**О реформировании экономики России**

С.Г.Светуньков

Никогда не брал на себя смелость заявлять о каком-либо полном знании того, что надо делать с экономикой стран бывшего СССР, в том числе с экономикой России. Я очень хорошо разбираюсь лишь в достаточно узкой части экономических знаний. К тому же, будучи профессионалом, негоже выступать с какими-либо рекомендациями там, где ты - невежа и над твоими советами посмеются настоящие профессионалы.

Конечно, те или иные действия Правительства и Президента, которые явно носят характер непродуманных и бездарных действий, вызывали у меня негатив и я, не стесняясь, говорил и писал по этому поводу. Сейчас, однако, из материалов и выводов, которые были получены в данной книге, вполне логично вытекают некоторые рекомендации того, что необходимо сделать с экономикой России, и эти рекомендации, на мой взгляд, являются вполне обоснованными - я буду делать не экспертные заявления и выводы, а формализованные выводы, опираясь на построенные мною модели.

**1. О планировании в бывшем СССР**

Семидесятилетнее противостояние двух политических систем (капитализм - социализм) и соответствующих им моделей экономического развития, казалось бы, убедительно продемонстрировало несостоятельность социалистической модели. Однако эта несостоятельность в действительности оказывается только кажущейся. В бывшем СССР была выбрана из множества возможных экономических моделей модель, эффективность которой большинством ученых-экономистов всегда ставилась под сомнение. В.В.Новожилов, являющийся одним из ее разработчиков предлагал дальнейшее совершенствование этой модели, о чем неоднократно говорили его ученики. Увы! Догматизм - одна из обязательных черт того общественно-политического строя, который существовал в советское время. Именно поэтому, сыграв большую положительную роль в 60-х годах, в дальнейшем модель стала не соответствовать реалиям экономической жизни и привела к неэффективности развития страны в целом.

Во флагмане социалистического лагеря - Советском Союзе - непременными атрибутами жизни граждан являлись постоянные дефициты различных товаров и услуг, дисбаланс производства и отторжение системой любых нововведений. Причин этому достаточно много, и их описание займет не один десяток страниц. Я остановлюсь лишь на выводах, которые следуют из материалов этой моей книги - новой постановки проблемы в трехмерном пространстве.

Главная ошибка постоянной диспропорции в экономической динамике бывшего СССР заключалась в существовавших тогда принципах и методах централизованного планирования.

Я не буду разбирать подробно методические и методологические ошибки способов и методов разработки пятилетних планов. Напомню лишь, что ни один из пятилетних планов не был выполнен так, как он намечался, - большая часть показателей не выполнялась, какая-то - перевыполнялась. В любом случае намечаемые результаты не достигались, и планирование оказывалось крайне неточным. Впрочем, меня сейчас интересует другое, а именно - как определялись плановые задания на государственное производство и как вели себя при этом потребители результатов этого производства.

Вряд ли кто скажет, что поведение рядового потребителя - жителя бывшего СССР - чем-то отличалось от поведения потребителя из капиталистической страны. Точно также советский гражданин при уменьшении цен стремился приобрести большее количество товара, как это сделал бы, например, француз. Также и часть советских граждан при повышении их доходов переставала покупать некоторые продукты в магазинах, а переключалась на их покупку на колхозных рынках, как более качественных и более дорогих. Некоторые товары вообще исключались из потребительской корзины и включала новые, переставала покупать товары отечественного производства и покупала у спекулянтов дорогие импортные товары, как более качественные и престижные. Иначе говоря, поведение потребителя отражает не состояние политического строя и роль в нем человека, а психологию человека, причем ту его часть, которая вовсе не является политизированной. Это значит, что приведенная в книге зависимость объема потребления товара от дохода гражданина существовала и в бывшем СССР для его граждан даже в то время, когда открыто о рыночной экономике говорить было нельзя.

