

Николай Корольков
Евгения Цветкова

ИСЭМ

**О новой
Инвестиционной
социально-экономической
модели развития общества**



Нордмедиздат
Санкт-Петербург
2012

Николай Корольков, Евгения Цветкова. ИСЭМ. О новой Инвестиционной социально-экономической модели развития общества. – Санкт-Петербург: Нордмедиздат, 2012. – 48 с.

Мировой экономический кризис – это агония старой экономической системы. Что придет ей на смену?

ИСЭМ – новая экономика для России и мира.

Это возможность занять лидирующие позиции в будущей глобальной системе.

Это новый импульс развития для нашей страны.

Это единственный в настоящее время мирный способ решить важнейшую для России проблему нелегитимной приватизации, примирить российское общество.

Все права на книгу и изобретение защищены действующим законодательством. Любое использование изобретения допустимо только с согласия автора.

© Корольков Н., Цветкова Е., 2012

ISBN 978-5-98306-126-2



Оригинал-макет подготовлен издательством
«НОРДМЕДИЗДАТ»
medizdat@mail.wplus.net

191040, Санкт-Петербург, Лиговский пр., 56/Г, оф.100.
Тел./факс (812) 764-79-31

Подписано в печать 06.09.2012 г. Формат 145x200.

Бумага офсетная. Печать цифровая.

Тираж 100 экз. Объем 3 п.л. Заказ №777444.

Отпечатано в типографии “Турусел”. toroussel@gmail.com
Санкт-Петербург, ул. проф.Попова, д.38. Тел. (812) 334-10-25.

Оглавление

<i>Простыми словами (вместо введения)</i>	5
Концепция новой Инвестиционной социально-экономической модели (ИСЭМ) и основы механизма	7
1. О критериях устойчивого развития общества	7
2. Инвестиционная социально-экономическая модель развития общества (ИСЭМ)	12
3. Основы экономического механизма ИСЭМ	18
4. Почему ИСЭМ будет поддержана народом	23
5. Оценка экономической эффективности ИСЭМ	27
ИСЭМ в вопросах и ответах	32
<i>Почему ИСЭМ нельзя перекупить?</i>	32
<i>Почему в ИСЭМ выгоднее работать, чем просто стричь купоны?</i>	32
<i>Почему ИСЭМ исключает зависимость экономики даже от очень крупных иностранных инвесторов?</i>	32
<i>Почему прямым инвестором ИСЭМ быть выгодно?</i>	33
<i>Почему ИСЭМ может гарантировать защиту вложений?</i>	34
<i>Как ИСЭМ защищает от инфляции?</i>	34
<i>ИСЭМ – одна или много?</i>	34
<i>Чем ИСЭМ отличается от монополии?</i>	34
<i>Чем ИСЭМ отличается от бонусных программ?</i>	35
<i>Готовы ли продавцы товаров и услуг делиться с покупателями своей прибылью?</i>	36
<i>Как ИСЭМ решает проблему приватизации и национализации?</i>	36
<i>ИСЭМ – это дополнительная пенсия?</i>	38
<i>Можно ли будет передавать счета в ИСЭМ по наследству, дарить или продавать их полностью или частично?</i>	38
<i>Если предприятие инвестируется из ИСЭМ, то кому оно будет принадлежать?</i>	39
<i>Когда новые участники – простые потребители ИСЭМ – начнут получать выплаты?</i>	39

<i>Что вносит простой потребитель? Почему для него отсутствуют риски?</i>	40
<i>Почему ИСЭМ выгодна для предпринимателя?</i>	40
<i>Каковы роль и интересы банка?</i>	41
<i>На каких условиях предприятия могут входить в ИСЭМ?</i>	41
<i>Что будет с неэффективными предприятиями в ИСЭМ?</i>	41
<i>Как осуществляется управление ИСЭМ?</i>	41
<i>Цена вопроса</i>	42
ИСЭМ в схемах	43
Схема 1. ИСЭМ – упрощенная схема работы	43
Схема 2. Фонд Развития. Распределение денежных средств	44
Схема 3. Расширенная схема ИСЭМ. Учет производств, не работающих на конечного потребителя непосредственно	45
Схема 4. Назначение выплат	46
Схема 5. Источники повышения доходов в бюджет благодаря ИСЭМ	47

Простыми словами

Вместо введения

Покупая товары, мы – потребители – оплачиваем прибыль владельцев магазинов и рынков. Так было всегда. Но теперь...

Мы предлагаем всем потребителям стать совладельцами прибыли торговых предприятий и производителей товаров и **получить дополнительный источник дохода.**

Чем похожи магазины ИСЭМ и обычный магазин:

Вы покупаете те же необходимые Вам товары. В любом нужном Вам количестве. По тем же ценам, что и в обычном магазине. **Ваши денежные затраты никак не отличаются от затрат в обычном магазине при покупке тех же товаров!**

Чем отличается магазин ИСЭМ от обычного магазина:

Часть прибыли предприятия со всех купленных Вами товаров становится Вашими инвестициями в экономику. Через 2 месяца со дня первой покупки Вы начинаете ежемесячно получать прибыль с этих инвестиций.

Вы становитесь совладельцами предприятий, в которые были вложены Ваши инвестиции, и совладельцами прибыли, зарабатываемой этими предприятиями.

Потребляя товары и услуги, Вы одновременно инвестируете российскую экономику. Причем, без привлечения кредитов (отдавать которые пришлось бы Вашим детям) и попадания в зависимость от иностранного капитала. Доход, получаемый Вами, - это не скидка со стоимости купленных товаров, а прибыль с восстановленных или вновь открытых предприятий и магазинов.

Очевидно, что чем раньше Вы стали посетителем магазинов ИСЭМ (а значит, и участником, и инвестором ИСЭМ), тем дольше работают Ваши деньги. И тем больший доход они Вам принесут.

Поднимая экономику своего региона, Вы получаете новый источник дохода, не меняя своего образа жизни, системы потребления, без

ущерба для собственного бюджета и – это впервые – без финансового риска.

Все, что от Вас требуется, – это выбрать, где приобрести нужный Вам товар: в предприятиях ИСЭМ, чтобы получить дополнительный источник дохода, или в обычном магазине, чтобы продолжать содержать только его владельца.

Что такое ИСЭМ (Инвестиционная социально-экономическая модель развития)?

Как и почему она работает? Какие возможности в ней таятся?

Ответам на эти вопросы посвящена данная книга.

Концепция новой Инвестиционной социально-экономической модели (ИСЭМ) и основы механизма

1. О критериях устойчивого развития общества

России жизненно необходим прорыв на новый, самый передовой в современном мире уровень политических и социально-экономических отношений.

Возрождение России невозможно без ускоренного социально-экономического развития. Однако сегодня такое развитие Россия продолжает только декларировать. В действиях российской власти абсолютно доминируют организационно-управленческие решения, что ведет к вытеснению политической и идеологической составляющей из жизни общества. Поговорив о национальной идее, российская элита задвинула вопрос выработки этой идеи в долгий ящик. Соответственно, не появилась и идеология, способная объединить общество и придать ему созидательный потенциал. В правящих кругах (впрочем, как и населения в целом) стало преобладать мнение, что идеи – это не главное, главное – конкретная работа.

Такая работа, безусловно, необходима, но чтобы она была эффективной, ее надо проводить в рамках стратегической программы развития общества. Роль стратегической программы и выполняет господствующая в обществе идеология. Если такой программы нет, то любые действия, любые организационно-управленческие решения могут в лучшем случае привести лишь к локальному, положительному результа-

ту, не способному коренным образом изменить ситуацию. А скорее всего, этот результат вообще будет отрицательным. Что мы и наблюдаем сегодня в России.

Поэтому в нормально функционирующей политической системе организационно-управленческие решения носят подчиненный по отношению к преобладающей идеологии характер.

Таким образом, устойчивое развитие государства возможно лишь в том случае, если политическая система является составным элементом доминирующей в обществе идеологии. В России такой идеологии нет. Чтобы она появилась, обществу необходима модель развития, способная стать детонатором процессов, ведущих к формированию этой идеологии.

Главная проблема заключается в том, что ни копирование уже известных моделей, ни выработка своего особого, обособленного пути развития не оставят России вообще никаких шансов на успешное решение стоящих перед ней задач.

Страна, полностью скопировавшая чужие правила, лишь повторяла бы путь экономически развитых государств. Причем (в силу причин, о которых мы скажем чуть ниже) двигалась бы по этому пути гораздо медленнее своих предшественников, а следовательно, все больше и больше отставала бы от них. Именно поэтому разрыв между большинством стран третьего мира и странами первого мира постоянно увеличивается.

Еще более опасным для России был бы выбор обособленного пути. В современном глобальном мире изоляция страны от общемировых процессов неизбежно затормозит ее развитие и приведет в тупик мировой истории.

Поэтому, чтобы догнать развитые страны, необходимо не только разработать модель развития общества, более эффективную, чем модели, принятые в этих странах, но и обеспечить ее стыковку с мировой системой.

Допустят ли такую стыковку развитые страны, для которых сильный конкурент является помехой? Да, допустят, если предложенная Россией модель развития докажет свою более высокую эффективность, нежели уже существующие, и позволит разрешить основные проблемы, с которыми сталкиваются данные страны. А эти проблемы немалые. Их разрешение требует глубокой модернизации современных рыночных моделей. Причем позитивно то, что элиты развитых стран мира хорошо осознают эти проблемы.

В чем их суть?

Природа рынка такова, что только в получении достаточной прибыли он может черпать ресурсы для своего дальнейшего развития. Эту прибыль создают исключительно потребители товаров и услуг. Однако при замкнутом экономическом пространстве и применяемых в настоящее время рыночных механизмах объем этой прибыли оказывается недостаточным для развития. Поэтому данные механизмы могут эффективно работать только при условии восполнения ресурсов за счет освоения новых рынков. В результате такой работы возникает пирамида из стран (а внутри стран – из регионов), требующая постоянного расширения своего основания.

Именно заложенная в современные рыночные механизмы необходимость расширения и обеспечила им успех на этапе формирования единого мирового экономического пространства и позволила в кратчайшие сроки (по историческим меркам) глобализовать экономику. Однако в результате глобализации мировое экономическое пространство стало практически замкнутым. В результате то, что было неоспоримым преимуществом применяемых сегодня рыночных механизмов, стало их серьезным недостатком. Из-за невозможности расширения основания пирамиды исчезла возможность восполнения прибыли. Как результат, даже в самых развитых странах мира, находящихся на вершине пирамиды, наблюдается либо совсем незначительный рост потребительского спроса, либо вообще его падение, что неизбежно ведет к замедлению темпов экономического роста. И это при условии, что данные государства имеют возможность в значительной мере компенсировать недостаток ресурсов для развития за счет государств, находящихся внизу пирамиды. Положение же последних вообще стало катастрофическим.

Конечно, место в пирамиде не является фиксированным. Страна, находящаяся сегодня внизу, может подняться наверх (если выработает более эффективные механизмы, нежели существующие). Возможны и перемещения сверху вниз. Но пока сохраняется пирамида, внизу всегда будет значительно больше стран, нежели наверху. А это отнюдь не способствует мировой стабильности. Особенно опасно это в условиях войны с терроризмом.

Уже понятно, что ни армия, ни спецслужбы выиграть эту войну не в состоянии. Они могут лишь замедлить темпы нарастания угрозы. Для победы необходима ликвидация социальной базы терроризма. А это чисто идеологическая задача. Решить ее в рамках современной рыночной идеологии практически невозможно.

