

Силантьев А.Ю.



Социально-экономическая политика России 2024



Москва. 2020



Силантьев Альберт Юрьевич

Профессор, доктор технических наук, член-корреспондент Инженерной академии наук, действительный член Академии военных наук, член IPMA.

Эксперт по целевой модификации сложных систем. Области интересов: сложные технические и социальные системы. Фундаментальные и технические результаты: модельные испытания по воздействию ядерных взрывов, стохастическая электродинамика, приповерхностный разряд в потоке ионизирующих излучений, туннелирование лазерного луча, целевая фильтрация сигналов. Социальные исследования и проекты: законы конвертации ресурсов, теория социальных организмов, структурное квантование нелинейных систем, модели ситуационных центров, проект целевого бизнес-образования (восемь новых кафедр).

Более 130 публикаций, 9 монографий и сборников.

Социально-экономическая политика России — 2024

В книге изложена социально-экономическая политика России после 2024 года. Россия находится в стадии формирования социальных отношений, способных дать импульс опережающего мировой темп развития. Переход в оптимальное состояние может быть проведен без социальных потрясений и с выигрышем для всех слоев общества.

Мир входит в период изменения доминант социальной формы существования. Изменения проходят в условиях системного кризиса концентрации капитала и смены технологического уклада (новый Кондратьевский цикл). Информационные потоки и новые технологии становятся драйвером развития и изменения приоритетов социальных отношений.

ISBN 978-5-906661-27-2

9 785906 661272

Автономная некоммерческая организация
«Центр стратегических оценок и прогнозов»

Силантьев А.Ю.

Социально-экономическая политика России — 2024



Москва
2020

УДК 316.34 +327

ББК 60.55

С36

СИЛАНТЬЕВ А.Ю.

С 36 Социально-экономическая политика России — 2024. — М:
ЦСОиП, 2020. — 80 с.

ISBN 978-5-906661-27-2

В книге изложена социально-экономическая политика России после 2024 года.

Россия находится в стадии формирования социальных отношений, способных дать импульс опережающего мировой темп развития. Переход в оптимальное состояние может быть проведен без социальных потрясений и с выигрышем для всех слоев общества.

Мир входит в период изменения доминант социальной формы существования. Изменения проходят в условиях системного кризиса концентрации капитала и смены технологического уклада (новый Кондратьевский цикл). Информационные потоки и новые технологии становятся драйвером развития и изменения приоритетов социальных отношений.

© Силантьев А.Ю., 2020

© АНО «Центр стратегических оценок и прогнозов», издание, 2020

ISBN 978-5-906661-27-2 © Воробьёв А.В., Гаврилов Д.А., оформление, 2020

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие.....	4
Введение. Мировые процессы и состояние России	5
1. Проблемы, сдерживающие развитие	8
1.1. Распределение доходов	9
1.2. Мотивация и коррупция управления	11
1.3. Демография	12
1.4. Технологии	13
1.5. Социальное согласие	15
1.6. Экспортно ориентированная экономика.....	18
2. Политика социальных мотиваций.....	22
2.1. Как сделать капитал национальным	22
2.2. Как мотивировать эффективное управление госсобственностью....	30
2.3. Что нужно гарантировать женщинам, чтобы они рожали детей	33
2.4. Как сделать внедрение технологий выгодным.....	38
2.5. Согласие через многообразие.....	40
2.6. Как сделать внутренний рынок конкурентным.....	43
3. Барьеры и динамические ловушки.....	46
3.1. Пирамида доходности	46
3.2. Ловушка экономики, ориентированной на внешний рынок	53
3.3. Ловушка либеральной экономики	58
3.4. Ловушка недофинансированного человеческого капитала	61
3.5. Ловушка «двугорбого» распределения по доходам	63
3.6. Ловушка протестной социальной неустойчивости	63
3.7. Ловушка разделения мотивации и управления	65
3.8. Ловушки рынка технологий	66
3.9. Национальная цифровая платформа	70
Заключение.....	74
Термины	75
Литература	76

Предисловие

Человечество, как организм, растет и усложняется. Его развитие ускоряется и вступает в кризисные периоды, определяемые пределами роста. В эти периоды очень важно на ранних стадиях правильно определить новые источники и принципы развития и представить их в доступной и понятной всем форме.

Государства делают это в виде официальной *социально-экономической политики (СЭП)*. Социально-экономическая политика формируется как стремление к выгодной (оптимальной) форме развития, определяемой социальными законами, и как реакция на отклонения от нее. Если отклонения значительны и нарастают, то переход к новой политике происходит скачком после кровавых войн и восстаний. *В случае современной России переход можно сделать мягко, без социальных потрясений и с выигрышем для всех слоев общества.*

В 2000–2018 гг. В. Путин реализовал программу обеспечения безопасности (предотвращения распада) и политической самостоятельности России и вернул ей исторический шанс на развитие.

Россия ждет нового сильного лидера, который сможет выполнить три великих роли: Архитектора, Строителя и Кормчего.

Архитектор предложит *принципы государственного (системного) мотивационного управления и социального согласия* всего многообразия отношений на территории России.

Строитель соберет команду, определит *программу развития* и построит *правовой каркас* современного общества.

Кормчий будет управлять государством, преодолевая барьеры и избегая ловушек на пути реализации *программы развития*.

В работе рассмотрены только ключевые проблемы, ограничивающие развитие России. Социально-экономическая политика представлена как мотивационные изменения, обеспечивающие социальное согласие и создающие импульс развития с темпами, опережающими мировые.

Автор будет признателен критике и замечаниям, которые можно отправлять на почту aysilantev@gmail.com.

С уважением к читателям,
Силантьев Альберт Юрьевич.
Апрель 2019 г.

ВВЕДЕНИЕ

Мировые процессы и состояние России

Кратко опишем суть происходящих мировых процессов [1–5] в терминах взаимодействия основных социальных акторов: «власть — капитал — народ — менталитет» [1].

Главное противостояние XX и начала XXI веков «власть — капитал» заканчивается понижением социальной роли власти и системным кризисом капитала. Капитал пережил несколько *структурных трансформаций* (от свободного рынка через транснациональные корпорации и госкапитализм к мировому банковскому капиталу) и *кризисов ресурсных ограничений* (классическое перепроизводство («капитал — народ»), развал мировой колониальной системы («капитал — власть»), кризис ссудного процента («капитал — капитал»)).

Время либеральной экономической системы, обеспечивавшей рост мировой экономики за счет банковской эмиссии доллара, закончилось [37, 38]. Современный капитал может расти только за счет принципиально новых технологических рынков, которые формируются в пространстве информационных потоков и при условии существенного изменения сознания потребителей (навязывания образа жизни и поведения) [37].

Предстоит время интенсивных инвестиций в научно-технологический сектор (медицина, биотехнологии, искусственный интеллект) с высокими финансовыми и социальными рисками (*технологический капитализм*) и последующий *системный кризис* эпохи доминирования капитала. Все это происходит на фоне развития шестого Кондратьевского технологического цикла (информационные технологии, изменение «менталитета») и ограничений среды обитания, связанных с перенаселением («народ»).

Мировая система социально-экономических отношений входит в стадию трансформаций с повышением эффективности отношений «капитал — менталитет» и «власть — народ» и ростом социальной значимости «народа» и «менталитета».

Каждая из мировых ментально-экономических групп [1] будет модифицировать свою социальную модель с присущими ей приоритетами ценностей.

Начиная с 2012–2016 гг. (начало изменения политических векторов в России, Китае, США и Европе), за 15–20 лет экстенсивная конкуренция изменится на ментальное (технологическое и ценностное) противостояние с определяющим значением информационных потоков (заменят деньги в роли социального драйвера).

Мировая экономическая система трансформируется от модели глобального свободного рынка (эффективной на стадии экстенсивного роста капитала) к национальным и региональным кластерам, которые выгодны в условиях кризисов. Не останется в стороне и Россия.

Либеральная экономическая система не смогла предложить российскому социуму ценности, способные согласовать и активировать к развитию все слои общества. Поэтому Россия будет создавать свою Евразийскую модель развития, в которой социальные вопросы и управление будут играть не меньшую роль, чем финансы и технологии. До 2024 г. официальная открытая либерально-экономическая политика президента и правительства сохранится. Но она не сможет остаться таковой в условиях нарастающего доминирования Китая и азиатских капиталов. Для сохранения суверенитета потребуется своя социально-экономическая модель, гарантирующая государственную и цивилизационную целостность.

Исходное положение России одновременно критично и имеет ряд преимуществ.

После раз渲ла экономики в 1990-х гг., Россия стояла на грани распада. Однако реализованная в 2000–2018 гг. государственная политика национальной безопасности обеспечила сохранение суверенитета (армия, военные технологии) и подвела страну к началу социально-экономической трансформации с целью самоидентичного цивилизационного развития.

Центральная власть укрепилась, стала менее зависима от внешних влияний (по сравнению с 2000 г.) и приступила к внутренним чисткам (борьба с коррупцией и региональными кланами).

В части концентрации капитала появились тенденции перераспределения в пользу национально ориентированного капитала и

госсектора. Однако влияние центральных клановых групп по-прежнему велико. Экономика России зависит от критичных внешних поставок и технологий (не имеет полного охвата и глубокой вертикальной продуктовой интеграции).

По объему запасов разведанных природных ресурсов на душу населения Россия по-прежнему занимает одну из ведущих позиций в мире. В России на фоне мирового системного кризиса капитала сохраняются еще возможности ограниченного развития в рамках известных экономических моделей (неокейнсианская стимулирование роста кредитованием), что является преимуществом стран периферии [3] в кризисный период. Этот запас по времени незначителен, и 2019 г. можно считать переломным в ориентации «свободных» российских капиталов на мировые тенденции по созданию новых технологических рынков. Либеральные капиталы и управленцы строго ориентируются на централизованное управление МВФ.

Ужасное положение с демографией, и в первую очередь в области деторождения (число абортов сравнимо с числом родившихся детей [2]), можно рассматривать как социальный потенциал восстановления населения (с текущих 1,6 до «перестроечного» значения 2,2 ребенка на одну женщину).

Даже критическое отставание в области технологического развития (кроме военных технологий и атомной энергетики) при грамотной государственной политике можно рассматривать как преимущество с точки зрения тиражирования только апробированных социально безопасных и эффективных технологий (на фоне неконтролируемых рыночных внедрений).

Таким образом, грамотно сформулированная и реализуемая социально-экономическая политика способна ускорить развитие России и предоставить ей возможность занять достойное место в мире шестого технологического уклада. Решающая инициатива за национально ориентированными элитами, новым президентом и правительством.

Брошюра написана летом 2019 г., еще до отставки правительства Д. Медведева, до убийства иранского генерала К. Сулеймани, до внесения поправок в Конституцию РФ, до коронавирусной пандемии и многих других событий, которые только доказывают актуальность и правильность изложенного.

1. Проблемы, сдерживающие развитие

Что мешает экономике и российскому обществу развиваться? Если дать краткий ответ, то это *подавленная мотивация социальных групп к развитию*.

Основные проблемы текущего состояния:

1. *Капитал имеет слабую мотивацию к развитию производства.*
2. *Власть не имеет мотивации (кроме коррупции) к развитию экономики.*
3. *Женщины боятся рожать из-за отсутствия социальных гарант�й.*
4. *Технологическое развитие экономически не выгодно.*

Эти проблемы проявляются на фоне *экспортной ориентации экономики с зависимостью от международной валютной и банковской системы и перекоса в распределении национальных доходов в пользу торговли* (см. раздел 3.1).

Системный мировой кризис — это время, когда *Россия может и должна перейти к строительству социально согласованного общества*. Не обособленной от мирового разделения труда системы, но общества, опирающегося на свою экономику и возможности на уровне, достаточном для независимого воспроизводства и развития.

Взяв курс на *внутреннее развитие*, устранив мотивационные дисбалансы, мы придем к согласованному поведению социальных групп и ускорению развития.

Власть (властные социальные ниши, что не всегда совпадает с личными интересами людей, занимающими эти ниши) — самая заинтересованная в развитии сторона. Федеральная государственность может выжить только в условиях устойчивого социума. Для этого важно наладить согласованные отношения между ресурсными группами — властью, капиталом, народом и менталитетом. Активный конфликт между любыми группами смертелен для слабой власти.

1.1. Распределение доходов

Суть проблемы — дисбаланс распределения национального дохода.

Избыточная концентрация ресурсов в руках одной из социальных групп приводит к сокращению возможностей других групп и деградации системы в целом. В этом смысле одинаково плохо концентрировать все доходы и капиталы в государственных структурах, ТНК или в руках банкиров и торговцев.

Для экономического развития России нужен *активный национальный (системный) капитал*. В иерархии капитала действуют четыре группы: человеческий (квалификации), производственный (промышленный), торговый (перепродажи: FMCG, недвижимость, биржи) и банковский (займы, страхование) капиталы. Проблемы взаимодействия с международным капиталом (торговлю и котировки) рассмотрим отдельно.

Банковский капитал во внутренних процессах получает 10% национального дохода (см. раздел 3.1). Он практически полностью контролируется Центробанком и, следовательно, может при необходимости контролироваться властью. В кризисные периоды власти поддерживали банки и можно считать, что на этом уровне взаимопонимание власти и капитала достигнуто. Значительная доля дохода Центробанка (8,5% национального дохода) определяется инфляцией и уменьшится при расширенном развитии экономики.

Основная проблема — в низкой доле доходов производственного (16%) и человеческого капитала (14,5% национального дохода). Они суммарно получают в два раза меньше дохода, чем торговля (59,5%, рост оборотного капитала в торговле 9,7% в 2014 г.).

К чему это приводит? Свободные средства концентрируются в руках торговых компаний. Развивать производство при низкой рентабельности и тем более вкладываться в технологии им не выгодно. Поэтому средства идут на строительство новых торговых площадей, импортные закупки и остатки вывозятся за границу «на хранение».

Национальная экономика проигрывает трижды.

Во-первых, изымаются средства для развития собственного производства. На сегодня производственный сектор недофинансируется на 55% (коэффициент монетизации 45% [4]). Во-вторых, ва-

лютное приобретение импортных товаров создает отток национального дохода, так как происходит при заниженном курсе рубля. В-третьих, капитал просто убегает из страны (151 млрд \$ в 2014 г., 60 млрд \$ в 2018 г.).

Причина бегства капитала не только политические риски, но и непропорционально большая разница между торговым доходом и доходом производственного сектора. *Производственный сектор не может выйти на розничные рынки из-за сложной логистики и недостатка средств, а торговый капитал не хочет идти в производство из-за низкой прибыли.* Исключение — сельское хозяйство, которое мотивирует сетевой капитал длительной арендой и продажей земли, низкими зарплатами работников, снижением логистических расходов и времени доставки скоропортящихся продуктов.

Мы попали в стагнационную ловушку. Национальная принадлежность капитала в данном случае не важна. Либеральная экономика с «равными возможностями» всегда будет концентрировать капитал в торговле и банках (см. раздел 3.2).

В Китае доля производства в ВВП превышает долю торговли в 3,0 раза. В России обратная ситуация: торговля превосходит производство в 3,7 раза. Доля импортных товаров в российской торговле составляет 42% [31]. Китайская экономика построена для производства, российская — для торговли.

Власти «упрашивают» торговый капитал вернуться в страну и развернуться, обещают «прощение» всех грехов. А торговый капитал просто не видит смысла. Он продолжает «доить» экономику и не имеет никакого национального интереса.

Малая доля доходов «человеческого капитала» не только социальная, но и экономическая проблема. Рынок формируется при взаимодействии производителей, потребителей и посредников. Посредники обеспечивают контакт между производителем и потребителем, превращают произведенный продукт в товар и мотивированы на создание рынков.

Но рынок без потребителя существовать не может. Подавляя производителя (через импорт товаров), торговля подавляет и потребителей (нет рабочих мест и доходов), то есть подавляет всю национальную экономику.

Банки и посредники, захватив большую часть национального (и мирового) богатства, стали тормозом в развитии экономики.

