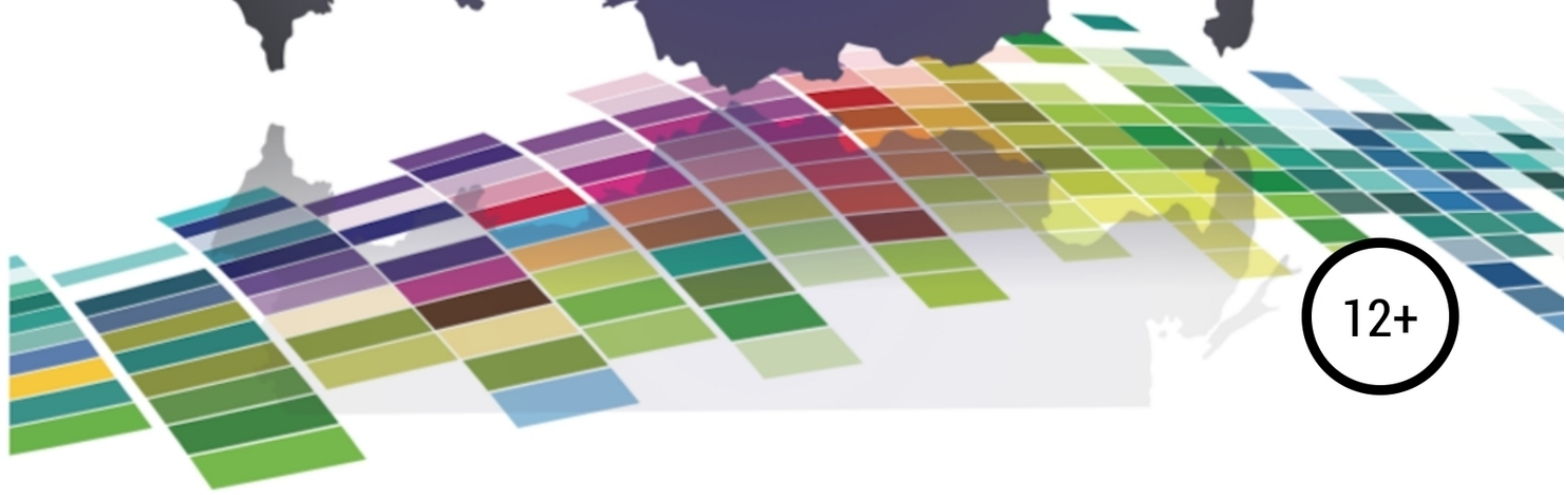


Сулейманов М.Д.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЭКОНОМИКИ РОССИИ



12+

Минкаил Сулейманов

**Инвестиционный потенциал
экономики России**

«ЛитРес: Самиздат»

2018

Сулейманов М. Д.

Инвестиционный потенциал экономики России /
М. Д. Сулейманов — «ЛитРес: Самиздат», 2018

ISBN 978-5-532-09182-5

Учебник «Инвестиционный потенциал экономики России» разработан в соответствии с требованиями Федеральных государственных образовательных стандартов и рекомендован в качестве учебного материала для обучающихся и научно-педагогических работников в сфере среднего профессионального и высшего образования и может быть востребованным в практической работе государственных и муниципальных органов управления, компаниях малого, среднего и крупного бизнеса.

ISBN 978-5-532-09182-5

© Сулейманов М. Д., 2018

© ЛитРес: Самиздат, 2018

Содержание

Предисловие	5
Введение	8
Глава 1. Инвестиционная деятельность в развивающейся экономике: предмет, свойства, условия, основные определения	9
1.1. Инвестиционная деятельность как особая форма хозяйственной деятельности	9
1.2. Цели и задачи управления экономическим развитием России	14
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Предисловие

В России есть все. Потенциально в России есть Швейцария, это – Кавказ, Калифорния – Крым, Голландия – Ленинградская область, Ирландия – Калининградский анклав, и даже Япония – Сахалин и Курильские острова. И еще остается достаточно места для двух Германий и одной Канады.

Правда, говорят, людей маловато. Но, все же, больше, чем в Японии – или во всех остальных перечисленных странах, вместе взятых. Значит, для того, чтобы все эти «потенциалы» превратились в реальность, у нас все же чего-то не хватает.

О том, чего у нас не хватает, как раз говорится в учебнике «Инвестиционный потенциал экономики России».

Как пишет автор учебника, главные компоненты нашего инвестиционного потенциала – труд, умения и знания нашего народа. Со всем этим мы создали промышленную мощь, позволившую нам победить во Второй мировой войне объединенную Гитлером Европу, ракетно-ядерные вооружения, по убойной силе, уступающие только США, создали лучшую в мире систему образования, и обеспечивали, на пристойном уровне, услугами здравоохранения 280 миллионов человек населения Советского Союза.

С тех пор от России успели отделиться пятнадцать республик и ни в одной из них всего этого благосостояния сохранить не сумели.