И миру, и России необходима новая модель развития человечества, выводящая на новый, более высокий уровень и позволяющая отражать основные угрозы.

Однако маловероятно, что подобная модель будет разработана экономически развитыми странами. Да, там прекрасно осознают необходимость серьезной модернизации рыночной идеологии и даже активно ищут третий путь. Но именно эти страны первыми восприняли современную концепцию рыночной идеологии. Она для них традиционна. А от традиций отказываться тяжело. Кроме того, как родоначальники существующих рыночных механизмов, они находятся наверху пирамиды, и поэтому экономические проблемы у них хоть и имеются, но пока не столь остры, как в странах третьего мира. Вот нестабильность в мире, порождающая терроризм, экономически развитые страны действительно затрагивает серьезно. Но с этой проблемой они столкнулись не так давно и пока не осознали всех ее последствий.

Не стоит особо рассчитывать и на большинство стран третьего мира, так как современная рыночная идеология для них также естественна.

Сегодня самые высокие шансы предложить миру столь необходимую для него новую модель развития общества имеются именно у России.

У нее есть внутренняя потребность в новой модели развития общества для собственного подъема. Более того, появление такой модели – это вопрос выживания страны. Ведь идеологически аморфное государство, каковым является современная Россия, долго просуществовать не сможет. Большинство граждан страны отошло от эйфории начала 90-х годов прошлого века и уже не хочет слепо копировать Запад. Да и традиции современной рыночной идеологии не особо довлеют над гражданами (в стране нет ни одного поколения, прожившего жизнь по законам рынка). Уже сейчас российское общество ощущает потребность в новой идеологии. Сознание населения позволяет выбрать модель развития, не сильно зависящую от мировой системы, сложившейся к настоящему времени.

Однако чтобы эта модель позволила и России, и всему человечеству выйти на более высокий уровень развития и не привела бы в будущем к новому кризису, она должна удовлетворять приведенным ниже критериям устойчивого развития общества.

Каким основным критериям должна удовлетворять социально-экономическая модель для устойчивого развития общества.

Во-первых, эта модель должна стимулировать постоянный рост числа реальных собственников с одновременным ростом их доходов и лиц, допущенных к управлению (политическому и экономическому). Это связано с тем, что максимально стабильным может быть общество, в котором: 1- получает каждый; 2- получает постоянно, по нарастающей. (Конечно, недовольные находятся всегда, но они много раз подумают, прежде чем разрушить, если будут знать, что потеряют то, что имеют.)

Во-вторых, концентрировать ресурсы общества (экономические и политические). Такая концентрация позволяет в максимально короткие сроки достигать результатов на приоритетных для общества направлениях.

В-третьих, учитывать интересы основных социальных групп общества и психологическое состояние его членов. Самая просчитанная модель обречена, если не будет учитывать психологию реальных людей и традиции. Она разобьется о человеческий фактор.

В-четвертых, обладать естественными механизмами саморазвития. Можно разработать модель, идеально подходящую для существующих условий. Но со временем эти условия неизбежно изменятся. И если модель не имеет механизмов адаптации к изменяющимся условиям, то она неминуемо устареет. Нельзя рассчитывать на то, что кто-то внесет в систему необходимые изменения. А если такие люди не найдутся (или не окажутся в нужное время в нужном месте)?

В-пятых, слабо зависеть от личностного фактора, особенностей людей, допущенных к управлению.

В-шестых, согласовываться с мировой политико-экономической практикой (учитывая при этом национальные особенности). Иными словами, реализация механизмов модели не должна вести к изоляции страны.

В существующих в мире социально-экономических моделях два первых из приведенных выше критериев вступают в противоречие и одновременно не выполняются. Увеличение числа собственников приводит к распылению ресурсов, а их концентрация – к сокращению числа собственников. Максимальных успехов добились те страны, где найден баланс между этими критериями. Но этот баланс тормозит развитие. Мнение, что нельзя одновременно добиться и роста числа собственников, и концентрации ресурсов, и мешает созданию новой концепции рыночной модели развития общества.

В разработанной нами Инвестиционной социально-экономической модели (ИСЭМ) все из вышеперечисленных критериев (включая и

первый, и второй) выполняются одновременно. В этом принципиальное отличие данной модели от всех существующих. Иными словами, можно говорить о том, что найдено решение, позволяющее человечеству выйти на новый, более высокий уровень развития.

2. Инвестиционная социально-экономическая модель развития общества (ИСЭМ)

Как уже отмечалось выше, современный рынок не имеет достаточных внутренних ресурсов для своего развития. В настоящее время возможности пополнения рынка ресурсами извне уже в значительной мере исчерпаны, что и приводит к его неустойчивости.

Оказываемое на экономику негативное влияние недостатка внутренних ресурсов можно практически полностью устранить, преодолев антагонизм в отношениях хозяев товаров и услуг и их потребителей.

Потребителями являются все физические и юридические лица (все граждане и предприятия). Без потребителя невозможно получить прибыль, т.е. невозможно само существование рыночных механизмов. Именно потребитель, приобретая товары и услуги, создает базу для инвестиций, без которых невозможно развитие. При этом, являясь главным элементом любой социально-экономической модели, потребитель напрямую не получает прибыль, созданную в результате его действий, остается вне поля, на котором происходит распределение, и, как следствие, оказывается оторванным от инвестиционных потоков.

Именно такой подход к потребителю является причиной основного антагонизма в существовавших и существующих экономических моделях, так как стремление предпринимателя к максимальным доходам противоречит интересам потребителя.

То же самое можно сказать и об отношениях в любом современном обществе. Желание субъекта общества, образно говоря, побольше получить и поменьше отдать наталкивается на аналогичное желание других субъектов. В результате возникает антагонизм, выход из которого ищут за счет компромиссов. Поле для таких компромиссов постоянно сужается, что приводит к еще большему антагонизму. Несмотря на яв-

ную бесперспективность, такие отношения в настоящее время считаются неизбежными. И именно они являются основной причиной всех современных конфликтов.

Предлагаемая Инвестиционная социально-экономическая модель позволяет устранить антагонизм описанных выше отношений за счет реализации следующих основных принципов:

- потребитель становится равноправным участником в распределении прибыли, созданной в результате его действий, на равных условиях с остальными субъектами экономического процесса;
- часть причитающейся потребителю прибыли вкладывается в экономику и социальную сферу.

Казалось бы, перераспределение прибыли не приведет к увеличению ее объемов, а значит, не восполнит недостаток ресурсов, необходимых для развития.

Однако если современный рынок напоминает пирамиду, требующую постоянного расширения основания из-за недостатка внутренних ресурсов, то реализация предлагаемых принципов позволит трансформировать эту пирамиду в шар. Да, шар, требующий постоянного увеличения своих объемов, но обладающий внутренним механизмом, осуществляющим это расширение. Появление этого механизма стало возможным потому, что одна из «священных коров» современного рынка – инфляция – перестает оказывать давление на рынок, который будет сформирован в результате работы ИСЭМ. Таким же коренным образом видоизменятся и многие другие традиционные для современной экономики понятия.

При всей внешней простоте и локальности предлагаемых принципов их реализация через механизмы ИСЭМ способна коренным образом положительно изменить не только экономику и социальную сферу отдельной страны, но и всю мировую экономику в целом.

Покажем в общих чертах, как это происходит.

Первый из предложенных нами принципов не нов. В настоящее время для привлечения потребителей многие фирмы делятся с ними частью прибыли в виде скидок и дисконтов. Однако эти скидки ничего существенно не меняют в жизни потребителя, а тем более в макроэкономике.

Ситуацию меняет второй принцип. Причитающаяся потребителю прибыль не становится скидкой, а поступает в фонд развития (ФР), где она аккумулируется вместе с прибылью всех потребителей. А из ФР средства инвестируются в экономику. Часть доходов с инвестиро-

ванных таким образом предприятий получает потребитель (объем выплат определяется исходя из вклада конкретного потребителя в ФР), а часть записывается на его счет в ФР, откуда снова инвестируется в экономику. Данная схема гарантирует как стремительное нарастание средств, поступающих в ФР, а следовательно, и инвестиций в экономику, так и стремительное нарастание доли собственности и доходов потребителей, принявших участие в работе по предлагаемой схеме. Аккумуляция средств в ФР создает необходимую концентрацию ресурсов. А учет вклада потребителя в безразмерной форме, как доли от объема средств, обращающихся в системе, делает этот вклад полностью защищенным от инфляции. Такой подход к учету и сделал возможным появление внутреннего механизма, стимулирующего расширение рынка, функционирующего на принципах ИСЭМ.

Предлагаемая модель крайне выгодна и потребителям, и хозяевам товаров.

Потребитель становится активным участником экономики, его доход постоянно нарастает с одновременным увеличением доли собственности в инфраструктуре общества. И все эти блага он приобретает, не меняя своего образа жизни, системы потребления, без ущерба для собственного бюджета и, это впервые, без финансового риска. Ведь, в современном понимании, он все эти блага получит как бы задаром, так как до сих пор его действия при покупке товаров никак не оценивались.

Хозяин товаров, несмотря на то, что он делится с потребителем его товаров и услуг частью прибыли, также существенно повысит свои доходы. Работа предприятия в рамках ИСЭМ сделает его более привлекательным для потребителей, что значительно увеличит оборот. К тому же, любое предприятие – это еще и потребитель. И в этом качестве оно будет получать из ФР нарастающий доход. Доходы предприятий-продавцов увеличатся и за счет экспоненциального развития экономики, положительно влияющего на рост потребительского спроса. А главное, в ИСЭМ устранен антагонизм отношений между хозяином товара и его потребителем: последний заинтересован в получении прибыли не меньше первого.

При таком подходе основная форма современных общественных отношений - побольше получить, поменьше отдать - меняется на новую форму: побольше отдать, чтобы еще больше получить. Иными словами, отношения с конфронтационно-компромиссных (такие отношения являются отношениями низкого уровня) переходят к отношениям высокого уровня - взаимовыгодного сотрудничества.

Причем, это не сотрудничество «волков» и «овец», а действительно взаимовыгодное сотрудничество равноправных партнеров.

Устранение антагонизма между хозяином товара и его потребителем и приводит к тому, что рынок, функционирующий на принципах ИСЭМ, начинает походить на расширяющийся шар.

Привлекательность ИСЭМ и для рядового населения, и для предпринимателей (а они и формируют основные социальные группы общества) гарантирует ей стремительное расширение за счет все нарастающего потока новых участников. А так как потребителями являются не только все физические, но и все юридические лица, то со временем ИСЭМ станет всеобъемлющей, а реальными собственниками, получающими все нарастающие доходы, станут все члены общества.

Более того, ИСЭМ не ограничивают территориально-государственные рамки. Данная модель будет также привлекательна для рядовых потребителей и хозяев производств любой другой страны, как и для российских. Ведь внедрение ИСЭМ не требует ломки уже существующих политических, экономических и социальных отношений. Происходит наложение новых связей на уже имеющиеся. Результатом этого наложения и становится качественный скачок.

Если в современных рыночных отношениях получение прибыли является главной целью общества, то в предлагаемой модели получение прибыли является лишь средством для достижения стоящих перед ним целей.

