

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

ПРОБЛЕМА ИНВЕСТИРОВАНИЯ
КАПИТАЛА И СПОСОБЫ ЕЁ
РЕШЕНИЯ В РОССИИ

Чернов В.А., к.т.н., доц. кафедры экономики и финансов

Нижегородский государственный лингвистический Университет им. Н.А. Добролюбова

Как известно, одной из проблем выхода из кризиса в России является проблема привлечения капитала в экономику. При наметившемся росте инвестирования российская экономика продолжает испытывать недостаток капитала. Известно, что всякий предприниматель заинтересован вкладывать деньги в тот объект, который способен дать наибольшую отдачу при достаточной стабильности и наименьшем риске инвестируемого бизнеса. В последнее время наблюдается рост прямых инвестиций в российскую экономику. Но всё же инвесторы больше доверяют организациям в странах со стабильно эффективной экономикой, к которым, к сожалению пока не относится Россия.

Не менее важной в сравнении с проблемой инвестирования является проблема совершенствования государственных финансов. Всем известно, что налогооблагаемая база, обеспечивающая поступление средств в государственный бюджет, прежде всего зависит от размера прибыльности организаций, к прибыли которых устанавливается ставка бюджетного налога. С этой точки зрения повышение эффективности работы микроэкономических структур не только принесет дополнительную прибыль для самофинансирования и инвестирования микроэкономики, но и будет способствовать укреплению государственных финансов. Поэтому проблема повышения эффективности труда гораздо главнее проблемы привлечения инвестиций и кредитов.

В отечественной экономике не достает именно эффективного труда, а не капитала, поскольку владельцы капитала готовы вкладывать средства лишь в предприятия, труд которых эффективен. Именно из-за неэффективной работы российских предприятий частный капитал российских предпринимателей стремится за рубеж.

Эффективность, как известно, связана с возможностями внутреннего потенциала организации. Для его наиболее полного использования необходимо максимальное достижение единства структуры целей работодателя и исполнителей.

Структура целей выражает видение, ценности, стремления, разделяемые руководством и коллективом. В случае несогласованности этих ценностей структура целей фирмы также вероятнее всего будет противоречивой. Интересы и цели сотрудников фирмы, идущие вразрез с интересами и целями организации, лишают персонал энтузиазма, желая работать с полной отдачей в интересах фирмы. Такие противоречия стали причиной кризиса многих организаций. Важность этой проблемы начинает осознаваться в зарубежном цивилизованном мире, и в меньшей степени в России, о чём свидетельствуют отдельные статьи.¹

¹ Hafsi T. Toulouse J.-M. (1996) La strategie des organizations: une synthese. Montreal (Quebec): TRANCONTINENTAL inc.;

Задача финансового менеджера заключается в создании финансовых механизмов, максимально повышающих интерес к самоактуализации человеческого потенциала (личности), полного раскрытия его индивидуальности в труде. *Под индивидуальностью* принято понимать неповторимое своеобразие человеческой личности, высшую ступень развития её способности воссоздавать и совершенствовать общечеловеческие ценности².

Такие способности человек может проявлять в труде лишь по мере обеспечения единства интересов, ценностей, стремлений работодателей и исполнителей. Вот почему механизм экономических отношений должен строиться на принципе обеспечения согласованности и единства структуры целей руководства и персонала.

При построении и проведении финансовой политики в данной области необходимо так регулировать финансовые потоки, чтобы они обеспечивали:

- сокращение нерациональных расходов по оплате труда, экономии с целью обеспечения роста прибыли, рентабельности производства;
- экономии трудовых усилий каждого работника при достижении поставленной цели производства;
- увеличение доходов работников в прямой зависимости от достигнутого финансового результата с целью материального стимулирования персонала в улучшении финансовых результатов (в экономии, повышении качества и производительности труда).

Именно сочетание заботы об экономии финансовых расходов с заботой об экономии трудовых усилий будет способствовать созданию единой структуры целей руководства и персонала, так как в этом случае проявляется забота и о работниках с их потребностями, и о капитале фирмы.