Напомню, что при росте дохода вполне естественным для любого человека является стремление приобрести при фиксированной и не изменяющейся цене все большее и большее количество товара, а по достижении некоторого предела насыщения появляется тенденция к переходу на рациональный уровень потребления и снижению объемов покупок. Это следует из описанной в первых главах книги зависимости объема потребления от дохода. Для того, чтобы выдать обоснованное задание производителям товара на его производство в потребных объемах, необходимо выявить эту зависимость, определить численность потребителей в каждой из групп, сегментированных по доходам, и только после этого определить ту потребность в товаре, который будет реализован через торговую сеть по фиксированной цене.

Централизованное планирование исходило из других предпосылок. Ситуацию с ажиотажным спросом, наступающим при определенных доходах, никто даже не рассматривал. Более того, объемы будущего спроса при фиксированных ценах определялись в общей совокупности, не выделяя объемы потребления по группам потребителей в зависимости от доходов. Значит, сложный нелинейный характер этой зависимости заменялся на элементарные агрегированные линейные показатели. Но главная ошибка, на мой взгляд, заключалось в том, что использовалась посылка о том, что социалистический потребитель потребляет товар на рациональном уровне вне зависимости от уровня благосостояния этого потребителя. Действительно, в бывшем СССР часто оперировали среднедушевыми показателями там, где они были совершенно непригодными.

На рисунке 1.1 продемонстрирована эта ситуация. Среднедушевое потребление соответствует прямой, параллельной оси доходов, ординаты которой равны объему среднедушевого потребления (на рисунке изображена жирной линией). Централизованное ценообразование сводилось к тому, что для всех потребителей устанавливалась одна и та же цена и объемы потребления принимали характер, изображенный нелинейной формой рисунка 1.1.

Рисунок 1.1. Кривая зависимости объема потребления Q от величины дохода С при фиксированной цене

Таким образом, основной задачей оптимального планирования в бывшем СССР было достижение такого объема производства, при котором объемы потребления товаров на душу населения носили бы рациональный характер. Для реализации этого подхода в бывшем СССР рациональные нормы потребления каждого товара рассчитывались с помощью соответствующих научно-исследовательских институтов. Умножая эти нормы на общее количество потребителей, определяли тот объем товаров, который нужен потребителям. Затем найденный таким образом объем товаров планировался к производству и централизованно доводился до всех государственных предприятий. Схема, конечно, условная, были и другие алгоритмы (метод <от достигнутого>, например) планирования производства. Однако использование рациональных норм считалось научно обоснованной научной задачей.

Не всегда плановые задания, разработанные в центре, выполнялись в должном объеме и должные сроки, не всегда затраты на выпуск товара оказывались минимальными, но это подробности, которые сейчас с позиций данного научного исследования не очень интересны. Интересно то, что ориентиром для планового объема выпуска товаров являлись рациональные нормы их потребления.

Как следует из предыдущего анализа, любой потребитель, прежде чем перейти к рациональному потреблению практически любого товара (исключения были рассмотрены в последнем параграфе первой части), должен пройти через максимум потребления (ажиотажный спрос), определяемый психологией человека, которая, отнюдь, не всегда побуждает его к рациональным действиям.

В отдельных случаях в бывшем СССР потребление товара было близко к рациональному именно из-за того, что пик потребления был уже пройден. В большинстве своем это следует отнести к основным продуктам питания, альтернативой государственного производства которым выступали сельские подворья.

Что же происходило в том случае, когда, скажем, среднестатистический советский покупатель при доходе величиной в С1 приходил в магазин и желал приобрести некий товар, если этот товар еще не имелся в избытке? Продемонстрирую это на примере рисунка 1.1. Покупатель, конечно же, желает приобрести его в количестве Q1 единиц. Но Госплан рассчитал, что им будет приобретено товара Qrat или другое количество, близкое к рациональной норме. Именно такое количество товара (в лучшем случае, если планы по его производству будут выполнены) и будет произведено и предложено покупателю через торговые предприятия. Если число потребителей, имеющих доходы выше, чем доход С1, значительно, то общий объем товара, который затребуют покупатели, значительно выше того, который был запланирован.

Понятно, что в такой ситуации возникает дефицит товара и он (товар) исчезает из продажи. Потребность в товаре компенсируется его приобретением на "черном рынке" по цене, значительно превышающей государственную.

