

**Автономная некоммерческая организация (АНО)
«Экспертно-аналитический Центр по модернизации
и технологическому развитию экономики»
(ЭАЦ «Модернизация»)**

Утверждаю:

**Президент
ЭАЦ «Модернизация»,
к.ю.н. А.В.Чуев**

**«Рекомендации по модернизации
экономики России»**

Труды, вып. 1

Работу выполнили:

**А.В.Чуев, к.ю.н.
М.Д.Абрамов, к.т.н.
В.А.Кашин, д.э.н., профессор**

Москва – 2010

Рекомендации по модернизации экономики России,
Труды, вып. 1

Издание Автономной некоммерческой организации
«Экспертно-аналитический центр по модернизации
и технологическому развитию экономики», М.,
2010, 156 с.

В работе дан анализ экономической ситуации, сложившейся в России, и предложен ряд практических мер по модернизации ее экономики. В частности, предложены меры по совершенствованию российской налоговой системы. Показано, что проблемы бедности населения России обусловлены не отсутствием необходимых ресурсов, а недостатками их распределения. Даны рекомендации по стимулированию малого производственного и инновационного бизнеса, по совершенствованию межбюджетного регулирования, по решению проблем НДС и т.д.

СОДЕРЖАНИЕ

Стр.

Введение.....	4
1. Почему объявленная «Модернизация России» не становится реальной политикой.....	8
1.1. Модернизация России – условие ее существования как современного независимого государства	8
1.2. Возрождение промышленности – первая и главная цель модернизации	13
1.3. Оптимизация цен и издержек – важнейшая задача модернизации...16	16
1.4. Экономическое неравенство населения – тормоз экономического и демографического роста.....	19
1.5. Зарубежный опыт:	
Ирландия и Швеция	41
Бразилия	51
США	54
1.6. Российская налоговая система – препятствие модернизации	57
1.7. Повышение социальных налогов с 26% до 34% – удар по планам модернизации	63
2. Какие налоги на деле тормозят модернизацию России	69
2.1. Налоговое регулирование – эффективное средство развития несырьевой инновационной экономики	69
2.2. О совершенствовании НДС	82
2.3. Переход к прогрессивной шкале подоходного налога – необходимое условие развития экономики.....	84
2.4. Кто выигрывает от оптимизации налогообложения дивидендов ...96	96
2.5. Упрощение налоговой отчетности – эффективная мера содействия бизнесу и противодействия коррупции	101
2.6. О малом инновационном и производственном бизнесе	104
3. Как укрепить налоговую базу местных бюджетов	107
3.1. О совершенствовании межбюджетного регулирования	107
3.2. Как быстро и легко ввести налогообложение недвижимости ...111	111
4. Налоговое регулирование внешнеэкономических отношений России.117	
4.1. Как защитить национальные интересы России в сфере международных налоговых отношений	117
4.2. О таможенных тарифах и таможенном администрировании.....	126
5. О балансе цен и издержек.....	132
Выводы и предложения	145
Список использованной литературы	151

Введение

Проблемам модернизации и инновационного развития России посвящено множество статей и исследований. Из них три работы можно назвать концептуальными.

Во-первых, в 2007 году была опубликована работа¹ «**Модернизация экономики и экономической политики России. Экономическая доктрина РФ**», выполненная большим исследовательским коллективом в рамках Центра проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования. В работе приняли участие более 100 экспертов из 40 организаций. Научным руководителем работы выступил Якунин В.И., главным научным консультантом – академик РАН Макаров В.Л.

Работа посвящена анализу наиболее важных решений фактической экономической политики в России, прежде всего в рамках парадигмы т.н. «финансовой стабилизации».

В работе рассмотрены четыре «наиболее тяжеловесные» проблемы нашей страны.

Первая проблема – «монетаристский погром», обезденеживание финансового контура страны, финансовой системы страны в монетаристской технологии управления. По расчетам авторов из российской экономики выведено от 1,5 до 2 трлн. долл., что недопустимо. Нужна «управленческая технология инвестиционной подкачки роста и управления пропорциями развитости».

Вторая тяжеловесная проблема – сырьевой, самый неэффективный тип экономики, который прогрессирует в ситуации, когда экономика в целом регрессирует. Следует вывод – «России навязана технология государственного управления, которая ставит своей целью сдерживание экономического развития страны».

¹ Модернизация экономики и экономической политики России. Экономическая доктрина РФ, Центр проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования, М., 2007

Тяжеловесная проблема номер три связана с тем, что социальные показатели экономической развитости страны ухудшаются. Население нищает.

Четвертая тяжеловесная проблема – разрывы региональной развитости. Особенно велики эти разрывы при измерении валового регионального продукта на душу населения, в показателях бедности, инвестиционных вложений в субъекты РФ и отдельные географические регионы.

Авторами показано, что при кажущейся стабильности социально-экономической ситуации в стране они порождают так называемые расходящиеся процессы в региональном, социальном и макроизмерениях национальной экономики. Выявлено противоречие упомянутых решений интересам экономического роста и развития, и даже целям самой финансовой стабилизации, в частности, в области инфляции.

Авторами убедительно показана ошибочность экономической политики, проводимой в России, и предложена альтернатива. В основном, на уровне макроэкономических решений.

Другой концептуальной работой, опубликованный в 2008 году является доклад **«Инновационное развитие – основа модернизации экономики России»**.² Вниманию читателей предлагается национальный доклад о состоянии, особенностях и новейших тенденциях инновационного развития российской экономики. Доклад подготовлен и опубликован при самом тесном и плодотворном сотрудничестве экспертного сообщества и бизнеса.

В нем рассматриваются ключевые показатели, характеризующие переход России к инновационной модели экономики; анализируются основные цели, направления и инструменты государственной политики в этой сфере, вопросы повышения ее эффективности. Особое внимание уделяется оценке перспектив развития наноиндустрии, возможностей и направлений ее поддержки со стороны государства. Авторы доклада указывают, что основным и общепризнанным в мире инстру-

² Инновационное развитие – основа модернизации экономики России: Национальный доклад. – М.: ИМЭМО РАН, ГУ–ВШЭ, 2008. – 168 с.

ментом активизации научной и инновационной деятельности, развития наукоемкого бизнеса, повышения интереса к поддержке науки и инноваций со стороны частных инвесторов являются налоговые льготы и преференции. На основе анализа налоговых мер государства, принятых в последнее время, авторы доклада делают вывод, что эти меры «страдают отсутствием комплексности и согласованности, налоговые новации не являются решающими для изменения стратегии частного бизнеса в отношении финансирования НИР, вводимые льготы не слишком масштабны и трудно администрируемы».

Конкретные предложения по совершенствованию российской налоговой системы в докладе отсутствуют. Нет предложений и по созданию в нашей стране благоприятного климата для развития предпринимательства и, в частности, для развития малого бизнеса.

И, наконец, третьей концептуальной работой по проблемам инновационного развития и модернизации является опубликованный в феврале 2010 г. доклад Института современного развития (ИНСОР) **«Россия XXI века: Образ желаемого завтра»**. Его авторы подробно останавливаются на основных целях и задачах модернизации, выражают убеждение в том, что Россия когда-нибудь достигнет уровня показателей передовых стран. Правда, конкретные сроки достижения этих показателей нам не сообщают. Осторожны авторы доклада и в своих рекомендациях относительно тех практических средств и методов, которыми могли бы стимулировать движение России по пути модернизации. Отдельные предложения по финансированию дефицита пенсионного фонда из средств федерального бюджета, по отмене ограничения годового дохода в 415 тыс. руб. при уплате социальных взносов, специальные льготы для компаний информационной сферы экономики – вот, пожалуй, и все основные идеи разработчиков доклада. Очевидно, что все это никак «не тянет» на программу или даже просто на некий набросок плана продвижения страны к заявленной цели.

К сожалению, дефицит практического подхода к задачам инновационного развития и модернизации России характерен

не только для авторов этих «концептуальных» докладов. Вот мнение члена Комиссии по модернизации и технологическому развитию России при Президенте России А.Б.Чубайса: «В инновационной экономике России нет осмысленной целостной государственной политики. Катастрофически не хватает главного – целостного взгляда на то, что конкретно нужно делать»³.

Возможно, это не следует понимать так, что «целостного взгляда» нет ни у кого: его нет у тех, кто указанную политику формулирует и реализует. Эти люди общаются лишь между собой и со своими единомышленниками, и от внешних влияний они изолировались.

Между тем, есть опыт Индии и Бразилии, Китая и Мексики; есть работы нобелевских лауреатов В.Леонтьева и Дж. Тобина; много полезных для России рекомендаций можно найти в последних разработках и докладах Джозефа Стиглица.

Множество достойных и обоснованных рекомендаций высказано и российскими учеными и специалистами. Эти рекомендации при желании можно найти и использовать.

В нашем отчете представлен анализ ситуации, сложившейся в России, и предложен ряд практических мер по модернизации ее экономики. Их реализация, по-нашему мнению, поможет заметно продвинуться к тому образу «желаемого инновационного завтра», о котором говорят авторы докладов ИНСОР, ГУ ВШЭ и ИМЭМО РАН. Помимо результатов собственных исследований авторов, в отчете использована информация из опубликованных и имеющихся в открытом доступе работ известных российских ученых А.Ю.Шевякова, В.Л.Иноземцева, Н.А.Кричевского, Б.И.Нигматулина, Р.И.Нигматулина, С.С.Сулакшина, В.М.Симчера и др. На эти работы даны соответствующие ссылки.

³ «В поисках российской стратегемы», М., 12.01.2010,
http://www.allventure.ru/articles/89/#replies_page1

1. ПОЧЕМУ ОБЪЯВЛЕННАЯ «МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИИ» НИКАК НЕ СТАНОВИТСЯ РЕАЛЬНОЙ ПОЛИТИКОЙ

1.1. Модернизация России – условие ее существования как современного независимого государства.

Есть мнение, что препятствием модернизации нашей страны являются недостаточность демократии и слабость институтов гражданского общества. Но дело не только в этом. Для развития нужны конкретные меры. Вспомним недавний российский опыт перехода к рыночной экономике. Многие надеялись, что рынок сам решит все проблемы. Но сам он ничего не решил. Результат – Россия осталась почти без промышленности и превратилась в коррумпированное недодемократическое государство.