1.2. Мотивация и коррупция управления

Определение. Коррупция — возникновение побочных для основного процесса управления организованных структур (сговор), приводящее к нецелевой трате централизованных (бюджетных или коммерческих) средств.

Проблема коррупции в системах централизованного управления возникает естественным образом при отсутствии мотиваций, согласованных с основным видом деятельности.

Если власть живет только за счет сбора налогов и не участвует в управлении бизнесом и производством, то в отношении капитала и экономики страны ее поведение подобно хищнику.

В условиях избыточной кормовой базы власть стремится отобрать как можно больше для собственных нужд, мало интересуясь состоянием бизнеса и экономики. Поглощение собранных средств происходит на всех уровнях власти и распыляется, в том числе и по личным интересам. Формируется коррупция.

Обратная связь включается только тогда, когда кормовая база снижается и приходится «поедать» себя. Тогда начинают вводиться проверки и чистки, которые снижают потери на нижних уровнях, но не мотивируют расширение кормовой базы.

Общество попадает в управленческую ловушку, когда отсутствие социально согласованных мотиваций управленцев приводит к доминированию локальных интересов и воспроизведству коррупции.

Даже строгая кадровая селекция (подбор управленцев с устойчивыми внутренними идеологическими предпочтениями, ориентированными на интересы системы управления или отдельных слоев общества) не способна удержать систему от возникновения коррупционных схем.

Предельным случаем идеологического управления можно считать модель государственного капитализма (социализм), реализо-

ванную в СССР. Разделение социальных (производственных) интересов и личной мотивации привело к росту бюрократии и стагнации в экономике.

Таким образом, в государственном управлении капиталом сформировалось два противоречия: полное разделение интересов власти и капитала, локальное разделение личных интересов управленцев и управляемых процессов.

Первая проблема требует возрождения и модификации форм государственной и социальной собственности. Вторая — личной мотивации управления этой собственностью.

1.3. Демография

Проблемы демографической политики подробно описаны в [2]. Главные составляющие — старение населения, низкая рождаемость, алкоголизм.

Старение населения — естественный процесс, связанный с улучшением уровня жизни и развитием медицины. Этот процесс снижает долю активного населения и замедляет развитие. Компенсировать его можно либо высокой рождаемостью (что еще возможно в России), либо роботизацией производства и совершенствованием технологий (повышением производительности).

Алкогольная смертность — существенный процесс в выбывании трудоспособного населения. Сокращение общей смертности на 18% с 2005 по 2013 гг. во многом связано с введением высоких акцизов и снижением потребления спиртного. Уже один статистический факт того, что в крови 60–70% умерших по разным причинам людей содержание алкоголя превышает допустимые нормы, говорит о его влиянии на обострение течения болезней и повышение частоты смертности в авариях, на производстве и в бытовых конфликтах.

АбORTы — это основной фактор демографической проблемы. Число абортов сравнимо с числом рожденных детей. Различные оценки дают цифры в 1,6–1,7 млн абортов в год [2]. Даже если полу-

вина абортов делается по медицинским показаниям, то мы теряем по 850 тысяч человек в год.

За 30 лет это больше, чем страна потеряла во время Великой Отечественной войны (1941–1945 гг.). Это больше трети будущего трудоспособного населения.

Если проблема абортов будет решена (сократится на 50%), то число родившихся детей на одну женщину составит 2,4 ребенка. Проблем с воспроизводством населения не будет. Усиление социальной политики с ориентацией на семью повысит и число беременностей.

Причина большинства абортов и снижения числа беременностей — беспокойство за возможность воспитать и социально обустроить детей. Все та же низкая доля доходов человеческого капитала и нерациональное использование государством доходов на социальное обеспечение.

Частично демографическую проблему можно решить миграцией населения из стран ближнего зарубежья. Но при свободной миграционной политике мы рискуем лет через 30–40 оказаться социальным меньшинством в стране с китайским населением.

1.4. Технологии

Мы живем во времена *технологического капитализма* — последнего цикла развития мирового капитала перед его системным кризисом и заменой как драйвера развития на информационные потоки.

В этот период капитал характеризуется высокой локализацией и слабо контролируемыми рисками вложений. Давление на рынки со стороны новых технологических продуктов усиливается, растут риски политической стабильности, здоровья и среды обитания.

В России ситуация отличается. Условия для опережающего развития технологического капитализма не сложились.

Проблема разработки любой технологии — обеспеченность финансированием. Чем больше свободный капитал, тем больше отчисления на развитие продуктов и создание новых рынков, тем больше средств отпускается на покупку идей и перспективных решений.

В условиях стабильных доходов капитал финансирует разработки только на горизонте своей прогнозируемой прибыльности. Если есть политические риски и горизонт мал, то капитал не заинтересован в новых технологиях.

В России крупные частные капиталы ориентированы на вывоз прибыли и часто не вкладывают даже в обновление производства. Давление к вложениям в технологии испытывают только банки, ограниченные в возможностях кредитовать население.

Государственная мотивация к развитию военных и атомных технологий, существовавшая в СССР, сохраняется, но потребительский сектор (автопром, строительство, фармакология, семеноводство, ИТ, связь и др.) питается в основном зарубежными разработками. Мировая доля открытых российских научных публикаций снизилась с 28% в 1980-х гг. до 2,4% в 2015 г.

В федеральном бюджете России на 2019 г. доля прямого финансирования науки всего 0,2% или 35,1 млрд руб. (548 млн \$). С учетом целевого (ВПК, Минатом) и внебюджетного финансирования на науку и технологии в России выходит 1,1% ВВП, или около 14,7 млрд \$ [40, 28].

Для сравнения: финансирование науки и технологий в Китае и США приблизительно равно и составляет по 560 млрд \$, т. е. в 38 раз больше, чем в России.

Один только китайский телекоммуникационный гигант Huawei тратит на разработку технологий 14% бюджета, или 13,8 млрд \$ (по отчету компании за 2017 г.), что приблизительно равно всем затратам России.

Программа развития цифровой экономики РФ до 2035 г. [39] принята в рамках международной программы управления мировой экономикой под эгидой ООН и МВФ и не отражает всех потребностей развития России. Скорее, это программа стандартизации и контроля информационного поля России.

Вне всякого сомнения, полная информатизация будет полезна в части борьбы с коррупцией и оптимизации управления. Но основная задача состоит в *создании самодостаточной и динамично развивающейся экономики* на базе новых технологий, а не в обустройстве тотального контроля любой экономической активности.

1.5. Социальное согласие

Определение. Социальное согласие — процесс согласования действий по выходу из социальных конфликтов и кризисов.

Социальное согласие — ключевая характеристика общественного состояния, особенно в период кризисов и интенсивных изменений в обществе. Отсутствие государственного участия в этой области приводит к накоплению системных диспропорций и жестким механизмам снятия напряженностей.

Участие сторон в социальном согласии реализуется через основные формы деятельности. Согласие достигается, когда действия сторон взаимно выгодны.

Состояние общественного согласия формируется в соответствии со сложившимися ценностями и значимостью социальных групп (ресурсов) [1].

С точки зрения экономического развития, социальное согласие достигается при оптимальном распределении национального дохода между человеческим капиталом, производством, торговлей, банками, государством и технологиями.

Текущее состояние распределения национального дохода во внутренних процессах: *человеческий капитал — 14,5%, промышленный капитал — 16,0%, торговля — 59,5%, банки — 1,5%, ЦБ — 8,5%* (см. раздел 3.1)¹. Затраты на технологии малы (около 1%, входят в промышленный и банковский капитал) и не влияют существенно на распределение национального дохода.

Отношение частной и государственной доли в каждом из видов капитала можно оценить через налоги или в целом как отношение государственного бюджета к ВВП.

Оценка через налоги сложна и отражает лишь правила социальной игры, устанавливаемые одной из сторон — властью. Пра-

¹ С учетом бюджетных перераспределений в социальную сферу и выплат госслужащим, доля человеческого капитала поднимется до 35,5% ВВП. Доля других групп снизится приблизительно пропорционально: промышленный капитал — 11,0%, торговля — 41,2%, банки — 1,0%, ЦБ — 4,3%. Около 7% ВВП расходуется на оборону, силовые и госструктуры без возврата в экономику.

вил много, и не все они соблюдаются. Поэтому оценка будет завышенной. При разных допущениях федеральная государственная доля составляет от 16,7 до 20,5%.

Интегральная оценка через федеральный национальный бюджет (ФНБ) и внутренний валовый продукт (ВВП) [34] более точна, так как учитывает дополнительные цепочки (таможенные сборы, ренту, акцизы и другие доходы государства) и реальные процессы. Для России в 2018 г. ФНБ / ВВП = 16,7 трлн руб. / 97,3 трлн руб. = 17,2%.²

Для сравнения: аналогичный показатель для США — 16,3%, в Китае — 35,2%. Как видим, уровень экономического влияния государства в России ближе к «открытой» экономике США, чем к «рыночно-государственному» Китаю.

Таким образом, при относительно слабом влиянии государства на экономику *основная проблема социального согласия заключается в неравномерном распределении национального дохода между производственным и человеческим капиталом с одной стороны (30,5%) и торговым капиталом с другой стороны (59,5%).*

Вторая по значимости проблема социального согласия — это даже не высокая доля затрат бюджета на бюрократический аппарат (4,5 млн человек и около 23% бюджетных затрат) и силовой блок (около 3,5 млн человек и 28,7% затрат).

Вторая по важности проблема — это *коррупция в бизнес-сфере*. Коррупция питается там, где концентрируются основные национальные доходы. Торговля и биржевые игры (в которых сосредоточено больше половины национального дохода) стали объектом коррупции.

Объемы коррупции не следует приуменьшать. Официально Счетная палата РФ подтверждает размер коррупционных действий в рамках государственного бюджета в объеме 1,556 трлн руб. (за 11 месяцев 2017 г.). Это составляет 10,2% бюджета в условиях борьбы с коррупцией и контроля расходов в госсекторе. Цифры эти занижены, но даже эти официальные данные говорят о том, что коррупционные доходы только из госбюджета превыша-

² С учетом региональных бюджетов и трансферов 28,0% ВВП.

ют суммарные затраты государства на образование, медицину, ЖКХ, культуру, экологию, СМИ, спорт и науку.

В бизнесе процент коррупционных доходов выше (измеренный как процент от доходов компаний: 11,7% для мелкого бизнеса, 51,1% для среднего бизнеса, 32,3% для крупного бизнеса [29]).

Доля крупного бизнеса — 79% ВВП. Доля малых и средних предприятий (МСП) в ВВП составляет 21% (доля торговли в обороте МСП — 57%, относительная доля малых и микропредприятий — 89%, средних предприятий — 11%) [30]. Малые и средние предприятия имеют незначительный вес в экономике России, что определяется их слабой защищенностью от коррупционных действий. Средние по размеру предприятия подвержены наиболее сильному давлению, что естественно: с малых не возьмешь много, а крупные предприятия имеют свою коррупционную защиту.

Для МСП-сектора средний коррупционный доход составляет 16,0%. Для экономики в целом — 28,9%. Оценка коррупционного дохода в секторе торговли составит 17,2% ВВП. С учетом госсектора полный коррупционный доход составит 18,8% ВВП, или суммарно 284 млрд \$. Это второй федеральный бюджет России.

Большая часть из этого дохода «проедается» и возвращается в экономику в виде инвестиций в торговлю, недвижимость и биржевые операции. Но значимая для развития экономики часть в виде «страховых накоплений» уходит из России. Так, в 2014 г. в момент политических потрясений и роста коммерческих рисков в России отток капитала составил 151 млрд \$, что вполне согласуется с размером действующего оборотного капитала в торговле и на рынке недвижимости (350–450 млрд \$).

Государственные расходы возвращаются в экономику (за исключением платежей по внешним долгам и накоплений Стабилизационного фонда, т.е. скупки Центральным Банком государственных облигаций США и иных зарубежных активов, что в период 2014–2018 гг. значительно снизилось). Можно обсуждать «справедливость» распределения расходов между социальными группами, например, между бюрократами и производственным человеческим капиталом (рабочими и инженерами). Но государственный капитал не вывозится за границу, он национален. Кор-

рупционные доходы не имеют национальной привязки и поэтому социально опасны.

Страшен не сам коррупционный доход, а его деструктивная направленность, стремление извлечь капитал из хозяйственной деятельности. Для экономики не важно, кто владеет капиталом. Для экономики нужно, чтобы капитал работал.

Если перевести половину торгового капитала в производственный сектор и обеспечить ему государственную защиту, то даже при существующих отношениях только за счет снижения коррупционных потерь экономика получит 5,5% ежегодного роста.

Низкий уровень рождаемости и производственных технологий являются следствием перекоса в распределении национального дохода и слабой зрелости национального капитала. Решение первых двух (из 4 основных) проблем в интересах производственного капитала и людей создаст предпосылки к решению демографической проблемы и технологического развития.

1.6. Экспортно ориентированная экономика

Правительство определяет экономическую политику и ответственно за перекосы, возникающие по причине слабой экономической грамотности или политической преднамеренности.

Фундаментальным принципом экономической политики является экспортно-импортная направленность. Это не внешний торговый баланс, а соотношение потребления продукции, импортированной и произведенной внутри страны.

Почему доля импорта так важна для экономики? Ответ предельно прост: доля импорта определяет правила международной торговли, а сама торговля определяет лишь текущий счет игры по этим правилам. Кто определяет правила, тот и выигрывает в торговой игре. Разберемся подробней.

Если страна производит основную массу (70–80%) потребляемой продукции сама, то недостаток критически важной для развития и выживания продукции (технологии, машины, материалы, продукты питания) мал.

Цены и курс национальной валюты определяются внутренними процессами (паритетом покупательной способности), а не внешними биржевыми котировками.

При этом отдельные виды продукции имеют себестоимость выше, чем средние мировые цены, что может быть вызвано климатическими или другими природными и социальными условиями. Защищать собственное производство (таможенными тарифами) или использовать возможности мировой торговли, решает *национальная экспортно-импортная политика* (правительство). Решение в итоге влияет на распределение национальных доходов между торговлей и собственным производственным сектором, т.е. является *инструментом балансирования социального согласия*.

Оптимальное решение должно учитывать все социальные аспекты (безопасность, политику, внутреннюю экономику, перераспределение национального дохода, социальные аспекты), а не только экономику открытого рынка (стоимость продукции).

В условиях мирового кризиса и быстрого изменения правил международной торговли сбалансированная *экспортно-импортная политика сдвигается в сторону приоритета внутреннего рынка*.

Если же страна импортирует основную массу продукции, а экспортирует ограниченную номенклатуру, то она становится зависимой от частных рынков, мировых биржевых и политических махинаций. *Котировки национальной валюты становятся инструментом вывоза национального дохода*.

Принципом равенства международной торговли можно считать курсы национальных валют, пересчитанные по паритету покупательной способности (ППС). Если правила игры на валютном рынке контролируются иначе, то появляется возможность получать прибавочную стоимость за счет переоценки собственной валюты.

Следует отличать доход от валютных котировок, который определяет суммарный поток ценностей при торговом балансе, и доход от разности себестоимостей конкретной продукции, выраженный в ППС. Первый отражает неравенство сторон в торговле, второй является взаимовыгодным для обеих сторон.

Отдавать больше бочек нефти за один станок с ЧПУ из-за курсовой разницы не выгодно, а вот покупать технологии и продукты, себестоимость которых по ППС в условиях России огромна, выгодно.

Как показывают оценки ВВП по курсу мировых валют и по ППС, доллар переоценен в 1,62 раза относительно своей стоимости по ППС. Российский рубль недооценен в 1,5 раза. При торговле в долларах мы теряем около 59% потребительской стоимости экспортных товаров. То есть мы являемся донорами других экономик. Такова судьба всех стран, играющих по чужим правилам.