Правители бывшего СССР повышать цены не собирались и затыкали возникающие дыры разовым импортом дефицитных товаров или в срочном порядке вкладывая государственные средства в расширение производства дефицитных товаров на отечественных предприятиях, тем самым оголяя некоторые другие производства. Если при этом объемы производства такого товара начинали уменьшаться, то вновь возникал дефицит того товара, дефицитность которого до этого была сомнительной.

Таким образом, одна из основных причин дефицитности советской экономики, ее неэффективности и дисбалансированности являлось отсутствие при централизованном планировании научно обоснованного способа прогнозирования спроса. В качестве прогнозных ориентиров объемов потребления выступали рациональные нормы потребления, но не конкретное состояние спроса, определяемое рядом факторов, в том числе и доходом советского покупателя.

Изменилась ли ситуация, если бы плановые органы давали задания предприятиям, исходя из расчета потребности в товаре по кривой рисунка 1.1, а не исходя из некоторых гигиенических норм? В значительной степени - да. Однако до оптимального функционирования системы в целом ей все же было далеко. Очень серьезные сомнения вызывает способность государственных органов управления выявить все потребности народного хозяйства во всех товарах (построить 20 млн. зависимостей, подобных рисунку 1.1) и наладить их оптимальное производство.

Учеными давно уже доказано, что плановое централизованное управление может быть эффективным, если оно охватывает весьма незначительную номенклатуру основных товаров.

Как найти эту номенклатуру, какими особенностями отличаются эти товары и каким образом должно осуществляться их производство? Эти вопросы носят столь важный и принципиальный характер, что их следует рассмотреть отдельно.

**2. Частная и государственная собственности в экономике**

В предыдущем параграфе было показано, что при организации централизованного планирования в бывшем СССР осуществлялось планирование не от реального спроса, а от некоторых априорно заданных и тщательно рассчитанных (в отдельных случаях) норм рационального потребления абстрактного среднего потребителя. Это грубое упрощение действительности при тотальном государственном централизованном контроле над производством и реализацией явилась главной причиной постоянного товарного дефицита в бывшем СССР.

Но кроме этого обстоятельства есть и еще ряд принципиальных ошибок, которые и привели к тому, что старая советская система проиграла соревнование с капитализмом. Эти ошибки хорошо известны - плановое ценообразование, основанное на поиске "общественно необходимых затрат"; отсутствие малых предприятий, которые способны заполнить рынок новым товаром и реагировать на изменение потребительского рынка; отсутствие свободы в принятии решений у руководителей предприятий и многие другие.

"Реформаторы" в начале 90-х годов решили, что социализму нет места в бывшем СССР, и ускоренными темпами начали "капитализацию" всей страны. То, что этот процесс оказался неэффективным и ошибочным, признают теперь все, даже сами "реформаторы". Были допущены грубейшие ошибки в создании налоговой системы, в приватизации, принципах государственной политики по формированию предпринимательских структур: В данном параграфе я разберу лишь один из элементов экономической системы государства - вопрос о собственности. Он является краеугольным практически во все времена и во всех экономических теориях.

Я воздержусь от таких понятий, как справедливость, прибавочный труд и его присвоение, эксплуатация и т.п., а буду лишь рассматривать ситуацию, исходя из принципа "кому выгодно", сформулированного еще в древнем Риме.

История человечества, несмотря на самые разные повороты в развитии, все же представляет собой движение вперед, к увеличению благосостояния каждого жителя. Капитализм возник в качестве альтернативы ремесленному производству и привел к значительному росту производства и повышению благосостояния наций. Конечно, капиталистический способ производства на первых порах имел все вытекающие из его характера недостатки, и потрясающие капиталистическую систему кризисы вызваны именно этим.

Наиболее распространенным грехом капитализма является кризис перепроизводства, когда за видимым благополучием и ростом благосостояния населения, произведенный в избытке товар вдруг во все возрастающем количестве не находит покупателя и производители начинают нести значительные убытки, которые по цепочке взаимосвязей в системе хозяйствования поражают почти всю экономику. За только что бывшим благополучием и всеобщей занятости вдруг появляется призрак безработицы и нищеты.