Почему так случилось и чего же нам все же в нашей России не хватает?

М.Д. Сулейманов отвечает: не хватает хорошей организации и порядка в управлении всеми обширными нашими ресурсами, эффективности – в использовании промышленного потенциала, оставшегося у нас от СССР, инновационного вектора в развитии нашего хозяйствования, мобилизации в правильном направлении усилий нашего народа. Мы приучаемся жить, не прилагая никаких своих усилий, и планировать свою жизнь и свое будущее в зависимости от того, сколько нам захотят платить наши зарубежные контрагенты, не имея особого желания максимально использовать инвестиционный потенциал нашей страны.

Сейчас перед нами стоит выбор: продолжать ли «добывать», докачивать, свои природные запасы нефти и газа или все же взяться за развитие своего промышленного и инновационного потенциала.

М.Д. Сулейманов в своей работе ставит два главных вопроса. Первый: прирастает ли наше национальное богатство в результате нашей деятельности, или нет? И второй: какие компоненты (составные части) нашего инвестиционного потенциала и как влияют на этот процесс?

В работе автора современное состояние экономики России и проблемы перевода ее на траекторию устойчивого роста рассмотрены по основным составляющим (компонентам) инвестиционного потенциала страны: национальная территория и природные ресурсы, производственно-промышленный потенциал, совокупный денежный капитал страны, производительно-трудовая активность населения и творчески-предпринимательские способности народа (интеллектуальный капитал и промышленная собственность). Как мы с ними работаем? И что у нас из этого получается?

Автор также вводит понятие «критической массы» (КМ) и показывает, что тот минимум объема хозяйственной деятельности, которые позволяет автономное, самостоятельное развитие региона – например, земли в Германии и кантоны в Швейцарии – в РФ не обеспечивает ни один субъект Федерации. При этом Москва и Санкт-Петербург показывают высокий уровень валового регионального продукта, но он, большей частью – «заемный» у других регионов, и не является результатом самостоятельного хозяйственного развития этих городов. «Богатые» субъекты Российской Федерации – регионы нефтедобычи, еще тем менее самостоятельны, чем эти два города.

Также автором, в своей работе приведены предложения по коренной реформе налоговой и денежной политики. Поэтому неудивительно, что особое место занимает в книге раздел, посвященный денежному вопросу.

В отношении трудового потенциала России автор рекомендует не уповать на привлечение мигрантов, а вернуться к опоре на производительные силы своего народа, к такой организации использования ресурсов нашей страны, при которой добавок труда к этим ресурсам, дополнение цены этих ресурсов максимумом добавленной стоимости, произведенной трудом отечественных работников стало бы обязательными безусловным. «Во главу угла», при организации этой новой системы управления, следует поставить одновременное решение двух взаимосвязанных задач: организация в нашей стране деятельности по производству нужных стране и людям продуктов (изделий), и вовлечение в эту деятельность трудовых усилий, знаний, умений и навыков отечественных работников.

В работе обосновывается, что неперенным условием для этого является создание системы постоянного мониторинга наличия, использования и динамики «притока-оттока» человеческих ресурсов страны по следующим важнейшим показателям и параметрам:

а) по возрастному и гендерному составу – для целей контроля воспроизводства трудоспособной массы населения;

б) по фактическому семейному положению (данные загсов такой картины не дают) и, возможно, по доле в них однополых партнерств, которые не дают прироста населения – для целей прогнозирования динамики народонаселения;

в) по образованию и по уровню профессиональной подготовки для целей определения обеспечения прироста производительных мощностей страны соответствующими кадрами;

г) по экономической состоятельности и по уровню доходов – для целей разработки и проведения социальной политики (по недавнему заявлению министра финансов РФ, у нас более половины всей суммы социальных пособий получают «ненадлежащие лица» (вовсе не нуждающиеся в этих пособиях – другими словами), и, к примеру, у нас и миллиардеры получают «страховую» пенсию от государства).

При этом должны быть приняты конкретные меры по защите трудовой занятости нашего народа и для развития предпринимательской активности.

Таким образом, достижение целей развития и повышения благосостояния народа в каждой стране зависит от трех основных факторов: а) объема и структуры национального продукта, производимого трудом населения данной страны;

б) доли накопления (доли сбережений) в национальном продукте страны;

в) объема и структуры инвестиций в производственном секторе данной страны.

В свою очередь, труд людей, создающий, активизирующий и организующий эти факторы, по степени своей эффективности (измеряемой долей прибавочной стоимости) может иметь разные уровни «качества труда» – определяемые знаниями, квалификацией людей и доступными им производительными силами. В частности, выделим следующие уровни:

а) уровень первичной обработки природного сырья: из леса – дров и пиломатериалов, из нефти – керосина, из зерна – муки, из растений – масла, и т. д.;

б) уровень использования готовых производственных технологий: инструментов, станков, приборов, установок, линий, процессов, и т. д.;

в) уровень разработки инновационных производств и прикладных технологий;

г) уровень научных открытий, исследований, изобретений.