С самого начала реформ руководители нашей экономики руководствовались рекомендациями зарубежных экспертов и, в частности, рекомендациями Международного валютного фонда. И это не всегда приводило к успеху. Вот что говорил о причинах неудач при переходе России от социализма к капитализму общепризнанный и часто цитируемый нашими экономистами авторитет, профессор Колумбийского университета, лауреат Нобелевской премии за 2001 год Джозеф Стиглиц⁴:

«Отчасти проблема состоит в чрезмерном доверии к моделям экономики, почерпнутым из учебников, которые могут быть весьма удобны для обучения студентов, но на них нельзя опираться при консультировании правительств, пытающихся воссоздать рыночную экономику... Нельзя отделять "принципы" в чистом виде от того, как они реализуются или должны реализовываться на практике. Западные консультанты предписывали свои рецепты реформ в условиях конкретного об-

⁴ Дж. Стиглиц. Куда ведут реформы. Журнал «Вопросы экономики», № 7, Изд. РАН, 1999

щества: с собственной историей, достигнутым уровнем социального капитала, совокупностью политических институтов, политическими процессами, на которые влияли (если не определяли их) те или иные политические силы. Экономисты не могут так просто отмахнуться от того, как эти рекомендации используются. Докторам пора пересмотреть свои рецепты».

Это было сказано в 1999 году. Результаты дальнейшего развития нашей страны подтвердили правоту Дж. Стиглица. А «рецепты» не пересмотрены до сих пор. Остроту социальных проблем удается временно компенсировать за счет роста цен на нефть: в 1996 году нефть продавали за рубеж по \$20 за баррель, в 2001 году – по \$23, сегодня (авг. 2010) – по \$75.

Главная проблема – повышение платежеспособного спроса населения – решается очень медленно. Для решения этой проблемы также нужны конкретные меры.

Одна из таких мер – обеспечение сбалансированных цен. Особое значение это имеет для самых важных для жизнеобеспечения отраслей: сельского хозяйства, энергетики, строительства жилья и жилищно-коммунального хозяйства и транспорта. Эти отрасли работают практически только на внутренний рынок и без них невозможна жизнь страны. Они наши последние экономические бастионы. Остальные отрасли – производство одежды, бытовая, электрическая и радиотехника, станкостроение, гражданские самолеты и многое другое – влачат жалкое существование. Указанные товары покупаются за рубежом и оплачиваются за счет выручки от экспорта. Причем 92% этой выручки приходится на экспорт сырья и полусырья – нефти, нефтепродуктов, газа, угля, металлов, драгоценных камней, древесины, целлюлозы, удобрений, и только 8% – на экспорт машин, оружия, зерна.

В ближайшие три-пять лет Россия не сможет существенно расширить экспорт товаров обрабатывающих отраслей. А ведь нам думать надо как прожить после того как кончатся наши резервы.

Надо сосредоточиться и спасать те отрасли, которые обеспечивают жизнь народа. Надо срочно облегчить ведение бизнеса в этих отраслях, облегчить бремя оплаты сырья и энер-

гии, производимых в нашей же стране, и увеличить покупательский спрос нашего потребителя, который одновременно является и производителем. А для этого необходимо сбалансировать экономику. Для жизнеобеспечивающих товаров, потребляемых на внутреннем рынке, необходимо сбалансировать рублевые цены с издержками производства, а со сбалансированными ценами необходимо сбалансировать зарплаты трудающихся. Только сбалансировав цены, издержки и зарплаты, можно сбалансировать возможности производительных сил с потреблением, с остро необходимой модернизацией производства. Только так можно создать условия для реального роста производства товаров и устойчивости страны. Более подробно об этих условиях сказано в разделе 5.

Другая мера – развитие адекватных и эффективных институтов государства – актуальна, но не является первоочередной. Академик В.М. Полтерович утверждает⁵, что «широко распространенное мнение о том, что защита прав собственности и обеспечение подходящих «правил игры» являются необходимыми условиями быстрого роста, не подтверждается опытом. Ни одной бедной стране не удавалось добиться высокого качества институтов. Верно, что плохие институты тормозят рост. Однако возможность роста все же сохраняется, и если она реализуется, то совершенствование институтов оказывается более простой задачей». Приведенный тезис подтвержден в его работах данными статистики многих стран и представляется более конструктивным по сравнению с утверждениями о невозможности роста при существующих институтах.

Для проведения модернизации в области экономики у государства имеется ограниченный набор инструментов: бюджетное и налоговое регулирование, финансово-кредитная политика, регулирование цен и внешнеэкономической деятельности, антимонопольная политика, госпредприятия. Меры

⁵ В.М.Полтерович, «Искусство реформ», лекция, прочитанная 15 июня 2006 года в клубе-литературном кафе кафе Bilingua в рамках проекта «публичные лекции «Полит.ру»

должны быть конкретными и эффективными. Пока эти меры даже не называются. Более того, похоже, что реальные действия намеренно «топятся» в нескончаемой риторике и повторении одних и тех же лозунгов, за которыми, в лучшем случае, ничего не следует, а в худшем – делается противоположное.

Вот две цифры, которые приводит⁶ один из творцов информационных технологий в нашей стране президент группы компаний IBS А.М.Карачинский. Одна из них показывает действительно повышенное внимание, которое проявляется руководство страны к проблеме инновационного развития: «В прошлом году Президент и Премьер слово «инновация» в своих официальных речах сказали 1167 раз...». А другая – о том, как на деле продвигается решение указанной проблемы: «У нас экономическая ситуация для тех людей, которые работают и делают бизнес мозгами, ухудшится в 2011 году ровно в 2 раза» (здесь речь идет о планируемом с 2011 года повышении ставки социальных налогов с 26% до 34%).

Сколько раз в последнее время повторяется слово «модернизация», А. Карачинским еще не просчитано. Но, судя по всему, что касается самой идеи модернизации, в нашей стране полный консенсус. Противников модернизации (по крайней мере, явных) нет – модернизация нужна!

На то, что у нас не все в порядке, обратил внимание Д.А.Медведев в статье «Россия, вперед!»: **«Мировой экономический кризис показал: дела наши обстоят далеко не самым лучшим образом. Двадцать лет бурных преобразований так и не избавили нашу страну от унизительной сырьевой зависимости... Мы сделали далеко не все необходимое в предшествующие годы. И далеко не все сделали правильно».**

Рассмотрим реальные цифры. Во-первых, посмотрим, насколько интенсивно мы избавлялись «от унизительной сырьевой зависимости» (индекс промышленного производства) и,

⁶ «В поисках российской стратегии», М., 12.01.2010,
http://www.allventure.ru/articles/89/#replies_page1

во-вторых, насколько заметно улучшается социально-экономическое положение россиян.

На рис. 1 показан, Индекс промышленного производства за период 2001-2006 годов по данным Росстата 2007 года⁷. Видно, что в 2003-2004 г.г. наблюдался довольно приличный рост – более 8%. Можно предположить, что наши «сырьевики» решили часть своих денег вкладывать в промышленность.

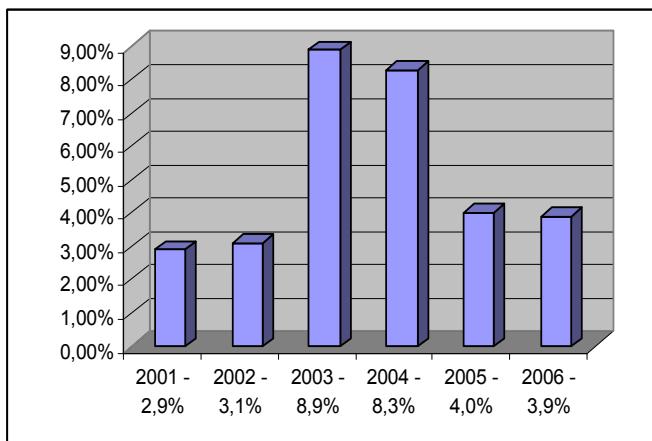


Рис. 1. Индекс промышленного производства (Росстат – 2007)

Но после известных событий передумали, и темпы роста промышленного производства в 2005 и 2006 годах сократились вдвое. Столь резкое падение темпов не прошло незамеченным, и в статистику были внесены корректизы.

Из диаграммы на рис. 2, построенной по данным Росстата⁸ 2010 года, видно, что темпы роста производства в 2005 году несколько снизились, но уже в 2006 году показали уверенный рост.

В Интернете есть доступ к данным Росстата и 2007 и 2010 года (адреса см. в сносках) – выбирай любые. Можно предположить, что, по мнению Росстата, у хорошего государства

⁷ Росстат, http://www.gks.ru/free_doc/2007/b07_11/14-02.htm

⁸ Росстат, http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/ind_prom_okved.xls

(каковыим наше является, безусловно) должна быть хорошая статистика. Это не значит, что падения не может быть. Но для этого должны быть объективные (и желательно, внешние) причины. Например, падение производства в 2009 году (89,2% от уровня 2008 года) имеет очень разумное (по мнению Правительства) объяснение – мировой кризис.

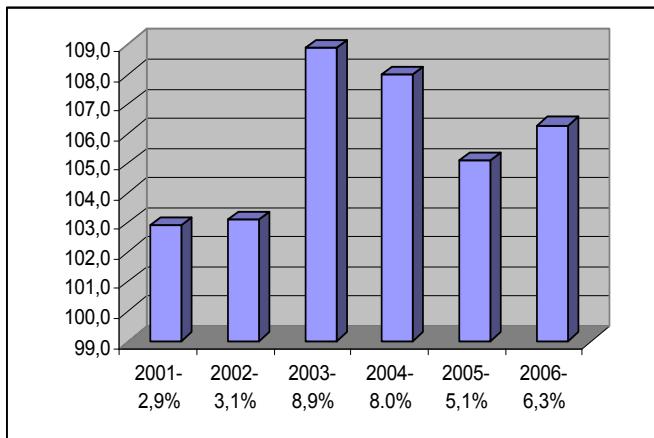


Рис. 2. Индекс промышленного производства
(Росстат – 20010)

Здесь можно отметить и то, что падение и рост промышленного производства мы оцениваем относительно исключительно низкого уровня – промышленную продукцию мы почти не производим и почти все покупаем за рубежом.

1.2. Возрождение промышленности – первая и главная цель модернизации⁹

Модернизация, воспринимаемая как обновление и осовременивание, часто ассоциируется в России с инновационным прорывом и суперсовременными технологиями. Многим кажется, что завоевание «командных высот» в экономике зна-

⁹ Этот подраздел – статья В.Л.Иноземцева «Modernizatsya.ru: Made in Russia», «Ведомости», 12 июля 2010 г.

ний – вот наша новая национальная идея, то, что сделает Россию уважаемой и признанной в мире державой.