Экономия трудовых усилий персонала обычно проявляется в организации труда, исключаяющей нерациональное расходование рабочей силы («двойную работу»). Направления средств на инновации, автоматизацию труда должны быть ориентированы не только на рост производительности, но и на облегчение условий труда, сокращение рутинной работы, уменьшение напряжённости труда в достижении намеченной цели, повышение творческой ориентации, материальной заинтересованности работников.

Таким образом, мы можем утверждать, что для полного раскрытия человеческого капитала необходимо:

- обеспечить слаженную работу коллектива;
- согласовать интересы сотрудников с интересами фирмы;
- так организовать работу, чтобы ценности, стремления и интересы работников воплощались через достижение намеченных результатов.

Поэтому целью и смыслом реформ должна стать ориентация экономики на создание условий и механизмов наиболее свободной и полной самоактуализации личности, но с обязательной ответственностью за результаты собственных решений. Ведь безответственность порождает

Тренев Н. Н. Подходы к формированию стратегии // Консультант директора. – 1999, № 15. – С. 13; 15-16;

Титов Ю., Пронин М. Новые информационные технологии в управлении банками и консалтинг// Консультант директора. – 1999, № 9. – С. 28.

² Краткий педагогический словарь пропагандиста / Под общ. ред. М. И. Кондакова, А. С. Вишнякова; Сост.: М. Н. Колмакова, В. С. Сурков. – 2-е изд., доп. и доработ. - М.: Политиздат, 1988.

дает не свободу, а хаос самоуничтожения. Возможности решения данной проблемы рассмотрены в монографии.³

Одним из перспективных направлений развития экономической науки в XXI в., связанной с проблемой самоактуализации личности, является концепция человеческого капитала, которая сложилась ещё в 50–60-е годы XX в. Во второй половине XX столетия она стала зримым достижением западной экономической теории и, прежде всего, экономики образования и труда.

По мнению одного из известных теоретиков человеческого капитала Л. Трору, концепция человеческого капитала играет центральную роль в современном экономическом анализе.⁴

Сторонники данного концептуального направления понимают под **человеческим капиталом**, с одной стороны, совокупность производственных способностей современного работника, а с другой – издержки государства, предприятия и самого человека на формирование и постоянное совершенствование этих способностей.

В российской экономической энциклопедии человеческий капитал определяется как «особый вид капиталовложений, совокупность затрат на развитие воспроизводственного потенциала человека, повышение качества и улучшение функционирования рабочей силы. В состав объектов человеческого капитала обычно включают знания общеобразовательного и специального характера, навыки, накопленный опыт.⁵

Человеческий капитал формируется путём инвестиций в человека в виде затрат на образование и подготовку рабочей силы на производстве, на охрану здоровья, миграцию и поиск информации о ценах рабочей силы и доходах.

Содержательной основой человеческого капитала является признание первостепенной роли человека в общественном производстве. Оно связано с усилением роли образования как основного ресурса и источника формирования высокообразованной рабочей силы. Многие зарубежные и отечественные учёные рассматривают инвестиционную сферу образования как важный вид капиталовложений и один из главных источников умножения национального богатства.

Во второй половине минувшего века передовые страны достигают заметного прогресса в развитии интеллектуальных производительных сил, в формировании внушительного по абсолютным и относительным размерам неведущего (духовного) богатства и сравнительно быстро растущей инновационно-информационной сферы. По данным, приведённым в таблице газеты «Известия» от 17.05.2000 г., в западных странах доля накопленных инвестиций в человеческий капитал в совокупном фонде их капитализированных расходов на развитие в 1997-1998 гг. достигла 67-69% (в США до 74-76%).

В соответствии с теорией человеческого капитала затраты на образование имеют производительную природу. Инвестиции в человека обеспечивают значительный долговременный, стратегический экономический эффект. Вкладывание средств в образование и профессиональную подготовку выгодно как для учащихся и их родите-

лей, так и для предпринимателей, инвестирующих средства в человеческий капитал. Теория человеческого капитала применима в качестве аналитического инструмента при выявлении экономической эффективности образования с определением индивидуального экономического эффекта для отдельного человека.