Все разновидности «экономического чуда» начинались либо с импорта капитала (Европа, Япония, Южная Корея), либо с его накопления в ходе экспортной политики (Китай). Это первый этап развития экономики. Вторым этапом всегда было развитие внутреннего рынка. Именно *развитие внутреннего рынка и рост человеческого капитала* (как основы социально-экономического организма) является главной целью проведения любого экономического преобразования.

За последние 10–12 лет Китай переходит ко второй стадии своего экономического развития, формируя внутренний рынок. С 2008 по 2017 гг. средняя зарплата в Китае увеличилась в 2,55 раза и превысила средние мировые показатели. А отношение экспорта к ВВП снизилось с 31,2% в 2008 до 18,9% в 2017 г. В России в 2018 г. этот показатель составил 27,8%, причем экспорт (449,9 млрд \$) почти в 2 раза превысил импорт (238,2 млрд \$) [34], т. е. 13,1% национального дохода просто превратились в зеленые бумажки и осели вне экономики.

Если второго этапа нет, то *изменения в рамках открытого рынка останавливаются на этапе привлечения капитала и приводят к распродаже национального достояния и потере самостоятельности*.

К 1989 г. СССР прошел этап накопления и концентрации капитала на государственном уровне. Однако отвлеченные политические цели борьбы за мировое господство привели к развалу системы. Нужно было переходить ко второму этапу — развивать внутренний

потребительский рынок (человеческий капитал) и модифицировать мотивацию управления производством и экономикой.

Через 30 лет, пройдя политический и экономический кризис, Россия вернулась к необходимости провести второй этап экономического преобразования, но теперь уже при других внешних и внутренних условиях и с большим отставанием в технологиях. Необходимо развивать внутренний потребительский рынок (человеческий капитал) и модифицировать мотивацию управления производством и экономикой (восстанавливать баланс производственного и торгового капитала).

2. Политика социальных мотиваций

Решение социальных проблем путем силового воздействия и резких ценностных переходов всегда болезненно. Пример последнего «идеологического скачка» — перестройка М. Горбачева и приватизация по А. Чубайсу, которые привели к развалу СССР и потере 30 лет в развитии России.

Внутренняя политика правительства должна учитывать интересы всех социальных групп и проводиться мотивационным способом.

Все это понимал еще в 1908 г. П. Струве, когда обсуждался вопрос взаимодействия правительства и Думы [32, 33]:

– «Государство должно быть революционно, когда и поскольку этого требует его могущество. Государство не может быть революционно, когда и поскольку это подрывает его могущество»;

– «Правительственная политика должна быть национальной (государственной) и народной».

На современном этапе *правительственная политика должна быть национальной и направлена в сторону народа и производственного капитала.*

Рассмотрим решение обозначенных в первом разделе проблем через мотивационную политику правительства.

2.1. Как сделать капитал национальным

Национальность капитала определяется его размещением. Не важно, кому он принадлежит, важно, где он работает и куда отправляет доход.

Сделать капитал национальным — значит создать условия, при которых капитал будет работать и размещать доходы в России. Причем это должны быть мотивационные условия, а не принудительные. Капитал будет эффективно работать, только если он *свобден в действиях и защищен в смысле гарантий социального уважения и сохранения.*

Первичный капитал, «возникший» в России, имеет во многом сомнительное происхождение. Поэтому уважение ему еще предстоит заслужить. И власть должна дать ему такой исторический шанс. Не «простить», а именно дать шанс работать социально взаимовыгодно и национально ориентированно.

Как это сделать? Нужно поставить капитал перед выбором: *совместное выгодное существование или менее выгодная борьба за свои интересы*. Выбор капитал должен сделать сам.

Налоги

Государство взаимодействует с капиталом через налоги и совместный бизнес. Налоги определяют правила распределения доходов. Доля владения бизнесом определяет порядок накопления и приоритеты управления.

Рассмотрим смешанную *частно-государственную собственность как основную форму взаимодействия власти и капитала*. Главные составляющие бизнеса — оборотные и основные средства (управление рассмотрим отдельно).

Частный капитал заинтересован в высокой прибыли, подвижности, свободе (ликвидности) и инвестициях. Он предпочитает вложения в оборотные средства при готовой инфраструктуре (короткий горизонт). Государственный капитал заинтересован в доходности, стабильности, обеспеченности технологиями и основными фондами. Государство с длинным горизонтом планирования ориентировано на основные средства и технологии.

Будем управлять отношениями частного капитала и государства через налоги: налог на добавленную стоимость (НДС) и налог на прибыль³.

Налог на прибыль можно рассматривать как социальную плату (от частных владельцев государству) за изъятие части капитала из

³ Можно использовать совокупный (суммарный) налог. Для мотивации национального капитала и достижения социального согласия важно, как проводить налоговые инвестиции, а не как начислять налоги. Размер налогов будет регулировать только темпы перехода частной собственности в государственную (социальную), причем чем выше доходность капитала, тем дольше он будет оставаться частным.

бизнеса в виде дивидендов. Оптимальный налог на прибыль устанавливается, исходя из социальной политики, и определяет перераспределение средств от частных предпринимателей к другим группам через бюджетную политику. Назначать размер налога на прибыль следует через механизмы социального взаимодействия (парламент, региональные и местные власти). В части управления бизнесом нам интересны только способы принятия решений по общему размеру дивидендов. Для минимизации изменений правил игры будем считать, что дивиденды определяются, как и сейчас, собственниками.

Основной инструмент управления (и наполнения госбюджета, 38% в 2019 г.) — НДС. Предлагается законодательно устанавливать только *предельную ставку НДС* (предельная ставка может быть больше текущей).

Каждое предприятие (в лице собственника, управляющего органа или директора) *само определяет размер выплачиваемого НДС*. Снижение НДС от предельной ставки возможно только на объем затрат на вложения в основные средства и покупку технологий. Приобретенные на средства НДС основные фонды и технологии становятся собственностью государства и засчитываются как увеличение капитализации предприятия с перерасчетом доли государственной собственности. Механизм самостоятельного определения НДС будем называть «плавающий» НДС⁴.

Таким образом, частный предприниматель (собственник) получает свободу в определении налоговых отчислений, а государство не теряет в доходах и делает целевые инвестиции в развитие бизнеса. Процесс выгоден обеим сторонам и сопровождается ростом бизнеса и созданием новых рабочих мест. Частный капитал наращивает оборотные средства и возможности, государство имеет гарантии в виде основных средств и технологий.

Долевое партнерство частной и государственной собственности регулируется в каждом конкретном случае в результате опти-

⁴ Использовать НДС или другие налоги, нужно обсуждать. Важен принцип регулирования экономических отношений, при котором стороны могут достигать взаимовыгодного согласия в каждом конкретном случае.

мизации взаимных интересов частного капитала и государства. Оптимум зависит от вида деятельности, размера бизнеса и тактики (интересов) обеих сторон.

Малый бизнес

Малое предприятие может оставаться 100% частной собственностью, если НДС выплачивает в полном объеме. При низкой ставке НДС (вмененного налога, налога с оборота) для *малых и микропредприятий* выгодно полное частное управление. При этом скрытие оборотов становится невыгодным, так как может рассматриваться как «хищение государственной собственности» и востребоваться к возвращению (через суд) с «установленным процентом доходности» по виду деятельности.

Для фермерских хозяйств участие государства в виде инвестиций в животноводческие комплексы, технику, перерабатывающие мощности и хранилища выгодно.

Кооперация с государством снижает риски годовых колебаний и позволяет получать продукцию более высокого уровня передела. Вводя «плавающий» НДС, государство поддерживает тех, кто работает и способен интенсивно развиваться. В случае разорения государство может передавать собственные основные средства и земли другим хозяйствам.

Выгодна смешанная собственность и для малых мастерских (таких как автосервисы, швейные производства). И хотя малый бизнес часто разоряется, его инфраструктура будет скапливаться и служить для роста среднего бизнеса.

Средний бизнес

Для *средних предприятий* партнерство очень выгодно. На этапе роста обеспечиваются низкие налоги и инвестиции в основные фонды (при малой доле государства). На этапе насыщения рынка и стабилизации государственной доли можно получать оптимальный доход, вкладываясь в новые технологии (совместно с государством) и человеческий капитал (привлекая заработанные средства работников для сохранения частного управления). На этапе выхода из бизнеса можно продать свою капитализированную долю или (если

возникнет необходимость) изъять средства из оборотных фондов, оставив государству основные средства, технологии и человеческий капитал.

Таким образом, частный бизнес будет иметь привилегии в момент роста и капитализации бизнеса, а государство и работники получат готовый бизнес на этапе его поддержания в уже стабилизированном состоянии. Частный бизнес, увеличив свои оборотные средства, получит возможность расти на новых технологиях и в новых рынках, оставаясь максимально подвижным.

Крупный бизнес

Для крупных капиталов выгодно смешанное и государственное управление. Крупные частные компании и ТНК отстаивают собственные интересы и рынки. Масштаб их интересов сравним с национальными и международными отношениями. Отсутствие согласования государственных и коммерческих интересов и действий приводит к дисбалансу социальных конструкций [1] и потерям в национальном доходе.

При высокой концентрации капитала увеличивается горизонт планирования и мотивация к управлению социальными процессами. Роль государственного управления должна увеличиваться. Государство обязано иметь инструмент влияния на управление крупными компаниями, гарантирующий проведение национальной политики. Например, освоение Арктического шельфа — процесс затратный и с очень большим горизонтом возврата капитала. Но исторически перспективный. Нужен инструмент, мотивационно корректирующий развитие крупных компаний.

НДС и есть такой инструмент. При частной доле менее 50% государство может регулировать долю собственного участия (через снижение НДС) и направлять образующиеся фонды развития в перспективные направления, разведку ископаемых и новые инвестиционные проекты. При этом увеличивается капитализация и возможности привлечения частных инвестиций.

Выиграют и закрытые государственные предприятия со 100%-ной государственной собственностью. У них появятся возможно-

сти самостоятельного решения по привлечению гарантированных фондов развития (в объеме предельного НДС).

Проиграют ли крупные полностью частные капиталы? Несомненно, социальная ответственность для них в виде предельной ставки НДС повысится. И это плата за их признание другими социальными группами.

С другой стороны, крупный капитал будет иметь системную возможность снизить налоги и повысить свою защищенность не через коррупционные схемы, а через государственную долю участия. Как это будет работать, разберем в следующем разделе. Здесь же обсудим другие особенности введения «плавающего» НДС. Начнем с торговли.

Торговля

Как было показано выше, основная проблема развития экономики России — сильный перекос в распределении национального дохода в пользу торговли и недофинансирование производственного и человеческого капитала. Исправится ли ситуация при мотивационном стимулировании частно-государственной собственности?

Розничная и мелкооптовая торговля

Розничной торговлей занимаются мелкие и средние предприятия. Торговля отличается от производственного сектора более низкой долей основных средств иложений в технологии. Здесь доминирует оборотный капитал. Он более подвижен, близок к интересам частного предпринимателя и естественно занял ведущие позиции в российской либеральной экономике.

Захочет ли торговый капитал взаимодействовать с государством, деля доход ради основных средств? Скорей всего, нет. Торговых комплексов и складов построено в России уже с избытком. И продолжают они строиться, только благодаря большой доле торговли в пироге национального дохода.

Единственный мотиватор для частно-государственных отношений в сфере малого и среднего торгового бизнеса сегодня — государственная защита от его же коррупционных структур. Что же подвинет торговый капитал в производственную сферу? Да только

снижение нормы торговой прибыли относительно прибыли производственного сектора.

Что может привести к такому перераспределению? Рассмотрим варианты.

Таможенные пошлины. Пошлины увеличивают стоимость импортных товаров. Внутреннее производство растет, но пропорции в распределении прибыли меняются слабо. Выигрывает торговля за счет конечного потребителя и повышения цен.

Дотации производственному сектору. Рентабельность производства растет. Но растет она за счет налогоплательщика, т. е. опять страдает человеческий капитал.

Новые технологии. Самый правильный путь. Но в текущих российских условиях кто за них будет платить?

Прямое увеличение налогов на торговлю. Розница поднимет цены. А оптовики будут менять упаковку и станут «производителями».

«Плавающий» НДС. От него не убежище. Повысишь розничную цену, найдутся «новые», кто вступит в «сговор» с государством и вытеснит с рынка. Остается только вкладываться в сопутствующие услуги и рост или диверсифицироваться в производство (будут расти производственно-торговые предприятия).

Для индивидуальных и сверхмалых предприятий вопрос не актуален из-за низкой ставки налога (отсутствие НДС), а вот для сетевых структур будет сильный импульс к конкурентному развитию.

Крупный торговый капитал

Конечно, возможны вложения в Великий шелковый путь и Северный морской трафик, но это не масштаб российских торговых организаций. Построить отдельные корабли, арендовать железнодорожные перевозки и расширить автопарк транспортных компаний — это торговля может и обязательно сделает. Но создать современные транспортные системы и крупные логистические хабы — эта задача им не по силам, хотя бы потому, что природа их взаимодействия на национальном ограниченном рынке конкурентная. Создание новых открытых для всех логистических возможностей не сильно изменит распределение внутренних доходов. Доходы даже могут снизиться за счет товарной конкуренции.

А вот получить трансфертный доступ к товарным потокам между Европой и Азией — это совсем другое дело. Но для этого нужна сверхвысокая концентрация капитала и государственное участие и поддержка. Есть ли такие возможности в современной России (как у капитала, так и у государства)? Судя по активности в сфере государственных программ, есть. Кто они, эти «торговые» гиганты?

Несомненно, что в столь огромных проектах будут участвовать все крупные компании, но ключевыми игроками станут крупные профильные капиталы (нефтяные и газовые компании, РЖД, Ростех, ВТБ, Почта РФ, Сбербанк) и новая государственная корпорация, объединяющая зарубежных и более мелких инвесторов.

«Плавающий» НДС будет для таких проектов очень важным инструментом.

Замечание. Транспортный проект нужен, но нельзя рассматривать Россию только как огромный хаб в международной торговле. Такой подход может породить новую «голландскую болезнь» — отвлечение капитала от системного развития экономики. Нужна программа внутреннего экономического развития, и масштабные проекты должны быть ее частью.

Производственная кооперация

Государственная капитализация НДС приведет к еще одному важному эффекту — изменению кооперации на базе вертикально интегрируемых производств.

Основные задачи производственной кооперации — снижение себестоимости продукции, минимизация налогов и оптимизация использования основных средств.

Мелким и средним частным предприятиям трудно приобретать дорогостоящие основные средства. Им станет выгодно кооперироваться, чтобы концентрировать и использовать «плавающий» НДС для приобретения совместных станков, машин, строительства зданий, которые будут частно-государственными, а пользоваться ими в совместных целях будут частники.

Такого рода кооперация особо важна для муниципальных и региональных бизнес-сообществ и властей, так как она будет способствовать местным инвестициям.

2.2. Как мотивировать эффективное управление госсобственностью

Введение «плавающего» НДС приведет к росту государственной собственности и многообразию инвестиций. Есть собственность, ею нужно управлять, и управлять эффективно.

Чисто фискальная политика государства, проводимая через налоговую и таможенную службы, вынужденно трансформируется в управление экономикой. *Профильные министерства получат собственность и будут оцениваться как центры доходности, а не как распорядители госбюджета.* По сути, это будут уже не министерства (управленческие монополии), а торгово-промышленные объединения (ассоциации), решающие профильные проблемы и живущие за счет отчислений частно-государственных предприятий (юрлиц).

Главными действующими лицами станут независимые (в вопросах управления предприятием) государственные и частные менеджеры, работающие по контракту, за вознаграждение, исчисляемое от результата их деятельности по управлению объектами с долевой государственной собственностью. *Профессиональные управленцы, переходящие в миноритарных собственников, станут основой системы государственного управления.*

Таким образом, согласование частных и государственных интересов будет происходить на основе «плавающего» НДС, управляемого частным капиталом. А контроль государственной доли и коррупционной чистоты — за счет личных интересов профессиональных менеджеров.

Управление госсобственностью

В смешанной частно-государственной модели предприятие (отдельный бизнес) циклически переживает четыре стадии: поиск коммерческой идеи (источников финансирования), развитие и становление, стабильная доходность, ликвидация (диверсификация, продажа).

