

# Инвестиционный потенциал как важнейший фактор национального богатства Российской Федерации

Сулейманов Минкаил Джабраилович, кандидат экономических наук, руководитель Центра фундаментальных и прикладных исследований Института налогового менеджмента и экономики недвижимости НИУ ВШЭ, преподаватель Налогового института РосНОУ, аттестованный консультант по налогам и сборам

Suleymanov Minkail J., Candidate of Economic Sciences, Chief of the Center of Fundamental and Applied Research in the Institute of Tax Management and Economy of Real Estate of the High School of Economics, Lecturer in the Tax Institute of RosNOU, Certified Consultant on Taxes and Levies

## Investment potential, as the most important factor of national wealth of the Russian Federation

*В данной статье автором рассмотрены основные задачи мобилизации и эффективного использования имеющегося в стране огромного инвестиционного потенциала.*

**Ключевые слова:** инвестиционный потенциал; ВВП; национальное богатство; товарные деньги; региональный уровень развития; инновации; рыночная экономика; Национальная расчетная система.

*In this article, the author examines the main tasks of mobilization and effective use of a huge investment potential in the country.*

**Keywords:** investment potential; GDP; national wealth; commodity money; regional level of development; innovations; market economy; National Settlement System.

Ключевым критерием оценки проводимой в стране экономической политики является прирост ее национального богатства, который, в свою очередь, определяется эффективностью использования ее инвестиционного потенциала (представляет собой совокупность имеющихся в данной стране территориальных, природных, производственных и трудовых ресурсов).

Вместе с тем, несмотря на важность контроля за этими процессами, единой методики оценки национального богатства и инвестиционного потенциала в современной экономической науке не существует. Это связано как с объективными (трудности в стоимостной оценке территориальных активов страны и ее трудовых ресурсов), так и с субъективными причинами (отсутствие объективного измерителя — после перехода к «плавающим деньгам», и предпочтение удобств статистического наблюдения затрат — в сравнении с трудностями выявления и учета доходов и финансовых активов).

В этой ситуации представляется целесообразным введение мониторинга этих двух показателей на основе применения определенного набора, совокупно, натуральных и стоимостных показателей. В частности, прирост территории, разведанных природных запасов и численности населения можно вести в соответствующих натуральных показателях (в квадратных километрах, тоннах, «душах населения»), текущую «ценность» производственных активов и объектов инфраструктуры — в натуральных показателях и в скорректированных ценах и объемы накоплений частного бизнеса и сбережений населения — непосредственно в денежных единицах, но с поправкой на инфляцию.

Применив эту методику к ситуации России, мы видим очевидные потери в ее национальном богатстве: по территории нынешняя Россия уступает России царской почти в два раза, России советской — почти на треть; по численности населе-

ния РФ отстает от СССР почти в два раза<sup>1</sup>; объем мощностей в производительном секторе по сравнению с РСФСР периода СССР сократился кратно (в некоторых отраслях — в десятки раз).

Есть и «плюсы», например прирост состояний «элиты бизнеса» и валютных резервов государства, но они далеко не перевешивают вышеуказанные наши потери и к тому же размещаются и накапливаются в основном за рубежом, что никак не повышает эффективность использования инвестиционного потенциала страны.

При этом основная проблема нынешнего периода состоит в том, что для оценки экономической ситуации в стране и проводимой государством экономической политики используются показатели, показывающие ложную картину и уводящую разработчиков нашей экономической политики от правильных решений.

Так, показатель ВВП на самом деле отражает не объем произведенного в стране реального продукта, а всего лишь сумму затрат, реализованных в стране в связи с ведением в ней финансово-хозяйственной деятельности<sup>2</sup>. А достаточно высокая доля экспорта в ВВП отражает вовсе не степень вовлечения страны в международное разделение труда, а в основном — только объемы вывозимых из страны ее природных богатств.