Предусмотренные механизмами ИСЭМ быстрое увеличение объема инвестиций из ФР придаст развитию экономики экспоненциальный характер, а создание массового среднего класса за счет стремительного увеличения числа реальных собственников снимет социальную напряженность. При этом очень важно то, что граждане страны (как выступающие в роли потребителей, так и выступающие в роли продавцов) будут чувствовать свою личную сопричастность к этим позитивным процессам. Они вполне обоснованно могут заявить: «Мы сами, без жертв и лишений возрождаем Родину». Это может стать национальной идеей, вокруг которой объединится подавляющее большинство граждан страны.

Практическое внедрение модели приведет к появлению нового вида собственности – индивидуально-коллективной.

В чем ее суть. В отличие от обезличенной государственной собственности, вклад каждого потребителя в Фонд Развития конкретен, как конкретна и его доля собственности в инвестированных Фондом Раз-

вития предприятиях. При этом сам Фонд Развития – это коллективная собственность всех потребителей.

Так как собственность потребителя не обезличена, а вполне реальна, то он естественно будет заботиться о ее сохранении и приумножении. Поэтому ему будет далеко не безразлично то, как его вкладами и собственностью распоряжается руководство системы. Механизмы ИСЭМ дают потребителю возможность контролировать свою собственность. Они же формируют и связь потребителя с управлением системы. Предоставляемые возможности и личная заинтересованность со временем приведут к тому, что рядовые потребители (а это обычные граждане) займут активную позицию по вопросам работы системы. А это неизбежно повысит и их политическую активность. Особенно если механизмы ИСЭМ станут главным элементом государственной системы управления. Что очень даже вероятно, так как ИСЭМ позволяет решать те же задачи, которые сегодня решает государственный аппарат (любой страны), но гораздо более эффективно.

Позволяют механизмы ИСЭМ решить и такую задачу, как вывод экономики из тени. В соответствии с принципами ИСЭМ преимущества в конкурентной борьбе получают те предприниматели, которые в большей степени легализуют прибыль (ведь потребителю становится выгоднее покупать именно их товар).

Так как ИСЭМ решает вопросы и собственности, и социальной справедливости, то она способна примирить левых и правых, консерваторов и либералов, что способствует политической устойчивости. А стабильный экспоненциальный рост экономики и появление массового среднего класса создадут условия для подлинной консолидации общества.

Таким образом, реализация предлагаемой модели позволит решить следующие политические, экономические и социальные задачи, стоящие перед обществом:

1. Примирить и объединить людей с разными политическими взглядами, т.е. **консолидировать основные социальные группы российского общества;**
2. Создать эффективную систему государственного управления с устойчивой обратной связью;
3. Осуществлять мягкий, непрерывный передел собственности в пользу рядовых граждан, эффективно хозяйствующих предпринимателей и инвесторов без разрушения материального достатка, закрепленного наследованием;

4. Вывести экономику из теневого сектора в легальный;
5. Создать институт собственников (массовый средний класс), включающий подавляющее большинство граждан, который стимулирует активную гражданскую позицию населения;
6. Даже в случае разрушения потребительского и финансового рынков поднять экономику без попадания в зависимость от заемных средств, потерь (моральных и материальных) со стороны населения и социальных конфликтов;
7. Устранить лишних посредников между производителями и потребителями, что значительно снизит стоимость товаров и услуг, ускорит движение финансовых и товарных потоков, т.е. повысит эффективность экономики;
8. Наладить мощный приток финансовых средств без попадания в зависимость от привлеченных денег (при всей выгоде вложений в такую экономику внешний инвестор ни при каких условиях не сможет получить контрольного пакета);
9. Сделать всех граждан равноправными участниками в распределении прибыли, создаваемой в обществе;
10. Дать ясные и понятные для человека критерии обоснованности его притязаний на вознаграждения;
11. Запустить центростремительные силы, втягивающие в орбиту России другие государства;
12. Гарантировать мощную социальную защиту населения;
13. Создать условия, при которых вложение средств в российскую экономику будет выгоднее и надежнее, чем их вывоз;
14. Преодолеть иждивенческое отношение как населения к власти, так и власти к населению.

Предлагаемая социально-экономическая модель может стать фундаментом новой идеологии – идеологии устойчивого центразма, основанной на взаимовыгодном сотрудничестве всех классов и социальных групп общества.

В случае реализации модели гарантирован успех. Ведь, несмотря на первую инстинктивную реакцию неприятия всего нового, человек, независимо от его принадлежности к той или иной социальной группе, расе, национальности, конфессии, по мере знакомства с предлагаемыми идеями, все больше будет воспринимать их как естественные, само собой разумеющиеся и даже единственно возможные для его процветания.

Внедрение предлагаемой модели может сделать Россию мировым политическим и экономическим лидером.

Экономика, построенная на основании предлагаемой модели, – это экономика бескризисная, рыночная, сохраняющая частную инициативу и конкуренцию при высокой самозащите населения. Это постоянно нарастающее, экспоненциальное развитие всех производительных сил общества.

Особенностью модели является то, что ее реализацию, несмотря на масштабность решаемых задач, можно начать даже с небольшого региона, а дальше, как в цепной реакции, она начнет стремительно распространяться по другим регионам и странам. Теоретически работа может быть начата даже с одного предприятия, но в этом случае на начальный этап (до приобретения системой устойчивости) требуется длительное время.

3. Основы экономического механизма

ИСЭМ

3.1. Критерий, позволяющий учесть реальный вклад в экономику.

Для эффективной работы предлагаемой модели необходим выбор единого критерия, позволяющего определять вклад в экономику различных участников. Кто эти участники? Это рядовые потребители, инвесторы, промышленники, предприниматели, банкиры и т.д. На первый взгляд, единого критерия их вклада нет. Одни внесли свое предприятие, другие свои деньги, третьи свой труд. Но есть общее, что их всех объединяет, – это конкретный экономический результат. То есть, неважно сколько стоит предприятие или какой объем денег внесен, важно, какую прибыль создало то или иное действие. Следовательно, единственным объективным критерием вклада является созданная с непосредственным участием юридического или физического лица прибыль.

Вклад участника в создание прибыли определяется коэффициентом участия – K_y .

Расчет доли прибыли и доли вклада в инфраструктуру на основе K_y един для всех участников: физических лиц, торговых и промышленных предприятий и т.п.

K_y – это условная единица, формируемая на основе реально созданной с участием данного лица прибыли, выражаемой в денежных единицах.

Способ расчета K_y определяется видом участия в работе модели: создание прибыли через потребление, торговую деятельность, производство товаров и т.п.

K_y не является постоянной величиной, а пересчитывается по окончании каждого расчетного периода с учетом эффективности работы участника и всей модели в целом.

K_y и способ расчета прибыли на его основе для торговли, производителей товаров и т.п. закладывает наличие конкуренции для этих организаций внутри действующей модели.

3.2. Основы расчета на основании K_y .

Каждый участник системы является владельцем части Фонда Развития, пропорциональной его K_y . При этом он может получить сразу в виде денег или товаров лишь определенный заранее, единый для всех процент N от прибыли. Оставшаяся часть продолжает работать в системе в виде новых инвестиций. Это отражается и в росте K_y (см. расчет K_y).

Как рассчитывается ежемесячный доход участника на основании его K_y .

$$D = \frac{\Phi N K_y}{100\% \sum_{i=1}^n K_{yi}}, \text{ где}$$

D – доход конкретного участника, выплачиваемый в данном месяце;

Φ – распределяемый фонд (прибыль всей системы в данном месяце);

n – количество участников системы;

N – выплачиваемый процент прибыли.

Как формируются K_{yn} участников

Первичный K_{yn} рядового потребителя определяется прибылью, созданной им при покупке товаров и услуг.

K_{yn} предприятий определяется по созданной ими прибыли как от реализации товаров и услуг, так и от их получения, т.е. предприятие выступает и в роли продавца, и в роли потребителя.

Величина K_{yn} равна части цены приобретаемого товара (услуги), которая поступает в Фонд Развития. Она становится совместной инвестицией в систему покупателя и продавца (на равных). Эти денежные поступления выражены в денежных единицах (предлагаем принять за основу рубли, поступления в другой валюте пересчитывать для

определения K_y по курсу). Но K_y как единица расчета безразмерен. Его назначение – определять долю участника в общей собственности. И, как безразмерная величина, K_{yn} при покупке-продаже товара (услуги) начисляется одновременно и покупателю, и продавцу.

Пример.

Допустим, какой-то товар продается по цене 10 рублей. Пусть для него доля цены, отчисляемая в систему, равна 70 копейкам, или 0,7 руб. (Принципы определения этой доли см. ниже.) Это значит, что от покупки этого товара в ФР поступит 0,7 руб., а покупателю и продавцу будет начислено в качестве K_{yn} каждому по 0,7.

Принципы определения доли цены товара (услуги), отчисляемой в ФР:

- доля цены, отчисляемая в систему (доля прибыли, условная скидка) **для каждого товара определяется индивидуально** (никакого жесткого процента не может быть!);

- отчисления в систему **не влекут за собой увеличение цены** товара по сравнению с обычной схемой работы. Это ни в коем случае не наценка, а именно доля прежней рыночной цены, условная скидка (условная, потому что поступает в развитие, а не выплачивается покупателю сразу);

- долю цены конкретного товара (услуги), отчисляемую в ФР, определяет **добровольно, по своему усмотрению хозяин товара** (услуги), то есть продавец. Очевидно, что у разных продавцов даже при одинаковой цене на данный товар отчисляемая в ИСЭМ доля будет разной. Это определяется многими факторами от себестоимости и эффективности производства до уровня доверия продавца новой схеме работы, его решения, какую долю своей прибыли вложить таким образом в ИСЭМ, а какую оставить себе. Очевидно, что это станет дополнительным фактором конкуренции между производителями-продавцами в их борьбе за потребителя (помимо цены и качества товара);

- для предприятий, находящихся в собственности ИСЭМ, этой долей является вся прибыль от продажи товара (после оплаты себестоимости, всех необходимых платежей, нужд предприятия...).

Суммарный K_y изменяется ежемесячно. Это определяется как новым вкладом участника в систему, так и прибылью, созданной в результате работы его прежнего вклада во всей инфраструктуре.

Расчет K_y

Коэффициент участия инвестиционный (суммарный на данный момент) K_y складывается из инвестиций, созданных при потреблении (реализации) товаров и услуг и (или) внесенных денег, а также реальной прибыли от работы вклада данного инвестора.

$$K'_y = K_y \left(1 + \frac{\Phi(100\% - N)}{100\% \sum_{i=1}^n K_{yi}} \right) + K_{yn} \quad , \text{ где}$$

K'_y – новый коэффициент участия, рассчитываемый в конце месяца после начисления дохода, принимаемый для начисления дохода в следующем месяце.

K_y – коэффициент участия по итогам предыдущего месяца, по которому рассчитывался доход за данный месяц.

K_{yn} – первичный коэффициент участия, суммирующий инвестиции всех видов, созданные в данном месяце данным участником.

Полученную прибыль предлагаем на этапе развития распределять следующим образом:

- 30% участник системы получает сразу (ежемесячно, по итогам предыдущего месяца);
- 10% гарантированно направлять на социальные программы и поддержку органов правопорядка;
- 5% направлять на обслуживание работы системы;
- 55% направлять в инвестиционный фонд.

Процент выплат может быть и другим, но на этапе развития отчисления в инвестиционный фонд не должны быть меньше 50%.