К сожалению, этой мечте вряд ли суждено сбыться. И даже не потому, что оказаться на одном технологическом уровне не то чтобы с США, но хотя бы со средней европейской страной очень сложно. Проблема состоит скорее в том, что ни одна страна не обеспечивала себе глобального признания исключительно как производитель технологий. Скорее наоборот: все великие добивались доминирования как индустриальные, а не интеллектуальные лидеры. Англия, Германия, США именно так становились лидерами в мировой экономике XIX – начала XX века. Япония и Китай заставили Запад задуматься о перспективе утраты экономического лидерства, наводнив американский и европейский рынки своими промышленными изделиями. Ярлык Made in... стал в современном мире свидетельством состоятельности государства – но увидеть товар с надписью Made in Russia за пределами нашей страны сегодня практически невозможно.

Да, Россия – крупный экспортёр энергоносителей и сырья. Но даже в Европе, куда идет большая часть нашего экспорта, никто не задумывается, каким газом отапливаются дома, из чьей нефти сделан бензин, из какого металла штампуются детали машин. Вывозя сырье, можно уверенно чувствовать себя на саммитах глав государств, но в общественном сознании такая страна остается пигмеем. Не случайно Washington Post, комментируя недавний шпионский скандал, призвала американцев не бояться русского промышленного шпионажа просто потому, что промышленность в России исчезла в первой половине 2000-х гг. Но и технологии сами по себе не гарантируют успех. В 1973 г. Мартин Купер из компании Motorola создал первый в мире мобильный телефон – но сегодня Motorola контролирует лишь 4,7% этого рынка против 37,8% у Nokia, а по итогам 2009 г. показала убыток в \$51 млн. против прибыли в \$8,28 млрд. у Samsung. Все знают, что интернет создан в Америке – ну и что, ведь сейчас на США приходится только 12,6% его пользователей в мире. Мировую известность технологий тоже приносят относительно условно: лишь

7% пользователей системы Skype знают, что она изобретена... в Эстонии.

Современный мир пока еще остается миром индустриальным. На сырье в 2009 г. приходилось 16,1% мирового товарооборота, на услуги – 18,9%. 65% занимали промышленные товары. Среди 20 крупнейших американских экспортёров 15 – индустриальные гиганты и лишь пять – технологические. Экспорт Microsoft в 2009 г. – \$6,1 млрд, General Electric – \$18,4 млрд, Boeing – \$26,3 млрд. На продажи патентов и лицензий приходится 5,7% американского экспорта, причем 63% суммы – платежи по франчайзинговым соглашениям. Среди 100 крупнейших по капитализации европейских компаний небанковского сектора – 62 промышленные (т. е. несырьевые и нетелекоммуникационные); их суммарная стоимость составляла на начало 2010 г. более \$1,2 трлн. Саудовская Аравия – великая нефтедержава, но в 2009 г. ее экспорт в США был в 1,5 раза меньше, чем ирландский.

Россия формально является 11-м из крупнейших экспортёров в мире – однако даже в этом качестве она проигрывает четыре позиции... Бельгии. Если же очистить наш экспорт от сырьевой составляющей, то мы окажемся на 40-45-м месте в мире, между Португалией и Израилем. В среднем в год на одного россиянина приходится менее \$500 несырьевого экспорта, тогда как в Чехии этот показатель составляет \$7600, в Словении — \$9400, в Швейцарии — чуть более \$19 000. Что мы изменим, если создадим столь же высокотехнологичную экономику, как в Америке? В США в 2009 г. по категории «технологический экспорт» прошло продукции на \$223 млрд., или \$730 на человека в год.

Технологии – ничто, если только они не могут быть применены в промышленности и, будучи овеществлены в готовой продукции, завоевать мировые рынки. Сегодня технологии меняют облик экспорта той или иной страны не сами по себе, а как средство эффективного и массового производства индустриальных благ. При этом ведущие (и ориентированные на экспорт) индустриальные отрасли – это автомобиле- и авиастроение, производство полупроводников, компьютерной

техники и систем связи, химия и фармацевтика. Во всех них Россия не является значимым конкурентом не только Западу, но и остальным странам БРИК. Чтобы добиться признания в мире, мало получить его от политиков, боящихся «Верхней Вольты с ракетами», или от конкурентов-нефтеэкспортеров, рассуждающих о «северной Нигерии». Страна должна стать известной рядовому потребителю, ежедневно и ежечасно сталкивающемуся с «визитными карточками» многих стран в виде этикеток на промышленных товарах. Частота упоминания государств на этих важнейших носителях информации заставляет людей во всем мире судить о значимости той или иной страны в мировой экономике, способностях и талантах ее народа. Распространение лейбла Made in Russia – вот что должно стать национальной идеей модернизирующейся России. Но, к сожалению, за беседами об инновациях (несомненно, важными и нужными) этот единственно значимый индикатор успеха отечественной модернизации мало кому интересен.

1.3. Оптимизация цен и издержек – задача модернизации¹⁰

Каковы же причины безудержного роста цен и издержек в российской экономике? На наш взгляд, они, в конечном счете, сводятся к поведению российской элиты, предпринимательской и чиновничьей. В нашей экономике в последние годы идут два параллельных процесса: повышения издержек как средства увеличения доходов менеджеров и чиновников и вывода прибылей собственниками, требующего повышения цен на соответствующую продукцию для обеспечения минимального уровня инвестиций. На них накладываются специфически российские проблемы: «коррупционный налог» и стремление властей помочь отечественным производителям за счет потребителей.

¹⁰ Этот подраздел – статья В.Л.Иноземцева «Причины сверхрасходов», газета «Ведомости», 1 июня 2010 г.

Первый процесс принимает разнообразные формы – от завышения цен на строительные работы и услуги поставщиков до роста официальных доходов управленицев. Строительство сплошь и рядом ведется аффилированными с заказчиком компаниями. Закупка оборудования осуществляется через посредников. И это происходит потому, что в России доходы управленицев любого уровня больше зависят от организации движения денежных потоков, чем от результата деятельности компаний. Если во всем мире менеджер – это высокооплачиваемый служащий, то в России – индивидуальный предприниматель, и снижение издержек для него эквивалентно урезанию собственных доходов. При этом растут и официальные зарплаты управленицев. Работающие в России западные предприниматели отмечают, что зарплаты работников в стране меньше европейских на 40-60%, а вознаграждение менеджеров – выше в 1,4-1,9 раза. Официальные данные по крайней мере по половине из top-100 отечественных корпораций указывают: затраты на управленческий персонал превышают весь остальной фонд оплаты труда (в 2008 г. в компании «Русал Красноярск» – на 10%, на «Уралкалии» – на 13,9%, на «АвтоВАЗе» – на 29%). Кроме того, значительную нагрузку на себестоимость создает вознаграждение управляющих компаний: в первой половине 2009 г. средний доход каждого штатного сотрудника ХК «Металлоинвест» превышал зарплату рабочего предприятий холдинга в 29,9 раза; на злополучной «Распадской» услуги УК «ЗАО «Распадская угольная компания» оценивались в 2% от... балансовой стоимости активов шахты на последнюю отчетную дату в год. Ситуация схожа во всех отраслях.

Второй процесс связан с постоянным выводом активов из любых (даже не слишком эффективно работающих) компаний. Это происходит через начисление дивидендов (например, в 2008 г. почти все российские «олигархические» компании начислили дивиденды, превышавшие чистую прибыль по итогам года) и выдачу ссуд предприятиями в пользу управляющих компаний. Рецидивы встречаются и сегодня – недавно Олег Дерипаска предложил акционерам ГМК «Норильский

никель» выплатить дивиденды за 2009 г. из расчета 115% чистой прибыли, но на этот раз предложение было отвергнуто. Искусственное ограничение оборотных средств ведет к повышению цен и привлечению займов и кредитов (сегодня средняя сумма заимствований крупнейших российских компаний достигает 60-65% от выручки, тогда как в Европе для промышленного сектора составляет 18-19%), проценты за обслуживание которых дополнительным грузом ложатся на себестоимость продукции. Распространенная практика реализации товаров через посреднические компании (чего стоит один только Gunvor) также снижает официальную выручку крупнейших корпораций и требует повышения цен и продолжения политики наращивания дорогостоящих заимствований.

Все это дополняется «коррупционным налогом», оценить который весьма сложно, но который составляет не менее 10-15% себестоимости продукции и работ практически в любой отрасли промышленности, а в строительстве он традиционно еще выше. Свой вклад вносит и торговля, услуги которой тоже не назовешь дешевыми и стоимость которой также растет (так, только за один 2008 год управленческие расходы в сети «Седьмой континент» выросли на 23,1%, в «Дикси» – на 42,7%, а в «Магните» – на 50,0%).

В завершение следует отметить, что правительство санкционирует рост издержек и своей политикой «поддержки отечественного производителя». Пошлины на импортные товары помогают нашим промышленникам подтягивать цены не к реально существующим на мировых рынках, а к ценам импортных товаров на российском рынке. Свою роль играет и ориентация производителей на отдельные сегменты рынка, в основном на цены, складывающиеся в крупных городах, с последующей проекцией их и на остальные территории Российской Федерации. В итоге оказывается, что практически никто в нашей экономике реально не заинтересован в снижении издержек и цен.

Ситуация с издержками в российской промышленности вопиет о необходимости модернизации даже сильнее, чем сырьевая зависимость нашей экономики или убогая система

государственного управления. Говоря о модернизации, не следует увлекаться мечтами ни об информационном прорыве, ни о демократическом «желаемом завтра». Главная задача российской модернизации – остановить нарастающий вал издержек, поставить, наконец, на место отечественных производителей, производящих отсталую продукцию и изощренные схемы вывода доходов. Пример Советского Союза показывает, к чему может привести такое попустительство. Напротив, пример Соединенных Штатов демонстрирует, что, если целью становится защита «отечественного потребителя», в обществе расцветают конкуренция и технический прогресс, причем результаты этого прогресса с каждым годом становятся все дешевле. Наша модернизация будет успешной, только если она станет средством выхода из состояния «издергавшейся страны» и открытия пути к эффективной цивилизованной экономике.

1.4. Экономическое неравенство – тормоз экономического и демографического роста¹¹

Модернизация – средство достижения необходимых социально-экономических показателей жизни российского населения.

И в этой области наши достижения не блестящи. В 2008 г. по сравнению с 2000 г. из 370 наблюдаемых показателей 130 важнейших ухудшились, а не улучшились¹². Численность населения за тот же период сократилась на 4,7 млн. человек. И, в конечном счете, в результате реформ в России выиграли только 20% наиболее обеспеченного населения (9-я и 10-я децильные группы).

Весь драматизм ситуации заключается в том, бедными в нашей стране являются не только пенсионеры, но и работающие, и дети.