На этапе формирования коммерческой идеи частная инициатива доминирует.

На стадии развития «плавающий» НДС с частным управлением создает мотивации интенсивного роста. В этот период участие государства в управлении капиталом минимально. Основная задача — минимизировать бюрократический формализм и не отвлекать частника от основного процесса производства (бизнес-процесса). Оплачиваемая долевой собственностью, функция управляющего представителя государства заключается во взаимодействии с государственными структурами и в защите бизнеса от недобросовестных посягательств.

В период стабильной доходности, когда государственная доля становится существенной, возможно перераспределение функций управления между частным капиталом и государственным представителем. В зависимости от интересов сторон бизнес может оставаться в частном управлении (с выплатой государству полного НДС и дивидендов) или постепенно переходить в коллективную (работники, муниципалитеты) и государственную (региональную, федеральную) собственность.

В последнем случае стороны обмениваются функциями управления и контроля. Государственный менеджер становится управляющим, а менеджер, представляющий частный капитал, контролирующим.

На всех стадиях зрелости бизнеса будет реализован принцип мотивационного управления и контроля: основной владелец управляет, миноритарный владелец контролирует.

Переход к прямому государственному управлению повышает риски коррупции, так как основной владелец (государство) участвует в управлении опосредованно (только через своего представителя). Поэтому переходить к полному госуправлению нужно только в стратегических отраслях, которые прямо влияют на безопасность государства и контролируются заказчиком (например, министерством обороны).

В большинстве видов бизнеса политика государства направлена на привлечение частных капиталов. Поэтому при достижении стадии стабильной доходности государству выгодно продавать свою долю, сохраняя добросовестных партнеров, а не переходить к прямому управлению. Приоритетными покупателями будут собственники, менеджеры и работники предприятия.

Политика продажи «избыточной» собственности выгодна не только финансово, но и повысит доверие частного капитала к частно-государственной форме собственности. А создавший бизнес менеджмент, имеющий конкретный опыт управления, получит возможность на продолжение эффективной деятельности.

Обязательная продажа государственной доли, накопившейся сверх 50% (или другого лимита), может быть оформлена для определенных типов бизнеса законодательно или в уставных документах юрлиц.

Таким образом, *основные задачи эффективного государственного управления собственностью могут быть сведены к задачам внутреннего коррупционного контроля (безопасность), снижения зависимости бизнеса от бюрократии, повышения капитализации предприятий и привлечения финансирования, путем продажи избыточной государственной доли.*

Эффективный менеджмент этих профилей существенно отличается от производственного менеджмента и должен готовиться специально. Государственное и производственное управление будет специализироваться и дополняться, что еще повысит привлекательность частно-государственной формы собственности.

Вытеснение коррупции

В настоящее время основная масса бизнеса построена по принципу парных компаний. Одна компания (объединение) производит товар с минимальной стоимостью, другая аффилированная с ней компания «производит» добавленную стоимость и концентрирует прибыль.

Понятно, что состав учредителей этих компаний различается, но обе они контролируются одним ядром заинтересованных (и часто коррумпированных) лиц.

По своим функциям вторая компания (менеджмент) занимается оптовой торговлей и просто выводит прибыль из первой. Таким образом «плавающий» НДС будет влиять на эту классическую схему вывода капитала из производственного цикла?

Та часть НДС, которая останется в первой компании, будет выполнять функции развития производства (национальные инте-

ресы) в полной мере. А вот по НДС во второй компании собственникам придется принимать нелегкое решение. Хочешь оставаться полным хозяином выведенной прибыли — плати полный высокий НДС. Хочешь вернуть НДС в виде инвестиций — либо закупай основные средства и допускай государство к распределению прибыли во второй компании (что маловероятно), либо оставляй часть добавленной стоимости в первой компании (что более реально).

Сразу решение о перераспределении добавленной стоимости вопрос коррупции не решит. Но обеспечит два важных фактора, которые будут играть на ее снижение.

В случае использования «плавающего» НДС в первой компании появится новый государственный представитель (структура), не включенный в коррупционные схемы, мотивированный к их выявлению и устранению. Ротация таких представителей затруднит их участие в схемах.

Отказ от использования «плавающего» НДС приведет к постепенному вытеснению коррупционных компаний за счет рыночных механизмов (большой себестоимости продукции и потере рынков).

Для исключения других видов коррупционного использования налоговых льгот (случай частной собственности более 50%) следует применять снижение НДС в объеме не большем, чем собственные инвестиции в основные средства частных собственников (*принцип 50/50*).

2.3. Что нужно гарантировать женщинам, чтобы они рожали детей

Решить проблему абортов и низкой рождаемости — значит решить демографическую проблему.

Как было отмечено, основная причина абортов — боязнь социальной необеспеченности, т.е. низкая доля отчислений на человеческий капитал и в социальные фонды.

Не высокие доходы снижают рождаемость, а боязнь потерять текущий уровень доходов. Именно поэтому рождаемость растет в

моменты ожиданий роста экономики и снижения рисков потери работы. Рождаемость снижается при увеличении доходов, если ожидания будущего негативны.

Начнем оценки с объемов социальных фондов. Основные фонды по целям:

- материнский капитал (стимулирование рождаемости);
- медицина и спорт (здоровье);
- образование (базовая и профессиональная квалификация);
- жилищное строительство и ЖКХ (жилье);
- пенсионный фонд (обеспечение старости).

В федеральном бюджете России эти фонды составляют 34,7%, или 6,4% ВВП.

Не очень много для экономически развитой страны. В США — 73,1% бюджета (12,2% ВВП), в Германии — 53,7% (17,6% ВВП), в Китае 52,7% (11,6% ВВП). С учетом бюджетов всех уровней (федерального, региональных и местных бюджетов) социальная составляющая — 48,1%, или 14,0% ВВП. Это практически равно доходу работников, создающих ВВП (14,5%), и несколько выравнивает картину социального распределения.

Для эффективного и адресного использования *социальные фонды должны исчисляться по душевому принципу и быть привязаны к базовой бюджетной ячейке — семье*. Начиная с рождения и до смерти, каждый гражданин РФ должен иметь персональный социальный счет, который управляется лично или через попечителей (родителей).

Средства на счет ежемесячно зачисляются государством (на равной для всех основе, в том числе в счет базовой социальной пенсии) и могут тратиться только целевым образом, через государственные социальные фонды. Эти средства управляются гражданами самостоятельно в соответствии с их текущими интересами, могут накапливаться, наследоваться и передаваться родственникам и другим гражданам. Платежи, гарантирующие реализацию конституционных прав и обеспечивающие здоровье, базовое образование и минимальную социальную пенсию, должны иметь обязательный характер и быть видимы гражданам.

В такой постановке социальные фонды станут не распределяющими структурами, а управляющими компаниями, соревнующимися за гарантированный бюджетный заказ, идущий через граждан. Семьи будут финансироваться в зависимости от численности и смогут реализовать текущие интересы: оплачивать строительство жилья, дополнительные медицинские услуги, высшее образование или копить на дополнительное пенсионное обеспечение.

Реализовать такую модель можно только с *определенного уровня государственных социальных отчислений, определяемого достаточностью среднего уровня фондов для обеспечения каждого гражданина*.

В текущей ситуации конституционные гарантии социального обеспечения реализуются вероятностным способом и ограничиваются рядом условий распределения (ограничениями на использование материнского капитала, конкурсом при поступлении в вуз, решениями об укрупнении и ликвидации поликлиник, правилами начисления пенсий и др.).

Попробуем оценить необходимый уровень социальных фондов, гарантирующий реализацию основных социальных прав граждан. Будем ориентироваться на текущие цены и законы. Оценку произведем из расчета на одного человека за 80 лет жизни в Москве, так как в регионах за эти же деньги можно получить социальные услуги в большем объеме.

Материнский капитал (рождение, кормление): рождение — 453 тыс. руб.; детское питание — 34,2 тыс. руб. (950 руб. в месяц, 3 года); всего — 487,2 тыс. руб.

Медицинское страхование и спорт: 2,4 млн руб. (30 тыс. руб. в год, 80 лет).

Образование: детский сад — 240 тыс. руб. (60 тыс. руб. в год, 4 года); школа — 660 тыс. руб. (60 тыс. руб. в год, 11 лет); вуз — 480 тыс. руб. (80 тыс. руб. в год, 6 лет); всего образование — 1,38 млн руб.

Жилье: строительство — 810 тыс. руб. (90 тыс. руб. за кв. м., 18 кв. м., 50% дотация); ЖКХ — 720 тыс. руб. (2,5 тыс. руб. в месяц, 30% дотация, 80 лет); всего жилье — 1,53 млн руб.

Пенсии: 3,6 млн руб. (средний доход 50 тыс. руб. в месяц, отношение пенсии к доходу 40%, 15 лет).

Итого на социальное обеспечение одного человека в течение жизни требуется около 9,4 млн руб., или 9,8 тыс. руб. в месяц (150 \$ в месяц). В год на всю страну потребуется 17,2 трлн руб. (263 млрд \$).

В 2018 г. федеральный бюджет потратил на социальные вопросы 38% расходов (факт), что составило 6,1 трлн руб. (94 млрд \$). В этом же году региональные бюджеты (за вычетом трансфертов, учтенных в федеральном бюджете) потратили на социальные вопросы 69%, или 7,3 трлн руб. (112 млрд \$). Местные бюджеты (также за вычетом трансфертов) потратили 81%, или 1,2 трлн руб. (18 млрд \$). Всего на социальные вопросы в 2018 г. суммарно по всем бюджетам потрачено 14,6 трлн руб. (224 млрд \$).

Как видим, разница между текущим уровнем социальных затрат и требуемым объемом для подушевого адресного финансирования составляет всего 17%.

Эта разница сегодня компенсируется наличием ограничительных условий, которые снижают средние социальные затраты. Для перехода на адресное финансирование также важно наличие перераспределяющих правил (правила расчета пенсий, предоставление льгот и санаторного обслуживания госслужащих), которые также снижают возможности обеспечения среднестатистического гражданина.

Если не учитывать текущей неоднородности распределения социальных затрат, то дополнительно для реализации персональной программы социального обеспечения нужно еще 2,6 трлн руб. (39 млрд \$) в год. При фиксации других статей расходов совокупный бюджет всех ветвей власти должен вырасти на 8,1%, а его социальная составляющая — на 17,8%.

Неоднородность текущего распределения увеличивает необходимую сумму для перехода. Оценим реально доступные социальные платежи среднестатистическому гражданину и используем их как базис для персонального финансирования⁵.

Материнский капитал (рождение второго и больше ребенка, кормление): 181 тыс. руб. (453 тыс. руб., 40% рожденных); детское питание — 34,2 тыс. руб. (950 руб. в месяц, 3 года); всего — 215,2 тыс. руб.

⁵ Расчеты выполнены по данным из разных источников и имеют оценочный характер.

Медицинское страхование и спорт: 1,176 млн руб. (27,2 тыс. руб. в год, 80 лет).

Образование: детский сад — 120 тыс. руб. (60 тыс. руб. в год, 50%, 4 года); школа — 440 тыс. руб. (40 тыс. руб. в год, 11 лет); вуз — 144 тыс. руб. (80 тыс. руб. в год, 30%, 5,5 лет); ПТУ и техникумы — 48 тыс. руб. (60 тыс. руб. в год, 30%, 3 года); всего образование — 852 тыс. руб.

Жилье: строительство — 0 руб. (90 тыс. руб. за кв. м., 18 кв. м., 0% дотация); ЖКХ — 69 тыс. руб. (860 руб. в год, 80 лет); всего жилье — 69 тыс. руб.

Пенсии: 2,54 млн руб. (средний доход 38 тыс. руб. в месяц, отношение пенсии к доходу 37%, 15 лет).

Всего — 4,85 млн руб. на человека за всю жизнь, или 8,9 трлн руб. (136 млрд \$) из бюджетного финансирования в год.

Из этой оценки видно, что из 14,6 трлн руб. (224 млрд \$) бюджетного финансирования приблизительно 61% тратится на равнодоступное распределение и 39% уходит на финансирование различных льгот и заслуженных привилегий. При таком исходном распределении реализация персональной программы социальной поддержки потребует уже 8,3 трлн руб. (127 млрд \$) или увеличения всех бюджетных поступлений на 26%, а социальных затрат на 57%.

Это вполне реалистичная цель на 5–10 лет, если переход к индивидуальному социальному обеспечению осуществлять постепенно по мере роста ВВП, сохраняя гарантированное бюджетное финансирование министерств (без средств, управляемых гражданами) на текущем уровне.

Программа персонального (равномерного) социального обеспечения позволит решить демографическую проблему и во многом другие вопросы социального согласия. Рождаемость повысится в основном в регионах, так как именно там существенно возрастет социальная защищенность, и будут сняты психологические барьеры к формированию многодетных семей.

Замечание. Решить демографическую проблему можно пытаться простым увеличением материнского капитала, например, до 1,5 млн руб. Это дешевле и будет эффективно (так как доход женщины будет выше, чем средний доход по стране). Но это не

избавит общество от социальных стрессов и, следовательно, не гарантирует стабильный эффект. Планирование семьи по-прежнему будет происходить в основном из оценок перспективной устойчивости уровня жизни, а не разовых выплат.

Увеличение доли человеческого капитала в ВВП может проводиться и через увеличение доходов граждан. В этом случае благосостояние увеличивается неравномерно, пропорционально доходам. Произойдет качественное улучшение жизни более обеспеченной части общества, но это слабо повлияет на решение демографической проблемы.

Оптимальным представляется среднесрочный вариант, когда пропорциональный рост экономики и доходов населения (на 26–30%) будет сопровождаться опережающим ростом социальных бюджетных затрат (на 57–60%).

2.4. Как сделать внедрение технологий выгодным

Существует две проблемы технологического развития — *высокая стоимость первичного создания и мотивация к использованию*.

Мотивация к использованию — ключ технологического развития. Государственный инструмент — «плавающий НДС». Если государство покупает технологии вместе с бизнесом (50/50) в счет НДС, то порог внедрения (порог доходности) для бизнеса снижается и повышается мотивация к внедрению. Если государство выкупает технологии и затем тиражирует их, то стоимость снижается многократно. Частно-государственная собственность получает еще одно преимущество.

Технологии нужны производственным компаниям с высоким уровнем передела продукции (машиностроение, новые материалы) и компаниям с большой долей основных средств (энергетика, строительство, металлургия, добыча газа, нефти, металлов).

Интенсивно растут рынки индивидуального потребления высокотехнологичных продуктов — медицина (здравье) и биотехнологии (питание). Очень перспективен рынок искусственного интеллекта (военные технологии, транспорт, производственные

роботы, социальные коммуникации, услуги, разведка природных ресурсов).

Практически все технологии связаны в стадии создания и использования на информационные потоки. «Цифровая экономика» получила два самостоятельных смысла — развитие на базе цифровых технологий и повышение ценности информационных потоков в структуре товарно-денежных отношений.

Все перспективные рынки государство может осваивать совместно с бизнесом, страхуя бизнес и иногда подталкивая его в нужных направлениях. В отдельных случаях потребуется государственный контроль над внедрением технологий. Участвуя в создании и тиражировании новых технологий, государство может получать прибыль и корректировать (развивать, ограничивать) новые рынки.

Стоимость создания технологий складывается из затрат на научные и опытно-конструкторские работы, а также затрат на регистрацию и обслуживание патентов.

В условиях ограниченного национального финансирования следует всячески привлекать носителей технологий (ученых и инженеров, работавших в США, Европе и Китае), создавая для них «тепличные» условия для работы. На территории страны российские патенты должны иметь приоритет над иностранными патентами вне зависимости от даты их регистрации за пределами России. Регистрация, обслуживание и продвижение патентов должны выполняться бесплатно (за небольшую государственную долю в патенте). При этих двух простых условиях станет выгодным привозить, создавать и регистрировать идеи и технологии.

