферы платных услуг и сервиса определяется не экспансивными способностями сферы, а уровнем дохода населения в результате развития материального производства.

Совсем не случайно, в стране с низким уровнем материального производства и показатель сферы платных услуг и сервиса менее 40 – 50% ВВП, тогда как в странах с высокой конкурентной экономикой доля сферы услуг и сервиса более 70 – 75 и даже выше ВВП.

«Исследования, проведенные с помощью специально разработанных автором коэффициентов соотношения двух форм общественного обмена труда, показывают, что перелив рабочей силы в сферу услуг и повышение доли услуг в ВВП является мировой закономерностью.»

Действительно, вполне можно сказать о том, что в мировой экономике действует закон: «С ростом экономики государства растет доля рыночных платных услуг и сервиса в ВВП страны». К примеру, если в Кыргызстане доля рыночных платных услуг и сервиса составляет около 47% ВВП, в Казахстане около 53% ВВП, то в Германии около 70% ВВП.

«Проведенные исследования доказывают, что чем выше уровень развития экономики страны, тем выше уровень развития сферы услуг и наоборот. К закономерностям этого же уровня относится углубление общественного разделения труда, подготавливающего условия для дробления хозяйственных операций и реализации труда на стадии деятельности в экономической форме услуги. Данная закономерность подтверждается уменьшением занятости населения в добывающих отраслях, промышленности, сельского хозяйства и ростом занятости в сфере услуг, а также практикой «экстернализации» услуг (выделением в самостоятельные звенья хозяйственной структуры операций, которые ранее были составной частью производства или домашнего хозяйства). Перемещение хозяйственных операций из одной сферы в другую сопровождается не только количественным ростом сферы услуг, это качественное явление. При этом рост качества услуг происходит вследствие углубления специализации, а снижение цен на услуги – вследствие роста их объёмов.»

Здесь мы полностью согласны с автором статьи. Также мы согласны с тенденциями развития рыночных платных услуг и сервиса, изложенных проф. Л. Кликич:

«Анализ внутрисистемных тенденций развития показывает, что в развитых странах в сфере услуг произошли кардинальные структурные и качественные преобразования:

1) круг предоставляемых услуг значительно расширился (от трех основных видов торговых, транспортных и бытовых услуг в начале века до 600 видов услуг в настоящее время, что подтверждается действующей классификацией услуг ВТО);

2) осуществлена структурная перестройка:

а) обусловленная усложнением услуг (переход от трудоёмких к наукоемким услугам);

б) обусловленная ростом специфически присущих рыночной экономике услуг (деловых, банковских, финансовых, страховых, риэлтерских, юридических услуг);

в) обусловленная увеличением спектра социальных и управленческих услуг;

3) наблюдаются качественные изменения, обусловленные влиянием научно-технического прогресса, и особенно информационно-коммуникационными технологиями и Интернетом (передача компьютерных, информационных, телекоммуникационных, образовательных и других видов услуг на любое расстояние, новые возможности рекламной деятельности и др.);

4) возросла зависимость воспроизводственного процесса от развития сферы услуг, резко повысилась роль науки, образования, здравоохранения и культуры;

5) конкурентоспособность экономики все больше стала зависеть от развития услуг телекоммуникации, информационных, компьютерных, финансовых, наукоинтенсивных и других видов услуг;

б) произошла глобализация услуг (увеличился экспорт и импорт услуг) и др.»

«Структурные и качественные изменения в сфере услуг сопровождались диверсификацией производства услуг, носящей

многоотраслевой характер. Закономерным стало расширение интеграционных форм производства услуг как по вертикали (концерны, холдинги, партнерские ассоциации), так и по горизонтали (стратегические альянсы разных типов: комплексные, научно-исследовательские, учебно-консультационные, производственно-сервисные). При переходе к постиндустриальному развитию характерным также стало формирование предпринимательских сетей, объединяющих разные типы предприятий нескольких отраслей и охватывающих несколько регионов, стран. Усилилась многофункциональность сервиса.

Стремление адаптироваться к условиям жесткой конкуренции на высокоразвитых рынках товаров заставляет монополистический капитал сначала найти новую, более выгодную форму производства – «производства на заказ», а потом отыскать и соответствующую ей экономическую форму услуги. Так, развитие производства автомобилей (форма товара), сначала влечет за собой появление и расширение автомобильного сервиса (форма услуги), а потом и самого производства или сборки автомобилей на заказ (форма услуги). Данная закономерность подтверждается активно протекающими процессами вращивания услуг в производство (софтизация) и «сервисизации» экономики, что выражается в преобразовании отраслевой структуры материального производства с вертикальными связями в сетевую, с горизонтальными связями и развитой инфраструктурой.»

Выделенный отрывок статьи можно использовать как рекомендации при определении стратегии развития платных рыночных услуг и сервиса. К сожалению, как видно из практики Кыргызстана и соседних республик, сфера услуг и сервиса формируется на стихийной основе, благодаря деловой активности предпринимателей, с созданием мелких и малых предприятий, за исключением торговли и общественного питания. Наличие многочисленных мелких предприятий платных рыночных услуг и сервиса никак не способствует развитию сферы, поскольку не способствует внедрению инновационных приемов обслуживания, росту качества услуг и сервиса, финансированию развития.

«В самой системе сфере услуг усиливается субъект-субъектный характер экономических отношений, что обусловлено созданием индустриализацией потенциальных предпосылок для развертывания новой мотивационной системы человека с креном в сторону потребления услуг. Эти процессы находят отражение в бифуркации экономической формы услуги: наряду с традиционной услугой, содержанием которой выступают экономические отношения по поводу шаблонной опосредованной вещным продуктом полезной деятельности (старое качество), развивается услуга нового типа, содержанием которой являются экономические отношения обмена интеллектуальной наукоемкой творческой деятельностью (новое качество). Информация и знания становятся ведущим ресурсом экономики услуг, таким же, каким была земля в период доиндустриальной экономики и энергия при индустриальной экономике.»

Тем и отличается слабое развитие сферы платных рыночных услуг и сервиса слаборазвитых стран, что в этих странах отсутствуют системы получения профессиональных знаний и распространения профессиональной информации. Например, в Кыргызстане, как впрочем, и Башкортостане, откуда автор статьи, нет научно – исследовательских учреждений по сфере платных рыночных услуг и сервиса, нет специальных печатных изданий, приличного высшего учебного заведения, как нет и отдельного государственного органа управления.

### **Беларусь**

*Шимов В.Н. и др. Национальная экономика Беларуси. – Минск: БГЭУ, 2009 (стр. 34 – 39)*

Прежде всего, следует выразить благодарность авторскому коллективу за подготовку и издание полноценного и содержательного труда, в котором удачно сочетаются изложение вопросов экономической теории, рыночной экономики, экономики Беларуси и особенности белорусского опыта управления экономикой государства. Опыт Беларуси по формированию и последующему становлению национальной

экономики, безусловно, представляет интерес и заслуживает внимательного изучения.

Модель формирования национальной экономики Беларуси в условиях суверенного государства отличается оригинальностью, поскольку республика экономически развивается формами и методами отличными от других государств, формирующих рыночную экономику.

Относительно нашей темы монографии, то нас интересует конкретно тот раздел книги, в котором рассматриваются вопросы экономической модели и типизации экономики. Эти вопросы изложены в разделе 1.5 «Типы национальных хозяйственных систем».

«Экономическая модель каждой страны — это результат длительного исторического процесса, в течение которого выстраивается соотношение элементов модели и формируется механизм их взаимодействия. Именно поэтому каждая национальная экономическая система уникальна, и механическое заимствование ее достижений не приносит желаемых результатов.

Среди наиболее представительных европейских страновых вариантов ученые-экономисты выделяют модели:

- германскую (широко известная модель социального рыночного хозяйства и социального правового государства);
- британскую (ее наиболее характерная черта – дерегулирование);
- французскую (известна своим дирижизмом или государственным интервенционизмом);
- итальянскую (ее характерная особенность - кооперативы) ;
- шведскую (известна как «государство благосостояния»).

Из текста можно сделать следующие выводы:

- 1) действительно, каждая страна, вне зависимости от уровня экономического развития, формируют или развивают национальную экономику в соответствии с собственной моделью вхождения в состав мировой рыночной экономики. В этом вопросе мы солидарны с авторами. Кстати, об этом было сказано в нашей монографии «Типы

и страновые модели формирования мировой экономики», Бишкек, 2013;

- 2) действительно и то, что механическое копирование опыта других государств, применяющих собственную модель экономического развития, не даст позитивных результатов, поскольку у каждой страны отличные основы экономики, развитие товарного рынка, совокупные ресурсы, культура населения, система управления страной и т.п.
- 3) мы не можем согласиться с тем, что относительно Германии «широко известная модель социального рыночного хозяйства...». Экономика – это хозяйство, следовательно, социальное рыночное хозяйство – это социальная рыночная экономика. Ранее в данной монографии была предпринята попытка объяснить, что социальная рыночная экономика не может быть по сути, также как не может быть, к примеру, оборонной рыночной экономики. Экономика страны может быть социально ориентированной, но рыночная экономика, как известно, ориентирована на товарный рынок.

«...можно выделить и особую китайскую модель смешанной экономики, формирующуюся в условиях эволюции экономик и «чистого социализма». Рыночный механизм и негосударственный сектор экономики значительно усилили свою роль в годы реформ, однако государственное регулирование (во многом в форме «направляющего планирования»), распределение по труду и социальные гарантии продолжают оставаться приоритетными направлениями социально-экономической политики. Данная модель может быть определена как преимущественно социалистическая модель смешанной экономики.»

На наш взгляд, из текста следует выделить две категории «китайская модель» и «смешанная экономика». Термин «китайская модель» или «социалистическая модель», действительно, соответствует сущности форм и методов формирования рыночной экономики в Китае. Что же касается термина «смешанная экономика», то это не соответствует действительности, поскольку и в самом Китае никто еще не



объявлял о формировании смешанной экономики, а четко и определенно Компартия Китая, Председатель КНР, органы государственной власти заявляют о формировании рыночной экономики в интересах народа страны.

«Из приведенных выше моделей ... выделяют (по критерию «социальности») либеральную, социально-ориентированную и социал-демократическую группы. Эти группы рыночных моделей отличаются друг от друга:

- 1) структурой собственности — в первой налицо абсолютное преимущество частной собственности; во второй и третьей — поддерживаются пропорции смешанной экономики;...»

Наверное, было бы правильнее, если в первой структуре собственности показано преимущество частной собственности, то во втором варианте следовало указать на пропорции смешанной собственности, но не смешанной экономики.

«Отличительная особенность современного «рынка» страновых моделей заключается в том, что все они (за исключением северокорейской и отчасти кубинской) являются моделями рыночной экономики. В тоже время чисто рыночных основ организации хозяйственной жизни не имеет ни одна национальная экономическая система. Государственное регулирование — необходимый атрибут современной организации и функционирования экономики. Оно не отрицает основ частной собственности, не нарушает действие рыночного механизма. В этом плане современные экономические модели являются вариантам и «смешанной экономики», не сводимой ни к чистому рынку, свободному от государственного воздействия, ни к чистой плановой экономике, лишенной каких бы то ни было элементов конкурентного поведения. Необходимый политический атрибут такой системы — развитое гражданское общество.»

Мы в целом разделяем мнение авторов по моделям рыночной экономики и невозможности формирования рыночной экономики в рафинированном виде. Это, действительно, так. Вместе с тем, если все разнообразные модели обеспечивают формирование рыночной экономики, как указывают сами авторы, то каком

образом «современные экономические модели являются вариантам и «смешанной экономики»?

Так, что именно, рыночная экономика или смешанная экономика? Наверное, все же рыночная экономика...

*Руденков И.А. Экономическая политика. (Учебное пособие). – Минск, 2010. (с. 42-47).*

Для нас интерес представляет глава 7 учебного пособия «Экономическая политика «социального рыночного хозяйства», в которой автор раскрывает сущность СРХ.

«Социальное рыночное хозяйство – это идея политического упорядочения, целью которого является соединение общества, построенного на конкуренции, частной инициативе с социальным прогрессом, обеспеченным именно производительностью рыночной экономики.»

Вынуждены повториться, но «социальное рыночное хозяйство» или «социальная рыночная экономика», что одно и то же, это не экономический, а политический термин, используемый политическими деятелями, находящимися у власти государства. Дело в следующем. К примеру, в Германии, где, как известно, был впервые озвучен термин «социальное рыночное хозяйство», сначала была разработана и успешно реализована программа восстановления экономики, после Второй мировой войны. Уже по мере развития, прежде всего промышленности, в особенности транснациональных компаний, в шестидесятые годы прошлого столетия, у государства появилась возможность реализации политики социальной защиты населения.

Возникает вопрос, если экономика государства позволяет успешно решать проблемы социальной защиты населения, то это «социальная рыночная экономика», так да? Теперь, в экономике возникли серьезные проблемы и государство уже не может по-прежнему успешно решать проблемы социальной защиты населения, то тогда экономика преобразовалась в «не социальную рыночную экономику», так что ли?

Таким образом, рыночная экономика, позволяющая успешно решать проблемы социальной защиты населения, то

характеризуется как «социальная рыночная экономика», если же экономика уже не способна обеспечить успешное решение проблем социальной защиты населения, то она становится просто рыночной экономикой?! Затем, преодолев трудности, и опять способная содействовать успешному решению проблем социальной защиты населения, экономика снова становится «социальная рыночная экономика»?! Это же не так!

Ну и, кстати, Германия весьма успешно начинает решать проблемы социальной защиты населения, по мере подъема деятельности многочисленных транснациональных компаний и корпораций, в особенности, с 80-х годов прошлого столетия. Экономика Германии к этому времени, между прочим, уже переросла этап рыночной и фактически формирует пострыночную экономику, действительно, социально - ориентированную (см. Э. Самигуллин «Типы и страновые модели формирования мировой экономики.», Б., 2013).