Главным **результатом экономической отдачи образования** теоретики человеческого капитала считают прирост дохода (зарботной платы) работника благодаря повышению его образовательного и профессионального уровня. Они основываются на том, что различия в заработной плате отражают различия в производительности труда. **Денежный доход от образования** выявляется как разность в пожизненных заработках тех, кто имеет неодинаковое образование (например, выпускник вуза и среднего учебного заведения). В **издержки образования** помимо непосредственных расходов на обучение включают и так называемый **упущенный доход** (альтернативные издержки). Это тот потенциальный заработок, который человек мог бы получить, если бы работал, а не учился. На долю недополученного дохода, по оценкам экспертов, приходится обычно больше, чем на долю прямых издержек на образование.

Одной из задач государственной политики современных государств является обеспечение прямой зависимости размеров заработной платы и социальной защищённости работников от уровня их образования и квалификации. Проведение такой политики позволяет лицам с более высоким образовательным потенциалом возмещать расходы на обучение и обеспечивать более высокие доходы. Так, в США ежегодный доход высококвалифицированного специалиста в 1992 г. составил 74,6 тыс. долл., доктора наук – 54,9 тыс., магистра – 49,4 тыс., бакалавра – 24,4 тыс. Человек с незаконченным высшим образованием в среднем имел ежегодный заработок в 19,7 тыс. долл., окончивший среднюю школу – 18,7 тыс., а не закончивший её – 12,8 тыс. долл. (Дятлов С. А. Указ. соч. С. 124)⁶

Вложения в человеческий капитал становятся самыми эффективными. При этом эффект образования усматривают не только в размерах дохода, но и в приросте человеческого капитала и валового внутреннего продукта в результате инвестиций на образование. В 60-х годах XX века в США Т. Шульц рассчитал **размеры человеческого капитала**, умножая стоимость одного года обучения каждого уровня (с учётом упущенных заработков) на число человеко-лет образования, накопленных населением к тому времени. По его расчетам в 1969 г. образовательный капитал, воплощённый во всём населении, составлял 1307 млрд. долл.; образовательный капитал, воплощённый в рабочей силе, 873 млрд., а воспроизводимое материальное богатство – 1 617 млрд. долл. С 1929 г. по 1969 г. темп роста фонда образования опережал темп роста физического капитала примерно в 2 раза и соответственно составил 4,1 и 2%⁷.

Подобные расчёты, но по иной методике и с других позиций, произвёл известный российский специалист по экономическим проблемам образования В. Марцинкевич. По его подсчётам, фонд образования рабочей силы США в 1983 г. достиг 2,1 трлн. долл., фонд образования насе-

³ Чернов В. А. Управленческий учёт и анализ коммерческой деятельности / Под ред. М. И. Баканова. – М.: Финансы и статистика. – 2001. – С. 42-60.

⁴ Щетинин В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки // Мировая экономика и международные отношения. 2002. № 12. С. 42

⁵ Экономическая энциклопедия. - М.: 1999. С. 275.

⁶ Щетинин В. П., Хромиков Н. А., Рябушкин В. С., Экономика образования. Учеб. пособие. - М.: 1998. С. 286.

⁷ Щетинин В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки // Мировая экономика и международные отношения. 2002. № 12. С. 44.

ления – 2,7 трлн., а вещественное национальное богатство – около 4 трлн. Долл. С 1952 по 1983 г. в США фонд образования в расчёте на одного занятого вырос в 3, 8 раза, а физическая капиталовооружённость в частном секторе – в 2,3 раза. **Уровень образовательной фондовооружённости** одного американского работника (по размеру издержек образования, приходящихся на одного работника) в 1983 г. составлял 21,5 тыс. долл., а его вооружённость вещественным капиталом – 15,3 тыс., то есть была почти на треть ниже⁸.

