

Российская ЭКОНОМИКА: ОПЫТ

системной диагностики и лечения*

Выбор политики реализации российской экономики - с этим, казалось бы, согласны сегодня и «либералы» и «государственники» - во все большей степени определяется быстро сокращающимся полем для маневра. С одной стороны, рост денежной массы неизбежно приводит к инфляции с последующим падением курса рубля и ростом цен, с другой - дальнейшее сжатие денежной массы будет способствовать продлению процессов примитивизации и натурализации российского хозяйства (бартер, взаимозачеты, неплатежи, долги). Этим же определяется и дефицит организационных преобразований. Одна из главных причин состояния, в которое попала российская экономика, особенно после августовского кризиса 1998 г., кроется в дефектах ее институциональной макроструктуры. Последняя характеризуется потерей функционального наполнения практически всех работающих подсистем. Неэффективные институты делают такое состояние стабильным. Обретение системой новой динамики возможно только при осуществлении соответствующих институциональных модификаций.

МАКРОДИСФУНКЦИИ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Применяемый нами термин «дисфункция» имеет биологическую основу и означает нарушение, расстройство функций какого-либо органа, системы, преимущественно качественного характера. Подходит он и для характеристики экономики России.

В статье сделана попытка определить содержание понятий макро- и микроэкономической дисфункции, выявить возможность их длительного негативного воздействия на функционирование экономики.

Под институциональными установлениями обычно понимаются сформированные обществом и правительством структуры институтов, приобретающих значение норм, имеющих правовое (зафиксированных в законах, инструкциях, постановлениях, программах и т.д.) или имплицитное значение (обычай, стереотип поведения), которые определяют настройку работы хозяйственного механизма, порядок действий отдельных экономических агентов и организаций. К институциональным установлениям следует отнести также инструменты и модели, выработанные экономической теорией. В соответствии с ними осуществляется принятие решений на различных уровнях управления экономикой. Например, правила ценообразования, налогообложения, определение размеров амортизационных отчислений, льготного кредитования, антимонопольного регулирования, признание предприятия банкротом, правила владения собственностью, социального страхования и начисления пенсии, трудоустройства и увольнения, обращения в суд и заключения контрактов, применяемые методы макроэкономического регулирования и т.п. — все это представляет собой институциональные установления, которые характеризуются следующими основными параметрами:

- 1) целью существования (назначение данных правил);
- 2) областью приложения;
- 3) функциональным наполнением;
- 4) сроком до изменения;
- 5) издержками действия;
- 6) степенью отторжения или принятия (девиантное поведение, возникшее как разница на введение институциональной нормы и направленное на ее обход или выхолащивание функционального наполнения, считаем формой ее отторжения);
- 7) устойчивостью к мутации (мера устойчивости нормы к преобразованию в какую-либо иную форму).

Изменение одного из семи параметров функционирующего установления может иметь серьезные макроэкономические последствия. В институциональной экономике существует понятие «институциональная ловушка», т. е. неэффективная норма, в качестве примеров которой можно привести неплатежи, бартер, коррупцию, уход от налогов, инвестиционный кризис, порочный круг «инфляция-девальвация» и др. Институциональные ловушки могут возникать в экономике независимо друг от друга или одновременно. Например, неплатежи порождают бартер, а высокие налоги — уклонение от их уплаты. Вместе с тем низкий уровень душевого дохода, задержки в выплате заработной платы и бартер, а также сложность самих налогов и системы их взимания приводят к падению налоговых сборов. Введение дополнительных институциональных установлений или пролонгация действия старых, которые взаимодействуют с новыми, часто усиливают негативное воздействие на экономику.

Примером подобного влияния прежних норм может служить работающий до последнего времени и введенный еще при централизованной системе управления порядок взимания платы с предприятий за простаивающие энергетические мощности. Фактически был установлен тариф на простаивающие энергоустановки, которые являются потенциальными потребителями энергии. В экономике полной занятости, использующей ре-

* Печатается в порядке обсуждения.

сурсы на пределе производственных возможностей и наращивающей объемы производства, наличие данного тарифа было понятно. Но простаивающие предприятия не в состоянии осуществить платежи по этому тарифу, поскольку объемы производства упали, мощности незагружены, рентабельность продаж низкая. И в этих условиях приходилось платить еще и за саму возможность дополнительного потребления энергии, в то время как высокие выплаты за реальное потребление приобрели суррогатные формы (взаимозачеты по электроэнергии). Таким образом, старые институциональные установления, требующие времени для их отмены и внедрения новых норм, неоправданно затрудняли работу российских предприятий.

Примером новых институциональных норм может служить установка правил оформления бизнес-планов, инвестиционных заявок при одновременном резком сокращении инвестиций. В результате, чем острее конкуренция за привлечение как частных инвестиций, так и федерального заказа, тем выше становились требования к оформлению соответствующих документов и тем чаще менялись условия конкурсов и правила рассмотрения заявок и отбора проектов. Так, Минэкономки РФ с 1995 г. три раза меняло правила проведения инвестиционных конкурсов. Эволюция данных правил состояла в том, что инвестиционный конкурс на выделение денежных средств под наиболее эффективные проекты, прошедшие соответствующие стадии экспертиз, в силу резкого обострения бюджетных проблем был заменен конкурсом на выделение различных льгот предприятиям (в частности, налоговых, экспортных и т.д.), что привело к отсрочке получения средств для предприятий, выигравших конкурс по первой системе правил. Но и конкурс по льготам привел к понятным потерям и повышению лоббистской нагрузки на правительственные структуры. Тогда конкурс на выделение льгот был заменен конкурсом на предоставление 40% гарантий правительства инвестиционным проектам тех предприятий, которые, предъявляя правильно оформленную заявку, приложат к ней документ, подтверждающий согласие банка (или банков) на выделение 60% требуемых на финансирование проекта средств. Причем количество экспертиз и согласований при данном виде конкурса возрастает. Описанная система установлений инвестиционных конкурсов характеризовалась тем, что проектирование институциональных норм подгонялось под бюджетную необходимость при неустанно сокращаемом бюджете, менялись правила оформления заявок, бизнес-планов, критерии принятия конкурсных решений соответствующими комиссиями и цели. Приведенный пример ярко показывает, что институциональный фактор способствовал росту транзакционных издержек и затруднял получение российскими предприятиями тех незначительных средств, на которые они рассчитывали, но не получили. Особенно это касается предприятий военно-промышленного комплекса.