И самое важное — при действующей методике исчисления ВВП мы никогда не можем наверняка знать главного: прирастает ли наша страна своим национальным богатством в целом или, наоборот, становится по этому показателю с каждым годом все беднее и беднее.

Следует признать, что современные экономисты давно привыкли оперировать понятием ВВП, но как счетный, подсобный показатель, он, может быть, и представляется полезным — для разработки и анализа некоторых весьма условных сценариев — прогнозов, однако не дает никакого пригодного для практических целей представления ни о реальной сущности происходящих в стране экономических процессов, ни о реальном полезном эффекте от разворачивающейся в стране экономической, хозяйственной деятельности.

Действительно, показатель ВВП представляется как «центральный, сводный показатель системы национальных счетов (СНС), характеризующий конечные результаты национального хозяйства» [2, с. 5]. Но если рассмотреть конкретный состав этого показателя, то видно, что ВВП всякой страны может быть существенно увеличен просто за счет повышения тарифов коммунального обслуживания, цен на билеты в общественном транспорте, комиссионных доходов банков и от продажи полисов страховых компаний и т. д.

Но имеет ли весь этот «рост» какое-либо отношение к реальному экономическому росту или к повышению благосостояния населения? Из всего вышесказанного можно сделать следующие выводы.

1. ВВП как «глобальный показатель» категорически не годится для сравнений между странами с разной структурой экономики. Более того, этот «сводный показатель» не годится для временных сравнений в развитии одной и той же страны, если в ней за рассматриваемый период произошли серьезные изменения в структуре экономики.

2. Необходимо ввести и наладить статистику динамики показателя «национального богатства». Следует ввести учет динамических изменений по основным компонентам этого показателя и определять основные соотношения по такого рода компонентам.

3. Необходимо разработать и ввести в практику контроль за накоплением и использованием всех основных видов ресурсов, входящих в состав «инвестиционного потенциала» РФ.

Таким образом, следует признать, что назрела необходимость ввести в практику статистического наблюдения и государственного управления хозяйственной деятельностью РФ показателя «национальное богатство» и «инвестиционный потенциал».

Для этого необходимо поставить и добиваться решения следующих задач: а) как считать эти показатели; б) какие меры нужны для обеспечения их стабильного роста; в) какие требования следует предъявлять к среде, обслуживающей развитие производительного сектора экономики страны.

В первую очередь необходимо решить вопрос о восстановлении в РФ товарных («твердых») денег [3]. Без таких денег не может быть нормальной рыночной экономики, не может быть устойчивого экономического роста, невозможно правильное экономически обоснованное инвестирование, подрываются стимулы к накоплению в стране частного капитала.

В российской истории восстановление товарных денег имело место трижды: по инициативе

<sup>1</sup> При этом, по оценке М. А. Бочарова, только за период 1990–2016 гг. Россия потеряла 13 млн человек. См.: [1].

<sup>2</sup> При этом статистики исходят из предположения, что сумма затрат в экономике соответствует сумме доходов, а сумма доходов равна объему произведенных и потребленных в стране экономических благ. Такое предположение действительно может оказаться правильным — при определенных условиях, но оно категорически неверно для России. К примеру, приобретенные российскими олигархами яхты и спортивные клубы вовсе не увеличивают ВВП России. И едва ли нам нужно следовать примеру Нидерландов, которые включают в свой ВВП потребление наркотиков, даже если наш ВВП от этого сразу «подростет».

С. Ю. Витте, по настоянию В. И. Ленина и по указанию И. В. Сталина. И каждый раз такое преобразование денежной системы приводило к бурному росту и развитию российской экономики.

Пока никем не предложено иное (и пока это иное не протестировано рынком), роль товарных денег продолжает играть золото, поэтому восстановление товарных денег фактически сводится к фиксации и установлению твердого золотого содержания рубля. Накопление соответствующего запаса золота у государства не составит труда, поскольку реальный спрос в отношении включения в денежный оборот золотых монет невелик и будет все время сокращаться — по мере увеличения в нем доли безналичных расчетов (вспомним, что в Англии в период золотого стандарта бедные и средние слои населения обходились серебряной монетой, а богатые предпочитали банкноты).