¹¹ Этот подраздел составлен на основе работ ИСЭПН РАН

¹² В.М. Симчера, директор НИИ Статистики, Труды Вольного экономического общества России, т. 90, 2008

Минимальная зарплата в России ниже прожиточного уровня и много ниже уровня бедных стран Евросоюза. Самая высокая минимальная месячная заработная плата (без вычетов) среди стран Евросоюза установлена в Люксембурге (1642 евро), Ирландии (1462) и Бельгии (1387). А самый низкий уровень минимальной зарплаты в ЕС в пересчете на евро зафиксирован в Болгарии (123 евро), Румынии (153), Латвии (232), Литве (254), Венгрии (270), Эстонии (278) и Польше (281). В стране-кандидате Турции минимальная заработная плата установлена на уровне 319 евро. На фоне минимальных зарплат в России минимальные заработки даже в самых бедных странах Европы выглядят вполне солидными. Сейчас официальная минимальная зарплата (МРОТ) в нашей стране соответствует немногим выше 100 евро.

По данным последних обследований заработной платы Росстата около 37% работающих получают зарплату не более 10 тыс. рублей, а 50% – не более 13 тыс. руб. Не трудно представить, какой уровень жизни в семьях, где единственный кормилец имеет такую зарплату. Именно этим объясняется высокая бедность детей и многодетных семей. Поэтому МРОТ должен быть такой, чтобы работающий человек не только сам не был бедным, но и мог худо-бедно содержать семью. Сегодня МРОТ должен быть на уровне 60-70% средней зарплаты.

Жилье становится все более недоступным, а число семей, получающих новое жилье или улучшающих свои жилищные условия, постоянно снижается (см. рис. 3).

Аналогичная ситуация в здравоохранении, когда 30% населения (1-3 децили) имеют доступ только к 2-3% современных услуг в этой сфере. Здесь также необходимо отметить парадоксальную с точки зрения социального государства ситуацию, когда в здравоохранении у нас бедный платит за богатого, так как социальные налоги берутся только с зарплаты, а

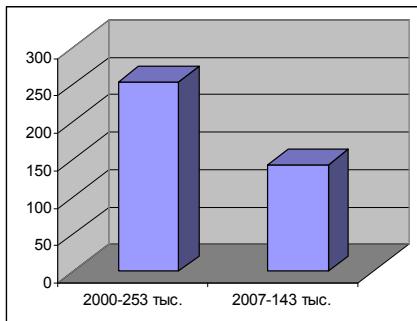


Рис. 3. Число семей получивших и улучшивших жилье за год¹³, тыс. (в 1992 году – 948 тыс. семей)

«другие» доходы, составляющие основную часть доходов «богатых», ими не облагаются. А социальные налоги с годовой зарплаты свыше 415 тыс. руб. не взимаются. В отличие от нас ЕС и США придерживаются диаметральной противоположной парадигмы – достаточно вспомнить о последних решениях Конгресса США по реформированию системы здравоохранения.

Неравенство доходов нашего населения росло все годы реформ и продолжает расти. Сегодня в России, несмотря на позитивную динамику роста средних показателей денежных доходов в «тучные» годы, социальная поляризация ввиду форсированного роста самых высоких доходов и зарплат не уменьшились, а продолжала нарастать. По данным Росстата коэффициент фондов (соотношение доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения) вырос с 8,0 в 1992 году до 13,9 в 2000 году и до 16,7 в 2009 году. По оценкам ИСЭПН РАН эти показатели значительно выше. Для корректных оценок неравенства, в том числе и с точки зрения международных сопоставлений, надо учитывать, во-первых, располагаемые, а не номинальные доходы, а во-вторых, разницу более чем в два раза в уровне инфляции для бедных и богатых. С учетом этих факторов реальное неравенства (в значениях

¹³ В.М. Симчера, директор НИИ Статистики, Труды Вольного экономического общества России, т. 90, 2008

коэффициента фондов) оказывается почти в полтора раза выше – сегодня это 23-24 против 16,7 по оценкам Росстата.

Прогнозные расчеты этого показателя на 2025 г. при сохранении существующих распределительных механизмов и контрольных показателей роста зарплаты, пенсий и инфляции, определенных Правительством, показывают его рост в 1,5 раза.¹⁴ Особенно удручающее положение с неравенством в г. Москве, где его значение составляет сегодня по оценкам Росстата 35,4, а по оценкам ИСЭПН – более 50. Трудно найти аналог таким запредельным значениям в статистике не только для развивающихся стран, но и вообще для стран, где такая статистика существует.

Суть проблемы в том, что, существующие сегодня механизмы формирования и перераспределения доходов населения настроены и работают в пользу богатых; большая доля совокупного роста доходов уходит на рост доходов наиболее обеспеченных слоев населения, а на повышение доходов наименее обеспеченных остаются крохи.¹⁵

Рост высоких доходов происходил неравномерно: рост объема реальных доходов 20% самых обеспеченных в процентах к общему объему за годы реформ составил почти 25%, в то время как для 20% «бедных» объем реальных доходов снизился почти на 18%. А это означает, что отдельные (богатые) группы населения имеют институциональные преимущества, что позволяют им перетягивать эффекты экономического роста на себя.

В результате реформ в России выиграли только 20% наиболее обеспеченного населения. Группы населения со средними (близкими к медиане) доходами не только не разбогатели, но и не восстановили уровень благосостояния, который они имели в 1990 году. А группы населения с самыми низкими доходами остались за чертой абсолютной бедности.

¹⁴ При упомянутой выше коррекции официальных цифр Росстата коэффициент фондов возрастет до 33- 35.

¹⁵ Так например, в 2008г. по расчетам российской экономической школы "золотой миллион" (примерно 0,7% населения) получал 30% всех доходов населения!

Если говорить о бедности, то динамика показателей абсолютной бедности базируется на понятии прожиточного минимума, и помимо динамики показателей доходов совершенно естественно зависит от значения и динамики изменений этого минимума.

Выбор значения прожиточного минимума, так или иначе, достаточно субъективен, осуществляется практически без консультаций с наукой, общественностью и профсоюзами. И самое главное, не соответствует современным реалиям. Вообще говоря, сама идеология построения этого уровня имеет свои корни в советской действительности, когда многие необходимые потребности население удовлетворяло через общественные фонды потребления, и семья даже с низкими доходами имела реально бесплатный доступ к услугам здравоохранения, образования и отдыха. Мы сколь угодно можем говорить о бесплатном образовании и здравоохранении, но на самом деле сегодня даже за скорую помощь приходится платить.¹⁶

Если же говорить о показателях относительной бедности, которые используются в странах ЕС и где в качестве её границы выступает, как правило, 60% от медианного (среднего) уровня доходов, то численность относительно бедного населения России неуклонно продолжает расти. В 1990 г. относительная граница бедности (ОГБ, 60% от среднедушевого дохода) пролегала между среднедушевыми доходами 3-й и 4-й децильных групп. В 2000-е годы ОГБ приблизилась к среднедушевому доходу в 6-й децильной группе и вместе с неравенством продолжают расти и тем больше, чем выше экономический рост и богаче регион. Так в самом богатом регионе Москве, где уровень доходов в 3 раза превышает средний по

¹⁶ Если говорить о приближении уровня прожиточного минимума к современным реалиям, то в него надо включать затраты на жилье и доступ к телекоммуникационным и информационным ресурсам, пересмотреть нормативы на одежду и пр. Даже грубая оценка всего этого показывает, что он должен быть увеличен минимум в 2,5-3 раза. И что при этом будет с показателем бедности?!

стране и неравенство почти в два с половиной раза выше среднероссийского.

С точки зрения нормальной экономической логики (тем более логики социального государства) это представляется просто абсурдным и показывает, что деформация распределительных механизмов, связанная, прежде всего, с концентрацией доходов богатых, достигла такого уровня, когда не происходит снижение бедности по мере экономического роста.

Особенно тревожное положение с детской бедностью. По абсолютному показателю детская бедность сегодня составляет 24%, а относительная – 46% против относительной бедности по всему населению РФ – 34 % и при европейской детской бедности в 6-8%. С каждым последующим деторождением семья погружаются во всё более глубокую бедность: относительная бедность полной нуклеарной¹⁷ семьи с одним ребёнком – 42%; полной нуклеарной семьи с двумя детьми – 48%; полной нуклеарной семьи с тремя детьми – 55%. Во всех семейных разрезах масштабы детской бедности в России в 4 – 5 раз превышают средние показатели по ОЭСР, а для Западной Европы – в 10 раз!

Таким образом, мы имеем не только избыточное социально-экономическое расслоение нашего общества, но и распределительные механизмы, которые его создали, систематически поддерживают, и препятствуют преодолению социальных диспропорций.

Интересно отметить, что во всех планах правительства по снижению бедности фигурирует не собственно показатели бедности, а показатели увеличения МРОТ, пенсий, пособий, зарплат бюджетникам и т.п. Заметные проценты подтягивания этих показателей к прожиточному минимуму демонстрируют «серьезные» усилия правительства по решению проблемы бедности. Радикального снижения бедности при таком подходе ожидать не приходится, тем более, что инфляция и существ-

¹⁷ Нуклеарная семья – это только родители и дети.

вующие распределительные механизмы, фактически сводят эффект этих мероприятий во времени к нулю¹⁸. Детальный анализ на уровне различных доходных групп населения показывает, что даже достаточно радикальные предложения по повышению МРОТ и пенсий, которые в последнее время афишируются многими экономистами и политиками, не могут привести к заметным сдвигам по снижению бедности и неравенства: только 12-15% выделяемых на эти цели ресурсов попадают к действительно бедным¹⁹.

Связывая рост благосостояния только с экономическим ростом, правительство оценивает и подменяет достижения в социальной сфере экономическими показателями, а ориентирами для оценки успешности социальной политики и выработки мероприятий по решению социальных проблем служат в основном **среднестатистические показатели**, которые не только не дают реального представления о продолжающихся углубляться социально-экономическом неравенстве и бедности, о существе и глубине проблем деформации распределительных отношений, но даже дезориентируют.

И сегодня в реальной политике, ориентируясь на абсолютные показатели уровня жизни, и, связывая его повышение только с экономическим ростом и наличием ресурсов, неравенство не принимается правительством во внимание и оно не включено в перечень показателей, подлежащих мониторингу и управлению. Судя по всему, правительство остается в плену представлений, что **экономический рост автоматически приводит к успешному решению социальных проблем и повышению уровня жизни большинства населения, а все проблемы социальной сферы лежат в ресурсной плоскости**.

¹⁸ Если не считать того, что, задавая тот или иной уровень прожиточного уровня, мы можем и бедность свести к любой цифре.

¹⁹ Дело в том, что повышение зарплат и пенсий происходит для конкретной личности, а уровень бедности измеряется по отношению к домохозяйствам. А пенсионеры, бюджетники и пр. присутствуют и в богатых, и в бедных домохозяйствах, что приводит к «размыванию» эффекта мероприятий по повышению МРОТ, пенсий и др. по всем доходным группам.