Важно поощрять владельцев и частные консалтинговые компании к продвижению технологий. Пусть владельцы и дилеры зарабатывают как можно больше, продвигая государственные интересы и долю в патентах. Такого рода деятельность можно полностью освободить от налогов.

Одновременно мотивируя внедрение и защищая интересы страны, можно реализовать государственную технологическую программу, способную обеспечить России самостоятельную позицию в мировом технологическом противостоянии.

В условиях «насыщенности» основными средствами (через «плавающий» НДС) внедрение технологий станет главным драйвером развития производства.

2.5. Согласие через многообразие

Социальное согласие (согласие социальных групп) возможно, когда распределение национального дохода соответствует ментальным ценностям. Другими словами, когда все считают, что другие стороны выполняют свои социальные функции, получая соответствующую долю ВВП, власти и уважения.

Никакие пиарные действия не могут установить социального согласия. Только реальная убежденность сторон, основанная на фактическом положении дел, способна обеспечить социальное согласие.

Какие диспропорции (социальные неудовлетворенности) существуют сегодня?

Власть. Социальная направленность власти на рост благосостояния народа слабо обеспечена значимым ростом экономики (выше мировых темпов). Правительство не имеет ясной экономической программы развития (ориентировано на монетарные механизмы управления свободным рынком).

Капитал. Крупный частный капитал не имеет социального уважения, поскольку образован в период раз渲ала экономики и слабо национально ориентирован.

Народ. Семьи не уверены в перспективе социальной стабильности, что проявляется в низкой рождаемости.

Менталитет. Отсутствует социально согласованное обоснование ценностных ориентаций. Технологическое развитие не имеет национального приоритета.

Свести интересы всех к единой идеологии (доминирующей позиции одной из групп) на все времена невозможно. Построить вектор национального развития, корректирующие отношения в соответствии с существующими ценностями не только можно, но просто необходимо.

Базовый принцип — *единство многообразия*. Принцип предполагает разные варианты социального согласия (договора) в текущих условиях, а также допускает индивидуальные особенности для локальных организмов (территорий, групп).

Для реализации принципа регулярно должно происходить общественное обсуждение интересов всех социальных групп, и в период федеральных выборов должна формироваться политика национального (в том числе экономического) развития. В период исполнения политика заменяется законодательно на программу, реализация которой происходит с учетом местных особенностей и интересов.

Текущая ситуация требует социально-экономической политики, направленной на опережающее развитие производственного и человеческого капитала. Желание всех групп сделать российский капитал национальным и социально уважаемым (вернуть и эффективно его использовать в экономике) нужно конвертировать в простой, понятный всем закон. Смысл этого закона: или работай самостоятельно на развитие российской экономики, или плати более высокие налоги. Формальная реализация — «плавающий НДС» (см. разделы 2.1 и 2.2).

Российский социум получит:

- национальную ориентацию капитала (либо добровольную с перспективой быстрого роста, либо вынужденную с увеличенной социальной нагрузкой) и рост уважения группы в обществе;
- правительство (министерства) и региональные власти, озабоченные доходным управлением государственной собственностью и привлечением частных инвестиций;
- снижение коммерческой коррупционной базы за счет индивидуальной мотивации менеджмента и более открытым контролем госсобственности;
- многообразие частно-государственных отношений и форм собственности;
- мотивированное привлечение работников к миноритарному владению (на предприятиях с высокой долей госсобственности);
- ежегодный рост экономики выше мирового уровня;
- мотивацию к внедрению новых технологий;

- возможность перейти к персонифицированному социальному обеспечению (в течение 5–10 лет);
- повышение рождаемости до 2,0–2,1 детей на одну женщину (после реализации персонального социального пакета).

Основные риски рассмотрим в следующей главе. В этом разделе оценим необходимое (для плавного перехода бюджетов) увеличение предельной ставки «плавающего» НДС, а также ожидаемый рост экономики.

В 2018 г. доля НДС в наполнении федерального бюджета составила 36,9%, доля налога на прибыль — 5,3%. Таким образом, основные ожидания от «плавающего» НДС состоят не в прямых дивидендах от государственной собственности, а от повышения капитализации (стоимости предприятий) и роста экономики за счет инвестиций в основные средства и технологии. Применение «плавающего» НДС увеличит долю статьи «национальная экономика». Определим, каким образом следует увеличить предельную ставку НДС, чтобы другие бюджетные статьи не уменьшились в абсолютном объеме.

Пусть y и y_0 — новая и старая ставки НДС, x — средняя доля «плавающего» НДС, ушедшая в инвестиции. Тогда для сохранения текущего бюджета должно выполняться равенство:

$$y_0 = y \times (1 - x) \text{ или } y = y_0 / (1 - x).$$

Доверия капитала государству мало. Многие «плавающий» НДС будут воспринимать как попытку повесить на шею дополнительную коррупционную удавку. Массово капитал будет пользоваться льготами только после появления примеров выгодного сотрудничества и возникшего давления конкурентных преимуществ. Поэтому при введении «плавающего» НДС воспользуются им далеко не все, что снижает уровень необходимого повышения ставки НДС. Это позволит повышать ставку плавно, но обязательно с заранее заявленными значениями.

Для снижения опасений следует также сразу принять законодательные меры по ограничению государственной доли в малых и средних предприятиях (с обязательством государства продавать свою долю и ограничением ее управляющих функций). Давление на капитал будет возрастать с ростом ставки НДС. Поэтому внед-

рение частно-государственной собственности будет происходить постепенно, но по экономическим соображениям неизбежно.

Если предположить, что через некоторое время весь производственный капитал воспользуется льготами, а торговый капитал нет, то инвестиционную долю НДС можно оценить в 30% ($x = 0,3$). В этом случае ставка НДС составит 28% (при текущей ставке 20%). Точнее ставку НДС можно определять в процессе согласования с торгово-промышленной палатой путем опроса предприятий по их желанию воспользоваться налоговой льготой и государственными инвестициями в следующем году.

Что даст рост инвестиционных предприятий для экономики? Если оценивать в цифрах бюджета 2019 г., то статья федерального бюджета «национальная экономика» увеличилась бы в 2,2 раза, а общие инвестиции государства и бизнеса (50/50) выросли бы на 6,4 трлн руб. (100 млрд \$). Это сравнимо с объемом средств, выводимых в настоящее время из экономики. Таким образом, «плаывающий» НДС станет мотивационным средством возврата отечественных капиталов в экономику.

При достижении уровня инвестиционных предприятий в 30% дальнейшее увеличение ставки НДС будет не нужно, и основной механизм инвестиций экономики переместится в капитализацию предприятий и рыночную реализацию государственной собственности. На этой стадии можно ожидать активности самих собственников, торгового капитала и работников предприятий. Участие разных форм капитала даст многообразие форм собственности, которые будут приспособливаться к местным условиям и конкурировать между собой.

Согласие между капиталом и властью будет налаживаться путем взаимовыгодного взаимодействия. Народ, социальные аспекты (культура, образование, медицина) и технологическое развитие также выиграют от этого взаимодействия.

2.6. Как сделать внутренний рынок конкурентным

Как определить конкурентность рынка? Это политэкономическая характеристика, которая зависит не только от структуры внутрен-

них цен, но и от решаемых задач. Например, американские установки «Пэтриот» в 4 раза дороже и менее эффективны, чем российские С-400. Но Европа покупает «Пэтриот». Такова политика.

Будем исходить из фактов. Сначала посмотрим структуру российской торговли. Тогда будет ясно, зачем наша экономика существует и какие задачи она решает. А зная задачи, мы поймем, в чем наш внутренний рынок может быть конкурентным, а в чем «ему не нужно быть конкурентным».

В 2018 г. внешний товарооборот России составил 688,1 млрд \$. Экспорт — 449,9 млрд \$ (увеличился на 26,0% по сравнению с 2017 г.). Импорт — 238,1 млрд \$ (увеличился на 4,9%). За год мы приобрели «зеленых бумажек» на 211,8 млрд \$. По сравнению с 2017 г. это «положительное» сальдо увеличилось на 62,79%. Куда дедлся этот доход?

Большая часть экспорта (81,4%) это минеральное сырье (нефть, газ), металлы и удобрения. И их доля растет опережающими темпами. Часть дохода пошла на оплату пошлин и налогов, но существенная часть ушла акционерам (в том числе и зарубежным). И сырье, и деньги уплыли из страны. Можно на это смотреть и как на получение дополнительной прибыли после обеспечения национальной экономики. Но национальная экономика не растет такими темпами. Мы потребляем только половину сырья, добываемого в стране.

Импорт почти в два раза меньше экспорта и увеличился всего на 4,9% за 2018 г. Это и есть реальная характеристика экономики. При наличии огромного положительного сальдо нам нечего покупать. Точнее, «незачем». В промышленности (кроме экспортных областей) нет активного спроса ни на средства производства, ни на технологии.

Потребление домашних хозяйств на 20–40% покрывается импортной продукцией, но импорт не растет сильно, так как не растут доходы человеческого капитала.

Таким образом, в конкуренции внутреннего и внешнего рынков в рамках международной торговли мы существенно проигрываем. Если воспользоваться оценкой валют по ППС (потребительская покупательная способность), то наши потери

в торговле составляют до 59% (раздел 1.6), или 265,4 млрд \$ (16,6% ВВП).

Структура внешней торговли России напоминает период накопления капитала в развивающихся странах. Только накопление это идет не в технологии, а в рост экспортных отраслей и торговли.

Изменить ситуацию может внутренний политэкономический фактор. Нужно мотивировать рост производственной прибыли и доли человеческого капитала (заработной платы). Тогда рост внутреннего производства и спроса позволит снизить роль внешней торговли в национальном ВВП, рубль укрепится, возрастет капитализация российских предприятий. Мы выиграем дважды — отправляя доходы в рост экономики и снижая потери от международной торговли. Конкурентная способность российских товаров повысится в первую очередь через потребление внутри страны.

Рынок должен быть открытым, но отечественные предприятия (в первую очередь высокотехнологичные) должны получить налоговые преференции («плавающий» НДС) для повышения конкурентоспособности.

Процедурные действия для снижения зависимости от «несправедливых» правил международной торговли (торговля в национальных валютах, выравнивание таможенных ограничений) тоже нужны. Но настоящая рыночная независимость наступает только при наличии развитого внутреннего рынка, который гарантирует сильную валюту и слабое влияние международных правил торговых игр.

3. Барьеры и динамические ловушки

3.1. Пирамида доходности

Пирамида доходности характеризует текущую структуру мировой экономики и экономики России. Чтобы построить социально-экономическую политику страны, необходимо понимать ее суть.



Рис. 1. «Пищевая» пирамида капитала

Определение. *Пирамида доходности* — пищевая цепочка капитала в виде его функциональных форм.

Структурная организация капитала подразумевает изменение его форм движения на разных иерархических уровнях (см. рис. 1).

Рассмотрим пирамиду по слоям. На самом нижнем уровне расположен человеческий капитал.

Определение. Человеческий капитал (экономический подход) — совокупность инвестиций в человека, повышающая его способность к труду: образование, профессиональные навыки и потребительские расходы (затраты на питание, одежду, здравоохранение, жилище, культуру) [18–20].

Человеческий капитал питается доходами семьи, воспитывается в рамках существующего менталитета и государственных программ, воспроизводится с доходным участием других видов капитала.

В производственном процессе расходы на человеческий капитал (зарплата и социальные платежи) колеблются от 7 до 35% затратной стоимости товаров и услуг в зависимости от компании и отрасли. По данным [21], средний уровень затрат на оплату наемного труда составляет по стране 20–25%. При этом доля зарплат и социальных налогов в общем объеме ВВП в 2017 г. составила 51,8%, что говорит о превышении выплат чиновникам и служащим над объемом зарплат в производящем секторе.

Производственная доля затрат на человеческий капитал в Европе составляет 50–60% [21], в США 75–78% [21], в Китае 30–40% (оценка).

Симптоматично, что в сравнимых показателях мы существенно отстаем даже от Китая. Средняя зарплата в Китае в 2018 г. составила 5995 юаней (59 тыс. руб.). Средняя зарплата в России в 2018 г. — 36 857 руб. Даже с учетом социальных отчислений в 30% суммарно получается меньше 48 тыс. руб. «Средний китаец» тратит на еду только 10% зарплаты, в то время как «средний россиянин» 31% (с учетом социальных отчислений 24%). С 2008 по 2018 гг. зарплаты в Китае выросли в 2,5 раза, а в России меньше чем на 10%. Сокращены пенсионные выплаты (продлен срок выхода на пенсию). Происходит сокращение населения [2].

Таким образом, пирамида доходности в России не направлена на развитие человеческого капитала. Факты против заявляемой социальной политики.

Определение. Производственный (промышленный) капитал — это денежная сумма, вложенная в процесс производства, направленная на создание прибавочной стоимости.

Норма прибыли промышленного капитала для разных отраслей меняется от 10 до 40% [22]. С 2012 по 2017 гг. средняя рентабельность упала с 41,4 до 33,3%.

Определение. Торговля (торговый капитал)⁶ — обслуживание процесса реализации товаров и заключенной в них прибавочной стоимости.

Норма прибыли торгового капитала в секторе FMCG состоит из прибыли оптовой (2012 — 52,5%, 2017 — 46,4% [22]) и розничной торговли (2012 — 32,6%, 2017 — 24,5% [22]). С учетом последовательности их действия получим полную рентабельность торгового капитала: 2012 — 102%, 2017 — 82%.

Чтобы определить долю распределения национального ВВП по иерархиям «пищевой цепочки» капитала, нужно все доходы привести к единой базе. Для сравнения торговой рентабельности с доходностью промышленного капитала нужно учесть еще наценку на наценку самого промышленного капитала. Соответственно получим, что доходность торгового капитала к затратам в промышленном производстве (100%) составит: 2012 — 174%, 2017 — 123%.

Затраты на человеческий капитал суммарно составят 30% (максимальная оценка).

Биржевая торговля ресурсными активами дает среднюю годовую прибыль 20–30%. Это дополнительная нагрузка на производственный сектор, которую приходится платить для согласования цены ресурсных товаров.

Монопольные и олигопольные рынки также сформировали свои торгово-перекупочные структуры. Например, электроэнергию продает не производитель, а транспортер энергии и гарантирующий поставщик. Все это также дополнительная финансовая нагрузка, снижающая доли производителя и человеческого капитала.

Определение. Банковский капитал — денежный капитал, привлеченный банком из разных источников, используемый для проведения

⁶ В работе под торговлей понимаются все операции, производимые как перепродажа (покупка и продажа без изменения товара). К торговле, в частности, отнесены биржевые операции и перепродажи товаров организациями, аффилированными с производственными предприятиями.

банковских операций, образующий финансовые ресурсы банка. Собственный капитал банка (равный сумме акционерного и резервного капитала) представляет часть банковского капитала, вложенную владельцами (акционерами) банка.

За 2013–2017 гг. средняя доходность банковских активов 1,1%, рентабельность собственного капитала 8,8% [23–25]. С учетом того, что кредиты размещаются в самых доходных отраслях (т. е. в торговле), эффективная доля банковского капитала составит 2,5–3%, а доходность собственного капитала 19,6% в сравнимых единицах близка к доходности производственного и человеческого капитала (т.е. соответствует либеральной экономике). При этом следует помнить, что капитализация отдельных индивидуумов различается в десятки тысяч раз.

Определение. Центральный Банк РФ — держатель государственного резервного капитала, главный эмиссионный и денежно-кредитный регулятор. Капитал Центрального Банка — золотовалютные запасы и кредитные обязательства.

Через доходность государственных ОФЗ, определение ставки рефинансирования, скупку и эмиссию денежных средств Центральный Банк регулирует уровень инфляции и безубыточный порог доходности экономики России.

Текущая ставка рефинансирования в 7,75% практически соответствует уровню инфляции, т.е. определяет, насколько обесцениваются зарплаты и накопления граждан, а также снижаются доходы всех видов капитала. С учетом пирамидального коэффициента доля ставки рефинансирования составит 17,8% (условных процента).