Уровень жизни государства и отдельного человека всё более зависит от образовательного уровня населения. В развитых странах 60% прироста национального дохода обусловлены приростом знаний и образованности общества. Американские учёные подсчитали величину ВВП, производимого работниками, имеющими длительность образования в 10,5; 12,5 и более 14 лет: оказалось, что именно третья группа (с образованием более 14 лет) даёт свыше половины ВВП. Подобные исследования несколько лет назад проводились и в России. По данным «Российской газеты» от 01.08.1998 результаты были сходными: люди с высшим образованием, составляющие четверть работающих, производили 56% стоимости национального дохода.

Во многих странах образование стало рассматриваться как решающий источник экономического роста, как инструмент смягчения экономического неравенства и как средство борьбы с безработицей. В связи с этим произошёл коренной пересмотр в политике государства. Образование приобрело большое значение в стратегии роста различных стран.

Пагубной для российской экономики и финансов оказалась ориентация на приемлемость криминальных способов первоначального накопления капитала по пресловутому принципу «цель оправдывает средства», либо на основе утверждений «таким было первоначальное накопление капитала на Западе». Такая ориентация привела к результатам, прямо противоположным провозглашаемой цели реформ. Криминальные способы развития предпринимательства, по сути, разрушили принципы рыночных отношений. В итоге получили не рыночную, а криминальную экономику. В такой «экономике» место свободной конкуренции занимает способность иметь «вес» в криминальном мире в условиях государственной незащищённости предпринимательства. Криминальный мир устанавливает свои (не рыночные) формы влияния на предпринимателей, препятствует появлению новых конкурентов на рынке с более совершенной организацией хозяйственных процессов, снижению цен относительно сложившихся на криминализованном рынке или просто «облагает данью». Именно такая форма отношений складывается в иллюзиях циничной идеологии оправдания противозаконных способов первоначального накопления капитала.

Так называемая «дань» с предпринимателей разного масштаба – основной источник финансирования преступности, который позволяет достигать совершенства в методах деятельности, технических средствах криминальных структур, в их организации и управлении, привлечении квалифицированных кадров, в воздействии на государственных должностных лиц, в возможностях занимать руководящие должности в государственных органах и негосударственных коммерческих структурах путём

коррупции, шантажа, угроз или иных форм воздействия, с помощью которых преступность всё более сливается с государственными правоохранительными органами. Нередко преступные группировки проявляют лучшую организованность и оказывают большее влияние в экономической политике, чем государственные, правоохранительные органы. Чем большую долю занимают преступные отношения на рынке, тем меньше шансов остаётся для развития именно рыночной экономики. По существу это антиподы.

Неспособность эффективно решать антикриминальные задачи отделами РУБОП привела к их ликвидации со стороны государства.

Вывоз капитала за границу криминальными членами общества также связан с попытками сокрытия незаконно полученных средств. Он также служит одним из способов ухода от налогов. Современная тенденция снижения налогового бремени должна ослабить влияние этого фактора.

Приток иностранного капитала в Россию в целом невелик. Россия с её огромными территориями и населением является гигантским, недостаточно освоенным рынком, особенно для иностранных предпринимателей. При плотной международной конкуренции многие государства заинтересованы освоить этот рынок. Пока это освоение в основном связано с ввозом товаров. Что касается российского рынка капитала, попытки финансовых вложений иностранцев ограничиваются немногими объектами, которые, по мнению зарубежных вкладчиков, могут иметь наибольшие перспективы.

Чаще внешние финансовые потоки связаны с образованием филиалов зарубежных фирм, открытием совместных предприятий, основанных на иностранных технологиях с иностранным оборудованием. Среди российских технологий применяются те, которые зарекомендовали себя на международном уровне.

Особенно привлекательной для зарубежного бизнеса могла бы быть чрезвычайно дешёвая рабочая сила в России. Те доходы, которые в странах с развитой рыночной экономикой считаются ниже прожиточного минимума и подлежат дотациям, в России для подавляющей части населения являются «объектом мечтаний». Например, при заработной плате медиков, учителей и подобных категорий работников от 25 до 60 \$ США в месяц запад может лишь удивляться российским чудесам, и не только тем, как россияне работают за такую зарплату, но и тем, как они ещё существуют, воистину «героический народ», невероятно «самоотверженная» интеллигенция.