Еще одним примером является новый пенсионный закон, не учитывающий стаж учебы в университете, аспирантуре и других учебных заведениях при начислении пенсии. Тем самым, закон не формирует стимулы повышения образовательного уровня, что противоречит целям общества. Более того, продолжают действовать два пенсионных закона, и пенсионер может выбирать процедуру расчета своей пенсии в зависимости от различных нюансов в своей личной биографии. Неэффективность установленных норм в социальной сфере имеет труднопредсказуемые долгосрочные последствия для развития экономики, повышает уровень напряжения и конфликтности в обществе, обостряет проблему справедливого распределения финансовых средств (социальных выплат, дотаций, субсидий, трансфертов и др.) и доходов.

В настоящей работе под макроэкономической дисфункцией будем подразумевать состояние хозяйственной системы, при котором все семь основных параметров институциональных установлений этой системы имеют отрицательное значение. Макроэкономическая дисфункция является редким результатом институциональной динамики, когда снижающаяся функциональная эффективность институтов самоусиливается, так что замена одного или нескольких институциональных установлений ничего не решает в развитии экономической системы. Макроэкономическая дисфункция представляет собой нижнюю точку адаптивной эффективности (табл. 1). Снижение налогов, отмена указанного выше тарифа не приведут к преодолению дисфункции. Маловероятно, чтобы итог взаимодействия двух улучшенных установлений с неэффективными был настолько весом, что не потребуются повышения эффективности других институтов.

Таблица 1.

№, п/п	Характеристика институционального установления	Адаптивная эффективность (верхняя точка)	Макроэкономическая дисфункция (нижняя точка адаптивной эффективности)
1.	Цель существования	Обозначена и долгосрочна, взаимосвязана с другими целями	Расплывчата и краткосрочна либо имеет подчиненное или вынужденное значение
2.	Область приложения	Стабильна	Нестабильна
3.	Функциональное наполнение	Высокий функциональный потенциал при строго определенном наборе функций	Функциональный потенциал низкий или падает при спонтанно варьирующемся наборе функций
4.	Срок до изменения	Значительный	Короткий либо перманентное изменение
5.	Издержки действия	Приемлемые, относительно невысокие	Неприемлемо высокие
6.	Степень отторжения	Низкая	Высокая
7.	Устойчивость к мутации	Высокая	Низкая

Это говорит о том, что микроуровневые реакции утрачивают свое значение, так как их роль в экономике становится зависимой от макропроцессов. Так, общий спад в российской промышленности практически препятствовал переливу ресурсов из оборонного сектора, не получившего военных заказов, в гражданские отрасли.

Дисфункцию отдельно взятого институционального установления можно назвать микроэкономической, характеризуемой нарушением указанного выше набора основных параметров. К ней относятся перечисленные «институциональные ловушки».

Микроэкономические дисфункции довольно часто возникали и возникают в экономике промышленно развитых стран. Они представляют собой неэффективность работы определенных институтов, которые необходимо менять. Смена этих институтов обычно не представляет значительной угрозы для производства, потребления и экономического роста, так как учитывает возможные последствия и подчинена задачам макроэкономического регулирования.

Исторические примеры макроэкономической дисфункции представляют экономики латиноамериканских и центрально-африканских стран, а теперь и экономики стран СНГ. Реализация известной схемы реформ — «либерализация — приватизация — реструктуризация» — привела к разрыву институциональной непрерывности. Реализация первых двух этапов фактически обрекла на невозможность осуществления третьего этапа. Либерализация происходила без учета технологической структуры экономики, пропорции между потреблением и производством. Приватизация увеличила нагрузку теневого сектора на экономику, не создала эффективного собственника в рыночном его понимании, не решила и монетарных проблем, вызванных дефицитом бюджета. Падение промышленного производства и создание предпринимательского сектора экономики (мелкого и среднего), в основном имеющего спекулятивную ориентацию деятельности, привели к снижению мотивации к производительному труду. Зарплата превратилась в эквивалент физиологического выживания, а социум оказался вытолкнут из сферы продуктивного труда. Необходимо отметить, что применявшиеся монетаристские рецепты обуздания высокой инфляции становятся добавочной силой, способствующей разрушению экономики.

Восстановление российской экономики должно включать ее дедолларизацию, пресечение нелегального вывоза капитала и ограничение легального вывоза капитала, а также реструктуризацию предприятий, приводящую к формированию мощных отечественных корпораций в обрабатывающих отраслях, широко использующих экономию за счет расширения масштабов производства, создающих отечественные изделия потребительского назначения, сравнимых по издержкам и потребительским ценам с лучшими западными аналогами, восстановлению государственного регулирования сырьевым комплексом с капитализацией природной ренты.