Сейчас эти проблемы не так остры, государства активно используют различные рычаги для того, чтобы не допустить подобных кризисов. Предприятия перестали пассивно относиться к рынку, а выработали совокупность мер его активного регулирования - маркетинг. То есть в экономически развитых странах осуществляется очень жесткая профилактика кризисных явлений - и на микроуровне, и на макроуровне. Теперь уже всем ясно, что значительно эффективнее потратиться на профилактику кризисов, а не на ликвидацию их последствий. Для того, чтобы осуществить эту профилактику, следует понять, в чем причина кризиса перепроизводства? Об этом написано много книг и высказано много достойных мыслей. Я же рассмотрю интерпретацию, которая логично вытекает из выводов данной книги.

Кризис перепроизводства в рыночной экономике кроется в том же, в чем причина кризиса "недопроизводства" (дефицита) в бывшем СССР - в неправильном прогнозировании тенденций ожидаемого объема спроса на товар.

Воспользуюсь изображением проекции равновесных кривых на плоскость объем-доход. Вначале рассмотрю проекцию равновесной кривой для товара повседневного спроса (рисунок 2.1). На этой проекции я выделил три участка, обозначенные арабскими цифрами 1, 2 и 3. Первый участок характеризует рост спроса на товар с ростом доходов потребителя. Второй участок характеризует максимальные объемы потребления и постепенное переключение интереса потребителя на другой товар. Третий участок характеризует угасание интереса покупателя к данному товару и переход на рациональное его потребление.

Рисунок 2.1. Проекция равновесной кривой на плоскость объем-доход для товара повседневного спроса

Для страны с низким уровнем развития (или исторически - на начальной стадии капитализма) значительная часть потребления сосредоточена на первом участке и с увеличением дохода потребителя растет и его желание потреблять все большее и большее количество товара. Капиталисты, реагируя на все возрастающий спрос, расширяют производство. В подавляющем большинстве случаев между моментом производства и моментом потребления существует временной лаг. Кроме того, само производство в значительной части случаев достаточно инерционно. Капиталист, прогнозируя тенденцию потребления выпускаемого им товара, рассчитывает на дальнейший рост объемов потребления и завышает в расчетах объемы потребности (жирная пунктирная линия на рисунке 2.1). Когда потребитель, доход которого вырос и достиг величины С1, намерен совершить покупку товара при данной цене, он желает приобрести товар лишь в объеме Q1 единиц. На рынок же предложено (в соответствии с прогнозом объема потребления) большее количество товара, а именно - Q'1 единиц. Образовался излишек, который и является причиной возникновения в обществе кризиса перепроизводства.

Значит, для слаборазвитых стран кризисы перепроизводства являются неизбежными, если при этом государство устраняется от регулирования рынка.

Если общество является в достаточной степени развитым и число людей с достаточными доходами превалирует в структуре доходов, потребление товара повседневного спроса близко к рациональному - доходы потребителей таковы, что их поведение соответствует третьему участку кривой рисунка 2.1. Капиталисту в этом случае не приходится ожидать резкого увеличения или падения спроса на товар при изменении доходов потребителей или изменений в ценовой политике. Производство осуществляется стабильно, прогнозирование объемов потребления и цен достаточно надежно. Нет ни ажиотажного спроса на данный товар, ни его перепроизводства. Товар уже долгое время находится на рынке и особых прибылей от его производства ожидать не приходится - для повышения прибыли уже нельзя повысить цену, а следует только уменьшить себестоимость.

Капиталовложения при этом оказываются не столь эффективными, как если бы они были вложены в другие новые производства, потребление которых носит ажиотажный характер, и производство является выгодным. Поэтому капитал, стремящийся к более выгодному вложению, направляется в другие отрасли, набирающие темпы роста. Обеспечение рациональных объемов потребления гражданами данного товара может (и должно) взять на себя государство - здесь не требуется оперативно следить за спросом и, более того, именно в этом случае наиболее эффективна концентрация производства, которая, как известно, приводит к улучшению технико-экономических показателей производства (снижению себестоимости). Для этого государство должно приобрести предприятия, осуществляющие данное производство, либо заранее занять соответствующую нишу в производстве.