Эти четыре уровня – их наличие и распределение между ними трудовых ресурсов всякой страны – определяют роль и место данной страны в международном разделении труда, и, отсюда – и в распределении между странами мировой прибавочной стоимости.

Итак, подводя итоги, мы приходим к следующим выводам.

Первый вывод состоит в том, что показатель ВВП на современном этапе развития не годится для измерения динамики роста российской экономики. Для России он фактически формируется как суммарные затраты государства и населения – что может дать какой-то намек на то, кто больше и эффективнее тратит свои деньги, но не сообщает ничего о том, куда мы двигаемся с нашей экономикой: к все большему богатству или, наоборот, к черте обнищания.

Второй вывод, на первый взгляд, вселяет некоторый оптимизм: по некоторым компонентам национального богатства мы явно прогрессируем. Так, мы не снижаем объемы добычи наших природных ископаемых, что, в ситуациях роста мировых цен на эти продукты, дает нам повышенные экспортные доходы. Растут также объемы производства в промышленных отраслях, производящих вооружения. По производству и экспорту зерновых мы также продвигаемся вперед. И, наконец, Россия прирастает людьми и территорией: к нам вернулся Крым.

Военное производство, действительно, растет, но результатом этого роста является омертвление значительной доли наших экономических ресурсов в военной технике, которая необходима для военных действий, а в мирное время – это просто еще одна статья затрат государственного бюджета.

Рост производства зерновых, конечно, положительное явление, но вопрос в том, как мы используем эти продукты. Экспортируем мы все больше и больше, потому что у нас резко сократилось поголовье крупного рогатого скота, и еще потому, что у нас крайне не хватает мощностей для долговременного хранения зерна. Следующий вывод состоит в том, что сейчас имеет место явное улучшение валютно-финансового положения страны: низкая внешняя задолженность и накоплены значительные золото-валютные резервы.

А последний вывод состоит в том, что терпим неудачи по наиболее значимым компонентам нашего инвестиционного потенциала: производственные мощности нашей экономики сокращаются, общая численность нашего народа сокращается и в нем угрожающими темпами падает доля трудоспособного и трудозанятого населения.

И отсюда можно заключить, что все остальные плюсы и положительные симптомы мало что значат перед лицом наших утрат в производительном потенциале нашего народа. Продажа наших природных запасов и завоз трудовых мигрантов никак не могут рассматриваться как правильные средства решения этой нашей главной проблемы. Вот все эти выводы широко, доказательно и исчерпывающе полно представлены в учебнике М.Д. Сулейманова.

Данная работа – действительно заметное явление в русле только зарождающейся российской школы «экономического реализма». Исследователи этой школы изучают реальные явления экономической жизни и предлагают решения экономических проблем, которые дают нам надежду на реальное восстановление экономического могущества России и которые нацелены на достижение целей резкого наращивания нашего национального богатства и обеспечения, на этой основе, реального роста благосостояния народа Российской Федерации.

Кашин В.А.

Доктор экономических наук,

Государственный советник налоговой службы II ранга,

*член Экспертного совета по совершенствованию налогового законодательства и правоприменительной практики при
Торговопромышленной Палате РФ,*

Профессор кафедры налогового администрирования и правового регулирования, Налогового института РосНОУ

Введение

Актуальность настоящего учебника определяется задачами перехода России к устойчивому экономическому росту, перехода от экстенсивного к интенсивному развитию и к созданию структуры экономики, принимающей инновации.

При этом проблему перевода России на путь устойчивого экономического развития признают все, но понимают ее по-разному. Есть официальная позиция правительства – надо стремиться к росту ВВП, есть позиция – новой индустриализации России, другие говорят о необходимости модернизации, о внедрении прорывных инновационных технологий, и т. д.

Между тем, как очевидно, главным показателем успешности проводимой экономической политики является прирост национального богатства. А как достигается этот прирост – это второе дело. У кого-то это получения за счет успешного торгового посредничества, кто-то удачно вкладывает накопления от продажи природных богатств, кто-то имеет возможность богатеть за счет продажи на мировой рынок своих денежных знаков.

Но для России, как страны с гигантской территорией, страны, располагающей богатейшими природными ресурсами, в которой живет трудолюбивое и образованное население, есть только один путь – рациональное использование ее инвестиционного потенциала.

Отсюда, из постановки такой значимой для России цели, вытекают и задачи, поставленные в настоящем учебнике, а именно:

обосновать и выделить национальный инвестиционный потенциал России, обеспечивающий экономический «суверенитет», самостоятельность народно-хозяйственного комплекса и его функционирование на основе приоритетности национальных интересов России и ее народов;

определить условия защиты и преумножения инвестиционного потенциала России в целом и по его отдельным компонентам, гарантирующие от его перемещения под контроль и во владение иностранных лиц и организаций;

установить параметры и показатели, пригодные для мониторинга инвестиционных процессов в России в целях выявления действий отдельных лиц и организаций, стремящихся контролировать или направлять эти процессы в обход или прямо против национальных интересов России.