В принципе, любое лицо, не обязательно государство или его учреждение, может ввести золотые деньги. Как писал А. Смит: «Когда население какой-либо страны питает такое доверие к состоянию, честности и осторожности какого-нибудь банкира, что уверено в том, что он сможет в любой момент оплатить по требованию те его кредитные билеты, которые ему будут предъявлены, эти билеты приобретают такое же хождение, как и золотая и серебряная монета — поскольку имеется уверенность в том, что в обмен на билеты в любой момент можно будет получить эти деньги» [4, с. 324–325].

Для решения второй задачи предлагается внедрить в практику концепцию «критической массы» (КМ)<sup>3</sup> — в качестве особого объекта государственного планирования и регулирования, обеспечивающего переход данной отрасли, региона, сектора экономики в режим «самоподдерживающегося развития» (СПР).

Понятие «критической массы» уже, в принципе, известно (без применения этого термина) для многих производств и технологий — как некий минимум объема выпуска, емкости устройств, и т. д., который определяет «порог эффективности» данного производства, данной технологии, ниже которого они оказываются нерентабельными.

В плановой экономике или при реализации проекта, экономическая эффективность которого не принимается во внимание, можно обойтись без этого понятия (например, изобретение и производство атомной бомбы или строительство морской платформы для разведочного бурения оправ-

данно и при выпуске единичных экземпляров), однако в условиях рыночной экономики применение понятия КМ является необходимым условием для успешности каких-либо действий государства в сфере экономической политики (реализации программы развития, применения целевого стимула, выбора национального проекта и т. д.).

Таким образом, разработку всякой стратегии развития, всякого национального или регионального проекта необходимо начинать с определения их КМ и выяснения возможности обеспечения этих КМ в приемлемые сроки. В ином случае рассчитывать на успех данных планов или мероприятий бессмысленно.

Понятие КМ экономически обоснованно применять на национальном, региональном и местном уровнях.

На *национальном уровне* выделим проблемы, связанные с торговлей природным сырьем, и ВПК. Оба эти сектора, хотя и вносят свой вклад в рост показателя ВВП, но «впрямую» не дают прироста национального богатства (НБ). При этом первый сектор может быть «повернут» в производительную сторону путем применения соответствующих мер государственного регулирования внешней торговли и валютного контроля — и стать выгодным с точки зрения прироста НБ, а второй — в принципе всегда затратен для НБ, но эти затраты могут быть минимизированы за счет поставок вооружений на экспорт и путем целенаправленной конверсии военных производств.

Сейчас внешняя торговля РФ основывается на экспорте природного сырья и приобретении, за счет вырученных средств, готовой продукции. Эта модель сама по себе экономически невыгодна для страны — при ней мы обмениваем продукты с низкой добавленной стоимостью на товары с повышенной добавленной стоимостью. Чтобы исправить эту ситуацию, необходим полный запрет на экспорт необработанного сырья. При этом отметим следующие обстоятельства.

Во-первых, продавая необработанное сырье, мы лишаем возможности производительного труда свой народ и передаем эту возможность народам других стран. Во-вторых, нужно считаться с тем, что запасы некоторых видов сырья у нас просто истощатся, иссякнут. В-третьих, потребность мира в разных видах сырья не беспредельна, цены на них могут упасть до такого уровня, что их добыча и вывоз станут нерентабельными (или у нас раньше закончатся легкодоступные запасы сырья и останутся только те, разработка которых окажется дороже, чем продажные цены на него).

Практически для решения этой задачи можно отвести период в 3–5 лет, по отдельным позици-

<sup>3</sup> В физике понятие «критической массы» означает накопление такого объема делящегося материала, после которого процесс нарастания мощности деления происходит самопроизвольно, без необходимости какого-то внешнего его стимулирования.