В последнем параграфе первой главы я рассматривал группу товаров повседневного спроса, потребление которых при любых доходах близко к рациональному. По крайней мере, для них нет максимума, определяемого ажиотажным спросом. К числу таких товаров я отнес электрическую и тепловую энергию, питьевую воду, газ - те товары, запас которых впрок невозможен. К тому же эти товары в большей своей части потребляются с тем, чтобы получить блага от использования других товаров. Именно поэтому объемы их потребления близки к рациональным - потребитель приобретает в соответствии со своими доходами бытовую технику, которая при функционировании потребляет рассмотренные товары.

В данном случае также наиболее эффективна концентрация при производстве этих товаров. Значит, эти производства должны находиться в государственной собственности.

В том случае, если государство не возьмет на себя заботу о производстве товаров повседневного спроса, потребление которых близко к рациональному, рынок этого товара может быть монопольным или, в лучшем случае, олигопольным. Тогда государство должно строго контролировать цены на данный товар.

Что касается товаров, не являющихся предметами первой необходимости, то в этом сегменте производства государству делать нечего - с его инерционностью за непрерывно меняющимся спросом не угнаться, тем более, что для таких товаров нет стабильного рационального уровня потребления - вложения государственных средств через некоторое время окажутся невостребованными. Действительно, при достижении определенных объемов дохода интересы покупателей переключаются на другие товары и объемы приобретения и реализации данного товара в скором времени стремятся к нулю.

Таким образом, роль государства предельно ясна - следует развивать те государственные производства, которые обеспечивают выпуск товаров повседневного спроса, причем планы объемов производства должны действительно базироваться на нормах рационального потребления. Цены на эти товары следует определять, исходя из себестоимости и нормативной прибыли.

Итак, следует сделать вывод о том, что частная собственность на средства производства и государственная собственность вовсе не являются альтернативными, а дополняют друг друга. Сектором производства, в котором господствует частная инициатива и капитал, является разработка нового товара, доведение его производства до совершенства и насыщение им рынка.

Сектором государственного производства является обеспечение граждан тем товаром, который является жизненно необходимым и потребление которого носит рациональный характер.

Капиталистические отношения способствуют внедрению в жизнь последних достижений науки и техники.

Кстати, следует отметить, что товары повседневного спроса не являются раз и навсегда заданными по своей номенклатуре. Наверняка изобретатели телевизоров и их первые производители не могли себе представить, что через несколько десятков лет телевизоры станут товарами повседневного спроса. И хотя этот рынок сегодня бурно развивается, а товар непрерывно совершенствуется, легко представить себе, что через несколько десятков лет (может - через сотню) телевизоры, усовершенствованные до предела, будут являться такой же необходимой в жилом помещении вещью, как водопроводные краны сегодня. Их производство будет диктоваться рациональной потребностью в жилье.

Этот пример подтверждает мысль о том, что очень многие товары, сегодня не являющиеся товарами повседневного спроса, с течением времени становятся таковыми.

Социалистические отношения способствуют стабильности в обществе, обеспечению его гарантированным количеством товаров первой необходимости (как продуктов, так и услуг).

Что же ожидает в дальнейшем капитализм и социализм, когда благосостояние, а значит, и доходы граждан вырастут в значительных размерах? Перейдем ли мы к полной победе социализма и строительству коммунизма?

Как следует из только что полученных выводов, будет превалировать социалистический способ производства на товары повседневного спроса и плановое ценообразование в их производстве. Но капиталистические отношения никуда не денутся, они будут существовать до тех пор, пока существует прогресс - именно капиталисты будут рисковать своими доходами и внедрять в производство все новое, что только придумает человечество. Это <новое> или будет уходить в Лету, или будет становиться постепенно товаром повседневного спроса, объемы потребления которого становятся рациональными.

**3. О собственности в России**

Рассмотренные в этой книге положения и полученные выводы касаются потребительского поведения. Переход к совокупному спросу и получение выводов на макроуровне - задача последующего развития идей данной работы. Тем не менее, некоторые выводы и предложения о государственной политике можно сделать, опираясь на выводы данной работы.