Научное значение настоящей работы заключается, во-первых, в постановке вопроса о выборе правильного показателя (группы показателей), который, в отличие от принятого показателя ВВП, способен дать реальную картину состояния нашей экономики, и, во-вторых, в разработке критического подхода к применяемым в нашей стране инструментам и средствам стимулирования экономического развития. При этом в качестве ключевого показателя впервые в нашей стране предлагается показатель «национального богатства» и именно влиянием на прирост этого показателя предлагается измерять и оценивать эффективность и полезность проводимой в стране экономической и финансовой политики.

Практическая значимость данной работы состоит в том, что в ней рассмотрены и проанализированы различные аспекты и элементы системы государственного регулирования экономики, показаны их плюсы и минусы, представлены конкретные рекомендации по совершенствованию методов стимулирования экономического развития Российской Федерации.

Настоящая работа рекомендована для использования в качестве учебного материала для студентов, аспирантов и педагогических работников университетов по направлению подготовки экономика, менеджмент и государственное и муниципальное управление. Также может использоваться в практической работе государственных органов и компаниях малого, среднего и крупного бизнеса.

Глава 1. Инвестиционная деятельность в развивающейся экономике: предмет, свойства, условия, основные определения

1.1. Инвестиционная деятельность как особая форма хозяйственной деятельности

Инвестиционная деятельность представляет собой особую форму хозяйственной деятельности, имеющая своей целью приращение стоимости (ценности). На уровне индивидуума эта цель выражается в приращении частного богатства, на уровне государства – в приращении национального богатства. В растущей, развивающейся экономике инвестиционная деятельность призвана обеспечить как количественный рост производимых экономических благ, так и улучшение их качественных характеристик. От такого развития выигрывают все субъекты инвестиционной деятельности – и индивидуумы, и государство.

Объектами инвестиционной деятельности являются ресурсы инвестирования, а также инструменты и механизмы их комбинирования и использования. Ресурсы инвестирования включают в себя естественные, природные материалы (предметы труда), накопленный в данной стране ее производительный потенциал (средства производства) и человеческий труд, составляющий, в своем максимальном значении, трудовой потенциал этой страны.

Эти ресурсы могут быть использованы в данной стране более или менее эффективно, или вовсе неэффективно – когда, например, контроль над ними осуществляют иностранные лица, которые используют этот контроль для приращения национального богатства страны их происхождения. Таковы, например, отношения между колониальными странами и контролирующими их экономику странами-метрополиями.

Инструменты и механизмы, используемые в инвестиционной деятельности, включают в себя общие для всей этой деятельности институты – деньги, банки, биржи, налоговые льготы и т. д., и частные – семьи (домохозяйства), партнерства, юридические лица (общества, компании с ограниченной ответственностью), а также фонды, трасты и т. д.

Юридические лица (компании) как искусственные объекты, создаваемые по инициативе индивидуумов или государства, могут лишь накапливать (сохранять) богатства для своих учредителей, которые и принимают окончательные решения о распоряжении этими богатствами.

Поэтому создание юридических лиц (компаний), управление ими, их реорганизация или ликвидация составляют часть инвестиционной деятельности, которую, при современном распространении этой формы хозяйственной деятельности, можно назвать созданием базового инструментария инвестиционной деятельности.

В состав этого инструментария входят также сбережение стоимости (формы первоначального накопления ресурсов для инвестиционной деятельности), реструктуризация стоимости (перегруппировка накопленных ресурсов между различными их видами) и защита стоимости (различные виды страхования, хеджирования, иные формы профилактических мер, принимаемых против угроз утраты стоимости).

В рыночной экономике, в которой создание основной массы стоимости зависит от деятельности людей, функционально обязанности по реализации инвестиционной деятельности распределяются между населением и государством следующим образом:

люди накапливают стоимость в деньгах и распределяют ее по различным институциональным формам, имея своей целью достижение наиболее оптимального при данных условиях

соотношения между желанием получить доход и готовностью идти на вытекающие из этого риски;

государство создает соответствующие правовые, экономические, финансовые и социальные условия, ориентирующие людей на накопление их частных богатств и на создание устойчивой финансово-экономической основы, обеспечивающей самостоятельное существование их самих и их семей (минимальный уровень этой самостоятельности – надежное получение дохода, обеспечивающего прожиточный минимум самого индивидуума и его семьи).

Накопление частных богатств людей в этой системе отношений – абсолютно приоритетно, поскольку государство может обеспечивать свои нужды (включая и накопление государственной собственности) только за счет вычетов (в виде налоговых изъятий или в иной форме) из частной собственности своих граждан. И, соответственно, чем меньше сумма частных богатств у народа, тем меньше у государства возможностей облагать их налогами. И, наоборот, наращивание массы частных богатств в собственности народа увеличивает базу налогообложения, на которую может рассчитывать государство.