«Термин «социальная» относительно понятия рыночная экономика означает:

- рыночная экономика, в силу своей эффективности, т.е., благодаря тому, что она создает экономические предпосылки «благополучия для всех» и представляет экономические свободы, ограниченные рамками неприкосновенности прав третьих лиц, носит социальный характер;

- рыночная экономика должна ограничиваться там, где она привела бы к социально нежелательным результатам, или же результаты свободного экономического процесса должны корректироваться, если они не являются достаточно «социальными».

Если это так, то почему большая часть государств с рыночной экономикой, не способны успешно обеспечить социальную защиту населения страны? Между тем, успешную социальную защиту населения страны осуществляют лишь малая группа государств, которые, оказывается, продуктивно формируют пострыночную экономику.

## **Украина**

*Митюков М.В. Социальная политика Украины: оценка ее эффективности. Донецк: ДНТУ, 2005*

«Наибольшую взаимосвязь с социальной экономикой имеет социальная политика, определяющая предпосылки получения результатов взаимодействия экономики и общества. К отраслям социальной экономики относятся отрасли образование, здравоохранение, а также отрасли занимающиеся трудоустройством граждан и социальной помощью. За последние 5 лет в социальной экономике были достигнуты немалые результаты: выплачено большинство долгов, повысилась реальная заработная плата и др.»

Из самого текста следует, что социальная экономика не сфера хозяйствования, которая должна характеризоваться какими – то показателями хозяйственной (производственной) деятельности, а сфера финансирования, правда, не уточняется из каких источников, из государственного бюджета, местных бюджетов, грантов или иных источников.

«Наиболее масштабной задачей социально ориентированной экономики государства в формирующемся рыночном хозяйстве Украины является деятельность по социальной защите всех слоев общества и по выработке стратегии эффективной социальной политики»

Если «социально ориентированной экономики государства в формирующемся рыночном хозяйстве», то с этим не поспоришь, поскольку всякое государство, непременно, заявляет о социально ориентированной экономике, хотя в действительности этого может и не быть. Однако, социально ориентированная экономика государства это одно, тогда как социальная экономика уже имеет совсем другое содержание.

«Так как социальная экономика ориентирована на человека то о состоянии и успехах экономики судят по тому, как живут люди. При всем многообразии жизненных проявлений можно получить общее представление об условиях, в которых живут люди, о том, насколько они довольны этими условиями, что дает им жизнь. Все это вместе взятое называют уровнем жизни».

Как известно, самый высокий уровень жизни населения, в т.ч. социальная защита граждан, обеспечивается в условиях пострыночной экономики, формируемой транснациональными корпорациями, но назвать такую экономику социальной будет совсем неверным.

«Ныне в Украине создаются новые частные, общественные и государственные организации, которые обслуживают социальную сферу и потребительский рынок. Главным их назначением являются учеты нужд граждан, чьи нужды зависят от общепринятых в обществе нравственно-психологических норм и ценностей, и последовательное обеспечение этих нужд путем реформирования систем социальной защиты, образования, здравоохранения, обеспечение жильем, охраны окружающей среды, защиты прав человека и в широком понимании - защиты интересов потребителей. Эти системы постепенно приспособляются к рыночным условиям, изменяя свои функции и структуру, которая, в свою очередь, оказывает содействие достижению основных макропоказателей потребления, подчиненных задачам общественного развития».

Если изложить абзац вкратце, то социальная система приспособляется к рыночной экономике. Вернее не скажешь, и социальная экономика, как оказывается, совсем тут не причем.

«Чем тяжелее экономическая ситуация в той или иной стране, тем больше и громче звучат в ней призывы к социальной защите населения. О такой защите настоятельно просят, ее требуют от правительства. Сложность положения при таких условиях заключена в том, что если в стране наблюдается экономический спад, снижается производство, уменьшается создаваемый национальный продукт, то возможности правительства **выделять дополнительные средства для социальной защиты населения** (выделено нами – Э.С.) крайне ограничены. Нагрузка на государственный бюджет возрастает, правительство вынуждено прибегать к увеличению налогов, в связи с чем снижаются доходы предприятий и работников. А это порождает новые социальные напряжения. Чтобы выправить такое положение, недостаточно желая людей получить

социальную защиту от невзгод ухудшающейся жизни, так же как недостаточно намерений и обещаний правительства улучшить жизнь. Проблема может быть полностью решена только тогда, когда экономика пойдет вверх и будет создавать минимум благ, который необходим людям.»

Столь значительное цитирование связано с тем, что в нем, наконец, довольно определенно поясняется, что государство выделяет средства для социальной защиты населения, но никак не социальная экономика. Действительно, правительство находит способы или не находит возможности финансирования социальной защиты населения, в условиях рыночной экономики.

### **Республика Узбекистан**

*Руководитель авторского коллектива К.С.Саидов. Спецкурс «Социальная экономика» (учебное пособие для студентов вузов). Самарканд, 2005.*

Насколько основательно подготовлено учебное пособие, мы приводим оглавление трех начальных глав и перечень вопросов этих глав:

«Введение

Глава I. Предмет социальной экономики

Сущность предмета социальной экономики, ее цели и задачи

Концептуальные основы социальной экономики

Современные модели социальной экономики

Формирование социальной экономики в Узбекистане

Глава II. Формирование структуры социальной экономики

2.1. Социальная направленность экономических реформ

2.1. Формирование новой социальной структуры общества

2.2. Формирование отраслевой структуры социальной экономики

2.3. Региональная структура

2.4. Воспроизводственная структура

2.5. Внешнеэкономические отношения и их связь с решением социальных проблем

Глава III. Основные направления и перспективы решения социальных проблем

3.1. Политика доходов в условиях формирования социальной экономики

3.2. Сокращение бедности как социальная проблема

3.3. Социальная организации труда

3.4. Совершенствование системы социального страхования

3.5. Социальная направленность государственных инвестиций

3.6. Реформы в системе социальной защиты и социальной поддержки населения

3.7. Участие в международном движении за безопасность и социальной защиты населения»

Повторимся, мы не рецензируем учебное пособие, и потому не намерены рассматривать всю работу. Нас интересует лишь содержание и объяснение термина социальная экономика. Считаем, достаточно ознакомиться с введением в учебное пособие.

«Во второй половине XX века ряд развитых стран в качестве приоритета экономической политики избрали социальную ее направленность (Германия, Швеция США и др.). Появились новые модели социально-экономической системы: социальная рыночная экономика, социозэкономика, социальная экономика.»

Во-первых, нет оснований говорить о социально-экономических системах, поскольку выше перечисленные социальная рыночная экономика, социозэкономика и социальная экономика являются одной системой – как далее объясняют авторы, это экономика, обеспечивающая социальную защиту населения, при этом экономика рыночная.

Во-вторых, мы много раз пытаемся объяснить, пояснение «социальная» к экономике характеризует не признаки экономики (производство, распределение, обмен и потребление), а характеризует лишь одно действие – распределение финансовых ресурсов государства или очень крупных предпринимательских образований.

«Характерной чертой социальной экономики, построенной в ряде западных стран, является осуществление экономической политики, направленной исключительно на повышение благосостояния населения и его социальной защищенности. В

свою очередь, правительства этих стран используют высокий уровень жизни как человеческий фактор развития экономики».

Мы исходим из того, что, во-первых, экономическая политика в ряде западных странах заключается в развитии экономики и повышении ее конкурентоспособности; во-вторых, повышение благосостояния населения и его социальной защищенности – это не экономическая, а социальная политика государства; в-третьих, как выясняется, повышение благосостояния населения и его социальной защищенности добиваются лишь те государства, которые фактически формируют пострыночную экономику.

«В социальной экономике важную роль играет государственное регулирование. Анализ опыта развитых стран по строительству социальной экономики, познание закономерностей этого процесса приобретает особую актуальность для Узбекистана, который строит социально ориентированную рыночную экономику. В ходе экономических реформ в Узбекистане происходит процесс формирования и развития отношений, присущих социальной экономике развитых стран мира».

В отношении того, что Узбекистан «строит социально ориентированную рыночную экономику» мы согласны с авторами учебного пособия, поскольку рыночная экономика, действительно, может быть более или менее социально ориентированной, но это совсем не социальная экономика, которая, как поясняют сами авторы пособия, обеспечивает социальную защиту населения. Согласитесь, социальная ориентация и социальная защита совсем не одно и то же.

«Осуществление национальной программы создания социально-ориентированной рыночной экономики представляет собой одновременно процесс формирования более высокого уровня социально – экономической системы – социальной экономики. На переходном этапе осуществляются меры по формированию новой системы экономических отношений, в которой, наряду с существенными преобразованиями в производственной структуре, коренные изменения происходят в социальной сфере. Широкомасштабные реформы осуществляются



в сфере образования, здравоохранения, культуры, спорта, существенные преобразования происходят в региональной структуре экономики. Создаются относительно равные условия для формирования социальной экономики во всех регионах страны. Открываются широкие возможности для реализации богатого потенциала каждого вилоята, тумана, всех хозяйствующих субъектов».

Как представляется, нельзя согласиться с тем, что социально-ориентированная рыночная экономика Узбекистана преобразуется в социальную экономику, которая, в свою очередь, позволяет проводить широкомасштабные реформы в сфере образования, здравоохранения, культуры, спорта. Если бы авторы не вставили «социальную экономику», то можно было бы согласиться с тем, что социально-ориентированная рыночная экономика Узбекистана позволяет проводить широкомасштабные реформы в сфере образования, здравоохранения, культуры, спорта. В отношении социальной экономики, то в следующих разделах монографии мы попытаемся уточнить ее содержание, но без социальной защиты населения.

### **Республика Казахстан**

*М.М. Матвеев: учебное пособие для экономических ВУЗов  
"Основы социальной экономики". – Кокшетау, 2011.*

«Характерным для конца 20 века стало появление «смешанной» социально-экономической системы, которая включает в себя различные формы рыночного хозяйствования и активной роли государства, в решении основополагающих экономических и социальных вопросов. К указанной категории стран можно отнести Швецию, Германию и ряд других. В этих государствах стратегия экономического роста определяется с учетом первоочередности социальных проблем. Смешанная экономика, как показывает мировой опыт, имеет ряд преимуществ по сравнению с «чистой» рыночной и плановой экономикой, которые заключаются в создании условий эффективного использования различных ресурсов; успешном внедрении инновационных технологий и др.»

В отношении ««смешанной» социально-экономической системы», а затем в отношении того, что «смешанная экономика, как показывает мировой опыт, имеет ряд преимуществ по сравнению с «чистой» рыночной и плановой экономикой», наши возражения заключаются в следующем:

- 1) очень похоже на то, что автор термин «смешанная экономика» перенял у других авторов, в частности, у *Юрьевой Т.В.* («Социальная экономика». – М.: ДРОФА, 2001). Кстати, в учебном пособии есть ссылки на Т.В. Юрьеву, когда М.М. Матвеев соглашается с изложенными определениями систем экономики. Свое мнение по тексту Т. Юрьевой мы указали выше;
- 2) как нам представляется, система экономики должна определяться не состоянием социальной защиты граждан страны, а комплексом признаков, в частности модель формирования страновой экономики, активная и результативная движущая сила экономики, уровень и масштабы освоения товарного рынка и др., о которых будет обсуждение в следующем разделе книги;
- 3) лишь конкурентоспособные экономически развитые государства способны финансировать социальное благополучие населения. Скажите, к примеру, немцам, что в Германии смешенная рыночная экономика, они не поймут о чем идет речь или попросту выскажут удивление;
- 4) в Кыргызстане, экономика которого характеризуется пока что довольно скромными показателями, тем не менее, осуществляется социальная защита населения в пределах скромных возможностей республики. Однако, это совсем не значит, что Кыргызстан формирует смешанную рыночную экономику.

«У. Баймуратов в своих трудах, социальную экономику определяет, как «экономику, удовлетворяющую разумные материальные и духовные потребности абсолютного большинства населения». Он пишет, что «социальная экономика – как минимум, та ступень развития экономической системы, которая характеризуется формированием среднего класса – основы

социальной экономики». У. Баймуратов, определяет социальную экономику, как новый этап диалектического развития экономики, где важное место должен занимать средний класс общества.»

В отношении определения социальной экономики У. Баймуратова и согласия автора учебного пособия, на наш взгляд, следует отметить:

- 1) средний класс, как и любой другой класс, не является основой формирования экономики государства, поскольку не средний класс формирует экономику государства, а развитие экономики государства способствует формированию среднего класса;
- 2) как известно, экономика государства формируется уровнем развития в стране товарного производства. Из опыта экономически развитых современных государств, товарное производство, как фундаментальная основа экономики, развивалась в соответствии с целенаправленной государственной политикой развития экономики страны и ее успешной реализации;
- 3) в свою очередь, благодаря экономическому развитию страны, создаются условия для развития образования, здравоохранения, искусства и других социальных сфер жизни государства, в которых преимущественно формируется средний класс общества;
- 4) не экономика является производной какого-то класса, а класс, в том числе и средний, является производным экономики.

«Характерной особенностью «социальной экономики» является то, что эта система социально-экономических отношений определяется многообразием существующих форм собственности, свободой экономической деятельности, конкуренцией, но при этом ограничена сильной государственной социальной политикой. В основе этой политики можно назвать: принцип обеспечения высокого уровня жизни населения, гарантии социальной защиты, основанные на высоком уровне развития национальной экономики.»