Из первых двух параграфов четвертой части работы со всей очевидностью следует вывод о том, что в нормально работающей экономике должны быть представлены все виды собственности - государственная, частная, общественная.

В государственной собственности должны быть предприятия ТЭК, предприятия системы <Водоканал>, предприятия тех производств, которые выпускают продукцию, эластичность объемов потребления которой по цене близка к нулю. Именно такая продукция потребляется в рациональных объемах. С учетом того, что данные предприятия являются собственностью государства, их прибыль должна принадлежать государству и направляться в федеральный бюджет государства. Эта мера, естественно, приведет к тому, что доходная часть бюджета будет в значительной мере увеличена за счет этого источника. Очевидно, что часть этой прибыли должна аккумулироваться в министерстве промышленности и направляться по решению коллегии министерства на модернизацию или расширение производства государственных предприятий.

Таким образом, следует признать, что приватизация предприятий ТЭК России была проведена ошибочно и государство должно исправить эту ошибку.

Предприятия оборонного комплекса производят продукцию, потребление которой, по определению является рациональным. Приватизация этих предприятий с позиций государственных доходов совершенно нерациональна. Это означает, что российское государство должно национализировать ту часть предприятий оборонного комплекса, которая в результате приватизации ушла в частные руки. Вопрос о приватизации подобных предприятий должен решаться с позиций того, какой процент оборонной продукции производит это предприятие в общем объеме выпускаемой продукции.

Что касается производства товаров, не являющихся товарами повседневного спроса, потребление которых рационально, здесь должна господствовать частная собственность.

Сфера услуг должна также быть полностью передана в руки частного сектора - я не могу представить те услуги, потребление которых является безальтернативным товаром повседневного спроса. Возможно, что социально значимые услуги должны находиться под государственным контролем или осуществляться при его активном участии.

Сложным является вопрос о сельскохозяйственном производстве. Его продукция многообразна, и выделить ту ее часть, потребление которой рационально, мне сложно. С одной стороны, колхозы и совхозы бывшего СССР продемонстрировали в большинстве своем неэффективность своей работы. С другой стороны, быстренько <состряпанные> на их базе отечественными реформаторами ТОО и АО показывают еще большую неэффективность в своей работе.

Из теоретических выводов моей работы следует, что вмешательство государственной собственности в сельскохозяйственное производство должно усиливаться с увеличением благосостояния граждан страны, когда потребление продуктов питания приближается к рациональному уровню.

Что касается современной России, то из выводов моей работы следует, что государственные производства должны быть сосредоточены на товарах массового производства - зерновых, льна, сырья для производства растительного масла и т.п. Именно для таких производств эффективна концентрация, а их потребление находится на уровне, стремящемся к рациональному, хотя все еще далеком от него.

Производство мясомолочной продукции, картофеля, овощных культур и фруктов не требует концентрации. В любом селе у нормальных хозяев есть подобные производства, технико-экономические показатели которых лучше, чем у крупных производителей. В данном случае производство должно быть сосредоточено в руках подсобных хозяйств, фермеров, небольших сельскохозяйственных кооперативов. По-видимому, с ростом благосостояния граждан часть этих производств начнет концентрироваться с помощью кооперативов, расширяться. Вполне возможен при этом постепенный переход кооперативной собственности в государственную посредством активного участия государственных органов в имуществе данных кооперативов.

Что касается земли - сельскохозяйственных угодий, лесов - то она не может быть товаром. Она не потребляется, а используется, и говорить о рациональных или нерациональных объемах потребления в данном случае не приходится. Земля должна оставаться в государственной собственности, но передаваться в аренду тем, кто на ней работает и производит сельскохозяйственную продукцию.

Предметом купли-продажи в данном случае может быть право на ее использование, в том числе и бессрочное. Но это право должно оговариваться целым рядом условий, невыполнение которых может служить основанием для расторжения договора на аренду.

Земля, используемая под строительство жилых домов, производственных зданий и т.п., используется в другом направлении. Она не служит непосредственно для производства товара, а является, по сути, местом размещения объекта. И в этом случае земля должна оставаться в государственной собственности и передаваться в долгосрочное или бессрочное пользование на правах аренды. Условия аренды также должны быть четко оговариваемы. Думается, что эти условия должны определяться местными органами самоуправления.