Предлагаемый механизм позволяет:

- концентрировать ресурсы за счет аккумуляции средств в инвестиционном фонде;
- сделать население реальным коллективным собственником предприятий, инвестированных через фонд;
- создать сложный оборот финансовых средств (участники ИСЭМ благодаря инвестициям, созданным с их непосредственным участием, получают пропорциональный доход из прибыли всей системы).

Кроме того, система позволяет населению эффективно контролировать свои вклады. В результате, желание человека получить макси-

мальную выгоду от вложений преодолевает его иждивенческое отношение к власти.

Инвестор и рядовой потребитель могут нести убытки только в случае убыточности всей системы в целом, вероятность чего резко снижается по мере ее развития. При этом инвестор, несмотря на привлекательность вложений в систему, ни при каких условиях не сможет получить контрольного пакета.

С другой стороны, отдельные предприятия могут нести убытки вследствие собственных неудач в хозяйственной деятельности, но их хозяева не будут стремиться сохранить свою собственность любой ценой. Для сохранения своего K_v , а значит и доли собственности в инфраструктуре общества, они смогут по желанию перейти в разряд инвесторов, передав свое предприятие в структуру.

3.3. Влияние предлагаемого экономического механизма на работу предприятий.

В реальной экономике почти каждый товар или услуга создаются многоступенчато многими предприятиями, в соответствии с распределением труда. То есть, в каждом продукте есть вклад многих: от производителей сырья, оборудования до продавцов конечного продукта. Соответственно, цена конечного продукта включает в себя оплату труда всех производителей и инвестиции в соответствующие производства.

Чтобы понять, как это учитывается в системе ИСЭМ, вспомним, что потребителями являются не только непосредственно конечные потребители, но и все предприятия-производители. Они выступают потребителями, когда покупают сырье, полуфабрикаты, оборудование, энергию, транспортные услуги и т.д. То есть, в роли потребителей выступают все юридические лица. С другой стороны, они являются одновременно потребителями и продавцами. Потребителями одних товаров и услуг и продавцами других. Каждый акт потребления (естественно, по желанию его участников) учитывается в ИСЭМ точно так же, как и простейшая покупка товара конечным потребителем, с образованием инвестиции и всеми дальнейшими процессами, единообразными для всех участников ИСЭМ. Но за счет огромного количества этих актов потребления между разными физическими и юридическими лицами формируется очень разветвленная, сложная система взаимодействия. Изобразить ее всю на одной схеме невозможно (хотя частично мы все

же постарались проиллюстрировать это в расширенной схеме ИСЭМ). Но чтобы представить эту систему, необходимо понять, что в основе всех этих взаимодействий – тот самый акт потребления, протекающий по одним и тем же принципам, независимо от того, кто, где, чей и какой товар (или услугу) приобретает.

Как мы помним, результатом акта потребления в ИСЭМ становятся инвестиции в реальную экономику от имени покупателя и продавца. Что делает их совладельцами инвестируемых предприятий ИСЭМ и дает возможность получать прибыль от работы системы пропорционально вкладу.

Отсюда, предприятие, работающее в ИСЭМ, как и инвесторы-физические лица, становится совладельцем ИСЭМ и получает доход со всех предприятий ИСЭМ.

В результате возникает сложный оборот финансовых средств, и **доходы предприятия определяются не только доходами с оборота самого предприятия, но и доходами с оборота других предприятий.** Дополнительные доходы предприятию дают и собственные сотрудники, которые также являются потребителями. Выгодность для потребителей максимальной прибыли приводит к увеличению доходов предприятия. Устранение посредников между предприятиями, работающими по предлагаемой модели, значительно сокращает себестоимость продукции и ускоряет движение финансовых и товарных потоков, не говоря о том, что предприятие имеет возможность получить непосредственные инвестиции из системы на собственное развитие.

Таким образом, ИСЭМ дает эффективным, потенциально востребованным, нужным обществу предприятиям новые возможности для развития. А возникающий сложный оборот средств является одновременно дополнительным фактором финансовой стабильности бизнеса (за счет получения доли прибыли системы) и стимулом для повышения собственной эффективности (от которой будет зависеть и доля прибыли в ИСЭМ).

4. Почему ИСЭМ будет поддержана народом

Стабильность любых изменений в обществе напрямую связана с поддержкой масс. Против новых правил игры не будет восставать тот,

кто что-то от них получил (полученное может быть не только материального характера, но должно представлять ценность для получателя), т.к. разрушение этих правил означает потерю (если только вновь приобретаемое не больше и не значимее теряемого) — это ключ к стабильности любого режима.

Современная Россия не может быть стабильной и давать гарантии собственности, т.к. большинство населения почти ничего не приобретает, но постоянно теряет. Это касается как рядовых граждан, так и предпринимателей, неформальных структур и прочих, которые уничтожают друг друга в жесточайших условиях российского рынка.

Максимально стабильным может быть общество, в котором: 1 - получает каждый; 2 - получает постоянно по нарастающей. (Конечно, недовольные находятся всегда, но они много раз подумают, прежде чем разрушить, если будут знать, что потеряют то, что имеют.)

Первым шагом к такому обществу в России может стать внедрение ИСЭМ. Для большинства членов общества, и в частности для рядового населения, новые приобретения, а значит, и новые правила игры приобретут образ воплощения справедливости и законности.

Простой гражданин получает свою долю собственности и дополнительный доход в ИСЭМ прежде всего как потребитель, что делает новые приобретения доступными для всех россиян. С другой стороны, это дает ИСЭМ поддержку граждан, а государству — стабильность, опирающуюся на сознание масс. Единственный этап, где возможны естественные трудности в принятии новых правил игры массами населения, — это этап запуска ИСЭМ. Как и все новое, эта новая экономическая система неизбежно вызовет первое инстинктивное недоверие народа. Но психология обывателя с его узкокорыстными интересами учтена в предлагаемой разработке таким образом, что очень скоро новые правила игры будут восприниматься как естественные для всех, кому придется выступать в роли потребителя, т.е. для всего народа.

Рассмотрим подробнее, как это происходит.

Рядовой человек участвует в данной экономической модели в нескольких ролях: как потребитель, собственник, рабочий, контролер. Причем все эти роли взаимосвязаны. Став потребителем, человек со временем становится собственником и получает возможность контроля над определенными участками системы. Возможность получения работы связана с ростом производств региона, что является сферой

деятельности ИСЭМ. Т.е., став потребителем, гражданин со временем автоматически выступит и во всех остальных ролях. Фактически проблема доверия и выбора встает перед ним только на этом первом этапе: стать или не стать потребителем в ИСЭМ.

Приобретения товаров в магазине ИСЭМ и обычном магазине для потребителя ничем не отличаются. Человек приобретает те же товары по тем же ценам. Магазины ИСЭМ размещаются в максимально удобных и доступных для массового населения местах в оптимальном количестве, причем человек не привязан к конкретным центрам и может в равной мере и с одинаковыми преимуществами пользоваться любыми предприятиями ИСЭМ в любых районах и регионах, где она работает. Система учета вклада потребителя ИСЭМ полностью подконтрольна самим потребителям. А так как вкладом потребителя считается часть цены товара, то денежные затраты человека ничем не отличаются от аналогичных затрат в магазинах.

То есть, вступление человека в систему в роли потребителя не связано для него ни с каким финансовым риском или неудобством. Участие рядового человека в работе системы не может быть связано с потерями, т.к. он ничего не вносит.

Единственный вид риска, о котором здесь можно вести речь, – это риск разочарования, если ожидания не оправдаются или оправдаются не так, как человек рассчитывает. Рассмотрим эту сторону вопроса.

Ожидания потребителя (теоретически) могут не оправдаться по вине одного из элементов системы или по вине центрального управления, т.е. власти. (Вариант несоразмерных реальности ожиданий мы не рассматриваем, а риск банкротств отдельных производств на фоне интенсивного развития общей экономики страны при данной системе распределения не может отразиться на доходах потребителя сколь угодно заметно.)

Обмануть ожидания потребителя может конкретный магазин, спутав данные о его вкладе или не передав их в центральную компьютерную систему. Но в этом случае обманщик потеряет своих клиентов, а значит, потеряет возможность работы в системе, что равноценно полному коммерческому краху, т.к. работать вне системы он уже не сможет из-за неконкурентоспособности старой экономики по сравнению с новой. Обманутый потребитель в этом случае может просто стать клиентом другого магазина ИСЭМ. Конечно, это связано с моральной по-

терей и потерей времени, но не наносит материального ущерба человеку (ведь он ничего не вносил). Таким образом, обманывать своего потребителя магазину ИСЭМ крайне невыгодно. Его собственные потери при этом будут несравнимо больше потерь его клиентов.

Впрочем, внимательного потребителя обмануть практически невозможно, т.к. каждый человек при каждом приобретении товара получает чек с информацией о его вкладе в систему, который является документом. Полную информацию о состоянии своего счета в системе можно получить, сделав запрос в компьютерную сеть ИСЭМ.

Ожидания потребителя могут не оправдаться по вине власти, которая распорядится образовавшимся фондом не так, как обещала. Но система построена так, что нарушения обещаний крайне невыгодны самой власти. Ведь если деньги не будут вкладываться в развитие, если предприятия не будут иметь реального роста производства, а потребитель не будет регулярно получать дивиденды со своих счетов — тогда не будет доверия к действиям власти, не будет благоприятного инвестиционного климата в стране (регионе), не будет притока внешних инвестиций в систему, роста экономики и социальной стабильности, а следовательно, не будут расти доходы и могущество самой власти.

Каждый человек действительно не сможет проконтролировать каждое звено системы, и для начала работы необходимо доверие народа к власти. Но это доверие основано на выгоде для всех звеньев системы действовать по правилам и выполнять свои обязательства, т.к. нарушивший их автоматически теряет (это заложено в механизм) все те преимущества, которые ему дает работа в ИСЭМ.

Конечно, поначалу простой человек отнесется к ИСЭМ с недоверием как ко всему новому, но все равно примет участие в ней как потребитель, потому что:

- это не связано ни с финансовыми затратами, ни с финансовым риском, ни с дополнительными неудобствами;

- собственная психология («нельзя отстать от соседа, а то вдруг ему повезет больше, чем мне») заставит человека прийти в ИСЭМ. А как только кто-то из потребителей получит первый доход, число потребителей системы будет расти лавинообразно (хотя бы из желания не отстать от соседа).

Таким образом, даже испытывая недоверие к новой экономике, простой народ все равно примет участие в становлении ИСЭМ. Это тем более верно в нынешней ситуации в России, когда народ фактически ждет от власти чуда.

5. Оценка экономической эффективности ИСЭМ

5.1. Варианты внедрения предлагаемой модели.

Предлагаемая модель может быть внедрена сверху, путем создания законодательной базы, вынуждающей и физических, и юридических лиц работать по предлагаемым правилам. Однако такое внедрение будет восприниматься как навязанное, что вызовет отторжение к ней потенциальных участников. Кроме того, это потребует бесконечно долгого согласования законодательной базы.

Более предпочтительным является вариант внедрения снизу. Когда в одном из регионов создаются минимально необходимые для эффективного развития элементы предлагаемой системы.

Тенденции экономического развития при таком варианте внедрения приведены ниже.

5.2. Тенденции экономического развития.