При рассмотрении термина «социальная экономика» в изложении разных авторов, обнаруживается смешение разного содержания термина с позиций разных научных дисциплин и типов экономики (более подробно об этом будет рассмотрено в следующем разделе монографии). В абзаце, во всяком случае, речь идет не об экономической категории термина «социальная экономика», а о государственной политике социальной защиты населения в условиях рыночной экономики, поскольку оказывается, что «социальная экономика» не плод экономики страны, а результат государственного регулирования.

«Формирование социальной экономики основывается на достижениях устойчивого развития, осуществлении справедливой политики доходов, серьезном сокращении бедности, обеспечении трудовой занятости населения, совершенствовании структуры организации труда и системы социального страхования, разумной социальной поддержкой населения.»

Еще раз, причем здесь экономика, когда перечисленные социальные проблемы решаются государством, в том числе даже теми, экономика которых далека от развитого состояния, к примеру, в Кыргызстане.

### **Франция**

*Руслан Костюк. Социальная и солидарная экономика. Французская модель. - Санкт-Петербургский государственный университет: 2013*

«2013 г. объявлен Ф. Олландом годом «битвы за занятость во Франции». Французские власти делают всё возможное, чтобы увеличить занятость, но пока что это не удаётся. Более 11% французов не имеют работы, и эта цифра, увы, растёт. Растут и пессимистические настроения в обществе: по последним опросам, 84% респондентов считают, что в ближайшее время властям вряд ли удастся обуздать «кривую» безработицы. Многие эксперты считают, в то же время, что с этим злом правительству объективно помогает бороться феномен социальной и солидарной экономики (ССЭ).

Феномен социальной и солидарной экономики характерен в современной Европе не только для Франции. По весьма оценочным данным, сейчас в ЕС в кооперативах, оперирующих в своей хозяйственной деятельности на 370 млрд. евро, задействованы свыше 60 млн. человек. В Обществах взаимопомощи и коллективного страхования в общей сложности трудятся в масштабе ЕС 18 миллионов человек. Взаимным страхованием в 40 млрд. евро в Евросоюзе покрыты около 25 млн. граждан. Ещё до 40 млн. человек участвуют в различных добровольных ассоциациях.

В качестве факторов ССЭ понимается совокупность кооперативов, обществ взаимопомощи и взаимного страхования, ассоциаций, добровольных обществ, городских и сельских кооперативов, функционирующих на основе равенства своих участников (по принципу, как правило, один человек — один голос), солидарности между членами и экономической независимости.»

Таким образом, под социальной и солидарной экономикой подразумевается деятельность кооперативов и обществ взаимопомощи и коллективного страхования. Социальная экономика, как термин известный, хотя, на наш взгляд весьма спорный. Что же касается солидарной экономики, то солидарность характеризуется формой собственности, совместного труда, соответственно управления и ответственности, но экономика при этом остается рыночной. Кстати, во Франции, что общепринято, экономика является рыночной.

Можно было бы согласиться с тем, что кооперативная экономика является сектором рыночной экономики, или солидарная экономика является сектором финансового рынка, как соответствующей действительности.

«Специфической чертой предприятий, действующих в рамках парадигмы ССЭ, является то, что они не ставят на первое место цели прибыли. Для социальной экономики характерны, автономия управления, демократическое и «партиципативное» участие работников в процессе управления, ставка на общий результат в интересах всего коллектива и социальной пользы, приоритет

людей и труда над капиталом при распределении богатств. Для предприятий ССЭ характерны также территориальное и отраслевое построение, как и политическая независимость. Собственно, значительное число предприятий в рамках ССЭ являются разнообразными объектами коллективной собственности.»

То, что предприятия, действующие в рамках парадигмы ССЭ, не ставят на первое место цели прибыли, весьма спорно, поскольку убыточные предприятия не только не способны участвовать в деле развития кооперативов, а наоборот будут разрушать их деятельность. Наверное, и общества взаимопомощи и коллективного страхования должны зарабатывать какие – то комиссионные доходы, поскольку без этого развитие таких субъектов будет проблематичным.

Что же касается «Для предприятий ССЭ характерны также территориальное и отраслевое построение, как и политическая независимость.», то следует указать на то, что территориальное построение и политическая независимость не является лишь отличительной чертой ССЭ, а в целом характерно для рыночной экономики.

«В условиях кризиса, который достаточно серьёзным образом затронул экономику современной Франции, социальная и солидарная экономика, построенная на демократических и партисипативных принципах деятельности, является важным козырем... Например, в деле преодоления молодёжной безработицы. Ещё в 2011 г. была запущена программа «Молодые — ССЭ». Сейчас в предприятиях ССЭ работают более 430 тысяч молодых французов или более 8,5% трудоспособных граждан моложе 30 лет; в основном речь идёт о кооперативах, фондах и ассоциациях. Запущенная «молодёжная» программа позволяет на льготных основаниях продвигать «молодёжную занятость» в социальных предприятиях. В целом же ССЭ во Франции охватывает до 2,4 млн. трудящихся. Это значит, что примерно в 200 тысячах ассоциаций, кооперативов, обществ взаимной помощи, фондов и социальных предприятий задействован каждый восьмой из тех, кто работает сегодня в стране. При этом если в

последнее десятилетие в традиционных секторах национальной экономики было создано лишь 7% новых рабочих мест, то в рамках ССЭ — 23%! И эта цифра говорит о том, сколь креативен и прогрессивен современный социальный сектор французской экономики.»

С чем следует согласиться, то с тем, что ССЭ является социальным сектором национальной экономики Франции, Именно социальным сектором экономики, но никак не экономикой страны. К тому же, надо понимать, что ССЭ – это социальный сектор, позволяющим наращивать занятость населения, но вряд ли этот сектор является и будет в дальнейшем фундаментальной основой рыночной экономики Франции. Фундаментальной основой рыночной экономики Франции была и останется организованная транснациональными компаниями товарное производство.

Необходимость столь многочисленного цитирования и разбора учебной и иной литературы объясняется тем, что следует разобраться с содержанием довольно популярных среди экономистов терминов «социальная рыночная экономика» и «социальная экономика», под которыми, как правило, подразумевается сущность термина «социальная политика государства».

Следует ли считать термины «социальная рыночная экономика» и «социальная экономика» экономическими терминами, если авторы литературы закладывают в их содержание признаки социальной идеологии государства, которая, если рассматривать по существу реализуется государством в понимании «социальная политика государства»?!

Как нам представляется, оба термина «социальная рыночная экономика» и «социальная экономика» объясняются авторами как условия и возможности социальной защиты населения, т.е. как функции, реализуемые государством, когда оно опирается на развитую экономическую базу.

Попытаемся осмыслить содержание термина «социальная рыночная экономика» и «социальная экономика» по существу.

Что значит социальная экономика? Как известно, «социальная экономика» в смысловом содержании означает «общественное» или «народное хозяйство». Между тем, как известно, рыночная экономика и народное хозяйство совсем не адекватные экономические категории.

Рыночная экономика – это экономика товарного рынка.

Народное хозяйство – это экономика государства, в котором есть сферы товарного производства, есть сферы потребления продукции товарного производства, есть сферы внешнеэкономических отношений, есть государственный бюджет, есть рыночная экономика и т.д.

Можно сказать и так, рыночная экономика является одной из составляющих народного хозяйства или экономики государства.

Можно сказать и по-другому. Экономика государства (народное хозяйство) состоит из трех разделов:

- 1) рыночной экономики, объединяющей сферы товарного производства и платных рыночных услуг, в которых создается дополнительная стоимость и которые формируют ВВП государства;
- 2) потребления продукции товарного производства и платных услуг;
- 3) внешнеэкономической деятельности, удовлетворяющей потребности рыночной экономики и сферы потребления продукции товарного производства и платных услуг.

Что же в отношении «социальная рыночная экономика», то рыночная экономика не может быть ни социальной, ни оборонной, ни правоохранительной, ни какой-нибудь иной, в зависимости от приоритета защиты. Экономика может быть рыночной или пострыночной, со столь высоким уровнем развития, что позволяет успешно защитить социальные потребности, оборону и все остальные проблемы жизнедеятельности государства.

Таким образом, обнаруживаем, многие авторы термины и сущности «социальная экономика», «социальная рыночная экономика», «социально – ориентированная рыночная экономика» и «социальная политика государства», сообщают читателям как



адекватные, т.к. в основе их определения указана социальная защита населения государством.

Как известно, рыночной экономике предшествовала коммерческая экономика. В условиях коммерческой экономики почему – то не возникала тема социальной защиты населения. Не возникала не потому, что не было такой проблемы (проблема была), а потому, что государство в условиях коммерческой экономики было ограничено финансовыми возможностями, поскольку налогооблагаемая база у них была довольно скромная по денежному потенциалу. С купцов, ремесленников и крестьян налогов в большом объеме не соберешь. Успешные купцы были зажиточными предпринимателями, но в количественном отношении они составляли малочисленную группу населения. Ремесленники одновременно были малопродуктивными производителями товаров и имели невысокие доходы, тем самым были также довольно скромными налогоплательщиками. Крестьяне в основной массе просто бедствовали.

Иное дело в условиях рыночной экономики. Заводское массовое производство товаров преобразило финансовое положение производственных предпринимателей, ставших богатейшими людьми своего времени. Можно привести многочисленные примеры, когда крупные промышленные предприниматели довольно результативно решают социальные проблемы рабочих и других сотрудников персонала, начиная с конца 19 века. Обеспечение жильем. Организация медицинского обслуживания. Создание условий для отдыха в свободное от работы время, и т.д. Все это происходило задолго до того времени, когда государства озаботились социальной защитой населения.

В дальнейшем, по мере развития рыночной экономики, по мере того как развивается налогооблагаемая база, государства получают возможность формировать бюджет, обеспечивающий решения вопросов социальной защиты граждан. Тем самым, мы указываем на то, что по мере развития рыночной экономики и подъема предпринимательской деятельности государство

получает растущие финансовые средства, позволяющие осуществлять социальную защиту населения.

Можно сказать и так, экономика - первична, а социальная защита населения – производная благополучной экономики. Действительно, ни одно государство не может позволить себе преобразовывать экономику в целях социальной защиты населения, поскольку экономика любой страны ориентирована на товарный рынок (местный, страновой, международный или мировой).

Социальная экономика, объясняемая многочисленными авторами, как экономический термин, на наш взгляд, несостоятелен. Дело в том, что когда под социальной экономикой подразумевается возможность социальной защиты населения, то это не экономика, а государственная политика социальной защиты населения, что никак не является хозяйствованием, поскольку содержит лишь одно действие – распределение финансовых ресурсов.

Совсем другое дело, когда под социальной экономикой подразумевалось бы народное хозяйство или национальная экономика, поскольку социальная – это общественная или народная, к примеру, экономика. В таком случае народная не в плане социальной защиты населения, а в плане народного хозяйства, в котором социальная защита населения лишь одно из распределительных действий.

В этом разделе монографии мы попытаемся разобраться с содержанием перечисленных терминов и обосновать наши возражения по ним.

Следует понимать, при рассмотрении терминов, их содержание можно характеризовать с позиций разных наук, или в учебном заведении с позиций разных дисциплин. При этом следует понимать и то, что одни науки или дисциплины характеризуют термин по существу, тогда как другие науки и дисциплины характеризуют термин лишь с позиций попыток объяснить или могут допустить и ложное объяснение.

В действительности, конечно, не наука и не дисциплина объясняют, а люди, представляющие науку или дисциплину. К

примеру, люди, представляющие науку «Экономическая теория» или учебную дисциплину «Инновационный менеджмент».

Мы рассматриваем разных авторов, раскрывающих сущность «социальной экономики», как достойных представителей экономической науки, хотя вполне может быть, что таковыми являются не все из авторов.

Рассмотрим термин «социальная экономика» с позиций разных разделов науки, в сравнительном изложении авторами книг и учебных пособий и нами (см. таблицу 3).

Нас, как экономистов, интересует экономическое содержание социальной экономики, которая, на самом деле, существует в каждом государстве и довольно успешно функционирует.

Таблица 3

С позиций науки	Трактовка авторов книг и учебных пособий	Трактовка автора
Экономической	Экономика, обеспечивающая социальную защиту населения	Один из трех секторов национальной экономики, включающий сферы платных рыночных услуг
Социологии	Социальная рыночная экономика	Высокий уровень развития экономики, позволяющий государству успешно решать социальные проблемы населения
Политологии	Социально-ориентированная рыночная экономика	Социальная защита населения – это социальная политика государства, которая провозглашается политическими партиями, вне зависимости от

		экономического положения страны
Философии	Экономика в интересах населения страны	Экономика в целях развития конкурентоспособности государства, роста эффективности национальной экономики и развития внешнеэкономических связей
Экономической географии	Экономика, обеспечивающая рост благосостояния населения регионов и территорий государства	Экономика, обеспечивающая успешное вхождение в состав мировой глобальной экономики, с предложением товаров и услуг на мировом рынке
Логики	Социальная защита населения – первична, экономика – производная социальной политики государства	Экономика - первична, состояние социальной защиты населения – производная от степени развития экономики

Если исходит из расшифровки социальной экономики, как общественное хозяйствование, то мы предлагаем под социальной экономикой рассматривать совокупность сфер платных рыночных услуг в составе экономики государства. При этом, что естественно, экономика государства является рыночной, в пределах от формирующейся и до развитого состояния. Небольшая группа европейских, азиатских и американских

государств с пострыночной (корпоративно – инновационной) экономикой.

Почему совокупность сфер платных рыночных услуг мы характеризуем социальной экономикой? Мы предлагаем следующее объяснение:

1. Перечень сфер рыночных платных услуг;
2. Сферы преимущественного обслуживания населения;
3. Сферы, удовлетворяющие социальные проблемы населения;
4. Сферы самозанятости населения;
5. Сферы народного хозяйствования (семьи, родственники и т.д.);
6. Сферы, образующие 3 сектор (1 – индустриальный, 2 - аграрный) экономики страны;
7. Сферы с закономерностью развития;
8. Экономический закон социальной экономики.