Сегодня развитие теоретических и практических исследований, в том числе и международные сопоставления, показывают ошибочность такого взгляда – без активной перераспределительной государственной политики экономический рост не приводит к снижению масштабов неравенства и бедности. Это следует из результатов теоретического моделирования экономики рынка и неравенства: в динамических моделях рынка с учетом накопления и наследования имущества **неравенство неограниченно возрастает**. Рост неравенства, не сдерживаемый прогрессивными налогами и другими способами перераспределения доходов, приводит к существенному увеличению доходов только богатых и **обнищанию** практически всего остального населения.²⁰

Дело в том, что повышение уровня жизни большинства населения происходит тогда, когда при распределении эффектов экономического роста отдельные группы населения не имеют значительных преимуществ перед другими. И именно государство, а не невидимая рука рынка, ответственно за выстраивания таких распределительных отношений, когда экономический рост влечет за собой и рост благосостояния большинства населения.

Это что касается прямой связи экономического роста с ростом благосостояния населения и его различных групп. Но оказывается, что неравенство в России сегодня является системным фактором, определяющим динамику экономического и демографического роста.

В последнем исследовании Всемирного банка (ВБ), в основе которого лежат результаты обширных статистических исследований по странам мира, показано, что высокое неравенство (выше 0,4 для коэффициента Джини) отрицательное сказывается на экономической динамике и препятствует экономическому росту. В настоящее время коэффициент Джини

²⁰ A. Atkeson, R.E. Lucas Jr. On efficient distribution with private information. *Review of Economic Studies*, 1992, 59, No 3, 427-53; C. Phelan. On the long run implications of repeated moral hazard. *Journal of Economic Theory*, 1998, 79, No 2, 174-91; E. Farhi, I. Werning. Inequality, social discounting and estate taxation. NBER working paper No 11408, 2005, www.nber.org/papers/w11408

в РФ давно превысил критический уровень Мирового банка 0,4 и продолжает увеличиваться – с 0,289 в 1992 году до 0,395 в 2000 году и до 0,422 в 2009 году.

Раньше в политике доминировала либеральная точка зрения, согласно которой в странах, осуществляющих модернизацию экономики, **рост неравенства неизбежен и представляет собой временное явление**. Такие страны должны делать выбор между ограничением роста неравенства и экономическим ростом. По мере экономического роста неравенство стабилизируется, а затем снизится до масштабов, близких к масштабам неравенства в развитых странах, и бедность, обусловленная высоким неравенством, в конечном итоге будет устранена. В новой концепции Всемирного банка (ВБ) эта точка зрения отвергается: высокое неравенство (выше критического уровня) препятствует экономическому росту и прогрессивным преобразованиям институтов. Некоторый экономический рост может иметь место и в условиях высокого неравенства, но он не способен сам по себе понизить неравенство и бедность. Экономический рост был бы выше, и институциональные преобразования были бы более эффективными, если бы государство одновременно с модернизацией экономики проводило политику перераспределения доходов, обеспечивающую снижение неравенства.

Почему высокое неравенство тормозит экономический рост? В докладе ВБ перечисляется множество факторов и механизмов, обуславливающих негативные последствия высокого неравенства. Неравенство доходов формируется в результате сложного взаимодействия между человеческими, экономическими, институциональными и политическими факторами. В оптимистическом взгляде на общество неравенство доходов объясняется дифференциацией человеческих качеств: когнитивных и креативных способностей, образования, квалификации, трудоспособности и склонности к интенсивному труду, предусмотрительности и склонности к сбережениям, инициативности и предпримчивости. Однако человеческое поведение и распределение доходов между членами общества всегда регулируются системой экономических, социальных и поли-

тических институтов и реализуются в рамках иерархических организационных структур. Совместное воздействие экономических, институциональных, организационных, а также случайных обстоятельств значительно ослабляет корреляцию между человеческими качествами и доходами, иногда сводя её на нет. Кроме того, за счет экономических, институциональных и организационных барьеров неравенство доходов может превосходить и часто, в самом деле, значительно превосходит неравенство человеческих характеристик. Институциональная организация общества определяет доступность образования, квалификации и разнообразных экономических возможностей, а также механизмы создания, фиксации, накопления и удерживания социально-экономических преимуществ. В рыночной экономике частная собственность является основным институтом, обеспечивающим накопление социально-экономических преимуществ. Однако, это не единственный институт: статусные позиции в корпоративных и в государственных организационных структурах тоже являются источниками социально-экономических преимуществ, конвертируемых в богатство.²¹

Таким образом, институциональные, организационные, политические структуры в значительной степени видоизменяют рыночные эффекты и могут создавать более высокое и несправедливое неравенство, чем создаваемое рынком. При исходном неравенстве человеческих качеств развитие экономики и общества очень существенно зависит от того, посредством каких механизмов происходит отбор людей на преимущественные позиции. Накопление богатства, как и достижение высоких статусов в организационных структурах неоднозначно связаны с человеческими способностями. В системе, где "выигрывающий получает всё", они относительно случайны. Но в реальной жизни они часто связаны с наличием влиятельных связей, использованием инсайдерской информации и с другими аспектами асимметрии информации и доступных

²¹ Коррупция является одним из способов такой конвертации, успешно и с большим размахом используемым сегодня в России.

возможностей. Экономическая, бюрократическая и политическая элиты образуют устойчивые группы постольку, поскольку создают механизмы, поддерживающие их преимущественные возможности, ограждающие их от конкуренции и ограничивающие возможности остальных членов общества.

Однаково высокие масштабы неравенства доходов могут быть обусловлены диаметрально противоположными причинами: во-первых, интенсивной, но честной конкуренцией, которая сочетается с развитой социальной мобильностью, и, во-вторых, институционально обусловленными преимуществами положения одних социальных слоев по отношению к другим, когда социальная мобильность ограничивается институциональными барьерами и целенаправленными действиями групп, наделенных преимуществами. В первом случае неравенство стимулирует экономическую активность и накопление человеческого капитала, поскольку он является одним из основных источников конкурентных преимуществ. Во втором случае неравенство подавляет эту активность и направляет экономическое и социальное поведение в русло адаптации, которая может иметь регressiveные последствия по отношению к развитию человеческого потенциала, а также приобретать деструктивные черты (такие как коррупция, теневое предпринимательство и преступность).

Влияние неравенства на экономическую и демографическую динамику носит двоякий характер. С одной стороны, возможность достижения высоких доходов и потребительских стандартов стимулирует людей на более качественный, квалифицированный и интенсивный труд, что положительно влияет на экономический рост. С другой стороны, часть населения, живущая за чертой относительной бедности, испытывает нейропсихологическую напряженность, связанную с низкой оценкой социальных перспектив, безвыходностью социально-экономического положения, отсутствием путей для желаемой реализации своего человеческого потенциала. Эффект негативного социального напряжения подобен эффекту тяжелой депрессии, при которой ценность жизни утрачивается.

Для разделение положительных и отрицательных эффектов неравенства и выявления статистических зависимостей разработан новый теоретический подход, основанный на разложении общих показателей неравенства на структурные компоненты, исходя из того, что различным видам экономического, социального и демографического поведения населения соответствуют определенные функциональные границы или пороговые уровни доходов, переход через которые необходим для того, чтобы соответствующие виды поведения были полноценно осуществимыми. Определение такой функциональной границы для того или иного вида активности позволяет не просто фиксировать размеры существующего неравенства, а подразделить его на нормальное и избыточное неравенство с точки зрения осуществимости человеческих возможностей. Неравенство доходов ниже функциональной границы мы интерпретируем как нормальное, а неравенство доходов выше нее – как избыточное.

Именно после такого подразделения (на основе статистической оценки соответствующих функциональных границ и их изменчивости при изменяющихся условиях) объяснение воздействия неравенства на макроэкономические и демографические показатели приобретает окончательную ясность.

На основе этой методологии были проведены обширные исследования взаимосвязей структурно-функциональных характеристик экономического неравенства с показателями социально-экономического и демографического развития как России в целом, так и отдельных регионов. Анализ таких связей показал, что нормальное неравенство всегда обнаруживает себя как позитивный фактор, а избыточное неравенство – как негативный, и динамика социально-экономических и демографических процессов хорошо объясняется динамикой соотношений между этими факторами²².

²² Тот же самый вывод следует из анализа по странам мира, где показатели нормального и избыточного неравенства позволяют с высокой точностью отразить влияние неравенства на уровень продуктивности экономики и экономический рост.

Исследование структуры неравенства по источникам доходов вскрывает удивительные факты, и, прежде всего, показывает, что эффекты структурных изменений неравенства вполне сопоставимы с эффектами таких макроэкономических факторов как инвестиции, рентабельность, доля экспортной продукции в объеме промышленного производства, и что существует статистически значимая причинная зависимость темпа экономического роста от структурных пропорций экономического неравенства. Основной итог исследований ИСЭПН РАН заключается в следующем. **Чем выше нормальное неравенство, тем выше продуктивность региональной экономики, и тем ниже избыточное неравенство. И, чем выше доля нормального неравенства в общем неравенстве, тем выше темп роста экономики региона. Такие статистические зависимости очень устойчивы и выражают принципиально важную социально-экономическую закономерность.**

Таким образом, роль нормального и избыточного неравенства в объяснении связей между социальными факторами и экономическими процессами заключается в следующем. В нормальных условиях оно создает стимулы для продуктивной конкуренции и полного использования потенциальных возможностей социально-экономического развития. В этих условиях масштабы общего неравенства близки к масштабам нормального неравенства. Но в условиях, когда избыточные преимущества одних слоев населения обеспечиваются за счет ограничения возможностей других, более многочисленных слоев, неравенство препятствует социально-экономическому развитию. В этих условиях общее неравенство значительно превышает нормальное, то есть имеется высокое избыточное неравенство, которое отражает неспособность общества в равной степени использовать экономические потенциалы всех трудоспособных групп населения и обеспечивать приемлемый уровень жизни группам населения, нуждающимся в социальной поддержке.

Количественная оценка эффектов взаимодействия социальных и экономических факторов позволяет сделать ряд важных выводов.

Исследование зависимостей темпов экономического роста и роста инвестиций от избыточного неравенства показало, что снижение избыточного неравенства по экономическим возможностям повышает темпы экономического роста и роста объемов инвестиций. **При снижении избыточного неравенства на 1% темп экономического роста повышается примерно на 5%, а темп роста инвестиций повышается на 6,2%.** Во всех вариантах ретроспективных расчетов при эффективной, с точки зрения роста ВВП, политики регулирования распределения доходов, снижающей неравенство до уровня 7-10 в коэффициентах фондов, ВВП в период 2000-2006 годов мог бы быть выше фактического на 30-50%.