В экономической науке данное соотношение подкрепляется трудовой теорией стоимости, согласно которой все стоимости и все богатства мира создаются только человеческим трудом, и стабильно богатеют только те государства, которые обеспечивают наилучшие условия для реализации разнообразной трудовой активности своего народа.

В современных условиях эта закономерность проявляется с особой силой, поскольку именно сейчас, в отличие от прошлых времен, люди вместе с их накоплениями (капиталами) могут свободно перемещаться по миру, и, соответственно, стремятся осесть и развивать свою деятельность в тех странах, которые предоставляют им наилучшие условия для жизни, для их трудовой и инвестиционной деятельности.

Инвестиционная деятельность связана и со сбережением (накоплением) стоимости, и с предпринимательской деятельностью. Накопление массы стоимости в руках частных лиц является лишь условием для инвестиционной деятельности, но само по себе такое накопление не обязательно инициирует инвестиционную активность собственников этих накоплений – для появления у них такой инициативы они прежде должны прийти к выводу, что возможные доходы от инвестирования накопленной ими стоимости перевешивают риски потери этой стоимости.

А роль предпринимателя как раз и состоит в том, что он готов принять на себя риски, связанные с инвестированием накопленной стоимости в различного рода высокоприбыльные и, соответственно, высокорискованные предприятия в обмен на гарантирование дохода (соответственно, более низкого) собственникам этой накопленной стоимости. Этим собственникам предприниматель предлагает получение либо твердого дохода (проценты, лизинговые, арендные платежи), либо условно-твердого дохода (дивидендные выплаты из реализованной прибыли) либо возможность участия в разделении дохода (в рамках разного рода венчурных схемах и совместных предприятий).

Такое сотрудничество участников инвестиционной деятельности (инвесторов) с предпринимателями генерирует для первых так называемые пассивные доходы – пониженные, но гарантированные и по размеру дохода, и в отношении сохранности вложенного капитала, а для вторых – активные доходы, потенциально более высокие, но ничем не гарантированные и, более того, способные при неблагоприятной ситуации, обратиться из чистого дохода в чистые убытки.

В последней ситуации предприниматель может столкнуться и с прямой угрозой возложения на него долговых обязательств, даже превышающих размеры его вклада в совместную деятельность ли даже всего его личного богатства. В прежние времена такому предпринимателю грозило заключение в долговую тюрьму – на неограниченный срок, до момента его выкупа, т. е. уплаты его долгов, родственниками или друзьями.

Сейчас регулирование таких ситуаций может осуществляться в порядке личного банкротства предпринимателя – хотя и с возможным списанием части или всей суммы его долгов, но все равно с крайне неприятными для него последствиями в виде ограничений в его экономической или финансовой деятельности.

Однако более удобными, соответственно, более распространенным инструментом избежания такой долговой ответственности стало применение формы частного юридического лица – компаний (обществ) с ответственностью, ограниченной взносами предпринимателя в уставный капитал такой компании (общества).

Отметим, что форма частного юридического лица является сравнительно недавней новацией, свойственной уже поздней стадии развития капиталистического общества. До этого компании были особым случаем организации бизнеса, и в Англии, например, каждая частная компания учреждалась особым королевским указом. Такое же понимание компаний сохранялось и в судебной практике. Так, в США в особом решении Дартмутской судейской коллегии в 1819 г. судья Маршалл определил корпорацию как «искусственное создание, невидимое, неосязаемое и существующее только в силу норм закона».¹

С появлением формы юридического лица положение предпринимателя существенно облегчается, и теперь он может заводить и реализовывать сразу несколько предпринимательских проектов. Но по этим причинам, ухудшается положение инвесторов, вкладывающих свои средства в такие предприятия. Последним приходится считаться с тем обстоятельством, что в случае неуспешной деятельности предпринимателя они уже не смогут погасить все свои убытки за счет личных средств этого предпринимателя, как это было возможно прежде, и, соответственно, они должны принимать такие риски во внимание, как при принятии начального решения об инвестировании своих средств в данное предприятие, так и в течение всего периода деятельности этого предприятия.

Правда, при инвестировании средств в ценные бумаги (в капитал) акционерных компаний у инвесторов появляется возможность досрочного выхода из данного проекта – путем продажи части или всего своего пакета ценных бумаг данной компании на фондовом рынке. Однако в этом случае для инвестора все же остается риск столкнуться с недостаточной ликвидностью своего пакета акций, конкретно – с недостатком желающих приобрести у него эти акции (с падением спроса именно на эти ценные бумаги, или с общим падением биржевой активности). В этом случае инвестор может немедленно потерять весь свой капитал, вложенный в акции данной компании, или попасть в ситуацию ожидания своей очереди на получение выплат по долговым обязательствам данной компании в случае перевода этой компании на процедуру ее добровольного или принудительного банкротства. В последующем у инвестора сохраняется надежда на получение хотя бы части своих вложенных в данную компанию средств. При этом в законодательстве многих стран содержится также условие, что при выявлении явной недобросовестности лиц, управляющих данной компанией, суд может принять решение об обращении части непогашенных долгов этой компании непосредственно на личное имущество лиц.