Рассмотрим указанные пункты объяснения сущности социальной экономики.

### **Перечень сфер рыночных платных услуг.**

По данным Национального статистического комитета Кыргызстана, в республике сфера рыночных платных услуг в экономике республики в укрупненной классификации выглядит следующим образом:

- торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования;
- гостиницы и рестораны;
- транспорт;
- связь;
- финансовая деятельность;
- операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям;
- образование (платное – Э.С.);
- здравоохранение (платное – Э.С.);

- предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг.

Перечисленные сферы платных рыночных услуг, безусловно, и по существу, являются сферами предпринимательской деятельности:

производят продукцию или оказывают услуги (производство);

продукция или услуга предлагаются рынку (распределение);

продукция или услуга пользуются покупательским спросом (обмен);

продукция или услуга потребляются населением (потребление);

реализация продукции или услуги позволяет заработать прибыль.

Будем откровенны, отдельные сферы, по крайней мере, в Кыргызстане отнесены к некоммерческим сферам, к примеру, сфера платного высшего и среднего образования, которая, как бы, не зарабатывает прибыль. На самом же деле доходы от представления услуг вполне может превысить, нередко довольно прилично, расходы по оказанию услуг. Если разница, когда доходы превышают расходы, то что это если не прибыль?!

### **Сферы преимущественного обслуживания населения.**

Нетрудно заметить, что указанные сферы платных рыночных услуг, в преобладающем, оказывают услуги или сервисное обслуживание населения, к примеру:

- транспорт, оказывающий пассажирские (100%) и грузовые услуги населению (около 10% от объема грузооборота);

- образование, представляющее платные образовательные услуги населению (100%);

- здравоохранение, оказывающее платные медицинские услуги населению (100%);

- связь, оказывающая платные услуги населению (примерно, 85% от объема услуг связи); и т. д.

## **Сферы, удовлетворяющие социальные проблемы населения.**

Сферы, способствующие решению социальных проблем населения, касающиеся быта, здоровья, образования, культуры, использования свободного времени и др. Тем самым, сферы рыночных платных услуг, в результате успешной предпринимательской деятельности, оказывают содействие реализации социальной политики государства. Правда, на платной основе.

### **Сферы самозанятости населения.**

Нет необходимости доказывать то, что указанные сферы платных рыночных услуг в основной массе представлены индивидуальными предпринимателями, мелкими и малыми предпринимательскими образованиями. В особенности, многочисленна сеть индивидуальных предпринимателей, мелких и малых предпринимательских образований в торговле, общественном питании, в сфере ремонта автомобилей, бытовой техники, оказания персональных услуг, в сфере медицинских услуг и т.д.

По данным экспертов, мы согласны с их оценкой, численность самозанятого населения в сфере платных рыночных услуг составляет от 300 до 400 тысяч человек, в т.ч. иностранцев. К примеру, только на рынке «Дордой» занято трудом около 100 тысяч человек.

### **Сферы народного хозяйствования (семьи, родственники и т.д.).**

Почему сферы платных рыночных услуг есть основания определить как сферы народного хозяйствования? Потому что в этих сферах довольно распространенное дело, когда предпринимательская деятельность организуется физическим лицом, членами одной семьи, близкими родственниками; когда предпринимательская деятельность организуется на дому, в

домашнем хозяйстве, на даче, на приусадебном участке; когда предпринимательская деятельность организуется средствами и материальным обеспечением физическим лицом, членами одной семьи, близкими родственниками.

### **Сферы, образующие 3 сектор (1 – индустриальный, 2 - аграрный) экономики страны.**

Мы рассматриваем экономику государства, с позиций рыночной экономики, ориентированной на товарный рынок, как состоящую из трех секторов. Два из них общеизвестные – это **первый сектор**, представленный **индустриальной экономикой** и **второй сектор**, представленный **аграрной экономикой**.

**Третий сектор** мы предлагаем обозначить **социальной экономикой**, представленной сферами платных рыночных услуг и сервиса.

В литературе можно обнаружить, отдельные авторы называют третий сектор экономики государства экономикой сервиса. Такое определение близко к нашим заключениям по сущности третьего сектора экономики страны, но наше определение третьего сектора все же отличается.

Дело в том, что в составе платных рыночных услуг присутствуют сферы, оказывающие услуги населению и сферы, оказывающие сервисное обслуживание населения.

Услуги и сервис совсем не одно и то же.

Услуга имеет отношение к материальному предмету населения, к примеру:

- ремонт легкового автомобиля (автомобиль);
- подгонка или ремонт одежды (одежда);
- ремонт бытовой техники (бытовая техника);
- перевозка груза населения (мебель);
- переплет книги (книга), и т.д.

Сервисное обслуживание имеет непосредственное отношение к самому человеку, к примеру:

- розничная торговля;



гостиничный сервис;  
туристический сервис;  
сервис кинотеатра;  
медицинское обслуживание;  
сервис сферы образования; и т.д.

Наверное, определение «сервисная экономика» будет не совсем точным, поскольку вне такого определения остаются многочисленные сферы оказания населению платных услуг.

Как нам представляется, определение «социальная экономика» больше соответствует действительности.

Что значит социальная экономика - третий сектор экономики государства?

Во-первых, под социальной экономикой объединены все сферы платных рыночных услуг и сервиса.

Во-вторых, массовая (народная) предпринимательская деятельность.

В-третьих, преимущественное обслуживание непосредственно населения.

В-четвертых, удовлетворение социальных потребностей населения на платной основе.

В-пятых, содействие реализации социальной политики государства.

### **Сферы с закономерностью развития.**

Сферы платных рыночных услуг и сервиса или социальная экономика, что будет подтверждено в последующих разделах монографии, характеризуются закономерностью устойчивого развития. Несколько примеров экономики Кыргызстана в подтверждение (см. таблицу 4).

Таблица 4  
(млрд. сом)

Сектор экономики КР	2008 г.	2013 г.	Прирост
Индустриальный	89,2	164,8	75,6
Аграрный	112	172	60
Социальный	246	442,6	196,6

По данным таблицы можно сделать следующие выводы:

- 1) Показатели социальной экономики заметно превышает сумму показателей индустриального и аграрного секторов экономики Кыргызстана вместе взятых, если в 2008 г. превышение составило сумму 44,8 млрд. сом (246 – 89,2 – 112,1), то в 2013 г. на 105,8 млрд. сом (442,6 – 172 – 164,8);
- 2) За период 2008 - 2013 годы прирост показателя сельского хозяйства составил 60, индустриального сектора – 75,6, социального сектора – 196,6 млрд. сом (более чем в три раза превысил показатель сельского хозяйства и в 2,6 раза превысил прирост промышленности);
- 3) По показателю прироста разницы между социальным сектором и первым-вторым в 2013 г. по отношению к 2008 г. составил 236,1% или превысил в 2,3 раза.

Другая закономерность заключается в том, что растет доля социальной экономики в ВВП страны (см. таблицу 5).

Таблица 5  
(млрд. сом)

	2008 г.	2013 г.	2013 г. в % к 2008 г.
ВВП КР	187,9	350,0	186,3
Социальная экономика	80,8	166,6	206,2
Удельный вес СЭ в ВВП, в%	43,0	47,6	4,6

Как видно по данным таблицы, социальная экономика Кыргызстана не только является самым крупным сектором экономики по формированию ВВП (в 2013 г. 47,6%), но и доля ее растет темпами, намного превышающими темпы прироста ВВП (206,6% СЭ и 186,3% ВВП).

### **Первый и второй законы социальной экономики.**

В настоящее время мы наблюдаем разные подходы по статистике сфер 3 сектора экономики государства. К примеру, в Беларуси и Армении розничную торговлю и общественное питание разделяют от платных услуг, в отличие от Кыргызстана. В Кыргызстане торговля, общественное питание и платные услуги объединены в одном разделе «Платные рыночные услуги». По Беларуси и Армении показатель социальной экономики можно определить расчетным путем. По другим республикам СНГ данные не полные или отсутствуют вовсе.

Межгосударственный статистический комитет СНГ прилагает усилия по сбору и обработке экономических статистических данных по республикам, в том числе по платным услугам, которые позволили бы оценить состояние отдельных секторов или сфер экономик. Однако, одни республики не сообщают данные (Туркменистан), другие республики передают отрывочные данные (Узбекистан), практически все республики сообщают статистические материалы в сокращенном виде, в итоге статистические данные Межгосстатком СНГ публикует данные в усеченном виде. Это, во-первых.

Во-вторых, республики представляют экономические статистические данные преимущественно в национальной валюте, что затрудняет сопоставление данных по республикам. Было бы рационально, чтобы республики сообщали экономическую статистическую информацию по единому образцу и в одной валюте.

В-третьих, наблюдается отсутствие дисциплины по своевременности предоставления статистической информации республиками Межстаткому СНГ, в итоге подведение обобщенных показателей по СНГ задерживается по времени на несколько лет. Отсутствие оперативности в публикации статистических данных, что очевидно, снижают их ценность для каждой республики, учебным заведениям, ученых и всех интересующихся.

Мы предлагаем, под 3-м сектором экономики государства следует рассматривать социальную экономику, состав которой

включает торговлю и общественное питание, сферы платных рыночных услуг и сферы платного рыночного сервиса, таким образом, эта та совокупность сфер, которая организует и осуществляет удовлетворение покупательского спроса населения.

В международной статистике ежегодно подводятся итоги состояния и структуры потребительских расходов государств мира. По существу потребительские расходы государства имеют непосредственное отношение к социальной экономике.

Если сферы торговли, услуг и сервиса осуществляют предложение по реализации товаров, оказанию услуг и сервиса, то потребительские расходы домохозяйств характеризуют объемы удовлетворения покупательского спроса, предъявленного населением на рынке.

Теоретически показатель торговли, услуг и сервиса должен быть близким к показателю потребительских расходов на территории государства. Однако, в действительности показатели социальной экономики по данным торговли, услуг и сервиса не совпадают с показателями потребительских расходов государств. Показатели потребительских расходов, как правило, превышают показатели торговли, услуг и сервиса.

Исследования сущности социальной экономики позволили сформулировать два закона (первый и второй законы) социальной экономики.

Рассмотрим обоснование сформулированных нами законов социальной экономики государства.

**Первый закон социальной экономики: «С ростом показателя развития экономики государства повышается доля социальной экономики в ВВП страны».**

В таблице 6 приведены данные, подтверждающие действие первого закона социальной экономики (см. таблицу 6).

Таблица 6

Доля социальной экономики в ВВП по отдельным странам, с разным уровнем развития экономики, по данным 2012 г.

Страна	ВВП (млрд. \$)	Доля социальной
--------	-------------------	--------------------

		ЭКОНОМИКИ В ВВП, в %
Кыргызстан	6,5	46,6
Казахстан	202	52,1
Россия	3380	58,6
Германия	3426	71,1
Япония	5960	75,7
США	16800	79,6

**Второй закон социальной экономики: «С ростом показателя социальной экономики в ВВП государства растет доля сфер платных услуг и сервиса, при снижении доли торговли и общественного питания».**

В таблице 7 приведены данные, подтверждающие действие второго закона социальной экономики (см. таблицу 7).

Таблица 7

Доля социальной экономики в ВВП и доля платных услуг и сервиса в составе потребительских расходов по отдельным странам, в 2012 г.

Страна	ВВП (млрд. \$)	Доля социальной экономики в ВВП, в %	Доля платных услуг и сервиса в составе потребительских расходов, в %
Кыргызстан	6,5	46,6	23,1
Казахстан	202	52,1	24,0
Россия	3380	58,6	24,9
Германия	3426	71,1	51,2
Япония	5960	75,7	58,5
США	16800	79,6	58,7

В развернутом виде действие второго закона социальной экономики подтверждаются данными, приведенными в таблице 8 (см. таблицу 8).

Таблица 8

Потребительские расходы, услуги и торговля. Удельный вес услуг и торговли к потребительским расходам.

(млрд. \$)

Страны	Потребительские расходы	Услуги и сервис/ уд. вес, в %	Торговля/ уд. вес, в %
США	13697,6	9580,7 69,9	2360,9 17,2
Япония	4850,7	2837,7 58,5	824,7 17,0
Китай	4112,6	2322,2 56,4	848,3 20,6
Германия	2631,7	1349,3 51,2	329,7 12,5
Великобритания	2165,8	1185,0 54,7	360,8 16,6
Франция	2152,2	1320,2 61,3	350,4 16,3
Россия	1377,2	540,2 39,2	357,6 26,0
Индия	1287,7	555,7 43,1	330,0 25,6
Казахстан	116,3	55,9 48,0	31,9 27,4
Беларусь	29,8	12,8 42,9	9,5 31,9
Армения	10,1	2,2 21,8	1,4 13,8
Таджикистан	8,5	1,1 12,9	1,4 16,4
Кыргызстан	7,6	1,5	1,1

		19,7	14,4
--	--	------	------

В подтверждение действие второго закона социальной экономики можно привести данные по отдельным государствам с разным уровнем развития экономики, характеризующие потребительские расходы на душу населения (см. таблицу 9).

Таблица 9

Потребительские расходы, услуги, сервис и торговля на душу населения

(\$)

Страны	Потребительские расходы	Услуги, сервис	Торговля	Торговля в % к услугам
США	43141	30175	7435	24,6
Франция	32652	20030	5316	26,5
Германия	31783	16296	5316	32,6
Казахстан	7149	3434	1959	57,0
Армения	3398	741	465	62,7
Беларусь	3173	1366	1011	74,0
Кыргызстан	1383	278	209	75,2
Таджикистан	1057	138	173	124,9

## 1. Теория потребительской безопасности

Необходимость рассмотрения теории потребительской безопасности объясняется тем, что категория «потребительская безопасность» очень емкая и чрезвычайно актуальная для каждого государства.