Макроэкономическая дисфункция может быть преодолена только посредством соответствующих улучшений в государственном управлении экономикой. А это означает, что необходимо увеличить нагрузку на государственный сектор, повысить эффективность управления госсобственностью, активизировать государственные инвестиции, повысить степень участия правительственных структур в регулировании хозяйственных процессов. Разработка и реализация соответствующих мероприятий экономической политики, например промышленной и инвестиционной, требует принятия предварительных решений по двум направлениям. Первое — в соответствии с какими нормами осуществлять подготовку предполагаемых мероприятий и к какому разнообразию вариантов можно прийти при следовании этим нормам. Второе — какие критерии выбрать для отбора того или иного варианта.

ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА — ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЗАДАЧА

Под промышленной политикой обычно понимают комплекс правовых, организационно-экономических и управленческих мероприятий, направленных на создание условий для эффективного функционирования производственных структур и обеспечение роста производительности, объемов выпуска и занятости, разрабатываемых федеральным и региональными правительствами. Промышленная политика для высокоразвитой индустриальной страны является системообразующим звеном общей экономической политики государства, наравне с социальной, фискальной и денежно-кредитной политикой. В российском хозяйстве промышленная политика должна иметь структурно-технологическую направленность и лимитироваться финансовыми возможностями, что ставит на повестку дня важную проблему выбора приоритетов и концентрации всех имеющихся ресурсов на отобранных направлениях научно-технологического развития хозяйства. Таким образом, мероприятия промышленной политики вырабатываются на основе определенных действующих норм и в итоге сами представляют собой некое установление, которое реализуется правительством.

Проблемы проведения промышленной политики, с нашей точки зрения, можно подразделить на три большие группы:

- теоретические обоснования промышленной политики в рамках существующих экономических доктрин;
- выбор моделей и инструментов промышленной политики;
- практическая реализация, оценка полученных результатов с позиций эффективности промышленной структуры и ее влияние на экономический рост.

Первая группа проблем касается методологии промышленной политики и определяется разногласия-

ми между известными экономическими школами в части формирования общего фундамента экономической политики и ее передаточного механизма. Широко известны следующие подходы:

- неокейнсианская политика поддержания совокупного спроса, ВВП и дохода на душу населения, с тем чтобы через невысокий процент и достаточный уровень сбережений (который невозможно будет поддерживать при низких доходах) обеспечить инвестиции в производство;
- монетаристская политика сжатия, необходимая для подавления высоких темпов инфляции и создания стимулов для инвестирования в силу изменений совокупного спроса и падения процентной ставки;
- «экономика предложения», направленная на создание стимулов для увеличения сбережений и поощрение инвестиций через налоговую реформу;
- антициклическая политика стабилизации, представляющая комбинацию названных выше инструментов, направленная на противодействие циклическому кризису;
- новая классическая макроэкономика (основанная на теории рациональных ожиданий), признающая «критику Лукаса», а потому отвергающая политику стабилизации и предлагающая идею «спонтанного порядка» и активную поддержку предпринимательству.

Ни один из указанных подходов не может рассматриваться в качестве теоретической базы промышленной и экономической политики в России, поскольку неадекватен социально-экономической среде, сложности целей и задач, стоящих перед хозяйством. Российскую экономику можно представлять в виде двух секторов — теневого и легального, либо трех секторов — сложившейся «импортной инфраструктуры», экспортных отраслей и обрабатывающей промышленности, отношения между которыми определяют характер экономического развития. Так, шоки предложения совместно с монетарными рестрикциями в российской экономике происходили синхронно с сокращением занятости в реальном секторе, ростом количества посредников и каналов продвижения продукции до потребителя, что приводило к еще большему росту цен и спаду производства.

Фактическая ситуация в российской экономике действительно характеризовалась тем, что спад производства был обеспечен реальными факторами, выступающими на стороне предложения (технология, производительность, стоимость ресурсов и др.), но также и институциональными, которые теория «реального» цикла в явном виде не учитывает. Поэтому сейчас требуется решать совместную задачу — наращивания объемов производства отечественной продукции на внутреннем рынке с созданием эффективной институциональной организации промышленности. Причем, обе задачи взаимообусловлены.

Второй блок проблем касается того, как выбрать правильную модель промышленной политики. Для России это означает — правильный выбор как бюджетной, кредитно-денежной политики, так и институциональной матрицы — иначе преодолеть макроэкономическую дисфункцию вряд ли возможно. Чтобы сформировать промышленную политику, необходимо дать анализ текущего состояния и эволюции промышленности, оценить институциональную базу с точки зрения того, позволяет ли она развиваться отечественному производству и технологии, создает ли стимулы к продуктивному труду, оценить конкурентоспособность продукции и емкость осваиваемых рынков, рассчитать потребности в ресурсах для осуществления варианта промышленной политики.

Третья группа проблем вытекает из первых двух. Насколько разработанный алгоритм промышленной политики и соответствующих макроэкономических мероприятий, его сопровождающих, будет реализуем и как впишется в хозяйственную жизнь. С нашей точки зрения, в стратегическом плане промышленная политика в российской экономике должна привести к следующим результатам:

- разрыву спирали инфляции издержек «капиталоемкость — энергоемкость», что возможно только методами регулирования тарифов и цен в топливно-энергетическом комплексе;
- изменению пропорции в стоимости факторов производства — труда и капитала: труд в России должен стать дорогим, ресурсы (капитал) — дешевыми;
- изменению соотношения реальной заработной платы в посредническом секторе экономики и национальной промышленности в сторону паритета;
- реализации импортозамещения и селективного протекционизма;
- возобновлению механизмов государственного инвестирования промышленности и кредитно-денежной эмиссии под эти цели.

