# ԱԲԵԼ ԱՂԱՆԲԵԿՅԱՆ. ՂԱՐԱԲԱՂՅԱՆ ՇԱՐԺՄԱՆ ՄՈՍԿՈՎՅԱՆ ՊԱՇՏՊԱՆԸ...

3. Այսօրվա իրավիճակի համար կան եւ՛ օբյեկտիվ, պատմականորեն պայմանավորված պատճառներ, եւ՛ տնտեսական քաղաքականության սխալներ...

Հարուստ տպավորություններով Մոսկվա վերադառնալու նախօրյակին Ռուսաստանի Դաշնության կառավարությանն առընթեր ժողովրդական տնտեսության ակադեմիայի ռեկտոր ակադեմիկոս Աբել Աղանբեկյանը հարցազրույցի ժամանակ կարեւորեց ԱՊՀ երկրների ինտեգրացման հարցը, նշեց, Ռուսաստան-Բելառուս միությունը, այսպես ասած, դանդաղ, բայց իրական տնտեսական ինտեգրացիայի սկիզբն է: Սակայն...

*- Հարգարժան ռեկտոր, Ռուսաստանում ինչպե՞ս է վիճակն այսօր: Նա տնտեսական ճգնաժամից դու՞րս է գալիս, թե՞ ոչ:*

Անկեղծ ասած, Ռուսաստանն այժմ դեպրեսիայի (անկման) փուլում է: Արդյունաբերական անկումն արդեն կասեցվել է. աշխուժություն է նկատվում: Ըստ վիճակագրության տվյալների, 1995-ին սղաճը կազմում էր 122 տոկոս, անցած տարի 22 տոկոս, իսկ առայժմ պահպանվում է այս տարվա համար ծրագրված 12 տոկոսը: Հաջորդ տարվա բյուջեով, որն արդեն կազմում ենք, մտադիր ենք, սղաճը նվազեցնել մինչեւ 6 տոկոս: Արդյունաբերության համար կառաջանան ցածր տոկոսներով ինվեստիցիոն վարկեր: Տնտեսական ճգնաժամի հիմքում կան եւ՛ օբյեկտիվ, պատմականորեն պայմանավորված պատճառներ, եւ՛ տնտեսական քաղաքականության սխալներ: Եթե խոսենք օբյեկտիվ պայմանների մասին, ապա պետք է ասել, որ Ռուսաստանում եւ ԱՊՀ մյուս պետություններում անցումը շուկայական հարաբերություններին կատարվեց չափազանց աննպաստ ժամանակաշրջանում: Այն սկսվեց 1992-ին, երբ Միության տնտեսությունը արդեն ճգնաժամային վիճակում էր, երբ չկային պետական ֆինանսներ, երբ փողն ամբողջովին արժեզրկվել էր, գործի էր դրվել քարտային համակարգը, խանութները դատարկ էին: Համընդհանուր դեֆիցիտ էր, քայքայված էր սպառողական շուկան, մթերքը բաժանվում էր չափաբաժիններով, ստեղծվել էր ահռելի եւ անկառավարելի սեւ շուկա, որտեղ ամեն ինչ վաճառվում էր երեք անգամ թանկ: Ձգտելով այդ ամենը վերացնել, խորհրդային վերջին կառավարությունը կազմակերպեց ապրանքների հսկայական ներկրում, որի հետեւանքով պարտքեր կուտակվեցին: Սպառվել էին տարադրամի բոլոր ռեզերվները:

*- Պարոն Աղանբեկյան, իսկ մի՞թե հնարավոր չէր շուկայական հարաբերություններին անցնել ավելի մեղմ, դանդաղ, աստիճանաբար, այլ ոչ թե շոկային թերապիայի միջոցով:*

Պարզ ասեմ. հնարավոր չէր: Նման պայմաններում անհրաժեշտ էր հանդես գալ նախաձեռնությամբ: Եվ վերադարձ չկար, ստիպված էինք գնալ գների միաժամանակյա ազատականացման, նոր հարկեր սահմանելու, ասել է կտրուկ միջոցների համախումբ մտցնելու ճանապարհով, քանի որ միությունում ճգնաժամն օր-օրի խորանում էր: Ուշ հասկացանք, որ սղաճի դեմ պետք է վճռականորեն պայքարել: 1993 թվականն անցավ 15-20 տոկոս սղաճի պայմաններում, որը փլուզեց արտադրությունը, իսկ հաջորդ տարի այն ընկավ զուտ սուբյեկտիվ պատճառներով: Ճիշտն ասած, սղաճի, երկրի անկման եւ քայքայման պատճառներից մի մասը օբյեկտիվ են, մյուսը մասը սուբյեկտիվ:

*- Իսկ ի՞նչ կասեք Հայաստանի մասին:*

Հայաստանի պայմաններում դժվար է որոշել եւ անթերի գնահատական տալ, որովհետեւ հանրապետությունը պատերազմի եւ շրջափակման ճնշման տակ էր: Ուրեմն սա միանգամայն այլ ոլորտ է կապված քաղաքական եւ այլ պատճառներից: Չլինելով քաղաքագետ (ինչպես միշտ նշել եմ) եւ աշխարհագետ, դժվարանում եմ ստույգ գնահատական տալ: Ներեցեք...