ям — может быть, 7–10 лет. Но лучше с этим не затягивать и, даже объявив об установленных сроках, постараться действовать с их опережением. Иначе мы можем столкнуться с тем, что нас могут лишиться такого сбыта и без нашего согласия — либо в режиме санкций, либо путем обвала цен на экспортируемое нами сырье.

Рассмотрим теперь проблему ВПК. Если взять производство оружия, то для многих позиций боевой техники критерий КМ не может быть применим в связи с приоритетом интересов обороны страны перед интересами экономической рентабельности производства.

Однако здесь есть и другой ограничитель — угроза общему экономическому развитию страны в результате поглощения ее инвестиционного потенциала производством оружия. Экспорт продукции ВПК — один вариант разрешения этой проблемы, но здесь есть серьезные ограничения политического характера (к примеру, странам НАТО не разрешается брать на вооружение военную технику российского производства).

Второй вариант — это диверсификация производственной деятельности предприятий ВПК в сторону увеличения выпуска гражданской продукции. При этом критерием КМ в этой сфере опытным путем определено соотношение 80 : 20, т. е. на 20 единиц производства по военному заказу необходимо выпускать 80 единиц объема гражданской продукции. При достижении этой пропорции предприятие ВПК уже освобождается от критической зависимости от госзаказа (или от экспорта военной продукции) и может концентрировать свои усилия на закреплении на рынке гражданской продукции.

Рассмотрим теперь решение поставленной задачи развития на *региональном уровне*. Критерий КМ здесь выражается тем минимумом объема хозяйственной деятельности, которые позволяет автономное, самостоятельное развитие данного региона. Если обратиться к зарубежному опыту, то в Европе это — земли в Германии и кантоны в Швейцарии. В США из 50 штатов лишь некоторые удовлетворяют этому требованию — Калифорния<sup>4</sup>, Техас, Нью-Йорк.

В РФ этому критерию не удовлетворяет ни один субъект Федерации. Москва и Санкт-Петербург показывают высокий уровень валового регионального продукта, но он большей частью — «заемный» у других регионов и не является результатом самостоятельного хозяйственного развития этих городов. «Богатые» субъекты РФ — регионы нефтедобычи, самостоятельны еще менее, чем эти два города.

Отсюда можно сделать вывод, что регионального уровня развития в РФ просто не существует. Ни один субъект РФ не в состоянии ставить и реализовывать сколь-нибудь самостоятельные программы и проекты развития по той простой причине, что ни в одном из них не набирается КМ для такого рода деятельности. По опыту других стран КМ для уровня регионального управления развитием должен основываться на следующих количественных показателях: население — 5–10 млн человек — для развитых стран и 10–25 млн человек — для развивающихся стран; объем производства — не менее 30–50 млрд долл. в год.

В успешно развивающихся зарубежных странах региональное развитие является одним из главных двигателей инноваций, технического перевооружения производства и основным источником повышения благосостояния и уровня жизни населения. В России этот элемент экономической политики пока никак не задействован, и это обстоятельство остается одним из факторов стагнации и замедления роста (вплоть до перехода в негативные значения) национального богатства страны.

Самоуправление на *местном уровне* предполагает и самофинансирование на этом же уровне. А самофинансирование на уровне местного самоуправления возможно только при условии, что два вышестоящих уровня управления государства «поделятся» с ним налоговым потенциалом.

Если предположить, что нормальное развитие рыночной экономики возможно при общей налоговой квоте, не превышающей 30% от ВВП, то на долю местного самоуправления должно приходиться не менее одной пятой — одной трети из этой суммы (соответственно, ограничение налоговой квоты для общегосударственного и регионального уровня управления, вместе взятых, выразится в 20–24% от ВВП). Более высокая доля нужна для тех ситуаций, когда на уровень местных органов спускается часть обязательств, установленных общегосударственными законами, и возможна более низкая доля — для условий, когда местные власти должны финансировать только те обязательства, которые они сами берут на себя.