Продвижение по этим направлениям должно способствовать наращиванию объемов производства и росту занятости в реальном секторе экономики. Помимо воздействий на создание позволяющей развиваться макроэкономической среды, определяющими факторами промышленной политики являются следующие институциональные установления: антимонопольное и антидемпинговое законодательства, правовые нормы, регулирующие инвестиционные процессы в реальном секторе экономики, налоговая система, законодательство по банкротству предприятий, законы о труде и заработной плате, порядок ценообразования и др. Например, если строго следовать закону о банкротстве, а именно так требуется относиться к принятому федеральному правовому акту, то нужно обанкротить свыше 50% промышленных предприятий. Понятно, что масштабное применение установленной нормы бессмысленно. Распродажа активов убыточных предприятий усугубляет процессы деградации промышленной структуры, а замена директора внешним управляющим может и не иметь ожидающегося эффекта, поскольку смена «кубика для выбора хода» не может повлиять на игру, лишённую фишек, посредством которых этот ход делается, и правила которой также не назовешь стабильными. Более того, процедура банкротства становится разменной картой в борьбе за собственность. Таким образом, институциональное установление используется

для извлечения дополнительной ренты, т. е. будучи вписанное в определенные хозяйственные условия оно создает стимулы и выгоды своего применения. На самом же деле подобная норма должна служить элементом системы наказания за неэффективную хозяйственную деятельность при отрегулированном рыночном механизме конкуренции между предприятиями. Следовательно, если норма, призванная наказывать, становится поощрительной, то это означает потерю функционального наполнения нормы, цели ее существования, расплывчатость области приложения, возрастание издержек действия со всеми вытекающими последствиями и нарушение прочих параметров, характеризующих присутствие или отсутствие дисфункции. Но причина данной микродисфункции, в отличие от приведенных выше, причиной которых являлась неверная постановка цели существования нормы, а также ее организации, состоит в том, что российская экономика подвержена состоянию макроэкономической дисфункции, т. е. ситуации, когда созданные в предшествующий период институты, «правила игры» и ограничительные правовые нормы не работают. На наш взгляд, в российской экономике сложился довольно интересный феномен — правовые основы ведения рыночного хозяйства, созданные за последние годы, пришли в противоречие с содержанием экономических процессов. Следовательно, необходимо правильно организовать хозяйственные институты. Для этого требуется произвести упрощение действующих правовых норм, действие некоторых из них приостановить, поскольку они могут стать тормозом в создании мощных вертикально интегрированных промышленных структур и крупных корпоративных объединений (в частности, это относится к закону о банкротстве и антимонопольному акту).

Одна из важных особенностей макроэкономической дисфункции — в том, что ее преодоление возможно при системном улучшении сразу всех действующих положений. Прежде всего необходимы: пересмотр титулов собственности с предоставлением верхнего титула государству, социально-этических представлений о труде и накоплении богатства; пропорции между капиталом и трудом; временное приостановление действия института банкротства; контроль за распределением ограниченных финансовых ресурсов, направление работы монетарных институтов в сторону кредитования промышленности; пересмотр некоторых международных ограничений и т.д. Но для решения таких задач требуются большие затраты. Поэтому начинать надо с анализа лимитирующих институтов, задающих рамки макроэкономической траектории.

Особую остроту в российских экономических кругах приобретает дискуссия по поводу изменений в области налогообложения как наиболее важного направления институциональных преобразований, способного привести к оживлению промышленности и инвестиций. В этой связи следует в общем виде рассмотреть типовые варианты формирования цен на производимые продукты в РФ, а также налогов на добавленную стоимость и прибыль.

ПРИМЕР: СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

В конце 80-х — начале 90-х гг., когда подводились итоги «рейганомики» и велись ожесточенные споры об эффективности этой политики, американские экономисты из университета штата Огайо Галлауэй Л. и Веддер Р. показали, что рост налогов приводит к обострению дефицита федерального бюджета, также как и их снижение. Действительно, современная экономика — это экономика программ: социальных, военных, медицинских, развития культуры и образования, реформирования налогов, правовой системы и т.д. В условиях представительной демократии эти программы являются предметом борьбы групп особых интересов. Анализируя данные за 1966–1986 гг., эти экономисты продемонстрировали положительную корреляцию средних ставок федерального налога, измеренных как процент от личного дохода, и дефицита федерального бюджета. При этом рост налогов на 1 долл. приводил к росту правительственных расходов на 1,58 долл., т.е. дефицит возрастал на 0,58 долл. В качестве противодействующих мероприятий американские коллеги предлагали исключительно правильно разработанную систему институциональных установлений, выражавшуюся в ряде конституционных поправок и изменений в выборных отношениях «законодатель-избиратель», сглаживающих влияние заинтересованных групп. В России, где бюджетный дефицит значителен, а налоги высоки, дальнейшее их повышение приведет к параличу национального хозяйства. Сокращение же налогов сразу увеличит бюджетный дефицит и тем самым усилит и без того ожесточенную борьбу между различными группами за перманентно сокращающийся бюджет. Следовательно, налоги, как институциональное установление, не могут являться гибким инструментом промышленной и бюджетной политики. На первый взгляд — утверждение парадоксально, поскольку изменение налогов в российской экономике считается чуть ли не центральным звеном экономической политики. Однако на самом деле налоговая реформа является самой сложной, так как с ней связан целый комплекс проблем — распределение доходов и социального обеспечения, дефицит бюджета и возможности погашать государственный долг, стимулирование промышленной и инвестиционной активности и др. Рецепт проведения налоговых изменений состоит в том, что структура налогов и их величина должны быть максимально адекватны структуре хозяйства и решаемым задачам, т.е. налоги должны быть оптимизированы, один раз утверждены и действовать должны — достаточно продолжительный период времени. Перманентные изменения в налоговой системе приносят даже больший вред, чем неэффективная налоговая структура, поскольку не только размывают временной лаг адаптации хозяйствующих субъектов к изменениям, но и делают точную оценку возникающих при этом эффектов трудно выполнимой.