**4. О налогах в России**

Важнейшим инструментом государственной политики являются налоги. Налоговые системы разных стран создавались веками, их создатели проходили сложный путь проб и ошибок. В результате этого процесса каждая страна имеет свою налоговую систему, адаптированную к национальным особенностям и структуре собственности и производства.

Современная российская налоговая система была создана исторически мгновенно - в декабре 1991 года был принят пакет законов, определяющих налоговую систему России. Очевидно, что при этом использовался чужой опыт, органически не присущий нашей стране. С момента внедрения налоговой системы в 1992 году она претерпела незначительные изменения. Парадоксально, но с 1992 года практически все политические деятели заявляли о том, что налоговую систему надо менять, а налоговое бремя - уменьшать. При этом никаких реальных действий в данном направлении никто не осуществлял. Причиной этого парадокса, на мой взгляд является некомпетентность российских властей в области экономики.

Некоторые выводы, относящиеся к принципам налогообложения дохода граждан, мною сформулированы в параграфе 3.2, поэтому я не буду их повторять. Они вполне могут быть применимы для российской налоговой системы ввиду их универсальности. Поэтому в данном параграфе остановлюсь на принципах налогообложения производителей товаров.

Любой грамотный экономист в состоянии показать графически (рисунок 1), что прямая пропорциональная зависимость между налоговым гнетом и объемом поступлений в бюджет существует только при незначительных налоговых ставках. При увеличении налогового гнета данная зависимость становится нелинейной и объем прироста поступлений от налогов в бюджет уменьшается с его увеличением. При достижении некоторого значения, которое принято называть граничным, дальнейшее увеличение налогового гнета приводит к уменьшению налоговых поступлений в казну. Зависимость становится обратно пропорциональной. Естественно, что в этом случае дальнейшее увеличение налоговых ставок приведет к ухудшению сбора налогов.

Рисунок 1. Зависимость объема налоговых поступлений в бюджет от налогового гнета

Именно в такую ситуацию и попала современная Россия - только уменьшение налогового бремени может привести к увеличению налоговых поступлений в бюджет. Как осуществить это уменьшение налоговых ставок? Материалы данной книги позволят ответить на данный вопрос лишь частично, удастся лишь определить направления реформирования налоговой системы.

Первое положение данной совокупности мер заключается в том, что не может быть одинакового налогового гнета для всех налогоплательщиков. Следует выделить три группы плательщиков налогов, для которых должны быть разработаны и использованы собственные принципы налогообложения, а именно:

предприятия сельского хозяйства,

крупные и средние промышленные предприятия,

малые и мелкие предприятия, а также частные предприниматели.

Для того, чтобы определить эти групповые принципы, я воспользуюсь материалами третьей главы, а именно результатами и выводами параграфа 3.3. В этом параграфе я подробно рассмотрел влияние на рыночное равновесие, цены и объемы двух типов налогов. Первая группа налогов берется вне зависимости от результатов хозяйственной деятельности и была мною названа налогами, влияющими на условно-постоянную часть цены. Вторая группа налогов была объединена по признаку такого расчета налогов, при котором изменяется условно-переменная часть цены.

В результате рассмотрения их действия удалось получить важный вывод - для предприятий, выпускающих товары повседневного спроса, наиболее приемлемыми являются налоги, влияющие на условно-постоянную часть цены, а для предприятий, реализующих другие товары, наиболее приемлемыми являются налоги, влияющие на условно-переменную часть цены.

Из этого вывода следуют конкретные рекомендации по тому, как следует осуществлять налогообложение указанных на предыдущей странице групп налогоплательщиков. Прежде всего следует вновь подчеркнуть, что государственные предприятия нет смысла облагать многочисленными налогам. Государство заинтересованно в их эффективной работе, а значит, следует создать для них условия максимального благоприятствования. Результатом работы государственных предприятий может быть получение прибыли, которая полностью принадлежит государству и по усмотрению его уполномоченных министерств может частично или в полном объеме изыматься в бюджет. Поэтому я рассмотрю особенности обложения налогами негосударственных предприятий.