Что касается взаимосвязи структурно-функциональных компонент неравенства с демографическими показателями, то наши выводы об отрицательном влиянии неравенства на качества человеческого капитала подтверждаются и результатами исследований других ученых. Например, в одном из докладов на конференции Института нового экономического мышления (INET), созданного Соросом в Нью-Йорке в конце 2009 года, рассматриваются многокомпонентные индексы социальных проблем и проблем здоровья, и показано, что эти индексы сильно статистически связаны с неравенством (в том числе, и в богатых странах ОЭСР): чем выше неравенство, тем больше проблем.

Исследования Института социально-экономических проблем народонаселения РАН (ИСЭПН) на основе эконометрического анализа позволили дать более четкую статистическую оценку интуитивным представлениям о роли и механизмах воздействия социально-экономического неравенства и бедности на показатели рождаемости и смертности. Детальный анализ зависимостей коэффициентов рождаемости, смертности и естественного прироста населения от различных показателей

неравенства, уровня жизни и бедности показывает, что абсолютные значения этих показателей не проявляют статистически значимых корреляций с показателями рождаемости и смертности, в то время как относительные объясняют 85-90% их изменений.

Ретроспективный анализ показал, что при оптимальном перераспределении доходов, снижающим величину коэффициента дифференциации до 7-9, и при годовом росте реальных доходов на 10% рождаемость в 2007 году повысилась бы на 2,2 промилле²³ – до 13,2 промилле в год, – а не до 11 промилле, как это фактически происходит. А смертность при этом понизилась бы на 6 промилле – до 9,9 промилле в год, то есть уже в этом году, в принципе, можно было бы выйти на положительный естественный прирост населения в размере 3,3 промилле.

Таким образом, можно сказать, что параметры распределительных механизмов, когда неравенство находится в пределах значений 7-9 для коэффициента фондов, являются оптимальными, как в экономическом, так и в стратегическом (в том числе, геополитическом) плане. Именно при таких параметрах распределения большая часть населения сможет реализовывать свои чаяния в экономическом и репродуктивном поведении, сохранении своего здоровья, наращивании человеческого потенциала и т.п.

Установление нормального неравенства – это институциональная проблема. Рынок не обеспечивает равенства возможностей, хотя формально в сфере коммерческих трансакций его предполагает. Рынок, не ограниченный нерыночными институтами перераспределения, ведет к неограниченному росту экономического неравенства, допуская существование очень низких и очень высоких доходов и делая неравенство избыточным. Но недостаточные доходы ограничивают возможности осуществления разнообразных человеческих функций, и тем самым рынок создает неравенство возможностей. Равенство функциональных возможностей вообще и равенст-

²³ Промилле - в демографии - число рождений или смертей на 1000 жителей в год

во стартовых возможностей для молодого поколения целесообразно потому, что оно создает условия для наиболее эффективного отбора людей на преимущественные позиции в обществе и для наиболее полного и эффективного использования совокупного человеческого потенциала. Когда в условиях экономического неравенства возможности зависят от денежных ресурсов, которыми располагает тот или иной индивид, и других привходящих факторов, социальный отбор превращается в **отбор худших**, который в долговременной перспективе ведет к деградации общества.

Развитые демократии давно создали институты государственного перераспределения доходов, которые компенсируют рыночное неравенство. Это было обусловлено не альтруизмом, а пониманием того, какие социальные предпосылки необходимы для устойчивого долговременного роста экономики. Свободный рынок нуждается в поддерживающей его физической, социальной, психологической, образовательной и организационной инфраструктуре и в определенной социальной сплоченности общества.

Эмпирический анализ по странам мира говорит об отсутствии статистически значимых различий между социальной политикой в демократических и недемократических странах²⁴. В современной западной Европе политика социальной защиты нуждающихся трансформировалась в политику создания "социального государства", обеспечивающего высокое качество жизни для всего населения. Цель европейской социальной модели – создать условия для социального и экономического прогресса, основными среди которых считаются активное участие граждан в жизни общества и усиление социальной сплоченности. Разумеется, что для этого необходимо ограничение неравенств, порождаемых рыночными механизмами. Наш анализ данных по странам ОЭСР показал, что, действительно, неравенство доходов в этих странах тем ниже, чем

²⁴ C.B. Mulligan, R. Gil, X. Sala-i-Martin. Do democracies have different public policy than non-democracies? NBER Working paper N 10040, 2003

выше доля государственных расходов в ВВП, и самым низким оно является в тех странах ЕС, где эта доля самая высокая.

Для того чтобы понять, как и насколько мы отличаемся от стандартов распределительных отношений в развитых странах и в какую сторону должна быть направлена реформа этих отношений у нас, мы пошли по пути сравнения параметров кривой распределения доходов населения РФ и кривой, близкой к среднеевропейскому стандарту: относительная бедность 10-14%, коэффициент дифференциации – 7-8²⁵.

Таблица 1 иллюстрирует необходимые относительные

Таблица 1

Децили	Необходимые изменения денежных душевых доходов в цепилях в % по отношению к текущему денежному доходу на душу населения	
	Москва	В среднем по России
1	646%	292,4
2	403%	217,7
3	306%	184,0
4	245%	160,6
5	201%	142,1
6	165%	126,5
7	135%	111,9
8	108%	102,4
9	81%	82,1
10	42%	55,7

изменения пропорции доходов отдельных групп населения для приведения кривой распределения доходов у нас к «мировым» стандартам.

²⁵ Такие характеристики неравенства обусловлены в первую очередь прогрессивной системой налогообложения и позволяют европейцам иметь высокий уровень пенсионного обеспечения на уровне 50-90% от средней зарплаты против 20% у нас, уровень зарплат в бюджетной сфере и МРОТ, который почти в 10 раз отличается от МРОТ в РФ, и что самое главное обеспечить высокий уровень социальных гарантий и достойный уровень жизни для большинства населения и эффективное развития человеческого капитала.

Оказалось, что для этого необходимо поднять доходы 75-80% населения или восьми низко и среднедоходных групп населения: по первой группе в среднем почти в 3 раза с постепенным убыванием этого коэффициента вплоть до 8-й группы. И одновременно снизить, не выходя за нормативы ЕС, доходы 15-20% богатого населения в 9-ой и 10-й группах. Особенno значительное повышение доходов потребуется для нижней группы москвичей – почти в 7 раз.

Чтобы понять насколько далеко мы отстали в построении социального государства интересно сравнить уровень европейских стандартов и наших «достижений» в росте показателей неравенства, бедности и других важнейших характеристик уровня жизни (см. рис. 4).

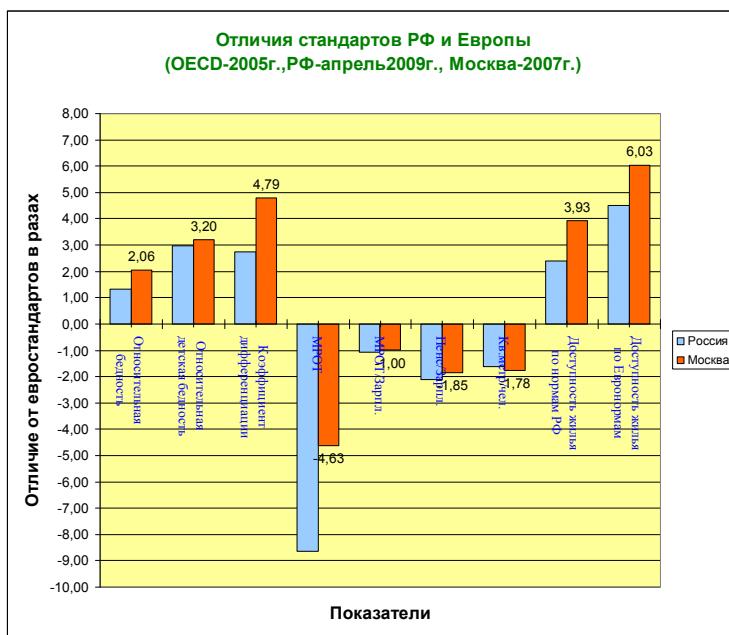


Рис.4

Из диаграммы видно, что отставание по уровню МРОТ, пенсий, обеспеченности жильем составляет от 2 до 10 раз, в

то время как превышение показателей неравенства и бедности, над среднеевропейскими составляет от 2 до почти 9 раз!

Резкое расслоение и неравенство доходов населения производит и высокое неравенство в доступности такого важного ресурса для жизнедеятельности человека как жилье. И здесь, переход к дифференцированным показателям совершенно по новому открывает глаза на реалии жилищной проблемы и показывает практическую невозможность использования ипотеки и других кредитных и сберегательных схем для решения жилищной проблемы для большинства населения.

По европейским стандартам у нас коэффициент доступности жилья в среднем по населению более чем в два раза превышает уровень «существенно недоступно».

В Москве ситуация еще хуже: более чем для 70% населения города жилье практически недоступно, а для низко доходных групп достигает запредельных значений, сравнимых со средней продолжительностью жизни!

Отдельные, адресные мероприятия по увеличению пенсий, МРОТ, зарплаты работников бюджетной сферы, несмотря на их необходимость и важность, показывают их низкую эффективность на снижение бедности и неравенства и, в принципе, не могут привести к существенным изменениям в решении проблемы снижения уровня неравенства и бедности, так как не устраниют причины, порождающих это неравенство. Простое увеличение бюджетных расходов не может привести к существенным изменениям в решении проблемы снижения уровня неравенства и бедности, тем более что кризис ограничивает возможности дальнейшего роста расходов государства на социальные нужды, не говоря уже о том, что для радикальных изменений необходимо огромные дополнительные ресурсы.²⁶

Все это требует радикальной перестройки распределительных отношений.

²⁶ Только последние мероприятия по повышению пенсий, по словам В.В.Путина, обошлись государству в 10% ВВП, а проблема с детской бедностью еще более ресурсоемка, не говоря уже о жилищной проблеме!

Перераспределение доходов – это их ключевой момент, и системный и принципиально важный способ создания оптимальных условий для ускорения экономического роста и изменения направления вектора демографической динамики. Без увеличения налоговой нагрузки на сверхдоходы и увеличения доходов малоимущих, мы проблему нарастающей относительной бедности и увеличивающегося разрыва бедные-богатые не решим.

Понятно, что подобный сценарий нельзя претворить в жизнь не только без реформы **механизма налогообложения, но и других каналов перераспределения доходов. Без этого воспроизведение чрезмерного неравенства и относительной бедности не прекратится.**

Основной путь корректировки распределительных механизмов – это механизмы перераспределения доходов в системе “налогообложение - социальные льготы”. В странах с рыночной экономикой, как мы уже отмечали, уже в течение длительного, времени осуществляется государственное регулирование, направленное на выравнивание материального положения различных доходных групп населения, где прогрессивная шкала налогов признается наиболее важной частью механизма перераспределения доходов.