Определение. Международные фондовые и валютные биржи — индексатор национальных и транснациональных капиталов. Международные валютные и фондовые биржи — регулярно функционирующий рынок, на котором ведется торговля иностранной валютой и ценными бумагами.

Роль фондовых и валютных бирж очень велика для открытых экономик. Политические и спекулятивные факторы могут существенно (до 2–3 раз) занижать и завышать стоимость национальных валют и акций компаний.

Действие политических и спекулятивных финансовых факторов можно продемонстрировать на примере оценок национальных ВВП по долларовому эквиваленту и паритету покупательной способности (см. таблицу 1).

№	Страна	2017, %, \$	2017, %, ППС
1	США	25,8	15,3
2	Китай	16,0	18,2
3	Япония	6,5	4,3
4	Германия	4,9	3,3
5	Великобритания	3,5	2,3
6	Индия	3,5	7,5
7	Франция	3,4	2,2
8	Бразилия	2,7	2,6
9	Италия	2,6	1,8
10	Канада	2,2	1,4
11	Россия	2,1	3,2
12	Республика Корея	2,0	1,6

ТАБЛИЦА 1. ВВП стран-лидеров по долларовому эквиваленту и паритету покупательной способности, данные МВФ [23].

Из таблицы видно, что ВВП и национальное достояние стран G7 переоценены в 1,5 раза, а экономики стран Периферии недооценены в 1,5–2 раза. Активы России недооценены в 1,5 раза, а реальное положение России — 6-я экономика мира, а не 11-я, как показывают долларовые оценки. Реальный экономический лидер сегодня Китай с 18,2% мирового ВВП по ППС, а не США.

Страны с заниженной оценкой стоимости капитала (в том числе человеческого) становятся экономическими донорами и экспортёрами национального достояния, которое вывозится и пере-

купается за счет спекулятивных индексаторов стоимости валют и акций компаний.

Согласно данным МВФ [23], переоценка ВВП США в долларовом эквиваленте составляет 1,68 раза, других стран, выпускающих резервные валюты, — 1,51 раза. Соответственно, недооценки активов и товаров России при торговле в резервных валютах составляют 2,26 раза, а потери до 56%.

Экономическая политика России, ориентированная на внешний долларовый (или евро) рынок, без защиты национального капитала приводит ежегодно к потере более половины созданной в стране стоимости через международную торговлю и недооценку акций отечественных предприятий.

Терпеть такую зависимость можно ради ввоза технологий и накоплений «первичного» капитала за счет торговли с развивающимися странами, недооценка стоимости в которых еще больше. Так сделал Китай.

Ориентированный на экспорт Китай смог избежать катастрофической недооценки национальных активов, которая составляет в настоящее время всего 12–13%. Поэтому *даже при переходе к расчетам в юани мы будем терять в торговле с Китаем до 30% собственных доходов, выраженных в паритетных покупательных стоимостях*.

Определение. Ямайская валютная система — система управления резервными валютами через МВФ — *международный валютный фонд*. Фонд имеет право выпускать специальные права заимствования (банковские записи), которые формируют мировые валютные резервы и влияют на соотношение резервных валют (доллар, евро, английский фунт, швейцарский франк, иена).

Ямайская валютная система (корзина резервных валют) заменила в 1978 г. Бреттон-Вудскую валютную систему (одна резервная валюта доллар). Однако доминирующее влияние доллара и ФРС США сохранилось (доллар в корзине имеет вес 42–65%, изменяющийся по годам).

Таким образом, США и его союзники контролируют правила игры на валютных рынках, перекачивая национальные достояния в собственный карман.

Только Китай, удерживая фиксированный курс между юанем и долларом, сумел минимизировать действие валютной воронки.

Распределение доходов в «пищевой пирамиде» капитала

Зная доходность, приведенную к единому процессу (средним производственным затратам), произведем нормирование на 100% и получим распределение Российского национального дохода в пирамиде капитала.

Во внутренних процессах и торговых расчетах в рублях: человеческий капитал — 14,5%, промышленный капитал — 16%, торговля — 59,5%, банки — 1,5%, ЦБ — 8,5%, валютный дисбаланс — 0%.

В процессах экспортной торговли (расчеты в резервных валютах): человеческий капитал — 6,5%, промышленный капитал — 7,1%, торговля — 26,4%, банки — 0,7%, ЦБ — 3,8%, валютный дисбаланс — 55,5%.

В процессах экспортной торговли (расчеты в юанях): человеческий капитал — 10,9%, промышленный капитал — 12,0%, торговля — 44,7%, банки — 1,1%, ЦБ — 6,5%, валютный дисбаланс — 24,8%.

Анализ распределения доходов показывает, что *проблемы России заключаются не только в экспортной ориентации, но и в нерациональном распределении национальных доходов и богатств между разными группами капитала*.

Доминирующая ориентация на внешние рынки и перекосы в распределении доходов приводят к катастрофическим потерям в экономике страны, сдерживая ее развитие.

Выход.

Основной целью социально-экономической политики России — 2024 становится достижение национального согласия в рамках пирамиды доходности, экономическое и социальное развитие, базирующееся на росте производственного национального капитала (частного и государственного), на заботе о гражданах через социальные программы и на поддержке разработок и внедрения новых технологий.

3.2. Ловушка экономики, ориентированной на внешний рынок

Российская экономика последние два десятка лет тесно связана с мировой либеральной моделью. Это навязанное взаимодействие было вынужденным соглашением. Мировые капиталы получали высокие прибыли в России и вывозили часть национального богатства (до 15% ВВП). Россия получила паузу для начала восстановления (после развала 1990-х) и трансформации собственной экономической модели.

Либеральная часть президентской команды была ответственна за модернизацию экономики, силовая — за восстановление национальной безопасности.

Можно считать, что проблема восстановления национальной безопасности была решена. Россия получила возможность проведения собственной национальной политики (внешней и внутренней).

Экономическая либеральная модель показала свою ограниченность. «Концентрация» капитала либеральными методами (ввоз иностранных капиталов, займы МВФ) на начальных этапах восстановления (типовые темпы ремиссии 6–8% в год) в период 2000–2008 гг. дала позитивные результаты. Помог и рост цен на нефть в этот период. Но после мирового кризиса 2008 г. «помощь» пошла в обратную сторону. Объем платежей России за либерализацию экономики после 2010 г. стал сравним с инвестициями в развитие.

Сработала ловушка ориентированной на внешний рынок экономики. Выгоды первичного этапа (приток капитала и открытие внешних рынков) заменились на убытки платежей за пользование капиталом и потери в торговле за счет слабости экспортно ориентированной национальной валюты.

Полная открытость стала угнетать национальную экономику. Необходимость модификации открытого либерального подхода (с участием в ВТО) стала очевидной.

Цель раздела — определить политический момент и способ перехода от экономики, ориентированной на внешний рынок, к экономике с доминантой внутреннего развития.

Произвести мгновенную переориентацию экспортной политики невозможно. Транзакционные издержки (по созданию импортозамещающих секторов) будут больше текущих либеральных потерь. Трансформация экономики и соответствующая политика должны быть по возможности мягкими (с минимизацией потерь). Политический момент для начала трансформаций очевиден — кризис мировой либеральной системы. И этот кризис уже начался.

Какие индикаторы говорят о начале кризиса?

Начнем со смысла либеральной системы в странах «золотого миллиарда» (США, Европа, Япония, Канада). Либеральная экономика базируется на увеличении оборота. Например, по Дж.-М. Кейнсу, через государственное управление эмиссией (госзаказы) и стимулирование потребительского кредита (банки). Увеличивается денежная масса, растет спрос и производство. Все получают свою долю от роста.

Но если рынок насыщен и роста нет, то ссудный и торговый процент перераспределяют доходы в свою пользу, спрос на потребительские товары падает, экономика сворачивается. В итоге растет долг домашних хозяйств, государства и производственного сектора. В 2017 г. совокупный мировой долг составлял 217 трлн \$, или 327% мирового ВВП, совокупный долг США — 63 трлн \$ [35]. Спрос на капитал в экономически развитых странах уменьшается.

С 2008 (после финансового кризиса) по 2016 гг. учетная ставка ФРС практически равна нулю (0,25%). А в 2010 г. с учетом технических платежей ставка была меньше нуля (отрицательная ставка запрещена законодательно). Экономика США интенсивно накачивалась дешевыми деньгами. Но деньги не оседали в США. Из-за либеральных схем формировался существенный торговый дефицит практически со всеми странами (5,9 трлн \$ за 2008–2018 гг.). Денежная эмиссия спонсировала мировую экономику и отставание США. Большая часть (около 3,3 трлн \$ за 2008–2018 гг.) досталась Китаю.

И хотя в основном это по-прежнему деньги «американского» капитала, но развивали они экономику Китая. При этом Китай сам начал экспортировать капитал. Избыточные средства возвраща-

лись в США в виде покупки государственных долговых бумаг. Государственный долг США достиг 22 трлн \$. Только Китаю США должны 1,2 трлн \$.

Единственная возможность в либеральной экономике существовать согласованно — постоянное расширение и создание новых рынков. В случае «золотого миллиарда» это вывод капиталов в страны периферии (развивающиеся страны) и жизнь за счет ссудного и торгового процентов. Собственная экономика становится неконкурентной, и возникают риски потери финансового и политического управления.

Именно это сейчас и происходит. Банки и торговля стран G7 в погоне за прибылью перенесли капиталы и технологии в азиатские страны (Японию, Китай, Южную Корею, Малайзию, страны Ближнего Востока). Объем производства азиатских стран превысил объем производства стран G7. Рушится монополия Запада на правила всемирной торговли и банковские операции.

Азиатские страны становятся источником не только товарных потоков, но и технологий и капиталов. Например, в области информационных технологий Китай является донором США.

Открытая либеральная экономика, направленная на рост и концентрацию банковского капитала, вступила в противоречие с национальными экономиками и интересами.

Долгое время казалось, что технологически развитые страны G7 могут существовать за счет экспорта капитала и технологий. Однако *ссудный капитал не имеет национальной привязки*. Его интересуют растущие рынки.

Либеральная торговля и высокий ссудный процент подавили национальные экономики западных стран. Правительства, домохозяйства и производство оказались в полной долговой зависимости, которая может погашаться только новыми растущими долгами.

Банкиры перешли к «освоению» новых стран. В 2017 г. совокупный долг Китая был уже 32,7 трлн \$ (304% годового ВВП). И если раньше в основном рос долг промышленного капитала, то в настоящее время опережающими темпами растет долг домохозяйств, достигший 45% годового ВВП (стимулируется рост внутреннего рынка).

Лишившись экономического и технологического мирового лидерства, США (как центр Западной цивилизации) попали в зону риска потери и политического доминирования. Продолжение либеральной политики (накачивание мира деньгами) привело бы к угасанию США как государства и формированию внутренних социальных кризисов на фоне интенсивного развития азиатских государств. Поэтому изменение правил мирового взаимодействия стало для США единственной возможностью сохранить мировые позиции за счет еще значимого политического влияния, уровня технологий и существенной доли мирового рынка потребления.

Национальные интересы стали доминантой в политике Д. Трампа. Президент США рушит ВТО и все ранее принятые международные обязательства, ограничивающие США. Развязана торговая война со всеми: Китаем, Европой, Канадой, Мексикой, Японией, Россией. Д. Трамп пытается выиграть, разрушив международную торговлю (либеральную систему), и поднять экономику страны за счет большого внутреннего рынка.

Произошел отказ США от глобального управления миром, так как это стало экономически не выгодно. Политика Д. Трампа концентрируется на политическом вмешательстве только в те регионы, где есть экономические интересы.

Увеличилось давление США на традиционных союзников по причине сильных торговых дисбалансов. Внимание ориентировано на страны с потенциальными рынками сбыта и политическое подавление конкурентов. США стремятся отстоять обе Америки и зоны Тихого и Атлантического океанов как область своего безусловного влияния, оставив остальной мир в зоне нестабильного существования.

Таким образом, кризис либеральной модели управления миром проявляется в борьбе новых консерваторов, ориентированных на национальные экономики (рынки новых технологий), и либералов (открытые рынки) за капиталы финансистов. Эта борьба переходит в плоскость торговых и технологических войн между Китаем (азиатскими странами) и США.

Для изменения внутренней политики России важен момент обострения кризиса. Пик либерального кризиса попадет на период

очередного финансового кризиса в 2021–2022 гг. Преодоление финансового кризиса обеспечивается эмиссией новых денег (кредитов). Произойдет резкий рост внедрения технологий (массовое освоение новых рынков), и начнется передел мира. В этот момент США будет не до России. Рынки нефти и газа будут неустойчивыми и перестанут доминировать в мировой экономике и политике. России вынужденно придется менять акценты экономического развития и характер экспортной ориентации.

Если мы продолжим развивать ресурсно-экспортную политику, сменив только потребителей (Европу на Азию), Россия как мировой игрок закончится. Мы не сможем реагировать на все возрастающее количество новых угроз системного порядка.

Выход — ориентация на внутреннюю экономику нового типа, способную обеспечить России часть мирового технологического рынка.

Смена внутренней экономической политики описана в предыдущих разделах и будет сопровождаться:

- распуском либерального экономического блока в правительстве;
- появлением новых форм хозяйствования и увеличением государственной собственности (через «плавающий» НДС);
- сменой профиля налоговой нагрузки в секторе нефти и газа;
- увеличением внешних инвестиций (Европа, Китай);
- вложениями в технологии (искусственный интеллект).

Либеральное правительство придется сменить на людей, способных управлять развитием производственного сектора, а также государственной собственностью в инфраструктурных и критически важных секторах.

Для переориентации нефте-газового сектора на внутренний рынок будет изменен профиль доходности, определяемый акцизами и пошлинами. Сейчас основная налоговая нагрузка лежит в акцизах. За конечный продукт одинаково платят и российский и иностранный потребитель. При слабом рубле нефть выгодно продавать на экспорт. Внутренняя цена на нефть высокая.

Будут увеличены пошлины и снижены акцизы. Это приведет к увеличению доходности внутреннего рынка и снижению цен на

бензин. Традиционная экономика получит существенную поддержку.

Совокупный долг России составляет около 0,9 годового ВВП (госдолг — 0,16 ВВП). Это значительно ниже, чем у других развитых стран. Предприятия слабо капитализированы. Поэтому часть мировых ресурсов в период кризиса в собственных интересах попадет в Россию.

Вложения в технологии перестанут быть только государственными. Новые мировые и внутренние рынки (логистические и транспортные услуги, госуслуги, финансовые услуги, торговля) потребуют развития искусственного интеллекта. На этих рынках российские производители могут успешно конкурировать.

3.3. Ловушка либеральной экономики

Задача раздела — показать, что замкнутая рыночная (либеральная) экономика не способна самостоятельно поддерживать активность всех видов (иерархий) капитала и приводит к концентрации капитала на верхних уровнях.

Допустим, что в цепочке «производство — торговля — банки» распределение капитала определяется только его прибыльностью и не зависит от какого-либо государственного регулирования. Пусть себестоимость производства единицы товара (вместе с затратами на человеческий капитал) равна одной условной денежной единице. Доходность всех видов вложений равна x . Тогда от производства единицы товара производственный капитал получит прибыль, равную x , торговый капитал — прибыль $(1 + x) \times x$, а банковский капитал — $(1 + x)^2 \times x$. Чем больше прибыль, тем больше разница между объемами доходов производственного, торгового и банковского капитала.

Так как затраты с ростом объемов снижаются (на биржах и в банках двигаются только «бумажные» права), прибыль наверху либеральной пирамиды капитала увеличивается дополнительно. Если система товарооборота замкнута, капитал нормируется (инфляция) и скапливается на верхних иерархиях. Человеческий и

производственный капитал скучеет, а торговый и банковский раздуваются.

Таким образом, либеральная экономика может быть эффективна только на начальном экстенсивном этапе развития, требующем концентрации капитала. Затем правила экономических отношений должны ограничивать возможности высокой доходности на верхних иерархиях пирамиды (например, регулироваться государством)⁷. Если этого не происходит, экономика попадает в стагнацию и кризис: физические возможности развития есть, а мотивации себя исчерпали.