При этом, как показывает опыт других стран, в целом использование налогового потенциала более эффективно именно на уровне местных органов власти — в сравнении с двумя вышестоящими уровнями.

Это связано с тем, что на налоговое администрирование можно тратить существенно меньше — налоговая дисциплина у налогоплательщиков при уплате местных налогов более высока, поскольку люди видят, как и на какие цели рас-

<sup>4</sup> Штат Калифорнии по объему ВВП входит в первую десятку стран мира.

ходуются их налоги, и при этом особенно эффективным является «бесплатный» соседский контроль за уплатой налогов (иногда достаточно просто вывешивать в мэрии списки: кто и сколько уплатил налогов).

В отношении финансирования развития на местном уровне также значительно шире арсенал используемых инструментов: применение дополнительного самообложения — для реализации особо важных проектов, объединение ресурсов с властями соседских территорий — для целей проектов, представляющих для них общий интерес, привлечение частичного целевого дофинансирования — от региональных или федеральных органов власти, и т. д.

Последний метод может быть с успехом использован и для создания и развития «свободных производственных зон» — как центров развития хозяйственной деятельности в регионе. В этом случае помощь со стороны вышестоящих органов власти выражается в отмене налогов, собираемых в пользу этих органов власти — на определенный, достаточно длительный срок (не менее 15–20 лет), в обмен на обязательство местных органов власти обеспечить некий минимальный объем производства в рамках этих зон.

Применяя критерий КМ, мы увидим, что такой минимум должен составлять примерно 1,5 тыс. производственных единиц. Считая, что в среднем на каждом предприятии будет работать 20 человек, получаем общую численность работников в такой зоне в 30 тыс. человек и всего проживающих в данной зоне (считая членов семей работников) — не менее 50–70 тыс. человек.

При достижении такой КМ становятся экономическими оправданными вложения в инфраструктуру (имея в виду, что для успеха такой зоны она должна располагать морским портом или аэропортом, обеспечивающим прямые связи с внешним рынком), а также создание и поддержание соответствующей сети коммунальных услуг.

Но — что самое важное — при такой КМ обеспечивается дальнейшее саморазвитие (что обычно выражают понятием «устойчивый рост») данной зоны. Действительно, при таком количестве производственных единиц становится оправданным создание в этой зоне целой сети обслуживающих фирм (транспортных, логистических, строительных, ремонтных, и т. д.), а также передача на аутсорсинг многих функциональных служб предприятий — ведения учета, юридической и кадровой работы, ведомственной охраны, рекламной деятельности, разработки новых продуктов и внедрения новых технологий и т. д.

Для решения третьей задачи необходимо нормализовать и упорядочить такие критически важные для развития производительной рыночной экономики функциональные элементы обслуживающей хозяйственную деятельность среды, как система расчетов и банковские услуги.

Систему денежных расчетов в стране следует перестроить путем создания Национальной (государственной) расчетной системы.

Обоснованием этой меры является ряд научно-теоретических и практических соображений. Во-первых, оборот товаров в рыночной экономике осуществляется по формуле «товар — деньги — товар» и никаких особых, специальных посредников в таких обменах не предусмотрено.

Во-вторых, расчеты в нынешней экономической жизни большей частью осуществляются в безналичной форме, при которой стороны обмениваются не «деньгами», но «информацией о деньгах». А известно, что в прошлом банки (банкиры) заняли место посредников при денежных расчетах именно и только потому, что они выступали хранителями *физических денег*.

Но сейчас физические деньги (и как реальные товарные деньги, и как бумажные знаки денег) фактически выходят из обращения, а для передачи информации появились современные средства коммуникации, которые уже становятся доступными для всех пользователей во всем мире (например, средства электронной почты, возможность хранения информации в «облаке» и т. д.). Поэтому при осуществлении денежных расчетов привлекать каких-то особых посредников — и платить им за их услуги, сейчас уже нет никакой необходимости, и в особенности это очевидно для денежно-платежных отношений между людьми и государством: при уплате налогов, при получении пенсий и социальных пособий и т. д.