Один магазин обслуживает приблизительно 1000 человек (может быть и больше). Считаем, что средняя зарплата в регионе, где происходит внедрение, составляет 700 долларов США, и один рядовой потребитель тратит в наших магазинах половину этой суммы 350 долларов США. Исходим, с большим запасом, из того, что усредненная наценка на товары составляет 15%. При таких условиях потребитель создает прибыль в 50 долларов в месяц. Считаем, что 50% от этой суммы идет на покрытие расходов, а 50% – в инвестиционный фонд. Следовательно, в инвестиционный фонд идет 25 долларов.

Для гарантированно устойчивого развития примем, что изначально 200 магазинов работают по схеме ИСЭМ. Тенденция роста собственных средств системы, при таких начальных условиях и допущении, что развитие идет только за счет первоначальных инвестиций, показана на рис.1. На рис.2 показана тенденция увеличения ежемесячных инвестиций, полученных за счет собственной прибыли, относительно первоначальных инвестиций в систему. При этом не учитывались инвестиции, гарантированно идущие на развитие социальной сферы. Тенденция увеличения ежемесячных отчислений из системы, гарантированно идущих на развитие социальной сферы и выплату вознагражде-

ния участникам системы, относительно первоначальных инвестиций показана на рис.3.

Как видно из рис.1, объем собственных средств в системе за первый год работы почти в 3 раза превосходит объем первоначальных инвестиций, причем за следующие полгода он возрастает еще примерно в 3 раза. При этом ежемесячные инвестиции, осуществляемые за счет собственной прибыли, менее чем за полтора года, сравниваются с объемом первоначальных инвестиций в систему.

Тенденции, показанные на рисунках, имеют существенное занижение. А именно:

- считалось, что магазины ИСЭМ открываются заново, а основной приток в системе образуется за счет вхождения уже готовых предприятий;

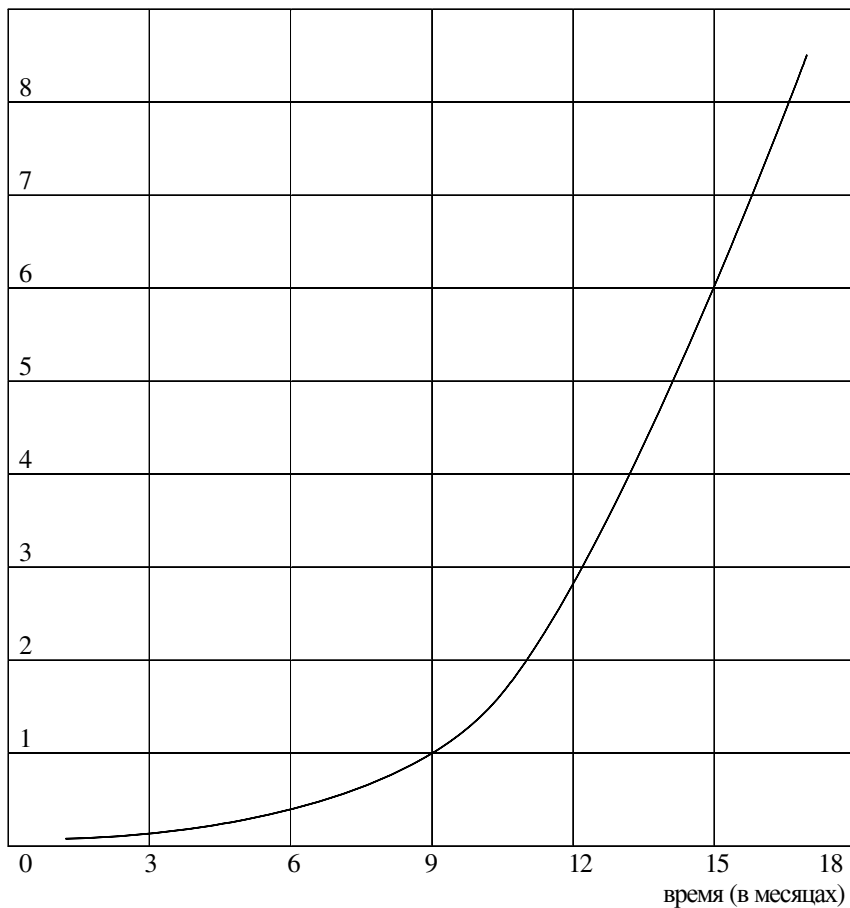
- не учитывалось, что с нарастанием объема денег в системе, а следовательно, и количества предприятий ИСЭМ и ассортимента в них, увеличивается прибыль, создаваемая потребителем как за счет увеличения объема закупок, совершаемых единичным потребителем, так и за счет увеличения доли прибыли в потребляемом товаре;

- не учитывалась возможность дополнительных инвестиций;

- не учитывалась возможность сокращения времени на открытие предприятий ИСЭМ по мере отработки технологий.

Следовательно, реальная эффективность работы по предлагаемой модели значительно (возможно, в несколько раз) выше расчетной.

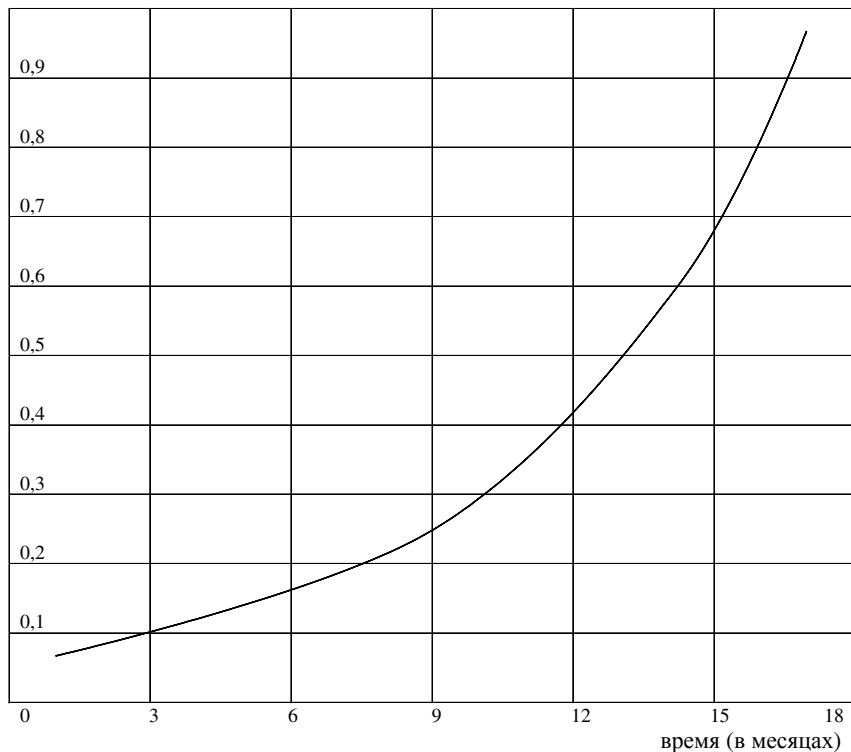
*Рост собственных средств системы относительно
первоначальных инвестиций*
(тенденция)*



** – модель роста принята только с учетом развития исключительно за счет первоначальных инвестиций и из расчета постоянного уровня средней прибыли. Реальный рост будет значительно выше.*

Рис.1

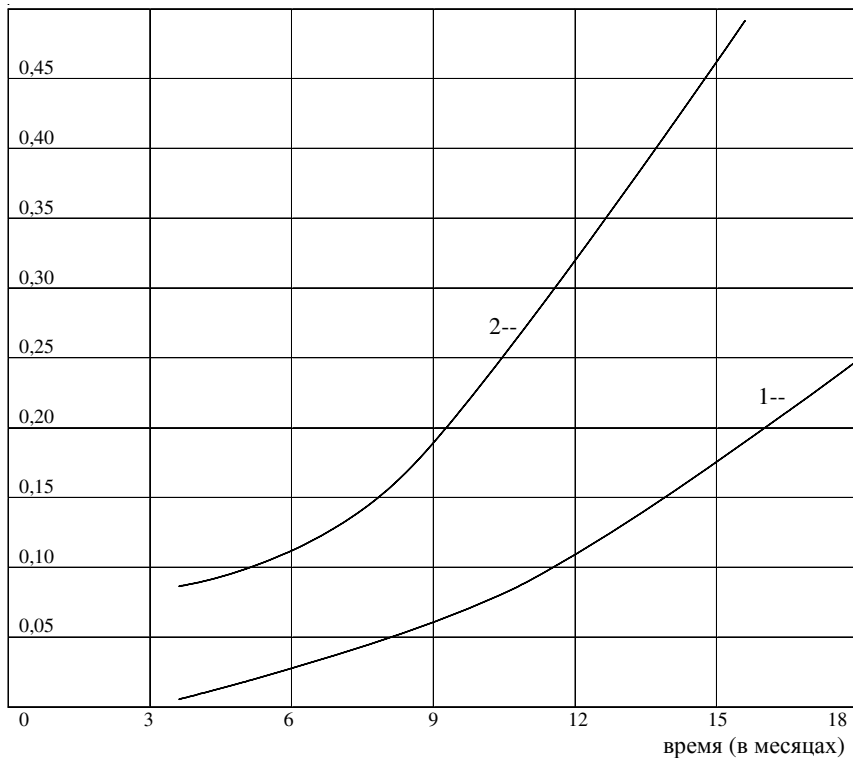
*Увеличение ежемесячных инвестиций, полученных за счет
собственной прибыли, относительно первоначальных
инвестиций в систему*
(тенденция)*



* – в объем ежемесячных инвестиций не входят ежемесячные отчисления из системы, гарантированно идущие на развитие социальной сферы.

Рис.2

Увеличение ежемесячных отчислений из системы, гарантированно идущих на развитие социальной сферы и выплату вознаграждений участникам системы, относительно первоначальных инвестиций (тенденция)



*1 – на развитие социальной сферы;
2 – на выплату участникам системы*

Рис.3

ИСЭМ в вопросах и ответах

Почему ИСЭМ нельзя перекупить?

Почему в ИСЭМ выгоднее работать, чем просто стричь купоны?

Почему ИСЭМ исключает зависимость экономики даже от очень крупных иностранных инвесторов?

Чтобы получить ответы на все эти вопросы, надо понять, как перераспределяются средства в ИСЭМ в целом.

В концепции мы уже приводили пример начисления коэффициентов участия K_y на уровне единичной покупки (п. 3.2). Так, если от цены товара в ИСЭМ отчисляется, допустим, 0,7 руб., то при этом в качестве первичного K_y будет зачислено покупателю 0,7 и продавцу товара – 0,7.

Теперь посмотрим с другой стороны: как этот процесс будет выглядеть в масштабах всей системы.

Допустим, в данном отчетном месяце от потребления (продажи) товаров и услуг суммарные отчисления в систему ИСЭМ составили 100 млн руб. Это та часть прибыли, которую добровольно отдали продавцы. Она поступила в Фонд Развития ИСЭМ. При этом 100 млн единиц (безразмерных) начислено в качестве первичных K_y покупателям (всем в сумме) и 100 млн – продавцам.

В ФР эти деньги – 100 млн руб., являющиеся прибылью от продажи товаров предприятиями ИСЭМ, – распределяются (см. схему 2).

30% (мы рекомендуем такой процент, хотя управляющие органы ИСЭМ могут его изменять) – это 30 млн руб. в данном примере – на выплаты участникам пропорционально их долям (K_y по итогам предыдущего месяца). И 70%, т.е. 70 млн руб. – на инвестиции в предприятия, социальную сферу и т.д. по решению управляющих органов ИСЭМ.