Потребительская безопасность – это политические, экономические, социальные, материальные, рыночные, внешнеэкономические, индустриальные, потребительские и иные последствия для страны. Каждый признак категории, в свою очередь, является довольно масштабным и важным, как с позиций теоретического объяснения, так и с позиции практического содержания.

В действительности есть более существенное основание для рассмотрения теории потребительской безопасности. Дело в том, что в многочисленных опубликованных работах, в публичных выступлениях высокопоставленных чиновников, ученых, политиков и представителей общественных организаций обозначается проблема продовольственной безопасности в мире, в частности указывают на Кыргызстан.

Практически со времени развала Советского Союза не теряет актуальности тема продовольственной безопасности в Кыргызстане, тогда как к потребительской безопасности внимания нет.

Между прочим, чрезмерное внимание к продовольственной безопасности, в частности Кыргызстана, на самом деле не настолько актуальная и во всяком случае ничем не грозит для жизни населения республики.

Есть более серьезная проблема, чем продовольственная безопасность – это потребительская безопасность государства, что имеет отношение не только к населению Кыргызстана, но и многих других стран, отнесенных к группам слаборазвитых и части развивающихся.

Оказывается, проблема потребительской безопасности намного острее и чревата негативными последствиями для населения и для экономики страны, чем проблема



продовольственной безопасности. К тому же продовольственная безопасность является одним из звеньев потребительской безопасности.

Что такое продовольственная безопасность государства? Это способность государства обеспечить отечественным производством продовольствия физиологических норм питания населения по 9 обязательным в питании товарным позициям:

- 1) Хлебопродукты
- 2) Молокопродукты
- 3) Мясопродукты
- 4) Растительное масло
- 5) Сахар
- 6) Картофель
- 7) Яйцо
- 8) Овощи
- 9) Фрукты

Рассмотрим состояние продовольственного обеспечения населения Кыргызстана обязательными для питания продовольственными товарами. С учетом отечественного производства и физиологических норм питания для населения республики, в 2003 и 2013 годах (см. таблицу 10 и 11).

Следует вспомнить о том, что по отдельным экспертным оценкам, около 1 млн. кыргызстанцев находится за пределами республики: на заработках, длительные стажировки, учеба в вузах и школах, работа в посольствах КР, в бегах от правосудия и т.д. Таким образом, фактические показатели по физиологическим нормам питания населения значительно меньше данных таблиц.

Таблица 10

Объемы отечественного производства продовольствия и физиологических норм питания для населения Кыргызстана в 2003 г.

(тыс. тонн)

	Физиол. нормы питания	Отечеств. производство продовольствия	Отечеств. производство к физиол. нормам

			питания, в %
Хлебопродукты (в пересчете на муку)	473.5	260.2	54.9
Молокопродукты	352.6	1191.8	338.0
Мясопродукты	191.4	200.9	104.9
Растительное масло	45.3	10.7	23.6
Сахар	95.7	75.5	78.9
Картофель	282.0	1308.2	463.9
Яйцо (млн. шт.)	967.1	267.6	27.6
Овощи	413.0	678.0	164.1
Фрукты	468.4	146.7	31.3

По данным таблицы видно, из 9 позиций продуктов питания по 4 отечественное производство превышает показатель физиологических норм питания: по мясопродуктам на 4.9%, овощам в 1.6 раза, молочным продуктам в 3.3, по картофелю 4.6 раза.

Можно с уверенностью утверждать о том, что по хлебопродуктам, яйцу и фруктам физиологические нормы питания также удовлетворяются, поскольку по этим продуктам питания сохраняется высокий уровень натурального потребления сельским населением. При всем уважении к органам статистики республики, натуральное потребление продуктов питания населением не учитывается полностью.

Оставались в 2003 г. 2 продукта (сахар, растительное масло), по которым физиологические нормы питания не удовлетворялись. По сахару на 21.1% и растительному маслу на 76.6%. Однако, такое положение происходит не потому что республика была не способна обеспечить население сахаром и растительным маслом. Из всех центральноазиатских республик Кыргызстан обладает наиболее благоприятными условиями для развития сельскохозяйственного производства.

Для примера, ровно 30 лет тому назад республика производила 219.7 тыс. тонн сахара-песка (более чем в 2 раза

выше физиологических норм питания 2003 г.), немногим более 20 тыс. т масло растительное.

Таблица 11

Объемы отечественного производства продовольствия и физиологических норм питания для населения Кыргызстана в 2013

(тыс. тонн)

	Физиол. нормы питания	Отечеств. производство продовольствия	Отечеств. производство к физиол. нормам питания, в %
Хлебопродукты (в пересчете на муку)	543.0	334,4	61.5
Молокопродукты	404.3	1408.2	348.3
Мясопродукты	219.5	195.2	88.9
Растительное масло	52.0	14.1	27.1
Сахар	109.7	25.1	22.9
Картофель	323.5	1332.0	411.7
Яйцо (млн. шт.)	1109.1	422.3	38.1
Овощи	473.6	881.5	186.1
Фрукты	537.2	146.7	27.3

В 2013 г., спустя 10 лет, сохраняется то же положение с продовольственной безопасностью. Молокопродукты, картофель и овощи в республике производится с превышением физиологических норм питания. По мясопродуктам, хлебу, фруктам и яйцу разница между производством и нормами потребления восполняется за счет натурального потребления. Лишь по растительному маслу и сахару сохраняется острый дефицит производства (по сахару 78,1% и растительному 72,9%). Натуральным потреблением населения такой дефицит восполнить невозможно.

Учитывая, что из 9 позиций обязательных в питании населения продуктов, лишь по двум продуктам республика пока не в состоянии обеспечить физиологические нормы питания, то это никак не характеризует нарушения продовольственной безопасности Кыргызстана.

Повторимся еще раз, республика вполне способна прокормить собственное население. Не только прокормить, но и часть продуктов питания экспортировать за рубеж.

Вывод очевиден, не продовольственная безопасность грозит Кыргызстану. В республике даже в годы Второй Мировой войны массового голодающего населения не было, тем более этого нет в современном Кыргызстане.

На самом деле, в республике ощущается не продовольственная, а потребительская безопасность, которую почему-то не обсуждают в правительстве, в парламенте страны, нет информации в СМИ.

Удивляет то, что о потребительской безопасности не пишут ученые. Между тем, потребительская безопасность государства, безусловно, подлежит теоретическому осмыслению, научному анализу, методической оценке и практическому решению в масштабе государства.

Рассмотрим показатели, характеризующие зависимость удовлетворения покупательского спроса населения Кыргызстана в потребительских товарах, произведенных за рубежом (импортных потребительских товарах) в 2013 г. Показатели, позволяющие оценить состояние потребительской безопасности населения Кыргызстана в 2013 году. Перечень товаров включает несколько тысяч наименований. Поскольку нет необходимости анализа по каждому наименованию импортных товаров (отдельная тема для отдельной книги), то нами были рассмотрены товарные группы, к примеру, легковые автомобили, кондитерские изделия, одежда и т.д.

Процентный показатель характеризует удельный вес импортной продукции в объеме реализации товаров в Кыргызстане. Жирным шрифтом указаны те товарные группы, производство которых вполне возможно в Кыргызстане.

В действительности суммовой показатель импортных товаров в сумме реализации будет еще больше, с учетом оптовой и розничной наценки продавцами на рынке реализации. Поскольку таких данных нет ни в одном публичном источнике, то и мы не стали рассчитывать розничную стоимость импортных товаров, слишком большая вероятность допущения ошибки в расчетах. Это отдельная и довольно серьезная статистическая тема. И не только статистики, но и налоговых, таможенных органов, правительства республики. Возможно, для правительства республики эта тема важнее, поскольку мимо внимания власти проходят громадные товарные массы, по которым нет учета, нет налоговых сборов, нет отчислений в Социальный фонд, нет никакой практической пользы для экономики страны.

Рассмотрим состояние поступления лишь отдельных импортных потребительских товаров в республику по отношению к рыночной реализации в 2013 г. (см. таблицу 12):

Таблица 12

Удельный вес поступления в республику импортных товаров по отношению к объему розничной реализации в 2013 г.

( в % )

<i>Товарная группа</i>	<i>Удельный вес в рыночной реализации</i>
Легковые автомобили Обувь кожаная Телевизоры Радиоприемники Бытовая техника Телефоны Бумага А4 Канцелярские товары Цитрусовые <b>Ткани</b> Часы Пуговицы Рыбные консервы	100

<p>Одежда</p> <p>Трикотажные изделия</p> <p>Ювелирные украшения</p> <p><b>Бензин</b></p> <p>Дизтопливо а/м</p> <p><b>Вино</b></p>	90 – 100
<p><b>Электролампы</b></p> <p><b>Мебель</b></p> <p>Мука пшеничная (из импортного зерна)</p> <p><b>Фруктовые соки</b></p> <p><b>Овощные консервы</b></p>	80 – 90
<p><b>Сахаристые кондитерские изделия</b></p> <p><b>Сахар</b></p> <p><b>Яйцо</b></p> <p><b>Крупы</b></p> <p><b>Макаронные изделия</b></p>	70 – 80
<p><b>Мучные кондитерские изделия</b></p> <p><b>Табачные изделия</b></p> <p><b>Плитки для пола</b></p> <p><b>Пиво</b></p>	60 – 70
<p><b>Бытовые строительные материалы</b></p>	50 - 60
<p>Ковровые изделия</p> <p>Напольные плитки</p>	40 – 50
<p><b>Бахчевые</b></p>	30 – 40
<p><b>Кисломолочная продукция</b></p> <p><b>Сухофрукты</b></p>	20 – 30
<p><b>Яблоки</b></p> <p><b>Коньяки</b></p> <p><b>Водочные изделия</b></p>	10 – 20
<p><b>Хлебобулочные изделия</b></p> <p><b>Молочные продукты</b></p> <p><b>Мясопродукты</b></p>	до 10

Кыргызские национальные напитки Войлочные изделия	100% отечественные
---	--------------------

Как нам представляется, совсем не обязательно анализировать весь перечень импортной товарной массы, чтобы оценить состояние потребительской безопасности. Даже по тому небольшому перечню товаров, который приведен нами в таблице, можно понять состояние удовлетворения потребительской потребности населения Кыргызстана отечественными товарами.

При подведении итогов поступления импортных товаров в республику, то выясняется:

- по продуктам питания удельный вес импорта составляет 50 – 55%,
- по непродовольственным товарам составляет 90 - 92%,
- в целом по потребительским товарам составляет около 80%.

Когда страна лишь на 20% способна обеспечить потребительскую потребность населения, то это как определить, если не как нарушение потребительской безопасности государства?!

Какими могут быть последствия нарушения потребительской безопасности страны? Последствия могут быть следующие.

*Политические последствия нарушения потребительской безопасности.* Власть, не способная обеспечить потребительскую безопасность населения страны, тем самым допустившая чрезмерную зависимость удовлетворения спроса населения импортными товарами, не может рассчитывать на лояльность, тем более на поддержку населения. Такая власть не способна эффективно управлять экономикой страны, ее экономическим потенциалом и имеющимися ресурсами. Власть, неизбежно, оказывается в политической и экономической зависимости от зарубежных политических лидеров, международных организаций, «друзей» и иных внешних сил. Примеров более чем достаточно. Грузия, с потрясениями, приведшими к развалу государства. Украина в наши дни. Таджикистан. Молдавия. Можно и дальше продолжить список.

Общее у всех перечисленных стран то, что:

- внутренний рынок был чрезмерно зависим от импорта потребительских товаров;
- власть не обеспечивает потребительскую безопасность населения;
- власть страны не пользовалась доверием и не имела поддержки населения;
- власти стран оказались в политической и экономической зависимости от зарубежных режимов (США, России, Китая или других государств), от объединений государств.

*Экономические последствия нарушения потребительской безопасности.* Между показателем сохранения потребительской безопасности населения и показателем экономики страны существует прямая зависимость. Высокий показатель сохранения потребительской безопасности населения – это результат развитой экономики страны, в частности товарного производства в промышленности и сельском хозяйстве. К примеру, в Татарстане принят лозунг «Покупаем продукцию Татарстана», с учетом того, что товарное производство республики способно обеспечить население потребительскими товарами, произведенными промышленными и сельскохозяйственными предприятиями республики. Можно привести пример Турции, в которой нет угрозы потребительской безопасности, поскольку фундаментальной основой экономики страны является товарное производство.

Очевидно, не обеспечение потребительской безопасности населения – это результат слабой экономики государства, потому что:

- фундаментальной основой экономики становится коррупция, которая разрушительно действует на экономику государства;
- товарное производство характеризуется довольно скромными показателями;
- развита теневая экономика.

Из мирового опыта видно, нет такой страны со слабой экономикой в мире, которую было бы невозможным в течение 5-7



лет вывести на уровень развивающейся. Нужны примеры? Это, прежде всего Китай, Турция, Монголия.

*Социальные последствия нарушения потребительской безопасности.* Государство не способно удовлетворить покупательский спрос населения товарами отечественного производства. Чрезмерная зависимость удовлетворения спроса импортными товарами опасно для государства тем, что поток импортных товаров в республику может прерваться непредсказуемо по различным причинам (всевозможные санкции, внешние долги, невыполнение принятых международных обязательств, ненадежность предпринимателей, переориентация на другие рынки и т.д.).