Вместе с тем серьезной проблемой остается обеспечение конфиденциальности и надежности при передаче информации о денежных расчетах, и именно это как раз и вызывает сомнения в желательности использования услуг третьих лиц при расчетах между доверяющими друг другу партнерами.

Но можно избежать всех этих рисков с использованием частных «физических» и электронных посредников, если поручить создание и ведение системы денежных расчетов собственному государству. Во-первых, это выгодно нам и нашему государству. Во-вторых, мы обеспечиваем надежность прохождения расчетов — деньги поступают либо государству, либо другим органам и лицам, контролируемым государством. В-третьих, мы обеспечиваем себе сохранность своей личной

информации — единственным ее получателем и хранителем становится только наше государство.

Что же касается той части наших граждан, которые нуждаются в расчетах с заграницей, то для них ничего не будет меняться: они смогут осуществлять денежные переводы через банки, включенные в системы международных денежных переводов, и пользоваться по-прежнему банковскими картами международных платежных систем. Но только тогда, когда они выезжают с этими картами за рубеж — для расчетов внутри страны у них необходимости в использовании услуг именно этих международных систем уже не будет.

Далее, для нормализации деятельности в сфере банковских услуг предлагается модель «сегментирования» банковской системы<sup>5</sup> — основанная на дифференциации видов банков в зависимости от круга нужд, интересов и потребностей основных групп (категорий) их клиентуры.

Принятый сейчас в РФ принцип универсальности банковской деятельности, как показывает опыт, формирует значительные «поля» конфликтов интересов — государства и банковского сообщества, налоговой службы и банков, поддерживающих недобросовестных налогоплательщиков, производительного бизнеса и банков-спекулянтов, банкиров и массы рядовых клиентов банков и т. д., а также создает чрезмерные риски для всех категорий клиентов банков, включая и государство, и его органы, и в целом не отвечает требованиям содействия, со стороны банков, экономическому развитию.

Как известно, основной функцией банковской системы является преобразование частных сбережений населения в производительные капиталы. Однако именно этой функцией современные банки как раз и пренебрегают.

На самом деле, банкиры (под которыми, как это установлено в банковском праве развитых стран, понимаются «управляющие банками и иные лица, которые через участие в капитале или иными средствами определяют политику и действия банка») зачастую предпочитают использовать учреждаемые ими банки прежде всего как инструмент для личного обогащения<sup>6</sup>.

В результате мы видим, что операторы обслуживающей, по ее экономической функции, банковской отрасли (по отношению к производительному сектору экономики) в реальности получают более высокие прибыли, а управляющие

банками — более высокие оклады, чем это имеет место у предприятий и их руководителей в базовых, определяющих экономическое развитие отраслях экономики.

В связи с этим и с учетом имеющегося международного опыта предлагается перестроить структуру банковской системы РФ именно на основе ее «сегментации» — по видам деятельности и по группам клиентов банков, с учетом наилучшего обеспечения их интересов.

Во-первых, создается ведомство (агентство) Общего финансового регулятора, отвечающее за надзор над деятельностью всех и любых участников финансового рынка — банков, страховых компаний, брокерских фирм, кредитных кооперативов, обменных контор, агентств денежных переводов и т. п. Центробанк РФ от этой деятельности полностью освобождается, и таким образом устраняется «конфликт интересов», когда один и тот же орган и прибыльно работает на финансовом рынке, и «регулирует» его участников.

Далее — выделяются следующие сегменты банковской деятельности.