При этом 70 млн (безразмерных единиц, соответствующих общей сумме, направленной на развитие) распределяются в виде дополнительных K_y между участниками системы пропорционально их долям (K_y по итогам предыдущего месяца).

Таким образом, если прибыль системы за месяц – 100 млн руб., то соответственно суммарный коэффициент участия всей системы возрастет на

$$100 \text{ млн} + 100 \text{ млн} + 70 \text{ млн} = 270 \text{ млн безразмерных единиц } K_y.$$

При этом, как мы показали, $100 \text{ млн} + 100 \text{ млн} = 200 \text{ млн}$ получат

в сумме все потребители и хозяйственники (за работу в данном месяце) и только 70 млн будет начислено как добавка к старым K_y . (Конкретные цифры в реальности будут меняться, но пропорции сохраняются.)

То есть:

1. Работать, покупать и продавать в ИСЭМ выгоднее, чем просто быть пассивным рантье. Так как за работу доля в системе растет быстрее, чем за пассивное участие.

2. Учет в безразмерных единицах K_y защищает ИСЭМ от перекупки.

Допустим, к предыдущему месяцу кто-то вложил в систему столько денег, что получил в итоге пусть даже $2/3$ всех K_y системы. Но по итогам нового месяца (из нашего примера) прибыль распределилась так, что из 270 млн новых единиц K_y на старых инвесторов придется только 70 млн. И $2/3$ данного инвестора – это $2/3$ от 70 млн. То есть около 47 млн новых единиц K_y .

Таким образом, он (богатый инвестор) получил дополнительно 47 млн K_y , в то время как остальные участники в сумме: 270 млн – 47 млн = 223 млн K_y .

(Как мы уже говорили, конкретные цифры могут быть разными, но пропорции и тенденции сохраняются.)

Мы видим, что доля богатого инвестора в ИСЭМ растет медленнее, чем суммарная доля всех остальных участников, особенно работающих предприятий и их потребителей. Поэтому, какие бы большие деньги ни внес прямой инвестор, со временем его доля неизбежно станет меньше 50% всей собственности ИСЭМ. Система расчетов ИСЭМ такова, что никто не может получить в ней контрольного пакета. Отсюда и гарантии защиты от попадания экономики и страны в зависимость от крупного внешнего капитала.

Почему прямым инвестором ИСЭМ быть выгодно?

Да, и несмотря на снижение относительной доли прямого инвестора в ИСЭМ, ему все же выгодно вкладывать в нее свои деньги. Потому что:

1. В ИСЭМ высока гарантия защиты капитала (а это очень ценится даже при невысокой доходности);

2. Если предприятия ИСЭМ развиваются эффективно, то доход инвестора в денежном выражении может значительно возрасти, даже при

снижении его относительной доли в системе. За счет роста общего валового продукта.

Почему ИСЭМ может гарантировать защиту вложений?

Внося инвестиции в ИСЭМ каким-либо образом (через потребление и продажу товаров или прямые инвестиции), вы вносите их не в отдельные предприятия, а во всю систему сразу. Да, отдельные предприятия могут оказаться неэффективными. Но маловероятно, что разорятся сразу все. Ведь каждый участник ИСЭМ – совладелец всей экономики ИСЭМ. Конечно, в ней будут свои взлеты и падения, рост прибыли и снижения. Но участник в любом случае остается совладельцем всей экономики одновременно. И чем выше развитие ИСЭМ, чем больше предприятий, регионов и стран она объединила, тем выше гарантии защиты каждого участника.

Как ИСЭМ защищает от инфляции?

Все выплаты в ИСЭМ всегда будут соответствовать своей реальной денежной стоимости на момент выплат. При этом в пересчете вкладов по инфляции нет необходимости. Потому что учет в системе идет не в деньгах, а в безразмерных величинах K_y . По ним определяются доли участников в распределении выплат по итогам каждого месяца. И в соответствии с этими долями происходит пропорциональное распределение части общей прибыли, предназначенной к выплате. Учет инфляции при такой системе происходит автоматически, не зависит от воли чиновников и прочих человеческих факторов и всегда соответствует реальной рыночной ситуации.

ИСЭМ – одна или много?

ИСЭМ открывает новые возможности развития именно потому, что она одна. Именно единая система нужна для концентрации ресурсов, системы защиты инвестиций, экспоненциального развития.

Если даже допустить, что будет параллельно запущено несколько подобных систем, то им неизбежно придется объединиться. Тем более бессмысленно запускать в каждом регионе свою ИСЭМ. Ведь она дает те ценные эффекты развития именно через объединение хозяйств, регионов и даже стран на макроуровне. Это глобализационная модель.

Чем ИСЭМ отличается от монополии?

ИСЭМ это не одно предприятие. Это новая система взаимодействия разных предприятий, хозяйственных субъектов, граждан, всего общества.

Монополия вредна тем, что уничтожает конкуренцию.

ИСЭМ, напротив, сохраняет все многообразие форм собственности, все сферы конкурентной борьбы. Более того, ИСЭМ накладывает новые условия конкуренции. Так, раньше предприятия конкурировали в основном на ценах, качестве продукции, бонусах, обслуживании. В ИСЭМ все это сохранено, но у клиентов появляется еще и выбор, кто из предприятий большую долю прибыли готов отдать на инвестиции в систему, добавив K_y на счета своих покупателей (не увеличивая при этом цену товара или услуги). А ведь это еще один, новый показатель эффективности производства.

Хозяйственные субъекты в ИСЭМ будут конкурировать между собой так же, как они конкурируют при обычной здоровой рыночной экономике. Но помимо жестких условий конкуренции у них появляются еще и новые возможности инвестиций и развития своих предприятий.

Вспомним и о том, что в проблемной экономике, как нынешняя российская, конкуренция часто бывает причиной разорения предприятий и отраслей. И с этой негативной стороной тоже борется ИСЭМ.

Конкуренция в ИСЭМ может быть более жесткой, чем в современном рынке. Но за счет стимулирования рынка, повышения покупательной способности населения и возможностей инвестиций конкуренция в ИСЭМ в большей мере становится стимулом развития производств, экономики, страны в целом.

Чем ИСЭМ отличается от бонусных программ?

Сейчас многие предприятия, особенно крупные западные корпорации, предлагают очень разветвленные бонусные программы, когда клиенты накапливают баллы и потом могут обменять их на товары. Иногда нас спрашивают, в чем отличие ИСЭМ от таких бонусных программ.

Отвечаем. ИСЭМ – это не бонусная программа. Это, по большому счету, программа перераспределения собственности на средства производства в масштабах всей экономики (см. ниже «Как ИСЭМ решает проблему приватизации и национализации»).

Бонусные программы раздают призы, поощряющие клиентов. Но они не делают вас собственниками предприятий. ИСЭМ – наделяет любого участника экономики (покупателя или производителя) статусом инвестора экономики и совладельца ее производств. Это закрепляется юридически.

ИСЭМ сразу вряд ли даст простым покупателям столько выгоды, сколько могут дать иные бонусные программы. Инвестиции должны

сначала поработать. И только потом будет прибыль. Но ИСЭМ дает выгоду на перспективу. Возможность в дальнейшем получать доход с развивающейся экономики.

Наконец, ИСЭМ – это инструмент развития экономики страны (чем не может похвастаться ни одна бонусная программа). Инструмент создания новых рабочих мест, повышения доходов всего населения, повышения покупательной способности рынка, что, в свою очередь, снова стимулирует развитие производств и открывает новые возможности инвестиций. ИСЭМ запускает круговорот развития. Причем, она способна запустить круговорот развития даже в условиях разрушенного рынка. Разрушенного ли мировым кризисом или неумелым, недобросовестным местным управлением. ИСЭМ может построить экономику даже с руин. А может просто наложиться новыми связями на уже развитый рынок и дать ему новое дыхание. Стране дать возрождение, народу – новую жизнь.

Но поначалу, на старте, выплаты ИСЭМ могут быть копеечными. И значительно меньшими, чем скидки и подарки бонусных программ. Бонусные программы помогут вам, возможно, рациональнее потратить ваши деньги (стимулировать клиента к тратам денег – их цель). Но не помогут их заработать.

А ИСЭМ – это способ зарабатывания и повышения доходов и уровня жизни для всех, в масштабах страны.

Готовы ли продавцы товаров и услуг делиться с покупателями своей прибылью?

Готовы. В этом часто сомневаются покупатели. Но многочисленные дисконтные, бонусные программы, скидки, которые сейчас подстерегают клиентов на каждом шагу, в каждом, даже небольшом магазине, подтверждают эту готовность. Современные продавцы понимают, что эти уступки привлекают покупателей и повышают товарооборот. То есть в итоге оборачиваются выгодой для предприятия. А ИСЭМ, тем более, может увеличить эти выгоды многократно.

Как ИСЭМ решает проблему приватизации и национализации?

Проблема приватизации – камень преткновения для России и дамоклов меч над нашей социально-политической стабильностью. И дело не только в несправедливой, хищнической приватизации 90-х гг. 20 века. Учитывая нашу историю, приватизация в современной России

по большому счету в принципе не может быть легитимной для народа. Ведь не так давно все средства производства СССР были национальной собственностью. И несмотря на то, что «общее» ассоциировалось с «ничьим», и относились к нему без должной бережливости и проч., тем не менее. Передачу кому-то этой, в прошлом общенародной, собственности, народ воспринимает и будет воспринимать как отъем. И чем больше приватизация обогатит избранных (пусть даже они вложат в эти производства свои заработанные, чтобы поднять хозяйства из разрухи), тем больше народ будет чувствовать себя обделенным, обманутым, ограбленным. И тем более справедливыми будут казаться времена, когда все это было общенародным. И даже если временно эту тему удастся вывести из открытого обсуждения, вычеркнуть ее из народной памяти полностью – не получится. Рано или поздно найдутся политики, которые смогут ее возродить и использовать для своих целей.

Что делать? Вернуться к прошлому полностью – невозможно и не нужно. Госсобственность действительно была безликой и малоэффективной, как монополия, подавившая частную инициативу и конкуренцию. Но национальная собственность на средства производства – это справедливо. И народ это понимает, чувствует. Приватизация такой собственности может быть и повысит эффективность ее использования. Но это несправедливо. Тем более что, как показывает практика, сладкие плоды этой эффективности удастся пожать немногим. И народ, бывший хозяин, при существующих порядках всегда оказывается обделенным.

Решить эту дилемму может ИСЭМ. Как мы уже говорили, ИСЭМ – это программа перераспределения собственности на средства производства в масштабах всей экономики. Более того, ИСЭМ позволяет объединить два процесса, которые до сих пор считались противоположностями: она проводит приватизацию и национализацию одновременно. Предприятия, инвестированные из Фонда Развития, – это по сути новая форма собственности: индивидуально-коллективная или частно-государственная. Понятно, что так как собственность ИСЭМ едина и неделима, то она является общенациональной. Но не в том обезличенном смысле, в каком мы привыкли ее видеть, вспоминая СССР. Собственность ИСЭМ общая, но каждый гражданин имеет в ней свою конкретную долю (пропорциональную K_y) и получает с нее пропорциональный доход. Подобно акционерному обществу в масштабах экономики всей страны. Но в отличие от акций, которые жестко закрепляют

процент собственности, система K_y ИСЭМ более гибкая, подвижная. Она позволяет учитывать вклад каждого в общую экономику ежемесячно, постоянно. И, соответственно работе, меняется доля каждого в общей собственности и в распределяемой прибыли.