Каковы последствия неудовлетворения покупательского спроса населения страны? Последствия для населения такие:

- 1) неполноценное питание,
- 2) снижение культуры потребления товаров,
- 3) ухудшение бытовых условий жизни,
- 4) снижение культуры жизни,
- 5) вынужденное накопление денежной массы, изъятой из оборота в экономике,
- 6) неизбежный рост инфляции, как результат неизбежного роста розничных цен на потребительские товары,
- 7) как итоговый результат – снижение уровня благосостояния населения.

Наверное, нет такого государства, которое было бы заинтересовано в перечисленных негативных результатах неудовлетворения покупательского спроса населения страны.

*Индустриальные последствия нарушения потребительской безопасности.* Как известно, действует обратная зависимость между показателем объема производства товаров отечественными предприятиями и показателем импортных товаров на внутреннем рынке страны. Чем меньше объемы отечественного производства потребительских и производственных товаров, тем выше показатель импорта таких товаров страны. В свою очередь, отсутствие развивающегося (развитого) отечественного товарного

производства и есть основная причина неспособности государства обеспечить потребительскую безопасность населения.

**Мы предлагаем, как индексный показатель обеспечения потребительской безопасности населения государства рассматривать состояние производства 12 групп товаров, производство которых вполне по силам и возможностям любого государства. 8 непродовольственных и 4 продовольственные группы.**

Перечень непродовольственных товарных групп:

- электротовары,
- мебель,
- одежда,
- обувь,
- трикотажные изделия,
- канцелярские товары,
- товары пластмассовые,
- строительные материалы.

Перечень продовольственных товарных групп:

- мясопродукты,
- молочные продукты,
- растительное масло,
- кондитерские изделия.

Два примечания к списку:

- 1) товарная группа должна быть представлена перечнем наиболее востребованных на рынке товаров;
- 2) в соотношении на рынке объемов отечественной продукции и импортных товаров должно быть превышение отечественных товаров.

Вывод очевиден, если страна способна производить некоторый перечень указанных товарных групп, то такая страна вполне способна обеспечить потребительскую безопасность населения.

*Финансовые последствия нарушения потребительской безопасности.* Совершенно очевидно, страна, не развивающая собственное товарное производство, будет вынуждена

инвестировать финансовые средства в развитие товарного производства зарубежных стран. Как пример можно привести неудачный опыт Кыргызстана. В целях развития товарного производства власти привлекают в экономику страны зарубежные кредиты и инвестиции, по которым впоследствии растет внешний долг Кыргызстана. В тоже время, ежегодно из республики «утекает» валюта на импорт товаров, по оценкам отдельных экспертов, с которыми мы согласны, по отдельным годам от 6-7 до 9-10 млрд. долларов США.

Таким образом, республика инвестирует в зарубежную экономику в 2 и более раз больше, чем привлекает кредиты в собственную экономику. Таков финансовый результат для государства, не способного обеспечить потребительскую безопасность собственного населения.

*Рыночные последствия нарушения потребительской безопасности.* Рассматривая рыночные последствия нарушения потребительской безопасности населения страны, следует получить ответы на 2 вопроса:

- 1) Каким образом действует система наполнения рынка товарами?
- 2) Какова ассортиментная структура товарного рынка?

Ответ на первый вопрос: Возможны четыре варианта функционирования системы наполнения товарами рынка:

1 вариант – наполнение рынка товарами отечественного производства и импортными;

2 вариант – наполнение рынка товарами отечественного производства;

3 вариант – наполнение рынка импортными товарами, организуемое предпринимательскими предприятиями и организациями;

4 вариант – наполнение рынка импортными товарами силами и средствами индивидуальных предпринимателей («челноков»).

*Очевидный идеальный вариант* – первый вариант. Понятно, что ни одна страна в мире не способна наполнить внутренний рынок товарами отечественного производства. Даже страны,

успешно формирующие пострыночную экономику. К примеру, Китай, США, Япония или Германия.

Очевидно, производить, представленный на внутреннем рынке страны полный перечень товаров, неразумно, неприемлемо и неэффективно по финансовым затратам, по экологическим требованиям, с позиций технологии производства и т.д. Следовательно, импорт товаров неизбежен. Однако объем импортных товаров на внутреннем рынке страны не должен превысить объем товаров отечественного производства.

*Очевидный выбор* – это второй вариант. Для государства развитие товарного производства является фундаментальной основой и главным направлением развития экономики. Между тем, как правило, структура покупательского спроса населения, неизбежно, разнообразнее, чем структура продукции отечественного производства.

*Менее очевидный выбор* – третий вариант. Вариант, при котором на внутреннем рынке преобладают импортные товары, поступление которых организуют юридические предпринимательские образования. В этом варианте могут быть следующие результаты:

- 1) Появляется практическая возможность отслеживания потока в страну импортного товара, что очень важно с позиций налогообложения и других обязательных платежей, поступающих в государственный бюджет;
- 2) Закупая крупные партии товаров, юридические предпринимательские организации добиваются ощутимого снижения оптовых цен, а затем оптовых издержек на единицу товара;
- 3) Если юридическое предпринимательское предприятие является оптовой торговой организацией, то розничные предприятия – оптовые покупатели имеют возможность снижения себестоимости реализации;
- 4) Если юридическое предпринимательское предприятие является оптовой торговой организацией, имеющей сеть собственных розничных предприятий, то тогда розничные цены на рынке могут быть конкурентно выигрышными.

*Совсем не очевидный выбор* – четвертый вариант. Дело в том, что участие индивидуальных предпринимателей в преимущественном наполнении рынка импортными товарами, неизбежно, приводит к следующим негативным последствиям:

- 1) Закупая мелкие партии товаров, предприниматели вынуждены больше расходовать в расчете на единицу товар;
- 2) Рост себестоимости реализации товаров на рынке, неизбежно, повышает цену реализации, что не способствует удовлетворению покупательского спроса населения.

Ответ на второй вопрос: Очень важно для страны повышение доли отечественных товаров в товарной структуре на внутреннем рынке, потому что,

во-первых, является результатом развития отечественного товарного производства в промышленности и сельском хозяйстве,

во-вторых, растут доходы населения, занятого в сферах товарного производства и как результат количественно и качественно развивается покупательский спрос,

в-третьих, повышается материальное и социальное благополучие населения;

в-четвертых, отечественные производители потребительских товаров лучше знают особенности покупательского спроса населения страны.

## Заключение

*По теории товарного рынка:*

Экономическая теория рассматривает товарный рынок как совокупность товарного предложения и спроса, которые рассматриваются как факторы, формирующие товарный рынок.

Как нам представляется, рассматривая суть формирования товарного рынка нельзя ограничиваться лишь двумя факторами – товарным предложением и спросом, поскольку для начала следует разделить все факторы, имеющие отношения к формированию и развитию рынка, на 2 группы факторов:

- 3) образующие рынок – рынокообразующие факторы (территория, товарное предложение и покупательский спрос);
- 4) активизирующие рынок – рынокоактивизирующие факторы (коммерция и конкуренция).

Из трех рынокообразующих факторов (территория, товарное предложение и покупательский спрос) два фактора – товарное предложение и спрос являются активными факторами, т.к. они являются динамичными образующими товарный рынок факторами, тогда как территория, на которой действуют товарное предложение и спрос, остается пассивным фактором. Пассивность территории значит только то, что на неизменной территории товарный рынок весьма изменчив, но с любыми, даже незначительными, изменениями площади территории, неизбежно, изменяются параметры товарного рынка.

Определение товарного рынка лишь факторами товарного предложения и спроса ограничено еще и потому, что в действительности, товарный рынок образуется на территории, когда есть товарное предложение, есть спрос и когда между ними действуют, связывающие их и активизирующие факторы: коммерческая деятельность и конкуренция.

Поскольку параметры товарного рынка определяются двумя активными рынокообразующими факторами, то их соотношение на рынке возможно в трех вариантах:

1 вариант – показатель предложения товаров превышает показатель спроса;

2 вариант – показатель спроса превышает показатель товарного предложения;

3 вариант – существует равновесие между показателями товарного предложения и спроса (что возможно только теоретически).

Если учесть, что товарный рынок представляет собою пространство, заполняемое товарным предложением и спросом, то его параметры, соответственно, должны оцениваться определенными показателями. Экономисты, специализирующиеся в области товарного рынка, рассматривая параметры рынка, используют термины «емкость» и «объем» товарного рынка, но рассматриваются они как адекватные категории рынка. Такой подход по смещению двух терминов имеет достаточно длительную историю.

Как нам представляется, термины «емкость рынка» и «объем рынка» имеют разные определения, характеризуют два состояния одного рынка. Такой вывод объясняется тем, что в условиях действующего, а не теоретического, товарного рынка никогда и ни при каких условиях не может быть стабильного равновесия между показателями товарного предложения и покупательского спроса. Под воздействием многочисленных причин (объективных и субъективных, явных и скрытых, сильно- и слабо действующих, местных и иных территорий и т.п.) один из факторов, по своим показателям, непременно превышает показатель другого фактора.

Емкость товарного рынка характеризует потенциальный объем рынка по товарному предложению или спросу, тогда как объем рынка определяется совмещением предложения и спроса.

В условиях рынка «покупателя» «емкость» рынка определяется по величине товарного предложения, на рынке «продавца» - спроса. Исходя из этого, мы предлагаем сформулировать **первый экономический закон товарного рынка «Закон превышения показателя емкости товарного рынка к показателю его объема».**

Мы рассматриваем соотношение показателей емкости и объема товарного рынка как результат коммерческой активности или пассивности рынка, **который предлагаем оценить коэффициентом коммерческой активности (пассивности) товарного рынка.**

Следует учесть, что в соответствии с исторической закономерностью «емкость» рынка по спросу по мере развития экономики и соответственно развития рынка, неизбежно, должна преобразоваться в «емкость» рынка по товарному предложению. Таким образом, можно сформулировать **второй закон товарного рынка: «По мере развития экономики государства «емкость» рынка по спросу преобразуется в «емкость» рынка по товарному предложению».** Такая неизбежность объясняется тем, что производство непрерывно совершенствуется и развивается, что позволяет увеличить товарное предложение и повысить качество продукции, установить доступные для массового покупателя цены, развивать товарное предложение.

В зависимости от соотношения показателей товарного предложения и спроса, нами предлагается состояние товарного рынка разграничить на четыре уровня:

1. Слаборазвитый ( $C > TP$ , в 1,3 - 1,5 и более раз);
2. Развивающийся ( $C > TP$ , более 1 до 1,29 раз);
3. Развитый ( $TP > C$ , более 1 до 1,2 раза);
4. Гиперразвитый ( $TP > C$ , от 1,21 и более раза).

Где:

$C$  - сумма покупательского спроса,

$TP$  – сумма товарного предложения.

Опыт конкурентных стран мира подтверждает то, что между результатами:

развитая страны → развитая экономика → развитый товарный рынок → развитая коммерция,

обнаруживается **закономерность** – чем выше уровень развития страны, тем соответственно выше уровень развития коммерции и тем выше роль коммерции как фактора, активизирующего товарный рынок.



Вторым рынокоактивизирующим фактором является конкуренция, что популярно общеизвестно. Уточним, лишь в том случае, когда конкуренция добросовестная. Недобросовестная и тем более **ложная конкуренция**, по своей природе, активизирующим фактором для товарного рынка не могут быть.

Под «**ложной конкуренцией**» мы подразумеваем публичные действия конкурирующих предприятий по продвижению товара на рынок, который содержит опасность для жизни покупателей (потребителей). По существу такие действия конкурентов являются преступными и должны преследоваться нормами уголовного законодательства.

*По теории типов экономики:*

Мы обращаем внимание читателей на то, тема «Типы экономики» весьма популярна в среде ученых экономистов, специализирующихся по экономической теории. В последнее время одних только учебников и учебных пособий по экономической теории по территории бывшего Советского Союза опубликовано на русском и на местном государственном языках более 200.

Нас интересует, каким образом авторы литературы трактуют сущность типов экономики и насколько такая трактовка основана на авторском вкладе по результатам научных исследований.

Наверное, при подготовке учебной литературы не должно быть всеобщего копирования, так как очередной автор или авторский коллектив могли бы внести и новые содержания, с учетом динамичных изменений в теории и практике экономики, когда в содержание книги вписываются результаты научных исследований.

Дело в том, что не только экономическая теория определяет и объясняет практическую экономику, но и развитие практической экономики, неизбежно, приводит к коррективам содержания экономической теории.

При отборе учебной и иной литературы для рассмотрения изложения сущности типов экономики мы учли следующие требования:

- 1) книга подготовлена автором или авторским коллективом;

- 2) книги изданы в разных республиках;
- 3) книги опубликованы в течение периода формирования суверенных государств на территории бывшего Советского Союза.

После ознакомления с литературой, за более чем десятилетний период издания, складывается двойственное впечатление от изложения содержания экономики. Нетрудно заметить, что практически все авторы и авторские коллективы во многом повторяются по содержанию определений экономики, в частности повторяя такие определения как «смешанная экономика», «традиционная экономика», «командная экономика», «рыночная экономика» и др.

Следовательно, напрашивается первый вывод о том, что если практически все авторы или авторские коллективы определяют экономику однообразно, то так оно и есть в действительности.

Между тем напрашивается и второй вывод о том, что если практически все авторы или авторские коллективы практически повторяются по определениям экономики, то такое авторство не подтверждается научными исследованиями и не являются результатом таких исследований.

Очень похоже на то, что авторы и авторские коллективы не учитывают динамику развития мировой экономики. Одно состояние мировой экономики было до Первой мировой войны. Совсем другое состояние мировой экономики было до Второй мировой войны. Вовсе иное состояние мировой экономики стало после Второй мировой войны. И, наконец, новое состояние мировой экономики в результате ее глобализации. Соответственно, в содержание определений экономики должны вводиться большие или меньшие уточнения, дополнения и даже иные трактовки, вплоть до новых определений.