Государство средствами своей политики может способствовать преобладанию у граждан экономического поведения одного из следующих двух типов. Первый тип – это склонность к сбережению, к инвестированию, к предпринимательству. Второй тип – это склонности к сверхпотреблению и к спекуляции.

Рассмотрим, как государство может воздействовать на все эти склонности.

Склонность к сбережению вытекает из естественного побуждения людей откладывать часть своих доходов «на черный день». В обычных условиях люди склонны экономить на своем нынешнем потреблении – с тем, чтобы попытаться обеспечить себе некоторый запас стоимости на возможные неблагоприятные периоды в будущем.

¹ Ван Хорн Дж. Основы управления финансами. М. 1996. С. 21.

Такое накопление стоимости может осуществляться непосредственно, путем создания резервов необходимых предметов потребления— пищевых продуктов, ткани, кожи, металла, топлива и т. д.), или за счет накопления товаров универсального, всеобщего спроса – соли, вина, угля, нефти. Таким единым и универсальным товаром в итоге стали деньги – измеряемые по весу золото или серебро.

Таким образом, обеспечивая или контролируя неизменный денежный стандарт – стандарт наилучших товарных (металлических) денег – государство поддерживает естественную склонность людей к сбережению.

Склонность к инвестированию отражает естественное желание людей попытаться каким-то образом компенсировать свое недопотребление, вытекающее из откладывания части дохода «на черный день». Действительно, товарные стоимости откладываются в резерв, за ними надо следить, их надо охранять – в то время, как есть люди, которые хотели бы взять эти стоимости на время и готовы заплатить их собственникам некоторый доход, определяемый размером этой стоимости и сроком пользования ею.

Такой взаимный интерес собственника сбережений и их временного пользователя разрешается путем заключения между ними соответствующего договора, в котором отражены удовлетворяющего стороны компромиссные условия. Государство, выступающее в качестве надзирающей инстанции, может следить за тем, чтобы эти договорные условия выполнялись, и также предоставлять услугу независимого арбитража – для тех случаев, когда стороны вступают в спор и не могут сами прийти к общему согласию.

Склонность к предпринимательству отражает стремление людей, обладающих инициативой, но не располагающих необходимыми средствами, произвести новые стоимости и получить доход от их реализации.

Предприниматель – это лицо, которое находит некую новацию на рынке (новый продукт, новую технологию, новые методы или средства их продвижения на рынок, просто свободную нишу на рынке и т. д.) и решается освоить ее с привлечением средств других людей. Но он принимает в этом случае на себя и все риски того, что эта новация не оправдывает его ожиданий, что доход от ее реализации будет меньше, чем предполагалось, и что он может вообще не получить никакого личного дохода (после того, как рассчитается с собственниками привлеченных им стоимостей), и что он может даже оказаться в долгах, которые в итоге превысят его финансовые возможности.

Государство в отношении деятельности предпринимателей должно защищать их от излишних, добавочных, внешних рисков, не вытекающих непосредственно из реализуемых ими проектов или предприятий, к примеру— от рисков, создаваемых со стороны иностранных государств, со стороны преступных сообществ, а также связанных с необоснованным вмешательством в их деятельность органов самого государства.

Теперь рассмотрим противоположные склонности: к сверхпотреблению, дезинвестированию и спекуляции.

Рост потребления в принципе считается полезным для поддержания высокой экономической активности в стране, поэтому стандартная экономическая доктрина рынка призывает поощрять его всеми средствами. Однако, при этом иногда применяются такие средства, которые «захлестывают» разумные интересы домохозяйств, старающихся в целом соизмерять свои расходы со своими доходами.

Таково, например, фискальное стимулирование продаж жилья на условиях ипотеки, поддерживаемое схемами секьюритизации ипотечных кредитов: стимулируемые налоговыми льготами, на покупку жилья решаются и лица с неустойчивой финансовой ситуацией, что при малейшем ухудшении на рынке труда ведет к резкому росту кредитной задолженности населения и к проблемам для банков, и в целом для всей сферы кредитования.

Сверхпотребление может приводить и к прямо неблагоприятным ситуациям для жизни населения. Так, распространение сетевых фаст-фудов вызывает рост доли населения с избыточным весом, а массированная реклама «энергетиков» приводит к их чрезмерному употреблению. А это в свою очередь, способствует росту агрессивности в среде их потребителей. Кроме того, чрезмерное потребление «энергетиков», и повышенное потребление антибиотиков ведет также к снижению естественного уровня иммунитета у людей.

Дезинвестирование означает, в узком смысле, изъятие финансовых ресурсов из реального сектора экономики, а в широком смысле – и общее сокращение инвестиционного потенциала страны. Процессу дезинвестирования способствуют такие действия государства, как повышение налогов на производительную деятельность, понижение обменного курса национальной валюты, недостаточное стимулирование амортизационной политики предприятий и т. д.