Таким образом, ИСЭМ не только объединяет процессы приватизации и национализации, но и осуществляет их непрерывно. И происходит этот непрерывный передел собственности в пользу эффективно хозяйствующих предприятий и покупателей.

Кто-то скажет: ну, понятно, за что получают производители, но как можно приравнять покупку товара к работе? Можно, и это справедливо. Ведь человек тратит на покупку те деньги, которые он заработал своим трудом. В том числе и на предприятиях ИСЭМ. А оплачивая товар, он инвестирует его производителей. Поэтому покупатель – это полноценный инвестор и работник. И акт покупки – это работа на общее благо. И то, что раньше эта работа не учитывалась, не повод для нас повторять старые несправедливые экономические традиции.

ИСЭМ поможет поднять экономику любой стране. Но для России – это еще и шанс выскочить из удушающей приватизационной коллизии. Это способ примирить общество и заложить основы стабильного развития при понятной народу справедливости.

ИСЭМ – это дополнительная пенсия?

Да, участие в ИСЭМ даже просто в качестве потребителя позволяет получить дополнительный доход к пожилому возрасту. Точнее, она просто всем дает дополнительный доход. Но поначалу, пока ваш коэффициент участия маленький, и доход маленький. А по мере накопления K_y и по мере развития самой ИСЭМ ваш доход тоже будет расти. Очевидно, что люди, многие годы приобретающие товары и услуги в предприятиях ИСЭМ, со временем будут иметь там приличный счет и получать достойный доход, который станет хорошей прибавкой к обычной пенсии.

Можно ли будет передавать счета в ИСЭМ по наследству, дарить или продавать их полностью или частично?

Да. Вы сможете оперировать со своими счетами в ИСЭМ как с обычной собственностью. Завещать, дарить, покупать или продавать полностью или частично.

Единственное, что нельзя сделать – это изъять из ИСЭМ свою долю собственности в денежном или ином эквиваленте, если вы ее не вноси-

ли в виде конкретного имущества (предприятия и проч.), а получили только за счет участия в актах купли-продажи товаров и услуг предприятий ИСЭМ.

Но со временем, очевидно, по мере развития ИСЭМ, появится и рынок, подобный существующему рынку ценных бумаг, где можно будет покупать и продавать безразмерные единицы K_y – коэффициенты участия ИСЭМ. И там, наверняка, можно будет обменивать любые K_y на деньги по рыночному курсу. Но, по нашим прогнозам, K_y на подобных биржах и аукционах будут дешевле денег. Все-таки главное назначение этих коэффициентов – быть хранителями информации о работе участников системы.

А вот переданные по наследству счета ИСЭМ со временем могут стать не менее значимой собственностью, чем любая другая.

Если предприятие инвестируется из ИСЭМ, то кому оно будет принадлежать?

Если это предприятие создается с нуля, то оно будет собственностью ИСЭМ, то есть общей собственностью всех ее участников.

Если же это уже работающее предприятие, чей хозяин запрашивает инвестиции из ИСЭМ (на развитие, расширение бизнеса и т.п.), то все решается по договоренности.

Если хозяин берет кредит, то предприятие остается в собственности прежнего владельца, а кредит надо будет отдать.

Если это именно инвестиции ИСЭМ, то новое, расширенное предприятие будет иметь смешанную форму собственности: частично принадлежать старому владельцу, частично – ИСЭМ. В какой пропорции – зависит от объема инвестиций, состояния инвестируемого предприятия и прочих условий. В каждом таком случае все рассчитывается индивидуально и определяется по согласованию. С учетом вкладов и интересов сторон.

Когда новые участники – простые потребители ИСЭМ – начнут получать выплаты?

Любому новому участнику ИСЭМ – и простому потребителю, и предпринимателю – начинают начисляться деньги на выплаты по окончании второго отчетного периода (месяца) с момента вступления в ИСЭМ.

Допустим, Вы сделали первую покупку (вступили) в ИСЭМ в середине какого-то месяца. По итогам этого месяца система насчитает вам первичный K_y . И на этот K_y будут начислены выплаты из прибыли следующего месяца. То есть, если, допустим, вы вступили в ИСЭМ в апреле, то первая прибыль будет начислена по итогам мая. Выплата – примерно в начале июня (это зависит от оперативности банка). И далее каждый месяц.

Очевидно, что первые выплаты будут небольшими. Вы можете их не забирать, а оставить накапливаться на счете или внести как инвестиции, чтобы ускорить рост своих доходов. Это ваш выбор.

Но наличие возможности для участников получать выплаты сразу – необходимое условие доверия системе.

Что вносит простой потребитель? Почему для него отсутствуют риски?

Этот вопрос уже освещался в концепции ИСЭМ. Но так как он очень важен, мы отвечаем на него еще раз. Потребитель в ИСЭМ непосредственно ничего не вносит. Он просто приобретает нужный ему товар (услугу) на предприятиях ИСЭМ. По обычной цене, такой же, как и в привычных магазинах. Но при этом продавец (предприятие) вносит в ИСЭМ часть стоимости купленного товара как инвестицию. Юридически это совместная инвестиция от продавца и покупателя. Поэтому и получается, что покупатель становится инвестором и совладельцем экономики. Но он ничем не рискует, потому что ничего не вносит. Не несет никаких финансовых расходов, кроме обычной оплаты своей покупки. Как мог бы сделать в любом другом магазине.

Фактически за участие потребителя в ИСЭМ платит продавец товара или услуги. Но он это делает добровольно. Потому что такая схема работы помогает привлекать клиентов, экономить на рекламе и т.п. И в итоге оборачивается выгодой.

Почему ИСЭМ выгодна для предпринимателя?

Мы уже упоминали, что ИСЭМ выгодна потребителям, а значит, помогает предприятиям привлекать клиентов, увеличивать товарооборот. При этом ИСЭМ, являясь мощным единым стимулом для потребителей, позволяет отдельным продавцам экономить на рекламе.

ИСЭМ значительно повышает конкурентоспособность предприятий на рынке. Можно сказать, что при прочих равных условиях из пред-

приятный одного профиля преимущество на рынке гарантировано тому, кто работает в ИСЭМ (по сравнению с конкурентами, не входящими в данную систему).

Кроме того, предприниматели ИСЭМ включаются в сложный оборот финансовых средств. И наравне со всеми участниками получают свою долю прибыли со всей экономики. Этот фактор повышает финансовую стабильность предприятия, помогает справляться с кризисными ситуациями. А возможность инвестироваться из ИСЭМ открывает новые перспективы развития.

Каковы роль и интересы банка?

Сейчас банки активно развивают кобрендинговые программы. ИСЭМ открывает банковской системе небывалые перспективы. Потому что именно кобрендинговая программа целесообразна в качестве системы учета счетов всех участников, взаиморасчетов и проч.

Причем, в перспективе это кобрендинговая программа и система обслуживания личных счетов в масштабе целой экономики. То, к чему стремится любой амбициозный банк.

На каких условиях предприятия могут входить в ИСЭМ?

Это вопрос индивидуальный и многовариантный. Очевидно, что в каждом конкретном случае он будет решаться по договоренности. Конечно, с соблюдением основных принципов работы ИСЭМ.

Со временем, естественно, выработаются типовые принципы и соглашения.

Что будет с неэффективными предприятиями в ИСЭМ?

Они могут терять прибыль и разоряться, как и в обычной экономике. Но ИСЭМ дает возможность хозяину такого предприятия «сойти с дистанции» при минимальных потерях. Сохранить возможность получать доход как участнику ИСЭМ (за счет наработанного ранее). А так же переориентировать бизнес или передать в ИСЭМ как инвестицию. Или найти иные пути разрешения проблем.

Как осуществляется управление ИСЭМ?

По принципу управления общественной организации. Высший орган управления системой – общее собрание участников. 1 участник – 1 голос.

Да, участников будет очень много. Но, учитывая современные средства связи и опыт работы общественных и политических организаций, можно утверждать, что общественное управление такой системой возможно.

Более того, в современном российском правовом поле есть юридические формы, в которых можно запускать ИСЭМ уже сейчас.

Между собраниями текущее управление будет осуществляться избранными исполнительными органами ИСЭМ.

Цена вопроса

Прикинем, какой ежемесячный денежный поток может аккумулировать ИСЭМ в таком, например, городе, как Санкт-Петербург.

Допустим, что из 5 млн жителей получают и тратят деньги 2 млн чел. (на самом деле цифры занижены, мы здесь не учитываем пенсионеров и т.д.). Средняя зарплата – более 20 тыс. руб. Допустим, эти люди тратят половину – 10 тыс. руб. в месяц. Предположим, что продавцы отдадут в ИСЭМ 1% от цены товаров (реально сейчас продавцы отдают на скидки и дисконты для разных товаров 3-50%). Тогда от каждого покупателя, потратившего 10 000 руб. в месяц, в ИСЭМ поступит 100 руб. Умножим на 2 млн чел. Получается 200 млн руб. в месяц поступлений в ИСЭМ от одного города (при цифрах, которые мы сильно занизили). И это только рынок конечного потребления. А еще вспомним взаиморасчеты между предприятиями и вообще всеми юридическими лицами: взаимные услуги, поставки оборудования, сырья, полуфабрикатов, комплектующих, энергии...

Потенциально все, что сейчас является актом купли-продажи, и соответственно, все участники этих процессов могут быть объединены в ИСЭМ. А если учесть, что система глобализационная (не имеет территориально-государственных ограничений), то можно представить, какие здесь аккумулируются финансовые потоки. Естественно, удержать ее в одних руках нереально. Она должна быть общественной и иметь политическую и государственную защиту (хотя со временем сама становится надгосударственной). Но тот бизнес, который будет стоять у истоков, получит серьезные преимущества развития и доходы.