Заинтересованность внешних инвесторов и ввоз импорта были существенно снижены обострением кризиса 1998 года, связанным с падением курса российского рубля. Это обострение в определённой степени обусловлено неожиданным падением цен на нефть и другие ресурсы на мировом рынке, являющиеся основой российского экспорта. При эффективной работе микроэкономических структур цены на сырьевые ресурсы не имели бы столь существенного влияния в российской экономике.

Вместе с тем, обвал рубля привёл не только к отрицательным последствиям. Рост курса доллара повысил цены на импортные товары примерно в 3 раза. Рост цен на отечественные товары был намного ниже. В результате увеличился спрос на отечественные товары на внутреннем рынке. Например, отечественные швейные машинки, бытовые стиральные машины, которые почти перестали пользоваться спросом в 1997-98 году, после скачка курса

⁸ Марцинкевич В. И. Человеческий фактор и эффективность экономики. - М.: 1991. С. 173-174.

иностранной валюты и соответствующего удорожания импортных аналогов обрели спрос. То же самое произошло с отечественными телевизорами, автомобилями и т. п. Таким образом, обострившийся кризис дал толчок отечественным производителям, что положительно повлияло на дальнейшее развитие экономики.

Важным фактором ослабления кризиса оказался последующий рост цен на нефть на мировом рынке.

При росте мировых цен на нефть не только нефтяные компании, но и государство заинтересовано в экспорте данного сырья для увеличения поступлений от ценового прироста. Для наиболее эффективного использования роста цен на нефть на мировом рынке государство должно позаботиться о том, чтобы не допустить роста цен по данному продукту на внутреннем рынке, а также о том, чтобы прирост прибыли от экспорта сырья поступал преимущественно в бюджет государства, а не в бюджет нефтяных компаний. Для этого достаточно повысить экспортные платежи на данный вид продукта в таких пропорциях, чтобы прирост экспортной выручки относительно выручки на внутреннем рынке в большей части поступал в госбюджет в виде экспортных платежей. И лишь незначительная часть экспортного прироста поступала нефтяным организациям.

Такая мера не нарушает рыночных законов и не является административным ограничением цен. Она позволяет рыночными методами сдерживать рост цен на нефть на внутреннем рынке и повысить государственные доходы, так необходимые для развития образования, здравоохранения, науки, правоохранительной системы, погашения внешних долгов и др. важнейших направлений бюджетных расходов за счёт природных ресурсов страны. Так как природные ресурсы, включая нефтяные запасы, являются национальным достоянием, государство имеет право на сверхприбыли этих отраслей для обеспечения общественных потребностей.

Но для обеспечения стабильности экономического роста и ослабления тотальной зависимости России от экспорта сырьевых ресурсов и мировых цен на них необходимо развитие микроэкономики, на основе свободной ответственной самоактуализации личности, замены криминальных отношений подлинно рыночными механизмами.

Конструктивное влияние на развитие экономических отношений оказывает коммерческий риск, если его положительное влияние не блокируется другими факторами (криминальными, монопольными и т. п.). В отсутствии риска для субъекта, принимающего решение, нет необходимости совершенствовать систему организации, управления и планирования, задумываться о недостатках, критически мыслить, меняться к лучшему. Ведь он ничем не рискует, поэтому склонен к самоуспокоенности, невосприимчивости творчески мыслящих людей и, как следствие, к остановке в развитии.

При появлении риска, напротив, жёсткие условия среды, неопределённость вынуждают предпринимателя (частного или коллективного) постоянно находиться в поиске новых возможностей, средств, условий предотвращения возможных неудач, способов установления контроля над обстоятельствами, их тенденциями, закономерностями; побуждают стремиться к выбору наилучшего из возможных вариантов решений, т. е. среда обязывает его непрерывно совершенствоваться.