*- Աբել Գյոզեւիչ, խնդրում եմ ասել. տնտեսության զարգացման վրա ի՞նչ ազդեցություն են ունենում անընդհատ տեղափոխումներն ու տեղաշարժերը վարչակազմում:*

Լավ, դրական ազդեցություն են ունենում, եթե գալիս են առաջընթացի կողմնակիցներ: Օրինակ, հիմա Ռուսաստանում կառավարություն է եկել բարեփոխումների նոր թիմ Չուբայսի եւ Նեմցովի գլխավորությամբ, որը, իմ անձնական տեսանկյունից, հաջողված տեղափոխություն է: Իսկ թե որքանո՞վ է հաջող որոշ ժամանակ անց ցույց կտա կյանքը:

*- Մի այսպիսի հարց եւս. հետաքրքիր է իմանալ Ձեր կարծիքը միջազգային մրցույթով մի շարք մեծ ու փոքր ձեռնարկություններ վաճառելու` Հայաստանի կառավարության մտադրության մասին:*

Հարցն արդիական է, բայց ես դժվարանում եմ միանշանակ պատասխան տալ, քանի որ վաճառքի մանրամասներին լրիվ ծանոթ չեմ, սակայն, ելնելով ընդհանուր իրավիճակից, ուզում եմ ասել, որ, չզարգացած շուկայի պայմաններում, վաճառելիս գինը իջեցված է լինում: Սա տեսականորեն: Գործնականում, ամեն մի ձեռնարկություն, յուրաքանչյուր բիզնես ունի իր սեփական շուկայական արժեքը, եւ լավ գին ունենալու համար առաջին հերթին պետք է զարգացած շուկա ունենալ, պետք է միջազգային համակարգում ներգրավված լինել: Սա անչափ կարեւոր նախապայման է: Եթե Հայաստանում շուկան զարգացած չէ, ուրեմն այն օրգանապես ներգրավված չէ համաշխարհային շուկայում, եթե ձեռնարկությունը կամ կազմակերպությունը ճգնաժամի մեջ է, ապա ստիպված կլինեն իրական գնից 5-10 անգամ ցածր վաճառել: Բերեմ ինձ հայտնի մի այսպիսի օրինակ. մեկ ու կես տարի առաջ հանրաճանաչ «Թաթարնավթ» միավորման ակցիաներն արժեին չորս դոլար: Դրանց սահմանափակ քանակությունը վաճառվեց օտարերկրյա ներդրողներին, իսկ հետո կազմվեց միավորման վարկի բարձրացման ծրագիր, հրավիրվեց միջազգային աուդիտոր: Այնուհետեւ միջազգային շուկայում կազմակերպվեցին շնորհանդեսներ: Արդյունքում այսօր արդեն «Թաթարնավթի» մեկ ակցիան արժե 74 դոլար, թեեւ միավորումն, այնուամենայնիվ, թերագնահատված է: Նման կազմակերպությունն արեւմուտքում կարժենա 3-4 անգամ ավելի: Կարելի է ուրիշ օրինակներ էլ բերել, բայց սահմանափակվենք այսքանով:

*- Հարգարժան զրուցակից, իսկ ինչպե՞ս վարվել...*

Իմ հաստատ համոզմամբ, ավելի լավ է վարվել Ղազախստանի նման. չվաճառել, այլ մի քանի տարով տալ կառավարման: Այս դեպքում թող իրենց սեփականության նման կառավարեն, իհարկե, պայմանով, որ չհեռացնեն աշխատողներին, վճարեն նրանց, չմոռանան եւ չզլանան վճարել հարկերը: Պայմանագրային ժամկետը լրանալուց հետո որոշել այդ հարցը. վաճառե՞լ, թե՞ ոչ:

*- Վատ տարբերակ չէ:*

Ընդունելի տարբերակ է եւ կարելի է կիրառել նաեւ Հայաստանում:

*- Շնորհակալություն զրույցի համար: Թվում է, որ հաջորդ անգամ Հայաստան այցելելիս, չեք մոռանա լինել Ձեր ծննդավայրում` Ախալցխայում:*

Այդ դեպքում միասին կգնանք...

*- Ինձ համար դա մեծ պատիվ է: Ցտեսություն:*

*Լեւոն ԿԱՆՑՅԱՆ*