1. Предприятия сельского хозяйства.

В большей своей части эти предприятия производят продукцию, которую, без сомнения, следует отнести к товарам повседневного спроса. Для таких производств наиболее эффективно установление налогов, увеличивающих условно-постоянную часть цены и не влияющих на переменную часть цены. К таким налогам на сельскохозяйственных производителей следует отнести налог на землю, причем устанавливать его следует, исходя из величины дифференциальной ренты. Здесь же вполне уместен налог на имущество предприятия. При этом сельскохозяйственные предприятия не платят налог на прибыль, налог на добавленную стоимость и прочие налоги, базой исчисления которых в той или иной степени является стоимость всего объема произведенной продукции.

Величина налога, уплачиваемая сельскохозяйственными производителями, таким образом, не зависит от результатов хозяйственной деятельности, а определяется количеством и качеством земельных угодий и имуществом предприятия. Не покрывают расходы на производство и уплату налогов результаты труда на данном участке земли? - закрывай свою деятельность! Пусть вместо тебя на земле будет работать другой хозяин. В том случае, когда доходы превышают расходы и фиксированную величину налоговых платежей, вся прибыль остается в распоряжении предприятия и может тратиться так, как ему это удобно.

2. Крупные и средние промышленные предприятия.

Для этих предприятий, которые выпускают товары, не являющиеся товарами первой необходимости, налог, увеличивающий условно-постоянную часть цены, может оказаться губительным. Налог, увеличивающий условно-переменную часть цены, в этом случае наиболее приемлем. Значит, данную группу предприятий следует освободить от налогов на имущество, от налогов на землю и т.п. и оставить только налоги, исчисляемые от объемов производства или их составляющих.

3. Малые и мелкие предприятия, а также частные предприниматели

В отличие от крупных и средних предприятий такие предприятия не имеют сколько-нибудь значительного имущества, являются финансово неустойчивыми, но играют огромную роль в рыночной экономике, заполняя собой многочисленные ниши потребностей общества в разнообразных товарах и услугах.

Также как крупные и средние предприятия, они предлагают на рынок товары, в большей части не являющиеся товарами повседневного спроса. Значит, для них обложение налогом, влияющим на условно-постоянную часть цены, окажется не менее губительным, чем для крупного и среднего бизнеса. Налоговое бремя, влияющее на условно-переменную часть цены также должно быть не столь значительным, как на более крупные предприятия именно из-за финансовой и имущественной неустойчивости.

Следовательно, предприятия малого и мелкого бизнеса должны платить только налоги, влияющие на условно-переменную часть цены - налог на прибыль, НДС, акциз и т.п. При этом ставки налогов должны быть ниже, чем у более крупных предприятий.

Как отличить малые предприятия от крупных? Еще со времен Н.Рыжкова в бывшем СССР было принято отделять малые предприятия от крупных по количеству занятых на предприятии. Этот критерий, на мой взгляд, абсолютно безобразен, но он до сих пор действует в российском налоговом законодательстве.

Уровень мощи предприятия определяется отнюдь не численностью работающих, а тем, какова стоимость имущества предприятия и его доходов. Иначе говоря, он определяется стоимостью основных и оборотных фондов предприятия. Так вот, ставки налогов, влияющих на условно-переменную часть цены, следует устанавливать в виде прогрессивно возрастающей шкалы в зависимости от этой стоимости предприятия.

Для того, чтобы перейти к указанной системе налогообложения и смягчить налоговое бремя на российских производителей, следует:

1. Исключить из числа налогоплательщиков государственные предприятия.

2. Исключить из числа плательщиков налогов, влияющих на условно-переменную часть цены, сельскохозяйственных производителей, а также предприятия ТЭК.

3. Исключить из числа плательщиков налогов, влияющих на условно-постоянную часть цены, промышленные предприятия и предприятия сферы услуг.

4. Разработать и ввести прогрессивную шкалу налогообложения на условно-переменную часть цены в зависимости от стоимости основных и оборотных фондов предприятия.