Финансовые ресурсы сконцентрировались, а механизмов их децентрализовать нет. Только искусственная децентрализация (налоговые правила, революция) или возникновение нового предложения снизу (технологический переход, смена ценностей) могут снова запустить маховик, выстраивающий ресурсные пирамиды.

России либеральная экономика (навязанная извне как механизм изъятия национального дохода) не нужна была вовсе. Существовавший в СССР государственный капитализм требовал не раз渲ла, а мотивированного управления государственной собственностью на всех уровнях экономической кооперации. Нужна была эффективная обратная связь и возврат средств в человеческий капитал, а не вложения в затратную идею мирового идеологического господства.

Какой уровень доходности в цепочке «человеческий капитал — производство — торговля — банки» можно считать близким к оптимальному?

Допустим, что все четыре составляющие одинаково ценные для общества. Тогда, согласно [1], в квазистационарном случае объем накоплений и доходность должны быть обратно пропорциональны логарифму численности субъектов, участвующих в структурах. Чем крупней структура, тем более эффективно она может быть организована, а для ее функционирования требуется меньшая доля национального дохода.

⁷ Монотонного роста не бывает. Периоды концентрации капитала должны сменяться периодами выравнивания доходов и возможностей. Только после этого начинается новый цикл системного роста [1].

Центробанк у нас один, и его решения влияют на все население страны (145 млн человек). Количество банков — около 400, среднее число людей, на которых влияют действия отдельного банка, около 360 тыс. человек. Число предприятий торговли — 1,58 млн [27], влияние — 90 человек. Производственных предприятий — около 1,9 млн [27], влияние — 50 человек. Домашних хозяйств в России около 52 млн, средний размер семьи — 3,2 человека. Целевой размер семьи — 4,2 человека.

В рамках сделанных допущений и социальных законов можно оценить *оптимальное распределение доходов между уровнями капитала*: человеческий капитал — 53%, производственный (промышленный) капитал — 20%, торговый капитал — 17%, финансовый капитал — 10%.

В такое распределение вполне укладываются западные модели экономики, имеющие значимую долю зарплаты в производственных затратах [21] и высокие налоги для реализации социальных программ.

Для полученного распределения национального дохода необходимо установить *предельные нормы наценок*⁸: для производственного капитала — 38%, для торговли — 23%, для банковского сектора — 11%. И это уже не либеральная модель свободного рынка.

Вывод.

Средняя доходность для промышленного капитала ($33\% < 38\%$) и банковского сектора ($10\% < 11\%$) укладываются в рамки предельных наценок. Следовательно, основной *перекос в распределении национального дохода лежит в высокой торговой марже* ($123\% >> 22,4\%$) и *низких затратах на человеческий капитал* ($30\% < 54\%$).

⁸ Для расчета предельных наценок предполагалось, что все производственные затраты идут на человеческий капитал (в том числе акцизы, рента и налоги через государственный бюджет). Это дает завышенные нормы наценок, но даже они меньше действующих наценок в торговле.

3.4. Ловушка недофинансированного человеческого капитала

Цель раздела — показать, что успешное развитие общества связано с развитием человеческого капитала.

Индустриальные и сельскохозяйственные рабочие, инженеры, программисты и иные наемные работники, индивидуальные предприниматели создают товары и услуги (ВВП), которые все мы потребляем.

Часть ВВП идет на воспроизводство, текущие затраты (безопасность, затраты госаппарата), часть — на развитие и накопление.

Советская модель, концентрировавшая всю собственность у государства, имела высокие текущие затраты и не развивала сектор потребления. В 1990-е годы, пассивно соглашаясь на передачу производства в частные руки, народ надеялся, что приватизированные капиталы пойдут на развитие и улучшение жизни наемных рабочих. Но интересы новых собственников ограничились накоплением. Доля наемных работников в стоимости продукта не увеличилась, а государственное участие в социальном обеспечении снизилось.

По сути, модель высоких текущих затрат заменилась на модель изъятия ВВП из оборота в интересах частных лиц и отток капитала. В либеральной экономике не нашлось места для мотиваций развития человеческого капитала (кроме выборных технологий).

Период восстановительного роста закончился в 2008 г. Бизнес «жалуется» на сокращение внутреннего рынка. Действительно, если не растут доходы потребителей, снижается общая покупательная способность.

При заданном уровне производительности труда существует предельный процент отчислений на зарплату, после которого рынок потребления сворачивается. Из-за высоких наценок (торговля и ссудный процент) товары продаются дороже, чем можно купить на зарплатные отчисления. В этих условиях не работает и потребительский кредит с высоким процентом. Вернуть кредит невозможно.

Либеральные экономисты ждут снижения цен и выравнивания спроса и предложения. Да, выравнивание произойдет, но при снижении потребления. Последствия очевидны: стагнация эконо-

мики и снижение рождаемости. Мы попадаем в ловушку недофинансирования человеческого капитала. Как из нее выбраться? Ждать «понимания» бизнеса в условиях отсутствия его заинтересованности в конкурентном развитии наивно. Реальных рецептов три: мягкий, интенсивный и кардинальный.

Мягкий рецепт. Сменить шкалы налогов по доходам физических лиц и прибыли организаций на прогрессивные. До среднего уровня зарплат налоги не взымать. Недостаток бюджетного наполнения компенсировать ростом налога на дивиденды и прибыль.

Аргумент противников — бизнес уйдет в тень. Пострадают в основном региональные бюджеты, так как они получают 85% от НДФЛ и до 90% от налога на прибыль. Да и результат в части увеличения доходов человеческого капитала будет незначительный. Возврат 13% НДФЛ для самых бедных не решит проблемы низкой доли работников в стоимости продукции и услуг.

Интенсивный рецепт. Сделать региональные власти и работников миноритарными акционерами. Политика «плавающего» НДС может быть дополнена передачей части инвестируемого НДС в собственность региональных властей и работников.

В этом случае собираемость местных налогов и доля работников будут расти вместе с увеличением государственной доли в предприятии. Участие в управлении (в первую очередь получение финансовой информации) поднимет интерес и активность работников в защите собственных прав и участии в производстве. Интересы федеральной собственности связуются с интересами работников и региональных властей. Увеличение числа заинтересованных сторон снизит возможности коррупционного сговора.

Предприниматели будут вынуждены искать обеспечивающий конкурентные преимущества компромисс между собственными интересами и интересами работников и государства в развитии производства. Доход работников (при условии равенства их доли с федеральными и региональными властями) может увеличиться на 20–30%, будет иметь накопительный характер и сравним с расходами по государственным социальным программам. В среднесрочном периоде (через 7–10 лет) это может дать дополнительные 0,4–0,6%

роста национальной экономики за счет перераспределения капиталов в сторону увеличения внутреннего спроса.

Кардинальный рецепт. Развитие технологий. Что для этого нужно, см. в разделе 2.4. США и Китай вкладывают в технологии в десятки раз больше усилий. Рост технологических рынков будет основным драйвером развития мировой экономики. Нам нужны их результаты и собственные внедрения в России.

3.5. Ловушка «двугорбого» распределения по доходам

Впервые ловушку «двугорбого» распределения населения по доходам в России описал Д. С. Чернавский [36]. Реализуется она в виде двух разделяющихся групп населения: с быстро растущими доходами и с низкими доходами. Ситуация аналогична проблеме недофинансирования человеческого капитала. Но в качестве социально недооцененной группы теперь выступают не работники, а домашние хозяйства с низкими доходами (в том числе включающие пенсионеров, безработных, молодежь).

Риски в этой ситуации не столько экономические, сколько социально-политические. Одну из форм проявления — протестную активность — мы рассмотрим ниже.

Избежать напряженности можно с помощью социальных программ (см. раздел 1.3), которые гарантируют уровень обеспеченности семьи, сравнимый (не ниже 36–40%) со средним доходом семей, образованных работающими парами. Для этого необходимы увеличение рабочих мест для молодежи и рост общей производительности труда (внедрение технологий и роботизации).

3.6. Ловушка протестной социальной неустойчивости

Ловушка протестной неустойчивости рождается в случае дисбаланса социального согласия. Приватизационные торговово-финансовые элиты получают социально неоправданно большую

долю национального богатства (не выполняют функцию развития) и не готовы пойти на ее уменьшение.

Из-за снижения потребления и роста беспокойства за собственную нишу существования в народе накапливается недовольство, которое перерастает в личную напряженность. В случае не разрешения проблем на нижнем уровне взаимодействия, личная напряженность интегрируется и перерастает в протестный потенциал, направленный против власти (как гаранта правил социальных отношений).

Любой организованный или спонтанный протест может активизировать (структуринировать) этот потенциал и привести к массовым выступлениям.

Власти оказываются в ловушке протестной активности. Нельзя бездействовать. Это приведет к бунтам. Нельзя и резко менять социальную политику. Это вызовет недовольство элит, которые инициируют «оранжевую революцию».

Что делать?

Краткосрочно. Решать максимально частные проблемы на нижнем уровне взаимодействия властей и граждан, не допуская интегрированности проблем⁹.

Среднесрочно. Проводить политику поддержки национального капитала (создающего рабочие места и инвестирующего экономику) против либеральных элит, работающих на личное обогащение. *Ввести налоговые ножницы* («плавающий» НДС) для юридических лиц, не вкладывающихся в развитие основных фондов и технологий.

Долгосрочно. Инвестиционно поощрять слияние собственности частного капитала, работников и местных властей, направленное на развитие бизнеса и социальных инфраструктур. Обеспечить приоритетную процессуальную и судебную защиту производственных компаний с долевой собственностью работников перед любыми формами коррупционных домогательств.

Текущее состояние далеко от критического, но управлять процессом нужно сейчас, чтобы не попасть в ловушку протестной социальной неустойчивости.

⁹ Возможно и в рамках либеральной политики.

3.7. Ловушка разделения мотивации и управления

Ловушка разделения мотивации и управления — ключевой вопрос новой социально-экономической политики. Он разделяется на два связанных вопроса: *доверие капитала власти и эффективное управление государственной собственностью*.

В чем смысл ловушки разделения мотивации и управления? Управление без мотивации не работает, мотивация без управления не достижима. Частный бизнес сочетает мотивацию (цель) и управление (действия) в одних руках. Поэтому он может быть эффективен.

Внешнее управление (налоги, законы, инструкции), даже если оно социально оправданно, снижает возможности и мотивации частного бизнеса. Бизнес «покупает» управление взятками. Развращенные взятками управленцы увеличивают зависимость бизнеса новыми «правилами». Бизнес отвечает внедрением своих лоббистов в государственные органы. Так формируется коррупция. Доверие между частным бизнесом и государством разрушается.

При управлении государственной собственностью отсутствие долевой мотивации управленцев приводит к застою. Управление создает себе мотивации, далекие от интересов производства. Формируются бюрократия и воровство.

Задача новой социально-экономической политики — обеспечить свободу частной инициативы в сочетании с интересами общества. Для этого нужно доверие бизнеса власти.

Шаг первый. «Плавающий» НДС передает частнику право решать, нужно ли интегрироваться с государством и до какой степени. Мотивация — налоговые инвестиции.

Шаг второй. Введение в число миноритарных владельцев (по решению частника в рамках «плавающего» НДС) наемных работников и муниципальных властей в счет федеральных инвестиций. Мотивация бизнеса — привлечение союзников в развитии производства, сохранение управления бизнесом с государственной долей. Мотивация миноритарных владельцев (представителей миноритарных владельцев) — доля в прибыли и стоимости компании.

Шаг третий. Безусловная процессуальная и судебная поддержка наемных работников и местных властей в спорах, касающихся коррупционных схем вывода капиталов.

Малый и средний бизнес. Если бизнес направлен только на извлечение прибыли в частных интересах и построен с использованием коррупционных схем, то он получит дополнительную социальную нагрузку в виде предельного НДС. Если бизнес направлен на развитие и социальное согласие, то он получит инвестиции и союзников в противоборстве коррупции при сохранении собственной мотивации и управления.

Крупный бизнес. Крупные компании с государственным управлением смогут привлекать внешние инвестиции при сохранении (или росте) государственной доли. Компании с частным управлением получат возможность уменьшить коррупционное давление и найти социальную нишу, обеспечивающую легитимность концентрации капиталов. Государственная доля в них будет регулироваться самими владельцами.

Таким образом, доверие национально ориентированного бизнеса к взаимодействию с государством будет расти, а разрыва между мотивацией и управлением не будет.

Остается вопрос эффективного управления государственной собственностью в крупных компаниях наемными менеджерами. Контрактные целевые задачи менеджеров могут быть различны, но перевод правительственные структур на принцип доходности от управления собственностью заставит внести *долевое участие от роста в контрактную оплату государственных менеджеров*. Разрыв между мотивацией и управлением будет сокращен.

3.8. Ловушки рынка технологий

Технологический капитализм характеризует состояние капитала, к которому переходят передовые в экономическом смысле страны мира (в первую очередь США и Китай). Смысл этого состояния «партнеров» важен для оценки возможностей внешнего экономического взаимодействия России и общих перспектив развития.

В трудах А. Смита, Д. Риккардо, К. Маркса, Дж. Шумпетера, В. Ленина, Дж.-М. Кейнса, Дж. Фишера и П. Самуэльсона [10–17] рассмотрено образование «прибавочной стоимости» на этапе классического, империалистического и финансового капитализма. На современном этапе следует дополнить их взгляды на роль денег и инвестиций в последний перед системным кризисом (о системном кризисе см. [1, 2]) период — период технологического капитализма.

Определение. Технологический капитализм — особый период развития капитала, характеризующийся насыщением и низкой доходностью традиционных вложений (производство, политика, банковские и биржевые операции), повышением рисков невозврата и переносом инвестиций в сферу технологических разработок.

В период развития капитализма сложилась пирамида доходности (см. раздел 3.1), обеспечивающая максимальный рост банковского и валютно-резервного капитала из всех возможных источников — самого капитала, человеческого капитала и власти.

Когда все эти источники оказались освоенными, капитал пришел в насыщение. Принцип «дефицитности денег» и рост за счет «ссудного процента» оказались под угрозой. Единственным социальным ресурсом, способным обеспечить дальнейший рост денег (неосвоенный рынок), остался технологический рынок.

Вложения в технологии имеют большие риски. Гарантированной доходности обеспечить невозможно. Однако в случае удачи (социального распространения) новые технологии способны приносить чрезвычайно высокие доходы. Это подтверждается рынком лекарств, где доходность (разность доходов и затрат) может превышать 1000%, и биржевыми котировками акций высокотехнологических компаний, для которых обеспеченность основными фондами может составлять всего 3–4%, т.е. ожидания инвесторов к росту высокотехнологического рынка очень высокие.

Так как консервативные рынки перенасыщены необеспеченными деньгами, то перенаправление инвестиционного потока в технологии неизбежно.

Как меняется роль денег в период технологического капитализма? Мотивации не изменяются. По-прежнему капитал хочет

расти как можно быстрей, перераспределяя ресурсные возможности в свою пользу. Но высокие риски потерь меняют поведение капитала.

В консервативных схемах риски можно было контролировать через властные и экономические механизмы: законами, политикой, системой страхования. Вложения в «идеи» (например, в «холодный термоядерный синтез», «изменение генома человека» или «освоение Луны и Марса») столь крупномасштабны и плохо просчитываются, что управлять рисками становится невозможно. Цена управления превышает вложения, и страхование становится бессмысленно. Теряется устойчивость вложений и сложившихся рынков.

Рост частного капитала приобретает вероятностный несистемный характер и зависит от непредсказуемых условий (прорывных технологий). Деньги становятся сверхагрессивными. Теряют смысл старые политические договоренности и открытые (уже освоенные) международные рынки. Теряет смысл единая финансовая система с долларовым эквивалентом. Социально-экономические структуры вынужденно автономизируются (снижают зависимость от других групп) и принимают защитные меры регионального и национального характера. Повышаются риски политического и военного противостояния. Роль свободных денег из универсального мотиватора развития превращается в универсальный дестабилизатор.