В качестве микроэкономической дисфункции рассмотрим механизм установления налога на добавленную стоимость и налога на прибыль, принимая в расчет только одну коммерческую цепочку (рис. 1), по которой продвигается продукт с себестоимостью $C=1$. При этом текущая система налогообложения соответствует реально действующей в РФ, а именно: ставка налога на добавленную стоимость — 20%, налога на прибыль — 35%. Норму прибыли примем равной 20%. Введем допущение о том, что норма прибыли одинакова на всех участках посреднической цепи. Себестоимость производителя можно представить в виде двух компонент: C_1^1 — внутренние затраты фирмы, C_1^2 — стоимость сырья и комплектующих, приобретаемых у поставщиков (рис. 1). То есть:

$$C=C_1^1+C_1^2=C_1^1+\sum_{r=1}^R P_r+a\sum_{r=1}^R P_r,$$

где R — общее количество покупаемых сырья и материалов по цене P_r ; a — ставка налога по НДС.

Способ ценообразования является институциональным установлением и для него применимы семь предложенных выше оценок, нарушение которых — микроэкономическая дисфункция.

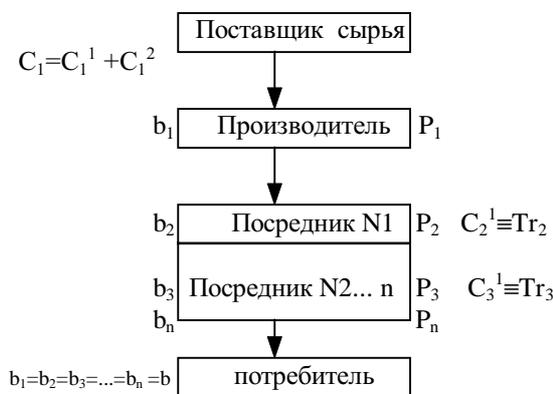


Рис. 1. Посредническая цепочка в системе «производитель-потребитель».

Существует несколько способов ценообразования, и экономические агенты могут выбирать тот или иной. На практике наиболее распространены следующие: «издержки плюс»; цена, основанная на спросе, когда маркетинговыми методами определяется приемлемый для потребителя уровень цены, от него отнимается желаемая норма прибыли и ставится задача доведения издержек до полученного уровня; цена может устанавливаться в силу конкурентной необходимости — ниже, на уровне или выше сложившейся на данном рынке цены, т. е. фактически быть безразличной к издержкам и нормативной. В последнем случае норматив служит целям соперничества, расширения рынка или даже внутренним целям фирмы, сосредоточенной на освоении новой технологии, ресурсы на которую удастся получить только при понижении цены на изготавливаемый по старой технологии товар по сравнению с рыночной (при соответствующей эластичности спроса), либо наоборот — при повышении цены на продукт новой технологии, чтобы сделать его модным и создать потребительский ажиотаж, приводящий к концентрации необходимых финансовых средств на «раскрутку» продукта и технологии. В частности, так поступают многие электронные и компьютерные гиганты (IBM, INTEL и др.).

Кроме названных подходов, могут использоваться ценообразование по предельным издержкам по методу Хотеллинга — Лернера, поэлементное ценообразование или ценообразование по средним издержкам. Помимо перечисленных методов ценообразования на практике применяются и другие:

- подражание, при котором цена поддерживается на уровне, установленном конкурентами, например при олигополии, чему соответствует ломаная кривая спроса;
- обучение, в результате которого предприятие изменяет цену в зависимости от изменения какого-либо параметра, характеризующего потребителя, например дохода;
- эмпирико-статистическое определение ожидаемых затрат и спроса, в результате сопоставления которых выводится функция прибыли и устанавливается соответствующая цена.

Причем «подражание» и «обучение» представляют собой скорее модели ценового поведения фирм, а не собственно правила установления цены, а «эмпирико-статистическое определение» подпадает под вторую названную выше группу методов ценообразования.

Однако чаще всего первый безусловный приоритет имеет метод — «издержки плюс». Поэтому далее в качестве установленного правила назначения цены мы используем именно его. Рассмотрим две схемы налогообложения НДС при нулевых издержках посредников, когда они покупают продукт по некоторой цене, назначают свою цену с учетом нормы прибыли и продают по этой цене с НДС ($Tr_i=0$), и другую — когда $Tr_i \neq 0$, а также два подхода к НДС в зависимости от того, что считать добавленной стоимостью.

Рассмотрим последовательно некоторые способы установления НДС.

1. НДС берется с величины «себестоимость плюс прибыль» за вычетом величины «а», то есть уже выплаченного налога на добавленную стоимость при покупке сырья, материалов и комплектующих.