*Сегмент «сберегательных банков».* Федеральный Сбербанк остается, но он становится полностью государственным (не акционерным) и переходит под общий, совместный, надзор со стороны центрального правительства и Государственной думы. На уровне регионов и муниципальных органов власти допускается образование принадлежащих им местных сбербанков (сберкас). Для таких банков категорически исключаются любые биржевые, валютные или иные рискованные операции.

*Сегмент обслуживания малого и среднего бизнеса.* Выделяется группа банков, занимающихся обслуживанием предприятий и фирм малого и среднего бизнеса, создаваемых и действующих на основе принципа неограниченной ответственности.

Преимущественно — это однофилиальные банки. На эти банки налагаются также жесткие ограничения в их кредитной деятельности: лимиты суммы кредита, лимиты кредитования одного заемщика и т. д. Они могут осуществлять валютные операции и операции на фондовом рынке, но только в порядке исполнения поручений клиентов. Если необходимо открытие филиалов в других регионах и городах для таких банков требуется получать особые разрешения «принимающей» местной власти.

*Сегмент обслуживания и кредитования крупного (корпоративного) бизнеса.* Фактически это универсальные банки, они могут заниматься любыми операциями и в любых сегментах, включая и привлечение сбережений населения (но при условии

<sup>5</sup> Понятие «сегментирования» является одним из ключевых в теории маркетинга, разработанной ее основателем и главным разработчиком Филиппом Котлером (см. [5, с. 200–227]). На наш взгляд, есть все основания для распространения этого понятия и на сферу банковских услуг.

<sup>6</sup> Критику банков в США см. в [6].

соблюдения установленных для такой деятельности условий).

*Сегмент инвестиционных (фондовых) операций.* Юридическая форма банков-операторов в этой сфере – банкирские конторы (дома), партнерства, или акционерные общества. Такие банки-операторы могут осуществлять деятельность и в режиме агентских отношений, и в режиме доверительных (трастовых) операций.

В целом задачи всех предлагаемых структурных преобразований в нашей банковской системе направлены на повышение роли банков в развитии производительной деятельности предприятий, в стимулировании сбережений и в обеспечении сохранности вкладов населения, а также на предотвращение тенденций к раздуванию доходов и активов банковской системы в эгоистических интересах самих банкиров и в ущерб доходности и возможностей финансирования в реальном секторе экономики РФ.

Таким образом, можно констатировать, что основной задачей для нас являются мобилизация

и эффективное использование имеющегося в стране огромного инвестиционного потенциала.

Но при решении этой задачи у нас все еще сохраняются два основных «фактора торможения»: во-первых, привычная склонность властей использовать из нашего инвестиционного потенциала не то, что наиболее выгодно и эффективно, а то, что «близко лежит» и «легко взять», и во-вторых, неверное представление о динамике нашего развития.

Последнее связано в первую очередь с выбором неверного критерия для определения темпов и вообще вектора нашего развития – показателя ВВП. ВВП может быть пригоден только как промежуточный показатель и только для стран с установившейся системой производства и живущих за счет продажи продукта труда своих граждан, но не для стран, ориентирующихся исключительно на продажу своих природных ресурсов. Для таких стран положительная динамика показателя ВВП обычно отражает просто темпы растраты ее национального богатства.

---

#### Литература:

1. Бочаров, М. А. Экономика и население России сокращаются синхронно / М. А. Бочаров // Аргументы и факты. 2017. № 36, 6 сентября.
  2. Рябушкин, Б. Т. Национальные счета и экономические балансы: Практикум / Б. Т. Рябушкин. М. : Финансы и статистика, 1999.
  3. Сулейманов, М. Д. История денег в России / М. Д. Сулейманов, В. А. Кашин // Финансовый бизнес. 2017. № 2, 3.
  4. Классика экономической мысли. Сочинения. М. : Эксмо-Пресс, 2000.
  5. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. М. : КноРус, 2005.
  6. Кашин, В. А. Банкиры под прикрытием / В. А. Кашин. URL: <http://narzur.ru/article/8157>.
-