Из более чем 200-х стран в мире 15 стран не имеют НДФЛ, 30 – имеют плоскую шкалу, более 150 – прогрессивную, и только одна РФ – регressiveivную! Именно не «плоскую», а регressiveivную! Анализ реальной налоговой нагрузки различных доходных групп населения показывает ее значительную дифференциацию. Все дело в том, что раз считается, что у нас плоская шкала налогов, то и налогообложение для всех равномерное. Но это не совсем так. Зарплату трудящихся дважды облагают налогом. Сначала снимают единый социальный налог (ЕСН) с фонда оплаты труда – 26%, а потом еще с зарплаты 13% - подоходный налог. Получается, что трудящийся отдает со своих доходов практически 40%. А человек, который живет на дивиденды, банковский процент или с аренды собственности – платит с этих доходов в разы меньше. Если он хранит свой вклад под проценты Центробанка, то во-

обще не платит с них налогов, а если занимается предпринимательством – то 6%, а с дивидендов налог составляет 9%. А именно эти доходы являются основой благосостояния 10 дециля.

Надо сказать, что новый закон о страховых взносах эту дискриминацию средне и низкообеспеченных слоев населения только обострит.

Таким образом, необходима радикальная смена парадигмы социально-экономической политики и ее переориентации на нужды большинства населения, которая невозможна без радикальной перестройки распределительных отношений.

Расчеты показывают принципиальную возможность такого перераспределения, основанного на перестройке распределительных механизмов (в пределах существующих в Европе и США нормативов), когда одновременно с увеличением доходов малоимущих происходит сокращение разрыва в темпах роста доходов богатых и бедных.

Все это позволит резко улучшить положение 80% населения, снизить неравенство и бедность до приемлемых уровней, а уменьшить темпы роста доходов не более чем у 10% населения. Переход на «оптимальный» характер перераспределения доходов может затронуть не более 8-9% общего объема доходов и значительно (до 7-10 в значении децильного коэффициента дифференциации) снижает неравенство, абсолютную и относительную бедность.

На сегодняшний день можно с уверенностью говорить, что основная проблема неравенства и бедности населения лежит не плоскости недостатка ресурсов, а в механизмах их распределения и перераспределения. Этот вывод представляется очень важным в современных условиях, когда кризис ограничивает возможности дальнейшего роста бюджетных расходов государства на социальные нужды.

Важно понять, что при таком подходе достигается радикальное снижение показателей неравенства и бедности без дополнительных значительных ресурсов, общая денежная масса доходов остается неизменной, так как мы меняем только пропорции ее распределения по различным доходным

группам и инфляционной опасности в таком подходе нет.²⁷ Более того, произойдет стимулирование спроса на отечественную продукцию, на которую ориентированы средне- и низкодоходные группы населения.

Понятно, что в условиях слабости государственной машины управления, ее коррумпированности и сверхмерной бюрократизации кардинальные перемены в этой социально и политически сверхчувствительной сфере осуществить крайне сложно. Но российский правящий класс сам должен осознать, как это сделал в свое время политический класс ведущих стран Запада, что в его же интересах привести социально-экономическое неравенство к разумным пропорциям, обеспечивающим консолидацию общества, доверие к государственной власти и благоприятные условия для экономического и демографического роста.

Власти и обществу пора, наконец, осознать, что перенос центра тяжести социально-экономической политики на оптимизацию распределительных отношений приобрел ключевое значение для оздоровления и процветания нашей Родины.

Сегодня делянка бюджета – ремонт «тришкина кафана». Когда денег мало, делить их трудно. Но бюджет легко сделать вдвое больше, если распределять имеющиеся в России ресурсы, хотя бы частично так, как это делают в развитых странах. Только это может принципиально исправить плачевную социально-экономическую ситуацию в нашей стране.

²⁷ Такой подход к корректировке распределительных механизмов не имеет ничего общего с соображением «все отобрать и разделить», которые очень часто используется в возражениях апологетов сложившейся ситуации. Нормативное повышение МРОТ и пенсий, против которого они в принципе не возражают, имеет больше оснований быть отнесенными к такому пути реформирования политики доходов.

1.5. Зарубежный опыт

Ирландия и Швеция²⁸

Обе эти страны обеспечивают высокие показатели экономики и высокий уровень благосостояния своих граждан. Вместе с тем они представляют собой успешную реализацию двух принципиально разных подходов к решению проблем налогообложения. Ниже показано, в чем состоит эта разница.

Ирландия. До 1990 года Ирландия была беднейшей страной Европы. Сегодня (до кризиса 2008 г.) ее экономика является одной из наиболее успешных и динамично развивающихся в мире. Период беспрецедентного экономического роста в Ирландии начался в начале 1990-х годов. С 1990 до 1995 года ежегодный средний экономический рост составлял 4,8 %, а с 1995 до 2000 года – 9,5 %. С тех пор этот показатель держался на уровне 4-5%. Рост ирландской экономики отражается также и в ежегодном увеличении ВВП, который в 2005 году достиг 160 миллиардов Евро. В пересчете на душу населения (население Ирландии насчитывает 4,2 миллиона человек), этот показатель равнялся 38.000 Евро на человека, являясь вторым в Европе показателем (после Люксембурга). Исчисленный на основании покупательной способности, уровень экономической активности в Ирландии, как и ВВП на душу населения, в настоящее время почти на 40% выше, чем в остальных странах-членах ЕС. В дополнение к удвоению национального дохода, достижения последних десяти лет также включали снижение уровня безработицы с 14% до 4% и увеличение количества занятых людей на 600 тыс. человек (более чем 50%).

На какие бы стандарты мы не ориентировались, успехи Ирландии представляются исключительными. Ирландия постоянно лидирует в списке 30 стран ОЭСР по показателям экономического роста, зачастую со значительным отрывом.

Ключевым фактором экономического успеха Ирландии явилось существенное расширение экспорта (с 1960 года объ-

²⁸ Более подробно см. Абрамов М.Д., Кашин В.А., О налоговых системах Ирландии и Швеции, «Налоги и налогообложение», № 12, 2008

ем экспорта увеличился в 40 раз), который в среднем составляет половину годового экономического прироста. С середины 1990-х годовой показатель роста экспорта в Ирландии постоянно входит в первую пятерку соответствующих показателей 30 стран – членов ОЭСР. Положительные тенденции сказались прежде всего на росте товарного экспорта. Рост товарного экспорта в 2005 году составил 22% от общего объема торговли (экспорта и импорта), в сравнении с 7% в 1990 году. Ирландский экспорт составил в 2005 году 88 млрд. евро (на 5% больше по сравнению с 2004 годом), импорт – 56 млрд. евро (на 11% больше, чем в 2004 году). Продолжает расти высокими темпами экспорт услуг, который в настоящее время составляет 34 % общего экспорта, что сравнимо с аналогичным показателем в Великобритании (34%) и в США (30%). При этом компьютерные услуги составляют большую часть данной категории экспорта (35%); в то же самое время финансовые, страховые и другие услуги в сфере бизнеса также являются весьма важными категориями. Согласно статистике ВТО, Ирландия занимает тринадцатое место в мире по экспорту коммерческих услуг. Доля Ирландии в мировом экспорте услуг в 2004 году составляла 2,2%; в то же время ее доля в мировой экономике составила 0,3%. По данным ВТО за 2004 год Ирландия занимает 23 место в списке крупнейших экспортёров мира. Ежегодно Ирландия, наряду с Бельгией и Сингапуром, лидирует в списке ведущих не нефтяных стран-экспортёров (в расчете на душу населения). По этому показателю Ирландия в семь раз превосходит США, в шесть – Японию, и почти в четыре – Великобританию.

В Ирландии самая высокая в мире производительность труда, измеряемая в ВНП на душу населения в час (2004)²⁹ – 48,73 доллара. Для сравнения: США – 43,22; Германия – 36,17; Нидерланды – 35,01; Англия – 33,23; Венгрия – 19,58;

²⁹ Source: IMD ежегодник по мировой конкуренции 2005 год,
<http://www.enterprise-ireland.ru/economics/?print=Y#3>

Чешская республика – 18,95. Темпы роста производительности труда на производстве в Ирландии достигали 8% в год.

Своим успехам в экономике и обеспечении благосостояния населения Ирландия во многом обязана разумной налоговой системе.

Почти двадцать лет Ирландия удерживала ставку налога на прибыль на уровне 10% и только под мощнейшим давлением со стороны других стран ЕС недавно подняла ее до 12,5%. При этом для компаний, занимающихся материальным производством (в сфере промышленности), сохранена прежняя ставка в 10 % (по крайней мере, до 2010 года). Такая ставка налога распространяется и на некоторые виды услуг производственного характера (ремонт и содержание морских и воздушных судов, реконструкция производственных помещений, и т.д.), а также на производство фильмов, выпуск газет, обслуживание компьютерной техники. Кроме того, специальным решением Министра финансов налоговая ставка в 10 % остается для компаний, занимающихся коммерческой деятельностью в Свободной зоне аэропорта Шэннон, и для компаний, осуществляющих международные финансовые операции в Международном финансовом центре в Дублине (в таможенной зоне морского порта).

В то же время, для компаний, занимающихся разработкой природных ископаемых, в сфере добычи и переработки нефти и операциями с недвижимостью, ставка налога на прибыль установлена на повышенном уровне – 25 %. Для компаний, осуществляющих операции по торговле нефти и нефтепродуктов, по Закону о финансах 2008 года введен новый налог – налог на природную ренту, который применяется в виде надбавок в 5 % - 15% (от облагаемого дохода) сверх стандартной ставки. Кроме того, «незаработанные» доходы (в виде прироста капитала) облагаются налогом по ставке в 20%, и если же такой доход реализуется в результате операций с активами офшорных фондов, то ставка налога удваивается и составляет 40%. Повышенная ставка налога в размере 40% предусмотрена и для доходов, извлекаемых от спекулятивных операций

с земельными участками и от перепродажи участий (паев) в оффшорных фондах.

Компании страхования жизни облагаются налогом на прибыль по ставке в 20%. В строительной отрасли подрядчики обязаны удерживать налог с выплат, производимых в пользу поставщиков, по ставке в 35 %. Компании, занимающиеся морскими перевозками, вместо обложения по чистой прибыли могут выбирать режим обложения по вмененному доходу, который рассчитывается как фиксированная дневная сумма, умноженная на водоизмещение (полезный тоннаж) судна. Ставка такого налога «с тоннажа» составляет 12,5%.