1. Налоговые поступления по налогу на добавленную стоимость для цепочки посредников из n элементов составят:

$$HC_{\text{ндс}} = [1 + (1+g)b]^n \{(1+a)^n - 1\} C, \quad (1)$$

где: $HC_{\text{ндс}}$ — налоговая сумма, которую приносит налог на добавленную стоимость на n элементах посреднической цепи; g — налог на прибыль; b — норма прибыли; a — налог на добавленную стоимость; n — количество элементов посреднической цепи между производителем и конечным потребителем; C — себестоимость произведенного продукта.

По налогу на прибыль:

$$HC_p = \{[1 + (1+g)b]^n - (1+b)^n\} C. \quad (2)$$

Будем считать, что цена у первого посредника, приобретшего товар за сумму

$$P_1 = C + bC + gbC + a(1+b(1+g))C,$$

определяется

$$P_2 = P_1 + bP_1 + gbP_1 + a(1+b(1+g))P_1;$$

тогда цена n -го — последнего члена цепи, по которой он предложит товар потребителю, составит:

$$P_n = (1+a)^{n-1}(1+(1+g)b)^{n-1}P_1 = (1+a)^n(1+(1+g)b)^n C.$$

2. Учитывая трансакционные издержки посредников, цена на n -м элементе будет определяться следующим образом:

$$P_n = (1+a)^{n-1}(1+(1+g)b)^{n-1}P_1 + \sum_{i=1}^{n-1} Tr_i(1+a)^{n-i}(1+(1+g)b)^{n-i}; \quad (3)$$

налоговая сумма составит:

$$HC_{\text{ндс}} = [(1+a)^n - 1](1+(1+g)b)^n C + \sum_{i=1}^{n-1} Tr_i \{(1+a)^{n-i} - 1\}(1+(1+g)b)^{n-i},$$

где Tr_i — трансакционные издержки в i -й посреднической операции. Трансакционные издержки будут определяться протяженностью посреднической цепи, т. е. являться функцией количества посредников — $Tr = F(n)$. Однако рост трансакционных издержек при увеличении числа посредников не означает того, что причина этих издержек — посредники. Ответ на вопрос — почему экономические агенты начинают выполнять роль посредников (спекулянтов)? — коренится не только в сопоставлении экономики на транзакциях для разных видов деятельности, но и в анализе изменений действующих установлений. Рост числа безработных приводит к вынужденному посредничеству, а низкие зарплаты в промышленности — к оттоку кадров в малый и средний бизнес. Здесь труд оплачивается выше, поскольку капиталоемкость предпринимательского сектора и энергозатраты значительно ниже, чем в крупной промышленности. Этим объясняется, отчасти, переток кадров в спекулятивный сектор. Однако нельзя объяснять закрепление бартера только относительно более низкими трансакционными издержками по сравнению с издержками денежного обмена. Продуктовый бартер довольно сложен и влечет значительные издержки, осуществляясь по причине отсутствия денежных средств, как средство, противостоящее полному хозяйственному параличу и прекращению обменов.

Таким образом, учет трансакционных издержек при каждой посреднической сделке приводит к увеличению цены P_n . Косвенные налоги также приводят к возрастанию цен. Как видно из рис.3., налог на добавленную стоимость при данном налоге на прибыль вносит более значительный вклад в повышение цены, чем налог на прибыль при данном НДС. Рисунок 2 дает представление об изменении налоговых поступлений по НДС при изменении ставок самого НДС и налога на прибыль, а также налоговых поступлений по налогу на прибыль для трех участников посреднической цепочки. Рисунок 4 устанавливает опережающий и очень высокий рост цены P_n и налоговых поступлений в зависимости от увеличивающегося числа посредников.

Микроэкономическая дисфункция институционального установления цены и налогов имеет макроэкономические последствия и в этом ее специфика. Она искажает ценовой механизм, делая его проинфляционным, укрепляет монопольные структуры, подрывает конкурентоспособность продук-

ции на внутреннем рынке, делает налогообложение двойным, что приводит в конечном счете к превышению НДС и налога на прибыль (13,5% ВВП в 1994 г.) самой прибыли (11% ВВП), которая к тому же скрывается опять же вследствие высоких налогов и теневого оборота, а также потому, что является результирующим, в определенном смысле «бумажным», показателем. Если А продает по цене-нетто 100 руб. сырье производителю Б, то Б платит 120 руб. с НДС 20% и включает затраты в себестоимость производимой из этого сырья продукции.

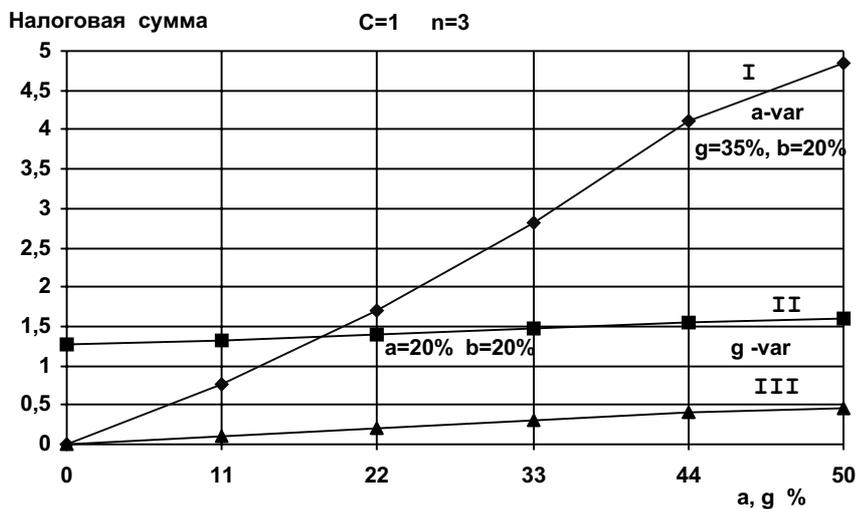


Рис. 2. Динамика налоговых поступлений по налогу на добавленную стоимость при вариации ставки НДС (a) и налога на прибыль (g). Кривые I и II — налоговая сумма по НДС, кривая III — по налогу на прибыль.