Если «Экономическая теория» является научной дисциплиной, то, как и всякая наука, должна развиваться и дополняться новыми содержаниями, возможно, с обновлениями и расширениями содержания терминов и категорий дисциплины. Во всяком случае, экономическая теория не может и не должна оставаться в неизменном состоянии, в законсервированном

содержании. Наверное, мы не должны допустить такого исхода, чтобы экономическая теория из научной дисциплины преобразовалась в теократическое течение мысли.

Для начала было бы уместно авторам и авторским коллективам определиться и объяснить категории экономической теории: «Тип экономики», «Модель экономики», «Вид экономики», «Фундаментальные основы экономики», «Инструменты управления экономикой», «Механизм функционирования экономики», поскольку излагая определения экономики, авторы и авторские коллективы явно недостаточно и неполно излагают основополагающие характеристики экономики. Нередко, мы обнаруживаем смешение типов, моделей, видов, механизма и инструментов экономики.

Как известно, научная теория в любой сфере научных интересов опережает практику, т.е. призвана исследовать текущее состояние сферы интереса (предмета, явления, проблемы), выявить закономерности, обозначить проблемы, определить механизм функционирования, обосновать перспективы, а также возможности и условия практической реализации результатов научных исследований.

К сожалению, в экономической теории, в той части, которая содержит определения экономики, теория не только не опережает практику, но даже не находится параллельно с практикой, явняя отставая от практики.

К примеру, по определению большей части авторов оказывается, что «смешанная экономика» является, чуть ли не предельной высотой развития экономики, далее которой ничего другого, как бы, не может быть. Во-первых, «смешанная экономика» как таковая просто не может быть в природе мировой экономики, а, во-вторых, сейчас высшим уровнем в экономике является «пострыночная экономика» или «корпоративно - социальная экономика», что более соответствует действительности.

К сожалению, сегодня мы обнаруживаем, в отдельных вопросах экономическая теория отстает от практической экономики, в частности по определениям экономики. Как

представляется, если речь идет о мировой экономике, то тогда мы должны рассматривать тип мировой экономики. При рассмотрении экономики государства мы должны говорить о модели экономики государства, с которой государство пытается вовлечься (вступить, юркнуть, проскользнуть) в мировую экономику. Когда мы рассматриваем локальную экономику, к примеру, предприятия или семьи, то тогда мы должны объяснить сущность вида экономики. Ясно и очевидно, определения мировой экономики, экономики государства или локальной экономики содержат различные смысловые понятия и характеристики.

Экономика, как и все в мировом социальном обществе, закономерно развивается, переходя из одного состояния в последующее. Причем такое развитие охватывает все мировое пространство, хотя не равномерно и не одновременно отдельные территории и государства. Со временем все территории и государства вовлекаются в формирование и развитие мировой экономики. Таким вот образом формируется очередной этап развития мировой экономики, с формированием очередного типа мировой экономики.

Этап очередного типа мировой экономики, подчиняясь закону жизненного цикла природы, проходит полный путь, с последующим преобразованием в новую более высокую по уровню развития мировую экономику.

При формировании определенного типа мировой экономики, все без исключения государства вынуждены входить в мировую систему экономики. Правда, есть одно исключение, которое состоит в том, что каждое государство в общей системе мировой экономики входит, функционирует или выходит на основе собственной, возможно, оригинальной модели экономики страны, основанной на принципах типа мировой экономики.

Дело в следующем, разные государства, исходя из выбранной модели формирования страновой экономики, в частности в рыночной мировой экономике, занимают разные уровни, от входящих, вошедших, развитых и до формирующих пострыночную мировую экономику.

### *Теория пострыночной экономики:*

В условиях глобализации мировой экономики и масштабной инновационной деятельности транснациональных корпораций в экономически развитых странах закономерно и обязательно происходит преобразование рыночной экономики в пострыночную экономику.

В отличие от предпринимателей рыночной экономики, в которой предприниматели ведут себя довольно непредсказуемо, в условиях пострыночной экономики поведение корпораций предсказуемо.

Дело в том, что с одной стороны сами корпорации, в силу громадных масштабов деятельности и в особенности коллективного характера управления, соблюдают общепризнанные корпоративные нормы поведения, и с другой стороны, активизируется роль государства в деле регулирования деятельности корпораций, поскольку масштабы последствий самодеятельности транснациональных корпораций могут быть разрушительными для государства.

Ведущими силами формирования и развития пострыночной экономики являются транснациональные корпорации и государства, на территории которых формируются корпорации. В развитии корпораций заинтересовано само государство.

Государства, благодаря весьма приличным обязательным платежам в государственный бюджет транснациональных корпораций, обеспечивают социальную защищенность населения. Возможно, с учетом этого обстоятельства пострыночную экономику можно определить как корпоративно - социальную экономику, при которой материальный уровень жизни населения высокий.

По существу, ряд экономически развитых государств Европы и Северной Америки начиная с глобализации мировой экономики, осуществили масштабные преобразования в экономике:

индустриальная экономика стран преобразуется в состояние постиндустриальной экономики;

механизованная аграрная экономика преобразуется в состояние индустриальной аграрной экономики;

функционирующие отдельные сферы услуг, оказываемых населению, преобразуются в состояние социальной экономики.

Понятно, что процесс формирования пострыночной экономики в разных странах, в зависимости от состояния экономики, происходит, и далее будет происходить различными путями:

в крупных конкурентных государствах (США, Япония или Германия) формируются крупные транснациональные корпорации, к примеру, три автомобильных гигантов в США, четыре автомобильных гигантов в Германии, шесть автомобильных гигантов Японии;

в менее крупных экономически развитых странах формируются средние или небольшие по масштабам деятельности транснациональные корпорации;

страны, сохраняющие рыночную экономику, вовлекаются в орбиту деятельности транснациональных корпораций производственными возможностями;

государства, пытающиеся создать рыночную экономику, неизбежно, становятся источниками сырья, рабочей силы и рынком для реализации продукции транснациональных корпораций.

Совершенно очевидно то, что процесс формирования пострыночной экономики имеет закономерный характер, с поступательным развитием в условиях глобализации мировой экономики. Государства, устранившиеся или отстраненные от этого процесса, неизбежно, окажутся на задворках мировой экономики.

*Теория социальной экономики:*

Как и в случае с определением типов экономики, кто – то первым сформулировал определение социальной экономики, а последующие авторы в основном повторяют определение, с изложением собственных взглядов и уточнений, в результате которых тема зачастую совсем теряет сущностное содержание.

В Российской Федерации, по предложению отдельных авторов и авторских коллективов учебников «Социальная экономика», в программы высшего образования включена

дисциплина того же названия. Как представляется, включение этой дисциплины в программу вузов России преждевременно, поскольку есть разные подходы к определению содержания «Социальная экономика».

Для начала следует разобраться с содержанием довольно популярных среди экономистов терминов «социальная рыночная экономика» и «социальная экономика», под которыми, как правило, подразумевается сущность термина «социальная политика государства».

Следует ли считать термины «социальная рыночная экономика» и «социальная экономика» экономическими терминами, если авторы литературы закладывают в их содержание признаки социальной идеологии государства, которая, если рассматривать по существу реализуется государством в понимании «социальная политика государства»?!

Как нам представляется, оба термина «социальная рыночная экономика» и «социальная экономика» объясняются авторами как условия и возможности социальной защиты населения, т.е. как функции, реализуемые государством, когда оно опирается на развитую экономическую базу.

Попытаемся осмыслить содержание термина «социальная рыночная экономика» и «социальная экономика» по существу.

Что значит социальная экономика? Как известно, «социальная экономика» в смысловом содержании означает «общественное» или «народное хозяйство». Между тем, как известно, рыночная экономика и народное хозяйство совсем не адекватные экономические категории.

Рыночная экономика – это экономика товарного рынка.

Народное хозяйство – это экономика государства, в котором есть сферы товарного производства, есть сферы потребления продукции товарного производства, есть сферы внешнеэкономических отношений, есть государственный бюджет, есть рыночная экономика и т.д.

Можно сказать и так, рыночная экономика является одной из составляющих народного хозяйства или экономики государства.

Можно сказать и по-другому. Экономика государства (народное хозяйство) состоит из трех разделов:

- 4) рыночной экономики, объединяющей сферы товарного производства и платных рыночных услуг, в которых создается дополнительная стоимость и которые формируют ВВП государства;
- 5) потребления продукции товарного производства и платных услуг;
- 6) внешнеэкономической деятельности, удовлетворяющей потребности рыночной экономики и сферы потребления продукции товарного производства и платных услуг.

Что же в отношении «социальная рыночная экономика», то рыночная экономика не может быть ни социальной, ни оборонной, ни правоохранительной, ни какой-нибудь иной, в зависимости от приоритета защиты. Экономика может быть рыночной или пострыночной, со столь высоким уровнем развития, что позволяет успешно защитить социальные потребности, оборону и все остальные проблемы жизнедеятельности государства.

Таким образом, обнаруживаем, многие авторы термины и сущности «социальная экономика», «социальная рыночная экономика», «социально – ориентированная рыночная экономика» и «социальная политика государства», сообщают читателям как адекватные, т.к. в основе их определения указана социальная защита населения государством.

Как известно, рыночной экономике предшествовала коммерческая экономика. В условиях коммерческой экономики почему – то не возникала тема социальной защиты населения. Не возникала не потому, что не было такой проблемы (проблема была), а потому, что государство в условиях коммерческой экономики было ограничено финансовыми возможностями, поскольку налогооблагаемая база у них была довольно скромная по денежному потенциалу. С купцов, ремесленников и крестьян налогов в большом объеме не соберешь. Успешные купцы были зажиточными предпринимателями, но в количественном отношении они составляли малочисленную группу населения.



Ремесленники одновременно были малопродуктивными производителями товаров и имели невысокие доходы, тем самым были также довольно скромными налогоплательщиками. Крестьяне в основной массе просто бедствовали.

Иное дело в условиях рыночной экономики. Заводское массовое производство товаров преобразило финансовое положение производственных предпринимателей, ставших богатейшими людьми своего времени. Можно привести многочисленные примеры, когда крупные промышленные предприниматели довольно результативно решают социальные проблемы рабочих и других сотрудников персонала, начиная с конца 19 века. Обеспечение жильем. Организация медицинского обслуживания. Создание условий для отдыха в свободное от работы время, и т.д. Все это происходило задолго до того времени, когда государства озаботились социальной защитой населения.

В дальнейшем, по мере развития рыночной экономики, по мере того как развивается налогооблагаемая база, государства получают возможность формировать бюджет, обеспечивающий решения вопросов социальной защиты граждан. Тем самым, мы указываем на то, что по мере развития рыночной экономики и подъема предпринимательской деятельности государство получает растущие финансовые средства, позволяющие осуществлять социальную защиту населения.

Можно сказать и так, экономика - первична, а социальная защита населения – производная благополучной экономики. Действительно, ни одно государство не может позволить себе преобразовывать экономику в целях социальной защиты населения, поскольку экономика любой страны ориентирована на товарный рынок (местный, страновой, международный или мировой).

Социальная экономика, объясняемая многочисленными авторами, как экономический термин, на наш взгляд, несостоятелен. Дело в том, что когда под социальной экономикой подразумевается возможность социальной защиты населения, то это не экономика, а государственная политика социальной

защиты населения, что никак не является хозяйствованием, поскольку содержит лишь одно действие – распределение финансовых ресурсов.

Совсем другое дело, когда под социальной экономикой подразумевалось бы народное хозяйство или национальная экономика, поскольку социальная – это общественная или народная, к примеру, экономика. В таком случае народная не в плане социальной защиты населения, а в плане народного хозяйства, в котором социальная защита населения лишь одно из распределительных действий.

Если исходит из расшифровки социальной экономики, как общественное хозяйствование, то мы предлагаем под социальной экономикой рассматривать совокупность сфер платных рыночных услуг и сервиса в составе экономики государства. При этом, что естественно, экономика государства является рыночной, в пределах от формирующейся и до развитого состояния.

По данным Национального статистического комитета Кыргызстана, в республике сфера рыночных платных услуг и сервиса в экономике республики в укрупненной классификации выглядит следующим образом:

- торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования;
- гостиницы и рестораны;
- транспорт;
- связь;
- финансовая деятельность;
- операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям;
- образование (платное – Э.С.);
- здравоохранение (платное – Э.С.);
- предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг.

Перечисленные сферы платных рыночных услуг, безусловно, и по существу, являются сферами предпринимательской деятельности:

производят продукцию или оказывают услуги (производство);

продукция или услуга предлагаются рынку (распределение);

продукция или услуга пользуются покупательским спросом (обмен);

продукция или услуга потребляются населением (потребление);

реализация продукции или услуги позволяет заработать прибыль.

Нетрудно заметить, что указанные сферы платных рыночных услуг и сервиса, в основном оказывают услуги или сервисное обслуживание населения. Это сферы, способствующие решению социальных проблем населения, касающиеся быта, здоровья, образования, культуры, использования свободного времени и др. Тем самым, сферы рыночных платных услуг и сервиса, в результате успешной предпринимательской деятельности, оказывают содействие реализации социальной политики государства.

Почему сферы платных рыночных услуг и сервиса есть основания определить как сферы народного хозяйствования? Потому что в этих сферах довольно распространенное дело, когда предпринимательская деятельность организуется физическим лицом, членами одной семьи, близкими родственниками; когда предпринимательская деятельность организуется на дому, в домашнем хозяйстве, на даче, на приусадебном участке; когда предпринимательская деятельность организуется средствами и материальным обеспечением физическим лицом, членами одной семьи, близкими родственниками.