Спекулятивная деятельность сама по себе не опасна, если она имеет место в среде нормально действующей рыночной экономики. Однако краткосрочные спекулятивные операции, если они осуществляются за счет средств, изымаемых из реального сектора экономики, наносят прямой урон инвестиционной деятельности в стране.

Государство – вольно или невольно – может поощрять спекуляции вместо инвестиций неустойчивостью в своей денежно-кредитной и налогово-бюджетной политике, недостаточной защитой прав собственности, слабой судебной системой, а также проводимой односторонней политикой привлечения иностранных инвестиций (в результате которой для иностранных инвесторов создаются более благоприятные условия, чем для местного бизнеса).

Вместе с тем, необходимо видеть принципиальные отличия между инвестиционной деятельностью и спекулятивной деятельностью: первая направлена на увеличение национального богатства, как на уровне индивидуумов, так и на уровне государства, а вторая предполагает лишь его перераспределение между лицами, осуществляющими спекулятивные операции.

Иначе говоря, инвестиции предполагают, в первую очередь, акцентирование внимания на сохранении первоначально вложенного капитала, а спекуляции подразумевают принятие инвестором существенно более высоких рисков, что может включать и возможность утраты им части или всего вложенного капитала.²

Таким образом, если государство в целом ставит перед собой задачи наращивания богатства нации, то оно должно стимулировать инвестиции и ограничивать, или держать в известных пределах, не допускающих их пагубного воздействия на развитие, любую спекулятивную деятельность.

² Downes J., Goodman J. Dictionary of Finance and Investment Terms. Barrons, Fifth Edition. 1998. P. 295–296.

1.2. Цели и задачи управления экономическим развитием России

Как известно, в основе современной системы управления социально-экономической деятельностью государства лежит управление ограниченными ресурсами. Не может быть такой ситуации, когда «всем хватает на всё», поэтому перед государственными органами всегда стоит задача выбора приоритетов. Обычно считается, что государство должно концентрировать свою деятельность прежде всего на внешней обороне и на поддержании внутреннего правопорядка, однако в реальной жизни оказывается, что решать эти задачи невозможно без наличия в стране достаточных материальных, финансовых средств и необходимых трудовых ресурсов.

Поэтому основными приоритетами для всякого государства следует признать производительную деятельность и социальную сферу, которые поставляют государству материальные и финансовые средства (через налоги и госзакупки) и квалифицированные кадры, которые могут исполнять функции в системе обороны и в сфере государственной службы.

В целом же, основными ресурсами государства является накопленное в стране национальное богатство включающее в себя капитальные активы (промышленные, денежные, инфраструктурные) и товарные запасы. Капитальные активы и товарные запасы обеспечивают воспроизводственный процесс, который дает народу необходимые средства потребления, правительству – его фискальную квоту, и самому производству – инвестиционные ресурсы для его роста и модернизации.

Распределение накопленных и воспроизводимых ресурсов, определение состава и формирование структуры национальной экономики, воздействие на выделение из национального дохода доли накопления – все это является предметом ведения экономической и социальной политики государства.

В современной практике управления экономикой сложились два альтернативных направления, которые можно назвать планово-директивным и монетарно-индикативным.

При этом на протяжении последнего века в большинстве стран в разные периоды преобладало то одно, то другое направление. Так, в ходе первой мировой войны все воюющие страны практиковали методы установления директивных заданий предприятиям военного производства, а в годы второй мировой войны на военно-мобилизационные планы переводилось производство во всех ведущих отраслях таких стран как Германия, Италия, Великобритания, Япония. Кроме того, в этих странах вводилось и регулирование потребления населения – в форме прямого нормированного («карточного») распределения всех основных продовольственных и некоторых промышленных товаров.

Поскольку непосредственные военные действия не затронули территорию США, то в этой стране директивное регулирование экономики в основном ограничивалось централизованным распределением важнейших сырьевых продуктов – при обязательном приоритете для отраслей, производящих военную продукцию.

В СССР директивное военно-мобилизационное планирование имело всеохватывающий характер, включая установление твердых планов-заданий для всех предприятий народного хозяйства, с жестким бронированием рабочей силы на всех основных военных производствах и запретом работникам любых предприятий менять место работы по своему желанию.

В социальной политике мы видим такой же прагматический подход. При этом, в разные периоды времени разные государства акцентировали свое внимание на разных направлениях (моделях) социального вспомоществования: в периоды кризисов – борьба с безработицей (организация общественных работ, пособия по безработице); в послевоенные годы – помощь сиротам и одиноким матерям (организация детских домов, жилищные пособия, продуктовые карточки); в периоды значительных перемен в отраслевой и региональной структуре эконо-

мике – строительство дешевого жилья в районах «новой занятости»; для обеспечения большей мобильности рабочей силы – содействие программам производства «народного автомобиля» и т. д.

Мы видим большое разнообразие также и в средствах и методах проведения социальной политики.