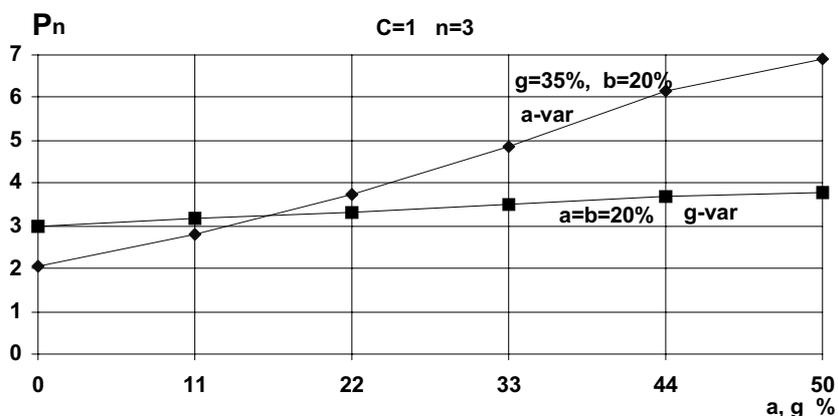


Рис. 3. Динамика цены на продукцию при вариации ставки налога на добавленную стоимость (a-var) и налога на прибыль (g-var) на третьем элементе посреднической цепочки.

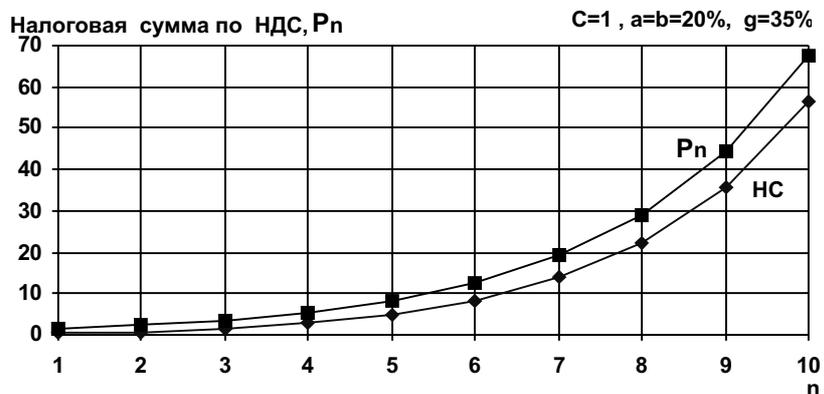


Рис. 4. Величина налоговой суммы по налогу на добавленную стоимость и цена при изменении протяженности посреднической цепи — n.

Предприниматель Б продает готовый продукт по цене-нетто 300 руб. плюс НДС 60 руб., который переносится на потребителя. Учитывая, что Б добавил 200 единиц стоимости, его налог должен составить 60 минус 20 (уже выплаченных), т.е. 40 руб. Если норма прибыли будет 20% и налог на прибыль 35%, тогда налоговая сумма составит $0,2 (1 + (1 + 0,35) 0,2) 300 = 76,2$ руб. за вычетом 20 руб., т.е. 56,2 руб., что выше, чем 40 руб., и составляет почти первоначальную налоговую сумму в 60 руб. Таким образом, налог на прибыль фактически нивелирует правильную систему налогообложения добавленной стоимости и увеличивает бремя производителя и потребителя. Бремя производителя выражается в сокращении спроса на его продукцию из-за повышения цены. Анализ проведенных расчетов (рис.3-5) позволяет прийти к следующим заключениям:

- налоговая сумма по налогу на прибыль при одинаковой ставке значительно ниже налоговой суммы по НДС, поэтому последний играет существенную роль в экономике как фактор реаллокации;
- снижение ставки НДС сокращает налоговые поступления на большую величину, по сравнению со снижением ставки налога на прибыль (рис. 1), а также цену (рис. 2);
- НДС значительно больше влияет на рост цен по сравнению с налогом на прибыль;
- рост цен при увеличении числа посредников опережает рост налоговых поступлений, таким образом ухудшая бюджетное соотношение доходы/расходы, поскольку социальные выплаты при росте цен требуют индексации, а доходы не позволяют обеспечить этот рост;
- изменение ставки налога на прибыль (уменьшение ее до нуля) незначительно влияет на налоговые поступления по НДС, так что с позиций обеспечения поступлений в бюджет становится выгодно отменить налог на прибыль при сохранении НДС на уровне 20%, который при соответствующей норме прибыли (рис. 1) приведет к сокращению налоговых поступлений на 8 — 10%. Если налог на прибыль снизить с 35% до 10 — 12%, то снижение общих налоговых поступлений от этих двух налогов (не учитывается возможное расширение налоговой базы при переходе производства из теневого в легальный сектор) составит всего от 1 до 3%.