Мы рассматриваем экономику государства, как состоящую из трех секторов. Два из них общеизвестные – это **первый сектор**, представленный **индустриальной экономикой** и **второй сектор**, представленный **аграрной экономикой**.

**Третий сектор** мы предлагаем обозначить **социальной экономикой**, представленной сферами платных рыночных услуг и сервиса.

Что значит социальная экономика - третий сектор экономики государства?

Во-первых, под социальной экономикой объединены все сферы платных рыночных услуг и сервиса.

Во-вторых, массовая (народная) предпринимательская деятельность.

В-третьих, преимущественное обслуживание непосредственно населения.

В-четвертых, удовлетворение социальных потребностей населения на платной основе.

В-пятых, содействие реализации социальной политики государства.

Исследования сущности социальной экономики позволили сформулировать два закона (первый и второй законы) социальной экономики.

**Первый закон социальной экономики: «С ростом показателя развития экономики государства повышается доля социальной экономики в ВВП страны».**

В таблице 13 приведены данные, подтверждающие действие первого закона социальной экономики (см. таблицу 13).

Таблица 13

Доля социальной экономики в ВВП по отдельным странам, с разным уровнем развития экономики, по данным 2012 г.

Страна	ВВП (млрд. \$)	Доля социальной экономики в ВВП, в %
Кыргызстан	6,5	46,6
Казахстан	202	52,1
Россия	3380	58,6
Германия	3426	71,1
Япония	5960	75,7
США	16800	79,6

**Второй закон социальной экономики: «С ростом показателя социальной экономики в ВВП государства растет доля сфер платных услуг и сервиса, при снижении доли торговли и общественного питания».**

В таблице 14 приведены данные, подтверждающие действие второго закона социальной экономики (см. таблицу 14).

Таблица 14

Доля социальной экономики в ВВП и доля платных услуг и сервиса в составе потребительских расходов по отдельным странам, в 2012 г.

Страна	ВВП (млрд. \$)	Доля социальной экономики в ВВП, в %	Доля платных услуг и сервиса в составе потребительских расходов, в %
Кыргызстан	6,5	46,6	23,1
Казахстан	202	52,1	24,0
Россия	3380	58,6	24,9
Германия	3426	71,1	51,2
Япония	5960	75,7	58,5
США	16800	79,6	58,7

*Теория потребительской безопасности:*

Практически со времени развала Советского Союза не теряет актуальности тема продовольственной безопасности

Между прочим, чрезмерное внимание к продовольственной безопасности, в частности Кыргызстана, на самом деле не настолько актуальна и, во всяком случае, ничем не грозит для жизни населения республики.

Есть более серьезная проблема, чем продовольственная безопасность – это потребительская безопасность государства, что имеет отношение не только к населению Кыргызстана, но и многих других стран, отнесенных к группам слаборазвитых и части развивающихся.

Оказывается, проблема потребительской безопасности намного острее и чревата негативными последствиями для населения и для экономики страны, чем проблема продовольственной безопасности. К тому же продовольственная безопасность является одним из звеньев потребительской безопасности.

Что такое продовольственная безопасность государства? Это способность государства обеспечить отечественным производством продовольствия физиологических норм питания населения по 9 обязательным в питании товарным позициям.

Учитывая, что из 9 позиций обязательных в питании населения продуктов, лишь по двум продуктам республика пока не в состоянии обеспечить физиологические нормы питания, то это никак не характеризует нарушения продовольственной безопасности Кыргызстана. В республике даже в годы Второй Мировой войны массового голодающего населения не было, тем более этого нет в современном Кыргызстане.

На самом деле, в республике ощущается не продовольственная, а потребительская безопасность, которую почему-то не обсуждают в правительстве, в парламенте страны, нет информации в СМИ. Удивляет и то, что о потребительской безопасности не пишут ученые. Между тем, потребительская безопасность государства, безусловно, подлежит теоретическому осмыслению, научному анализу, методической оценке и практическому решению в масштабе государства.

Как нам представляется, оценить состояние потребительской безопасности населения страны можно по состоянию удовлетворения потребительской потребности населения, в частности Кыргызстана, отечественными товарами. Или зависимость внутреннего рынка потребительских товаров от импортной продукции.

При подведении итогов поступления импортных товаров в республику, то выясняется:

- по продуктам питания удельный вес импорта составляет 50 – 55%,

- по непродовольственным товарам составляет 90 - 92%,

- в целом по потребительским товарам составляет около 80%.

Когда страна лишь на 20% способна обеспечить потребительскую потребность населения, то это как определить, если не как нарушение потребительской безопасности государства?!

Какими могут быть последствия нарушения потребительской безопасности страны? Последствия могут быть следующие.

*Политические последствия нарушения потребительской безопасности.* Власть, не способная обеспечить потребительскую безопасность населения страны, тем самым допустившая чрезмерную зависимость удовлетворения спроса населения импортными товарами, не может рассчитывать на лояльность, тем более на поддержку населения. Такая власть не способна эффективно управлять экономикой страны, ее экономическим потенциалом и имеющимися ресурсами.

*Экономические последствия нарушения потребительской безопасности.* Между показателем сохранения потребительской безопасности населения и показателем экономики страны существует прямая зависимость. Высокий показатель сохранения потребительской безопасности населения – это результат развитой экономики страны, в частности товарного производства в промышленности и сельском хозяйстве. Очевидно, не обеспечение потребительской безопасности населения – это результат слабой экономики государства, потому что:

- фундаментальной основой экономики становится коррупция, которая разрушительно действует на экономику государства;

- товарное производство характеризуется довольно скромными показателями;

- развита теневая экономика.

*Социальные последствия нарушения потребительской безопасности.* Чрезмерная зависимость удовлетворения спроса импортными товарами опасно для государства и для населения страны тем, что поток импортных товаров в республику может прерваться непредсказуемо по различным причинам (всевозможные санкции, внешние долги, невыполнение принятых

международных обязательств, ненадежность предпринимателей, переориентация на другие рынки и т.д.).

*Индустриальные последствия нарушения потребительской безопасности.* Чем меньше объемы отечественного производства товаров, тем выше показатель импорта таких товаров страны. В свою очередь, отсутствие развивающегося (развитого) отечественного товарного производства и есть основная причина неспособности государства обеспечить потребительскую безопасность населения.

*Финансовые последствия нарушения потребительской безопасности.* Совершенно очевидно, страна, не развивающая собственное товарное производство, будет вынуждена инвестировать финансовые средства в развитие товарного производства зарубежных стран. Как пример можно привести неудачный опыт Кыргызстана. В целях развития товарного производства власти привлекают в экономику страны зарубежные кредиты и инвестиции, по которым впоследствии растет внешний долг Кыргызстана. В тоже время, ежегодно из республики «утекает» валюта на импорт товаров, по оценкам отдельных экспертов, с которыми мы согласны, по отдельным годам от 6-7 до 9-10 млрд. долларов США.



## Литература

### *По теории товарного рынка:*

1. Койчуев Т.К. Экономика переходного периода. – Б.: Илим, 1995.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: Прогресс, 1990.
3. Марголин А.Л., Шумакова К.С. Спрос и коммерческая работа на рынке товаров народного потребления. – М.: Знание, 1989.
4. Мусакожоев Ш.М. Экономика Кыргызской Республики. – Бишкек, 2002.
5. Самигуллин Э.В. Формирование и регулирование рынка потребительских товаров. – М.: Знание, 1991, №6.
6. Самигуллин Э.В. Предпринимательская деятельность в торговле. – Б.: КГУ, 1993.
7. Самигуллин Э.В. Рынок потребительских товаров: теория и практика формирования. – Б.: КГНУ, 1994.
8. Самигуллин Э.В. Формирование товарного рынка переходной экономики. – Б., 2004.
9. Самигуллин Э.В. Внутренняя торговля Кыргызстана. – Б., 2012.

### *По теории типов экономики:*

1. Афанасенко И.Д., Белоусова Л.А., Демина М.П. и др. Экономическая теория. – СПб.: Питер, 2000.
2. Вечканов Г.С. Экономическая теория. – СПб.: Питер, 2011.
3. Гукасян Г.М., Маховикова Г.А., Амосов В.В. Экономическая теория. – М.: Эксмо, 2008.
4. Кумскова Н.Х., Савина М.М., Адышбаева А. «Экономическая теория». – Б.: Раритет Инфо, 2007.
5. Мочерний С.В. Экономическая теория. – М.: ВЦ – Академия, 1999.
6. Мусакожоев Ш.М. Введение в экономику. – Б., 2008.
7. Нигматджанов У.Х. Экономическая теория. – Т.: IQISOD – MOLIYA, 2010.
8. Носова С.С. Экономическая теория. – М.: Кнорус, 2010.

9. Плотницкий А.И., Лобкович Э.И., Рудак А.А. и др. Экономическая теория. – Минск: Интерпрессервис, 2003.
10. Самигуллин Э.В. Формирование пострыночной экономики. – Б., 2011.
11. Чепурин М.Н., Ивашковский С.Н., Киселева Е.А и др. Экономическая теория. – Киров: АСА, 2010.

*По теории пострыночной экономики:*

1. Абдымаликов К. Экономика Кыргызстана. – Б., 2007.
2. Кенжегузин М.Б. Трансформация экономики Казахстана. – Алматы, 2002.
3. Койчуев Т.К., Койчуева М. Введение в теорию постсоветского экономического реформирования. – Б., 2007.
4. Кумскова Н.Х. Становление и эволюция рыночной теории. – Б., 2003.
5. Самигуллин Э.В. Формирование товарного рынка переходной экономики. – Б., 2004.
6. Самигуллин Э.В. Основы теории «детской болезни» транзитной экономики. – Б., 2009.

*По теории социальной экономики:*

1. Андруханова Ю.В. Место и деятельность потребительской кооперации в социально ориентированной рыночной экономике. – Белгород: БГЭУ, 2009
2. Бабичев А.М. Социальная экономика социального государства. – М., 2007
3. Кликич Л.М., Вульфсон Н.И., Муратова Р.М. Трансформация сферы услуг при переходе к постиндустриальному обществу. – Уфа: БГАУ, 2001
4. Кликич Л.М. Эволюция сферы услуг: неравновесный подход. – М.: Изд-во МСХА, 2004
5. Костюк Р. Социальная и солидарная экономика. Французская модель. – СПб.: Санкт-Петербургский государственный университет, 2013

6. Матвеев М.М. Основы социальной экономики. – Кокшетау, 2011.
7. Маяцкая И.Н. Экономические основы социальной работы. – М., 2003.
8. Митюков М.В. Социальная политика Украины: оценка ее эффективности. – Донецк: ДНТУ, 2005.
9. Руденков И.А. Экономическая политика. – Минск, 2010.
10. Саидов К.С. и др. Социальная экономика. – Самарканд, 2005.
11. Самигуллин Э.В. Типы и страновые модели формирования мировой экономики. – Б., 2013.
12. Шимов В.Н. и др. Национальная экономика Беларуси. – Минск: БГЭУ, 2009.
13. Шишкин С.В. Экономика социальной сферы. – М., 2003.
14. Юрьева Т.В. Социальная экономика. – М.: ДРОФА, 2001.

## Об авторе

Самигуллин Эльдар Валиевич,  
доктор экономических наук, профессор КЭУ им. М.  
Рыскулбекова

Образование:

Фрунзенский кооперативный техникум Киргизпотребсоюза  
(1961)

Самаркандский кооперативный институт (1968);  
аспирантура Ленинградского института советской торговли  
(1975).

С 1964 по 1966 годы служил в бригаде специального назначения Туркестанского военного округа. Совершил 36 парашютных прыжков. Был демобилизован с должности заместителя командира взвода разведки, в звании сержанта. Дважды был поощрен краткосрочным отпуском. Награжден медалью «XX лет Победы 1945-1965 гг.».

После завершения института работал в Сахалинской области в системе государственной торговли. Руководил отделом райисполкома.

С 197 г. на педагогической работе в вузах столицы Кыргызстана.

За период научно-педагогической деятельности опубликовал более 840 материалов, среди которых более 45 монографий, книг и брошюр, в соавторстве 3 учебных пособий для вузов, более 80 научных статей, в т. ч. опубликованы в России, Республике Корея, Казахстане, Болгарии.

Последние опубликованные монографии:

«Основы теории «детской болезни» транзитной экономики»  
(2009):

«Формирование пострыночной экономики» (2011)

«Внешняя торговля Кыргызстана» (2012)

«Типы и страновые модели формирования мировой экономики» (2013)

«Торговля – индикатор экономики государства» (2013)

«Социальная экономика: критика, теория, практика и закономерности развития» (2014).

Сформулировал: первый и второй экономический закон товарного рынка; первый и второй закон социальной экономики.

Предложил термины товарного рынка.

Предложил для обсуждения тему пострыночной экономики.

Автор методов коммерческого ценообразования товарного рынка.

Разработал две авторские дисциплины для вузов: «Основы коммерческой деятельности» и «Организация управленческого труда», подтвержденные Свидетельствами Кыргызпатента.

Книги есть в фондах библиотеки Конгресса США (7 книг), Государственной библиотеки России (10 книг). Более 25 книг в фондах Национальной библиотеки Кыргызстана.

С содержанием монографий и книг можно ознакомиться в Национальной библиотеке Кыргызстана и в Интернете на сайте <http://oel.bik.org.kg/>

Хобби: волейбол. Судья национальной категории по волейболу.

Формат 60x84/16, объем 10.0 п.л.  
Бумага офсет. Тираж 250 экз.

ЧП «Сарыбаев Т.Т.»  
г.Бишкек, ул. Раззакова, 49  
т. 62-67-76