В частности, можно выделить метод массового обеспечения населения конкретными льготами и благами: обучение детей, исключение из налогообложения прожиточного минимума дохода и т. д. Этот метод весьма затратен для государства и он не исключает, что предоставляемыми благами и льготами могут пользоваться и ненадлежащие лица.

Второй метод – социальное страхование в разных его формах. При этом методе социальные блага и льготы предоставляются только лицам, оказавшимся в особых страховых ситуациях: при потере работы, при утрате единственного кормильца в семье, при болезни, в случае наступления постоянной нетрудоспособности лица и т. д.

Третий метод – финансово менее обременительный для государства, но зато требующий применения особых контрольных процедур. Этот метод предусматривает целевую поддержку – обычно косвенными путями (субсидированием, компенсацией части затрат, предоставлением налоговых льгот и т. д.) – определенным категориям людей, предприятий, отраслей, регионов и т. д.

Как очевидно, все эти разнообразные средства и методы реализации социальной политики преследуют разные цели и могут дополнять друг друга или сочетаться между собой в различных комбинациях.

Однако проблема здесь заключается в известной инертности современной системы социального вспомоществования, которая основывается на огромном массиве социального и финансово-бюджетного законодательства. Ситуация может уже измениться, какие-то социальные задачи могут быть уже решены, какие-то социальные блага и льготы могут уже перестать быть актуальными и востребованными, а социальная система продолжает действовать в прежнем режиме, продолжает поглощать ресурсы и внимание властей. А в то время появляются уже новые нужды и новые проблемы, на решение которых может уже не хватать необходимых средств и ресурсов.

В научных исследованиях и в политической практике уже привычно разделять экономическую и социальную сферу деятельности правительства, однако при этом упускается из виду первичность экономической сферы – в том простом смысле, что без прочной экономической базы не может быть и устойчивой социальной политики. Более того, можно даже утверждать, что никогда и ни в какой стране эффективная социальная система не может существовать без наличия в ней эффективной экономической воспроизводственной деятельности.

Вот что писал немецкий экономист Вальтер Ойкен – разработчик теории порядков и основатель экономической теории, положенной в основу «программы социального государства», реализованной в послевоенной Западной Германии: «Самая лучшая социальная политика не может дать никаких удовлетворительных результатов, если производительность труда человека невелика». И далее: «Создание функционирующей системы регулирования экономического порядка является в силу этого важнейшей предпосылкой решения всех социальных проблем».³

Эти тезисы, сформулированные В. Ойкеном более полувека назад, становятся еще более актуальными в наше время. Так, руководитель известного Шиллеровского института, современный американский экономист Л. Ларуш в своей книге «Место России в мировой истории» (М. 1998) пишет: «В чем главная ошибка всех этих (неолиберальных) теорий? Они оставляют за скобками человека. Ни одна из экономических доктрин, излагаемых сегодня в

³ Ойкен В. Основные принципы экономической политики». М. 1995. С. 405.

учебниках или преподаваемых в университетах, не принимает во внимание существование человека как такового».⁴

Но именно в своей «теории порядков» В. Ойкен как раз и постулирует необходимость взаимоувязки экономической и социальной политики государства, указывая на прямую зависимость между темпами экономического роста и состоянием социальной справедливости в каждой стране. И в Германии эти постулаты давно стали базовыми как в проводимой там государственной политике всеми партиями, приходящими к власти, так и на всех уровнях государственного управления: от федерации и земель до городов и сельских коммун.

Отметим, что за прошедшее время радикально модифицировался и сам инструментарий экономической науки.

Так, экономисты от учета реального, материального продукта перешли к учету затрат и стали выдавать рост этих затрат за объективный показатель экономического роста.

Действительно, в ключевом статистическом показателе экономической динамики – ВВП, данные о реальном производстве материальных продуктов «разбавлены» данными об услугах, среди которых – торговля, услуги финансовых учреждений, коммунального хозяйства, государственного управления, образования, здравоохранения и т. д. Сейчас у развитых стран доля сферы услуг достигает 70 % в структуре ВВП.

И несмотря на то, что только простое повышение коммунальных тарифов или платы за лечение увеличивает ВВП страны, так этот же показатель еще и используется для экономических сопоставлений: госдолга и ВВП (как услуги школьного образования могут использоваться для погашения госдолга?), дефицита платежного баланса и ВВП (какое отношение имеют к этому дефициту например услуги полиции?), налогового бремени и ВВП (не предлагается ли брать дополнительные налоги с социальных пособий?) и т. д.

И, самое главное, давно уже экономисты перестали считать национальное богатство. Показателем роста благосостояния населения теперь стал исключительно спрос, который в развитых странах часто растет за счет просто перекредитованности населения (т. е. по причине роста его чистой задолженности). Но экономисты концентрируются именно на спросе и при этом рекомендуют правительствам стимулировать всячески его повышение. Но разве от роста своей задолженности люди становятся все богаче и богаче?

⁴ Цит. по Казинцев А. На что мы поменяли СССР? М. 2004. С. 393

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.