II. НДС берется исходя из действующего определения добавленной стоимости. Под добавленной стоимостью понимают стоимость проданного фирмой продукта за вычетом стоимости изделий (материалов), купленных и использованных фирмой для его производства. Перепишем цену производителя, учитывая разделение себестоимости на две компоненты, тогда:

$$P_1 = C_1^1 + \sum_{r=1}^R P_r + a \sum_{r=1}^R P_r + b \{C_1^1 + \sum_{r=1}^R P_r + a \sum_{r=1}^R P_r\} + g b \{C_1^1 + \sum_{r=1}^R P_r + a \sum_{r=1}^R P_r\}. \quad (4)$$

Как видно из формулы, прибыль определяется не только величиной внутренних издержек фирмы, но и ценой закупаемых сырья и материалов, ставкой НДС и величиной нормы, которая имеет два «фундаментальных» свойства: во-первых, самоустановления, которое состоит в том, что она устанавливается предпринимателем, и, во-вторых, остаточности или «рыночного установления», когда предпринимателю приходится обнулять прибыль, чтобы продать товар. Из данного институционального установления цены и прибыли явно не следует, что прибыль является вознаграждением за нововведения (по Шумпетеру) или за риск (по Найту), т.е. прибыль при таком установлении не может рассматриваться как плата за фактор «предпринимательская способность». Функциональная связь между ставкой налога на прибыль и нормой прибыли, видимо, существует. Высокий налог на прибыль, по сути дела, на остаточный доход в условиях падающих доходов и платежеспособного спроса, приводит в одних случаях к обнулению прибыли, в других — к уходу прибыли « в тень». Создавая условия повышения эффективности деятельности экономических агентов в России посредством отмены налога на прибыль, можно стимулировать решение двух важных задач — создание стабильного предпринимательского сектора экономики и запуск в работу пока неподвижного акционерного капитала через оживление дивидендной политики. Кроме того, получение прибыли позволит активизировать инвестиционные процессы и выведет часть экономики из теневого сектора.

Исходя из определения добавленной стоимости, с учетом формулы (4), видно, что вычитание величины выплаченного НДС при покупке сырья и материалов ($a \sum_{r=1}^R P_r$) не является достаточным для правильного взимания налога на добавленную стоимость при новом установлении. Компоненты b , ab , gb , gba оказывают искажающее воздействие на налоговую сумму, собираемую по налогу на добавленную стоимость, делая этот налог «нечистым». Фактически, реальная добавленная стоимость равна $C_1^1 + b C_1^1$, а величина налога должна быть $(1+b) C_1^1$. Выразив налоговую сумму для рассматриваемой посреднической цепочки, получим:

$$HC_{\text{НДС}} = a \sum_{i=1}^n (1 + b_i) Tr_i. \quad (5)$$

Принимая $Tr_1 = C = 1$, что на самом деле не так, поскольку Tr_1 представляет часть от C из-за

$$\sum_{r=1}^R P_r + a \sum_{r=1}^R P_r, \text{ и при } Tr_2=0,5, Tr_3 = 0,3, g=35\%, a = 20\%, \text{ проведем сопоставительный расчет нало-$$

говой суммы для трех элементов посреднической цепи в зависимости от нормы прибыли для институциональных установлений типа I и типа II.

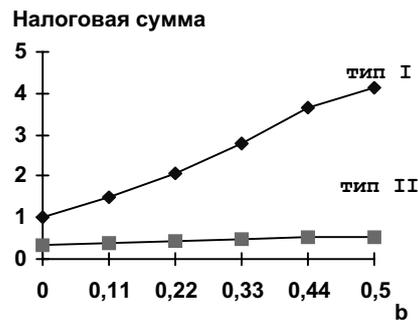


Рис. 5. Налоговая сумма при разных институциональных установлениях (I и II).

Как видно из рисунка 5, влияние искажающих компонент распространяется между кривыми (тип I и тип II), обеспечивая большую разницу в величине налоговой суммы. При данной норме прибыли разница между кривыми показывает, насколько институциональное установление первого типа с одной коммерческой цепочки приносит в казну больше поступлений от налога на добавленную стоимость (при прочих равных условиях) по сравнению с институциональным установлением второго типа. В проведенном анализе не учитывались многие важные факторы, определяющие налоговую сумму, в частности, считалось, что увеличение нормы прибыли приводит к росту налоговых поступлений и что сама норма прибыли и ставка налога на прибыль не взаимосвязаны. Безусловно, рост нормы прибыли увеличит цену, что может негативно сказаться на продажах и общих налоговых поступлениях. Но наша цель сводилась не к построению сложных моделей, а к демонстрации существенного влияния, которое оказывают институты и установленные нормы на функционирование экономики.

Проведенный описательный анализ позволяет сделать некоторые выводы. Во-первых, любые изменения системы налогообложения помимо решения сугубо бюджетных задач должны быть подчинены формированию эффективных моделей стимулирования производительной деятельности экономических агентов. Во-вторых, способы ценообразования и определение добавленной стоимости являются теми установлениями, от которых напрямую зависит собираемая налоговая сумма, следовательно, решения по изменению ставок налогов могут представляться как косметические. В-третьих, необходимо отказаться от существующих «налоговых наслоений» не только потому, что это затрудняет экономический анализ налоговых эффектов, но и для того, чтобы сделать действующую налоговую систему относительно простой, понятной не только узким специалистам, но и всем действующим хозяйственным субъектам. В-четвертых, в современных российских условиях целесообразность снижения налога на прибыль (либо его отмена) гораздо выше, нежели налога на добавленную стоимость. В-пятых, микродисфункция «цена-налог» приводит к регидности цен, способствует инфляции, падению конкурентоспособности производимой продукции, росту бюджетного дефицита и, таким образом, вносит свой вклад в то уникальное состояние социально-экономических институтов, которое в настоящей статье именуется макродисфункцией и состоит в общем снижении системного качества экономики.

Олег СУХАРЕВ,

кандидат экономических наук,
Брянский госпедуниверситет