Россия отстает от мировых процессов. В ее экономике существует большая недофинансированность и недооценка накоплений, и, следовательно, некоторый запас устойчивости в условиях внешнего технологического капитализма.

Как это ни звучит сегодня парадоксально, инвестиции «хлынут» в Россию (китайские и европейские). Доказательством служит приток капиталов в «государственно защищенный» российский банковский сектор в предкризисные периоды в 2006–2007 и 2010–2012 гг. и досанкционный приток капитала в экономику в 2006–2007 гг. Европейские санкции при автономизации распадутся, а Китай их никогда и не вводил.

Роль власти в новых условиях — регулировать (ограничивать) иностранные инвестиции, защитить российский национальный капитал и создать государственную собственность на волне деше-

вых денег. При условии национальной самостоятельности и безопасности мы получаем возможности, благоприятные для экономического роста.

Ловушки рынка технологий. Как и для рынка капитала, ловушка состоит в возникающей зависимости в результате экспорта продуктов, а не самих технологий. Открыв свои рынки для высокотехнологичных продуктов, мы можем попасть в зависимость, при которой придется платить за использование технологий и отставание в разработках. Не пуская технологии в страну, мы отстанем и перестанем быть конкурентными сначала в экономике, а потом и в вопросах безопасности.

Выбраться из этой ямы можно только политическими решениями, защищая *приоритет отечественных авторов и разработок перед любыми видами патентного права других стран*. Возникла технология в нашей стране или она привезена из другой страны и уже защищена там, не важно. Важно, чтобы приоритет на нашей территории отдавался по принципу регистрации российским патентным ведомством. Нужно защищать свои рынки, а не только идеи.

Другая часть *технологической ловушки — свободное рыночное использование технологий*. Технологий много. Их оккупаемость требует быстрого распространения. На свободном рынке появятся непроверенные и опасные в биологическом и социальном плане технологии. Последствия их применения заранее предсказать невозможно. Если в период медленной смены технологического ландшафта можно было допустить гибель части человеческой популяции ради будущих преимуществ, то при массовом внедрении человечество может быть поставлено перед угрозой исчезновения.

Выход — социализация рынка технологий, обязательное государственное долевое участие во всех патентах на территории России с возможностью контроля последствий и ограничения применения.

Главные направления технологического развития — информационные технологии, биология (медицина и продукты питания), искусственный интеллект.

В информатизации наша задача не отстать с внедрением. В медицине и продуктовых биотехнологиях нам выгодно придерживаться консервативной позиции (допускать, контролируя и защищая рынок). Разработка *искусственного интеллекта* — *приоритетное направление для России*.

Искусственный интеллект нужен военным, для разведки и освоения новых территорий (Антарктического шельфа, Северных территорий и Дальнего Востока), для социального и территориального управления, обеспечения логистики в торговле Азии и Европы.

3.9. Национальная цифровая платформа

Национальная цифровая платформа (НЦП) — это не проект с коучными сроками исполнения. НЦП — это национальная программа, поддерживающая реализацию социально-экономической политики в условиях перехода к шестому технологическому укладу.

Роль и задачи Национальной цифровой платформы

Внедрение новой социально-экономической политики невозможно без НЦП. Именно реализация многосторонних информационных взаимодействий способна обеспечить новое качество социальных процессов и отношений [6–7].

1. Национальная система электронных расчетов и Национальная система учета частной и государственной собственности

Новая социально-экономическая политика меняет принцип «ссудного процента капитала» на «ссудный процент других форм социальных ценностей» — менталитета (технологий), народа и власти. Относительная социальная ценность капитала будет уменьшаться, а роль денег, как универсального ускорителя развития, изменится. В разных ментально-экономических группах [1] это будет происходить по-разному. Изменения произойдут сначала на уровне отдельных государств и блоков, и только после этого интегрируются на международном уровне.

Суть денег — условная информация, используемая в движении материальных ценностей, оценке накопленных богатств и согласованных социальных обязательств [8, 9]. Предстоящий кризис финансовой системы — это не кризис денег вообще, это кризис одной из форм существования денег (валютно-резервного эквивалента) и принципов их движения.

Набирают силу электронные формы денег (биткоин, телефонные счета, межбанковские обязательства, пенсионные баллы), отличающиеся процессами, которые они обслуживают. Электронная форма денег обладает уникальной подвижностью. Но, главное, электронные деньги способны возникать вместе с процессами, которые обслуживают, на основе частных соглашений участвующих сторон. С возникновением электронных денег пропадает основа существования «ссудного процента» — дефицит обменных средств.

Россия имеет опыт массового использования «виртуальных денег» в системе государственных расчетов во времена СССР. Проблема тех денег заключалась в слабой конвертируемости на социальные процессы (бумажные деньги). Массовое использование различных форм электронных денег естественным образом решает эту проблему. Электронный рынок в полном объеме, а не частные биржевые котировки будут определять стоимость разных форм денег.

Вводя смешанную частно-государственную собственность, мы должны обеспечить ее существование новой формой учета и движения. Необходим новый вид электронных денег, который позволяет фиксировать отношения собственности сторон и осуществлять операции в реальном времени. Основные требования к такой системе — оперативность, сохранение и необратимость всех проведенных операций, соответствие всех операций национальному законодательству, наличие системы оценивания и сравнения учтенных ценностей. При этом система не должна контролироваться полностью какой-либо из сторон. Один игрок не может менять правила по своему усмотрению.

На такую роль могут претендовать «электронный рубль» (торговые расчеты) и «производственный биткоин» (ценовые операции юридического лица).

Таким образом, первой и важнейшей задачей НЦП, обеспечивающей реализацию социально-экономической политики, является *создание единой Национальной системы электронных расчетов и Национальной системы учета частной и государственной собственности*, которые представляют собой части единой системы оценки и движения национального капитала. Назначение системы — регулирование социальных отношений в части материальных ценностей.

2. Национальная электронная торговая площадка

Планирование производства и развитие потребительской кооперации не возможно без интегрированной информации о товарах производителей, их стоимости, логистике и потенциальном объеме рынка. Если формирование потребительской кооперации — это частная задача возникающих сетевых ассоциаций, то локализация информации о производителях и товарах является задачей, которую государство должно решать совместно с ассоциациями промышленников.

Мотивация последних понятна. Промышленникам нужно продвигать товары, и в возможно более крупных объемах. Государственный интерес более тонкий, но не менее чувствительный — объем торговли отражает состояние экономики и влияет на котировки рубля, стоимость государственных активов и государственных закупок. Соблюдение правил открытой торговли, подавление спекуляций являются прямым государственным интересом.

3. Система национальных социальных проектов

Индивидуализация социальных счетов и планирование социальных проектов не возможны без сбора информации по доступным средствам и интересам индивидуальных граждан и семей. Учет затрат и отчетность исполнителей также должны быть открыты для граждан, так как средства социальных проектов формируются из налогов и принадлежат гражданам.

Существующая система обобщения и управления социальными средствами граждан через Пенсионный фонд и другие структуры показала свою неэффективность. Пенсионный фонд должен бороться за средства граждан, а не распоряжаться ими.

Создание *Системы национальных социальных проектов* в рамках НЦП с индивидуальным контролем граждан целей и способов

реализации их средств в корне поменяет ситуацию в сторону интересов людей и установления социального согласия.

4. Национальная система инвестиций разработок, регистрации и защиты авторского права

Вторичная в период государственного капитализма, система стимулирования инновационной деятельности и технологического предпринимательства становится одной из важнейших систем государственного интереса и регулирования в периоды активизации технологических циклов. «Либеральное» пренебрежение развитием и контролем рынков технологий недопустимо в период многополюсной мировой конкуренции.

5. Другие операционные системы, обеспечивающие жизнедеятельность государства и социальное благополучие граждан

Число электронных систем единой НЦП, без сомнения, больше и должно покрывать все значимые сферы деятельности государства и социальной политики. К ним можно отнести операционную деятельность по образованию, медицинскому, коммунальному, пенсионному и другим видам обслуживания, службу мониторинга общественного мнения, службы единого окна и единое правительство, коммуникационные интерфейсы с системами силовых ведомств, природоохранную деятельность и экологический контроль и др.

Информационные платформы силовых структур должны существовать независимо в целях повышения безопасности их функционирования.

Выход

НЦП — это национальная программа, призванная способствовать решению основных задач социально-экономической политики развития России в рамках возможностей концепции цифровой экономики:

1. Доверительного ведения совместного бизнеса частными лицами и государством.
2. Развития кооперативного потребления.
3. Решения демографической проблемы через индивидуализацию социальных программ.
4. Развития современного общества в парадигме единства разнообразия.

Заключение

Мировая либеральная система, соответствовавшая эпохе финансового капитализма, подошла к своим ограничениям и кризису. Наступает новая эпоха — технологического капитализма, которая будет развиваться в среде информационных потоков, создавая новые рынки, виртуальные деньги и новые социальные отношения. Традиционные общества подвергнутся мощному информационному и технологическому давлению, которые могут быть использованы как инструменты цивилизационного противоборства.

Целостность и перспективы Евразийской цивилизации зависят от решимости России отстаивать свое право на самостоятельность не только в политической и ментальной сферах, но и в экономической плоскости. Россия обязана предъявить миру собственную экономическую модель, способную работать в разнообразных социальных условиях и обеспечить устойчивое развитие в новой технологической среде.

Единство многообразия и эффективный экономический плюрализм на регулируемом рынке могут быть достигнуты на основе смешанной частно-государственной собственности и налогового регулирования, направленного на построение устойчивых экономических отношений с обратными связями.

Необходимая для начального развития концентрация частного капитала будет конвертироваться на этапе насыщения в социальный капитал, который может иметь различные формы управления.

Термины

Национальная цифровая платформа — интегрированная информационная макросистема, действующая в целях решения задач социально-экономического развития России, обеспечивающая новое качество социальных процессов и отношений на основе многосторонних взаимодействий.

Инвестиционный вычет — уменьшение действующих налогов на сумму, не превышающую затрат на приобретение основных средств и технологий, учитываемое как долевая собственность государства; инвестиционный вычет производится по решению собственников и факту инвестиционных затрат (в уведомительном порядке через налоговую службу, регистрация госсобственности производится государством без участия собственников).

«Плавающий» НДС — налог на добавленную стоимость (НДС), исчисляемый по предельной ставке с учетом инвестиционного вычета.

Технологический капитализм — особый период развития капитала, характеризующийся насыщением и низкой доходностью традиционных вложений (производство, политика, банковские и биржевые операции), повышением рисков невозврата и переносом инвестиций в сферу технологических разработок.

ЛИТЕРАТУРА

1. Силантьев А.Ю. Социальные законы и мировая модель развития. — М.: ЦСОиП, 2019.
2. Малков С.Ю., Коротаев А.В. и др. Россия в контексте мировой динамики: моделирование и прогноз. — М.: Учитель, 2016.
3. Садовничий В.А., Акаев А.А. и др. Анализ и моделирование мировой и страновой динамики. — М.: ЛЕНАНД, 2017.
4. Чернавский Д.С., Щербаков А. В. Социально-экономический бюллетень — 2016. — М.: Грифон, 2016.
5. Буданов В.Г. и др. Россия-2112. Анализ современного этапа развития человечества. — М.: Грифон, 2017.
6. Гриняев С.Н., Правиков Д.И., Щербаков А.Ю., Фомин А.Н. Основы общей теории киберпространства. Электронные финансы и новая экономика. — М.: ЦСОиП, 2019.
7. Олескин А.В. и др. Введение в теорию цифровой экономики. — М.: Грифон, 2018.
8. Чернавский Д.С., Старков Н.И., Щербаков А.В. Естественно-научная концепция в теоретической экономике. — М.: Грифон, 2016.
9. Хикс Дж.-Р. Стоимость и капитал. — М.: Прогресс, 1988.
10. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. Антология экономической классики. Т. 1. — М., 1991.
11. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Соч., т. 1. — М., 1955.
12. Schumpeter J. A. History of economic analysis. — N. Y., 1954.
13. Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд., т. 23–26. — М.
14. Ленин В.И. Полн. собр. соч., 5-е изд., т. 1–55. — М., 1958–1965.
15. Fisher J. Elementary Principles of Economics. — N. Y., 1923.
16. Кейнс Дж.-М. Общая теория занятости, процента и денег. — М.: Прогресс, 1978.
17. Самуэльсон П., Нордхаус В.Д. Экономика. — М.: Бинам-КноРус, 1997.
18. Shultz T. Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences. — N. Y., 1968, vol. 6.
19. Becker G.S. Human Capital. — N. Y.: Columbia University Press, 1964.
20. Нестеров Л., Аширова Г. Национальное богатство и человеческий капитал // Вопросы экономики. 2003. № 2.
21. Вертинская А. Зарплаты должны быть маленькими // Экономика и жизнь. 2011. № 29.
22. Рентабельность собственного капитала: отраслевые данные за 2012–2017 гг. / <https://www.testfirm.ru/finfactor/roe/>.

23. Стародубцева Е.Б., Маркова О.М. Рентабельность коммерческих банков России: современное состояние и тренды развития. // Вестник АГТУ. Сер. Экономика. 2018. № 4.
24. Об оценке экономического положения банков: Указание банка России от 3 апреля 2017 г. № 4336-У.
25. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора Банка России за 2017 г.
26. Gross domestic product based on purchasing-power-parity (PPP) valuation of country GDP, IMF (9.10.2018).
27. Торговля в России — 2017. Статистический сборник. — М.: Росстат, 2017.
28. Индикаторы науки — 2018. Статистический сборник. — М.: МОН, ФСГС, ВШЭ, 2018.
29. Шевердяев С., Кабанова М. Развитие и виды деловой коррупции на местном уровне. — М.: ВШЭ, 2017.
30. Титов Б. Сектор малого и среднего предпринимательства: Россия и Мир. — М.: ИЭР П. А. Столыпина, 2018.
31. Экономика России, цифры и факты. Часть 13. Торговля. 2015 / <https://utmagazine.ru/posts/10566-ekonomika-rossii-cifry-i-fakty-chast-13-torgovlya>.
32. Струве П.Б. Великая Россия. — М.:ЧеРо, 2001 (1908).
33. Отдел рукописей (Дом Плеханова) РНБ. Ф. 753. Д. 107. Л. 1. Рукопись. Подлинник.
34. Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики. № 48. Динамика и структура ВВП России. — М.: Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, апрель 2019.
35. Мировой долговой рынок. Доклад Института международных финансов (Institute of International Finance, IIF). 2017. <https://www.rbc.ru/economics/29/06/2017/5953e4719a79475564c22e9b>.
36. Чернавский Д. С. У верблюда два горба, потому что жизнь — борьба. Газета «Солидарность», № 9–10, М., 1991.
37. Дутин А.Г. Конец экономики. — СПб.: ТИД Амфора, 2010.
38. Интервью Путина газете The Financial Times. 27.06.2019. Москва. Кремль. <https://www.kremlin.ru>.
39. Программа развития цифровой экономики в Российской Федерации до 2035 г. 02.01.2020.
40. Постановление Правительства РФ № 377 от 29 марта 2019 г. «Об утверждении государственной программы РФ «Научно-технологическое развитие РФ» на 2019–2030 гг.»

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Научное издание

Силантьев А.Ю.

Социально-экономическая политика России — 2024

Подписано в печать 20.03.2020. Формат 60x88/16. Гарнитура «Таймс»

Усл.-печ. л. 5,0 Уч.-изд. л. 3,39. Тираж 500 экз. Заказ № 725.

Оригинал-макет подготовлен А.В. Воробьёвым и Д.А.Гавrilовым

Центр стратегических оценок и прогнозов

<http://csef.ru/> 129515, г. Москва, ул. Академика Королева, д. 13, стр. 1

Типография ООО «Белый ветер». 115054, г. Москва, ул. Щипок, д. 28. www.print.ru