ИСЭМ в схемах

Схема 1. ИСЭМ – упрощенная схема работы

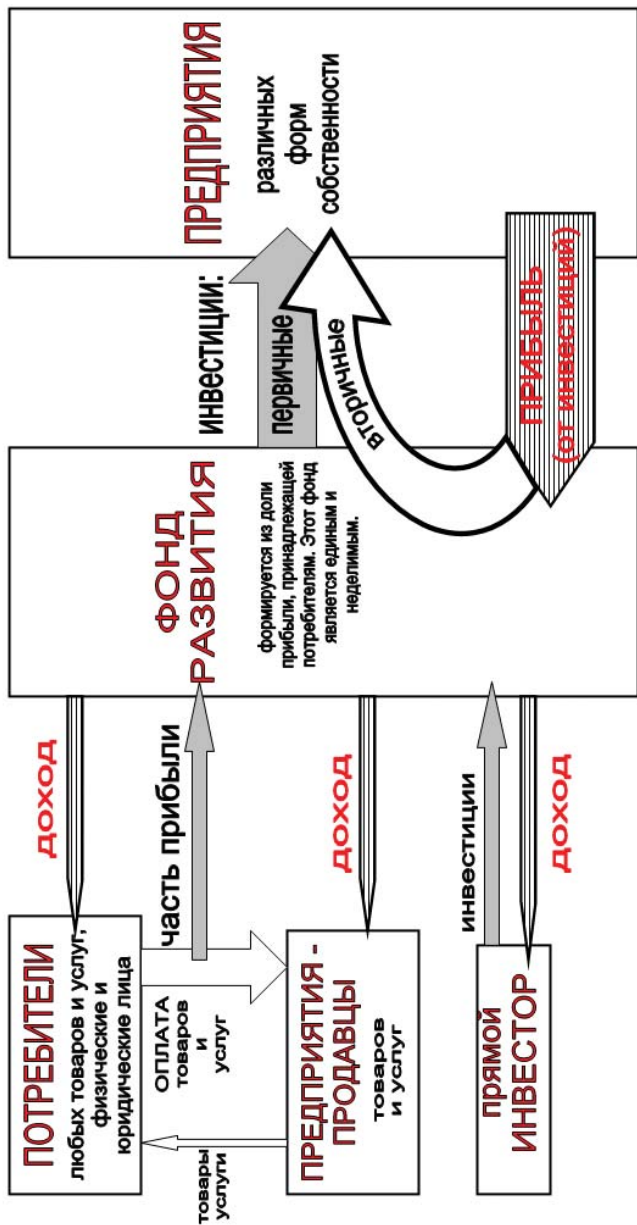


Схема 2. ФОНД РАЗВИТИЯ
Распределение денежных средств

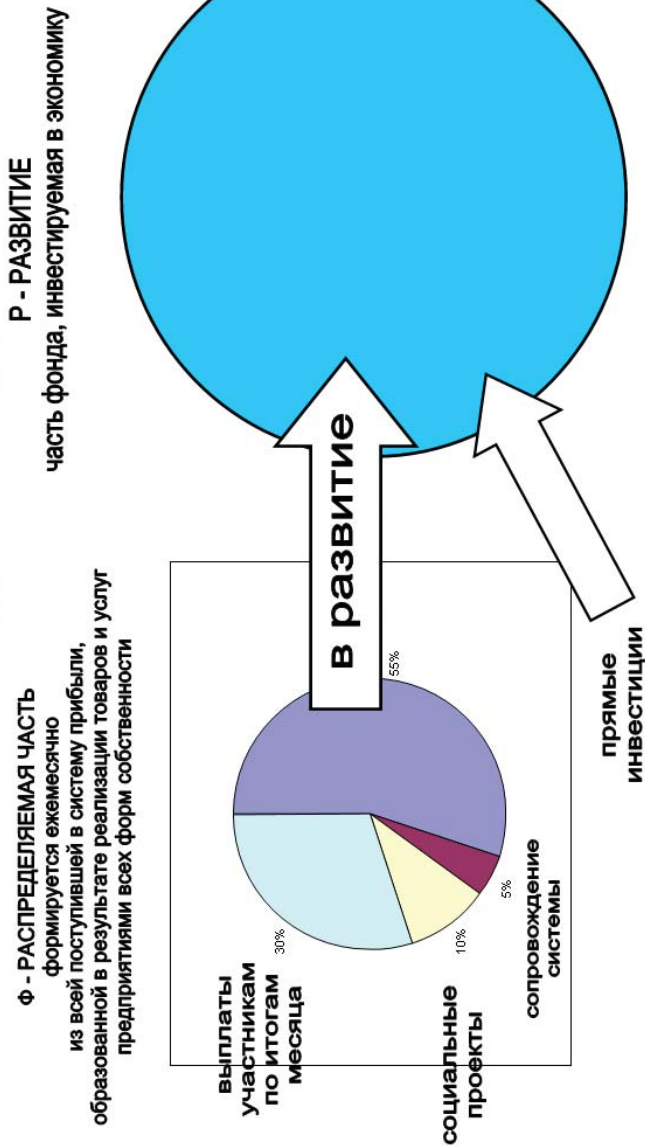


Схема 3. Расширенная схема ИСЭМ

Учет производств, не работающих на конечного потребителя непосредственно

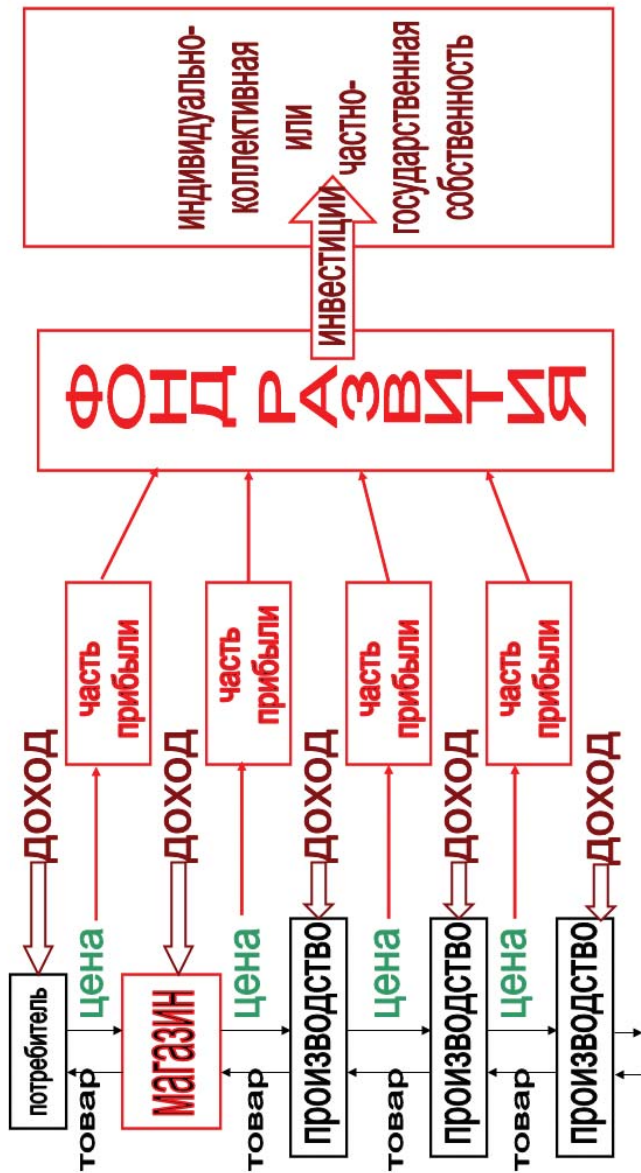


Схема 4. Назначение выплат

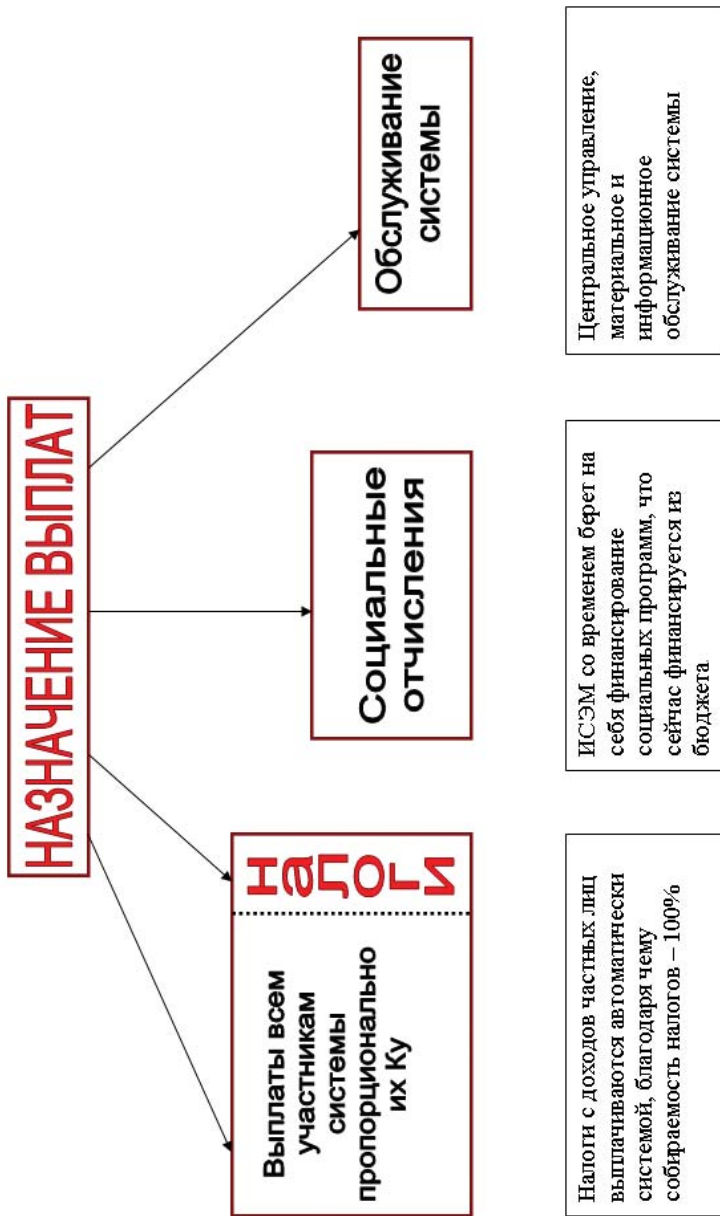
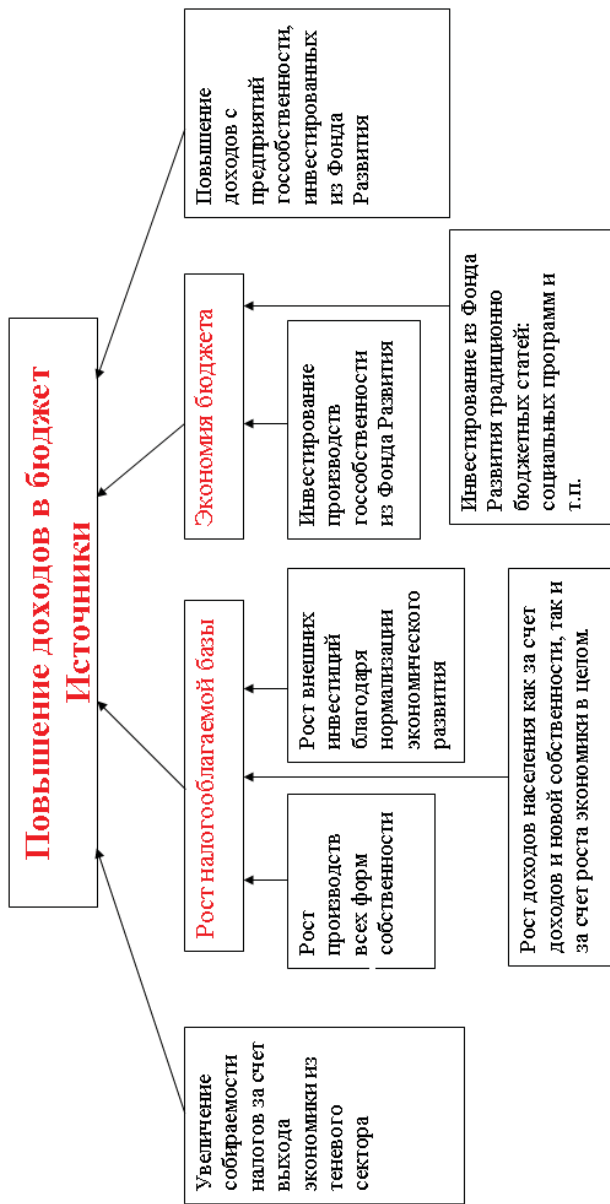


Схема 5. Источники повышения доходов в бюджет благодателя ИСЭМ.





*Корольков Николай Анатольевич,
Цветкова Евгения Геннадьевна –
авторы Инвестиционной социально-
экономической модели*