Риск способствует формированию истинных приоритетов, живого интереса к полному проявлению потенциала

каждой личности в производственных отношениях настолько, насколько способны осознать ценность такой личности те, кто имеет реальную власть на предприятии в соответствии с их личными интересами.

С этой точки зрения необходима забота государства о росте числа вновь создаваемых предприятий, образующих экономическую конкуренцию существующим структурам, защита расширяющегося рынка от криминального воздействия.

В данном контексте неконструктивными представляются стремления сторонников так называемого «реального сектора экономики», промышленных, строительных, сельскохозяйственных организаций. Сторонники «реального сектора» считают, что количество организаций торговли необходимо ограничивать, применять к ним более жёсткий налоговый режим. Такая точка зрения кажется истинной на первый взгляд, если не рассматривать факторы и взаимозависимость торговли и производства.

В общем, помощником сторонников «реального сектора» является криминальная среда, препятствующая появлению новых конкурентов на рынке. В результате существующее ограниченное количество торговых фирм по большому счёту оказываются вне конкуренции. У них отсутствует необходимость борьбы за потребителя. В результате часть крупных торговых фирм сталкивается уже не с проблемой поиска дополнительных финансовых средств для расширения производства (типичной для западного рынка), а с проблемой использования накопленной прибыли. Последняя проблема выглядит более парадоксальной при недостатке инвестиций в отечественной экономике, эффективность которой не устраивает держателей прибыли для согласия на её вложения. Таким организациям становится невыгодно предлагать товар средним слоям населения, не говоря уж о малообеспеченных. Им легче торговать самыми дорогими товарами, наиболее дорогими спиртными напитками, видами рыбных и мясных деликатесов, кондитерских изделий. Среди промышленных товаров самой дорогой одеждой, обувью, косметикой, радиоэлектроникой, коврами с наивысшей ценой и т. д. При дорогом ассортименте с единицы товара они получают гораздо большую сумму при значительно меньшей интенсивности работы по доставке, хранению, продаже и т. п. Погоня за наиболее обеспеченным покупателем почти не заботит их о потере среднего клиента при стабильном потоке наиболее обеспеченных групп населения. Такая ситуация стимулирует рост цен, наибольшее падение покупательной способности населения среднего достатка. Продавцу в этом случае нет необходимости заботиться о качестве обслуживания, надёжности товара, гарантиях, так как потеря части покупателей, неудовлетворённых таким обслуживанием, почти не повлияет на финансовые результаты ограниченного круга торговцев. Продавца в таких условиях устраивает торговля надёжным товаром, чтобы при скорой потере потребительских свойств некачественных товаров покупатель скорее пришёл за новой покупкой, увеличивая выручку торговца.

К такой ситуации приводит отсутствие достаточного уровня конкуренции среди торговых фирм.

Известно, что в странах с развитой рыночной экономикой удельный вес торговых организаций существенно превышает долю промышленного производства, и с ростом предприятий промышленности соответственно растёт и количество торговых фирм. Такое условие важно именно для промышленности, чтобы обеспечить наибо-

лее широкую сеть продаж промышленного производства. И чем больше торговых организаций окружает промышленников, тем выше спрос на продукцию последних, тем больше шансов у производства для продажи собственной продукции на наиболее выгодных условиях для производителя, тем больше шансов для развития производства.

Искусственное ограничение торговых фирм, прежде всего, сократит востребованность промышленного и сельскохозяйственного производства. Ограниченный круг торговых организаций способны диктовать как покупателю, так и производителю почти любые условия. Они заинтересованы подавлять вновь создаваемые, ещё не окрепшие торговые фирмы.

Рост числа организаций торговли будет побуждать торговых олигархов к борьбе за покупателя путём закупок и предложения наиболее качественных товаров, наиболее качественного обслуживания покупателей, снижения цен, улучшения послепродажного обслуживания, удовлетворения изысканности спроса, обусловленного ростом плотности конкуренции.

Большому количеству торговых фирм придётся бороться не только за потребителя, но и за производителя товара, осуществлением закупок на более выгодных для производителя условиях, что тоже будет способствовать расширению и развитию производства.

Чернов В.А.