Еще одна особенность налоговой политики Ирландии состоит в том, что в общей структуре налоговых поступлений на первом месте находятся косвенные налоги – более 37% (при средней по странам ОЭСР – 31%). Из других стран по этому показателю близко к Ирландии стоит только Южная Корея – около 40%. И характерно, что именно эти две страны лидируют среди группы развитых стран по средним темпам роста ВВП.

Индивидуальные налогоплательщики облагаются подоходным налогом и налогом на прирост капитала: резиденты – в отношении «всемирной» суммы доходов и прироста капитала, и нерезиденты – в отношении доходов, полученных из источников в Ирландии, и в отношении прироста капитала от продажи недвижимости на территории Ирландии.

Стандартные ставки подоходного налога – 20% и 41%. Ставка в 20% налога применяется в отношении доходов, не превышающих (в годовом исчислении): 35,4 тыс. евро – для одиноких граждан без детей, 39,4 тыс. евро – для одиноких граждан с детьми, и для семейных пар: с одним работающим супругом – 44,4 тыс. евро и при обоих работающих супругах – до 70,8 тыс. евро. Необлагаемый подоходным налогом минимум с 2008 года установлен: 20 тыс. евро – для лиц в возрасте свыше 65 лет, и 5,2 тыс. евро – для всех остальных граждан. Для семейных пар эти минимумы соответственно удваиваются. Кроме того, эти необлагаемые минимумы увеличиваются при наличии детей: на 575 евро – для первого и второго ре-

бенка, и 830 евро – для всех последующих. Кроме того, в отношении доходов, полученных от сдачи в аренду комнат или части жилого помещения, необлагаемый минимум дохода составляет 7,6 тыс. евро в год. В случае разовых выплат при увольнении работника необлагаемый минимум составляет 10 тыс. евро плюс 765 евро за каждый полный год общего стажа работы на этом месте. Пенсии облагаются подоходным налогом в обычном порядке (с применением соответствующего необлагаемого минимума). Для лиц творческих профессий – художников, скульпторов, композиторов, писателей, артистов – необлагаемый минимум дохода установлен на повышенном уровне – 250 тыс. евро.

Кроме того, для налогоплательщиков-резидентов Ирландии установлена стандартная скидка в виде «личного налогового кредита» (разового вычета из суммы начисленного налога): для одиноких граждан в возрасте до 65 лет – 1 830 евро и для семейных пар – 3 660 евро, и для граждан старших возрастов – 325 евро и 650 евро, соответственно.

Доходы граждан-нерезидентов, полученные из источников в Ирландии, облагаются налогом «у источника» по стандартной ставке в 20 % (аналогично компаниям-нерезидентам). Такие доходы могут включать дивиденды, проценты, роялти, а также комиссионные и иные виды доходов, выплачиваемые за оказание профессиональных услуг.

Уплата социальных взносов предусмотрена для всех граждан, получающих доходы, в возрасте до 65 лет. Размеры таких взносов составляют: в фонды социального страхования – 4 % - с доходов наемных работников (до максимальной суммы заработка 50,7 тыс. евро в год) и 3 % – с доходов самозанятых граждан (без установления верхнего лимита); в фонды медицинского страхования – 2% с доходов до 100 тыс. евро в год и 2,5% с дохода, превышающего этот уровень. Необлагаемый минимум для взносов в фонды социального страхования составляет 600 евро в месяц, и в фонды медицинского страхования – 2 тыс. евро в месяц.

Налог на дары и наследства установлен по стандартной ставке в 20%. Необлагаемый минимум по этому налогу со-

ставляет: для любых передач имущества и активов – 26 тыс. евро (для даров – раз в год), для передач имущества лицам, связанным двоюродным родством (братья, сестры, племянники) – 52,12 тыс. евро, и для передач имущества детям или в отношениях между супругами – 521 тыс. евро.

Итак, что же получается с распределением налоговой нагрузки по отраслям и видам деятельности? Возьмем предприятие пищевой промышленности, производящее продукты питания из местного сырья. Налог на прибыль для него составляет 10 %, НДС – 0, налога на имущество (на капитал) не существует, подоходный налог с заработной платы ниже 500 евро в месяц – 0, далее – 20 % (что дает для заработка в 1,5 тыс. евро в месяц эффективную ставку обложения примерно в 13%), взносы по социальному страхованию при зарплате работников менее 1,4 тыс. евро в месяц – 8,5% (для более высоких зарплат – 10,75 %), а молодые работники на 2 года вообще от этих взносов освобождаются. Таким образом, продукты местного сельского хозяйства от поля до прилавка магазина доходят с налогами не выше 15 %.

В то же время гражданин, получающий доход свыше 40 тыс. евро в год, платит подоходный налог по ставке уже в 41% (с сумм, превышающих этот уровень), с доходов, получаемых без применения своего труда (проценты по вкладам, от перепродажи имущества, и т.д.) – 20 %, а с доходов от спекулятивной деятельности или укрываемых «под крышей» корпоративной и трастовой анонимности – 40 % (и без применения вычета необлагаемого минимума).

И также компании, занимающиеся добычей и перепродажей природного сырья – т.е., с добавлением минимальной суммы своей добавленной стоимости – должны платить налог на прибыль уже по удвоенной ставке – 25% (а для нефтедобывающих компаний – еще с надбавкой в 5 % - 15 %) и НДС по полной ставке – 21 %, а если их собственники предпочитают извлекать для себя доходы через посредство оффшорных компаний и трастов (например, с предварительным перекачиванием прибылей в эти компании и трасты посредством применения трансфертных цен) – то уже по ставке в 40 %.

Таким образом, в налоговой системе Ирландии четко и последовательно проводится принцип дифференциации обложения между доходами высокими и низкими, между прибылями заработанными и «ростовщиками», между извлечением доходов от «добавления стоимости» (как вклада в преумножение национального богатства) и от чистого вывоза природного материала (т.е. – фактического вычета из национального богатства), а также извлекаемых «из воздуха» (от чистых спекуляций). Иначе говоря, поставленная во главу угла разумность и справедливость распределения бремени налогов, определяющие низкую конфликтоспособность налоговой системы, одновременно и гарантируют Ирландии наивысшие в мире темпы экономического развития.

Швеция. Теперь перейдем к Швеции. Налоговая квота (доля налогов в ВВП) – рекордная (около 51%), предельная ставка подоходного налога – наивысшая в мире (57%), а число и интенсивность налоговых конфликтов – низкие. Этот факт объясняется тем, что высокая доля налоговых изъятий в Швеции компенсируется высокой акцентированной социальной направленностью государственных расходов, в которых на долю социального страхования и социального обеспечения приходится 44% (еще 25% составляют расходы на образование и здравоохранение). И при этом налоговая система эффективно используется и в роли инструмента более справедливого перераспределения доходов. При общей сумме доходов населения, составляющей сейчас примерно 1,1 триллиона крон (из которых 81% составляет заработка плата, 16% - доходы от капитала (проценты, роялти и др.) и 3% - предпринимательский доход), прямые налоги забирают из нее примерно 480 млрд. крон, а встречные бюджетные трансферты (пособия) возвращают почти 430 млрд. крон. Но при этом получатели крупных доходов реально теряют часть своего заработка, а пенсионеры и одинокие родители с детьми, наоборот, получают из бюджета больше, чем платят в него (для последних такое превышение составляет в среднем 36%).

В таблице 2 приведены некоторые показатели, позволяющие сравнить системы налогообложения в России и Швеции.

Таблица 2. Показатели налогообложения в России и в Швеции

Показатель	Россия	Швеция
Налог на прибыль	20,0%	28,0%
Подоходный налог (НДФЛ)	«Плоская» шкала 13,0%	Прогрессивная шкала до 57%
Единый социальный налог (ЕСН)	26,0% - основная ставка Регрессия: 10,0% - для зарплаты свыше 23,3 тыс. руб. в месяц 2,0% - для зарплаты свыше 50,0 тыс. руб. в месяц	32,82% - основная ставка Регрессия: 21,88% - для работающих пенсионеров-одиночек 24,26% - для работающих семейных пенсионеров
Налог на добавленную стоимость (НДС)	18,0% - основная ставка 10,0%; 0%	25,0% - основная ставка 12,0%; 6,0%
Налог на имущество	2,0%	3,5%
Объем налогового отчета, стр.	50-100	1 (отчет по НДС, ЕСН, НДФЛ)
Количество жителей на 1 работника налоговой службы	9-10 тыс. чел.	12-13 тыс. чел.
ВВП на душу населения	9.902USD (2007)	29.541USD (2007)

Казалось бы, можно порадоваться, что платить нам приходится существенно меньше, чем шведам. Можно порадоваться вдвойне, если учесть, что в отличие от нас указанные налоги им приходится платить полностью, так как возможности уклонения очень ограничены: налоговые органы получают и сопоставляют информацию о каждом налогоплательщике из баз данных социальных служб, банков, таможни и т.п. Пойманного «уклониста» заставят заплатить, оштрафуют на сумму до 40% недоплаты, а если докажут, что нарушение было умышленным, еще и посадят в тюрьму на 2 года.

Но чему радоваться, если шведы при всей тяжести налогов живут в материальном плане намного лучше нас: большая часть собранных налогов возвращается населению в виде со-

циальных выплат. И ВВП на душу населения в Швеции почти в три раза выше, чем у нас.

В Таблице 2 обращает на себя внимание принцип, принятый при установлении регрессии Единого социального налога. У нас меньший налог берут с тех, кто получает повышенную зарплату, а у них – с тех, кто свой долг по выплате социальных платежей уже исполнил, т.е. с пенсионеров.

В сфере налогового администрирования Швеция также продвинулась значительно дальше других стран мира. Сейчас все постоянные жители (не только граждане) Швеции имеют единый фискальный (он же и социальный) номер (ID), который регистрируется в налоговых органах и который заменяет все виды государственного учета населения (по линии медицинского и пенсионного обеспечения, органов внутренних дел (рождений, изменений семейного статуса, полиции, и т.д.), межгосударственной миграции, и т.д. Кроме того, налоговая служба имеет прямой доступ к базе данных единого центра учета и регистрации объектов недвижимости, в котором содержатся также данные о всех гражданах-собственниках объектов недвижимости. Учитывая, что общее число таких зарегистрированных объектов недвижимости составляет в Швеции более 3,5 миллионов – при общей численности населения в 8,9 млн. человек, то наличие такого перекрестного учета граждан (как налогоплательщиков/субъектов социального обеспечения и как собственников/арендаторов жилья) полностью исключает необходимость проведения регулярных переписей населения.

С этим ID на каждого гражданина в налоговой службе заводится личный счет, который ведется как обычный расчетный счет: по дебиту отражаются все начисляемые на него прямые налоги (эти суммы списываются по поступлении соответствующих платежей со стороны налогоплательщика), а по кредиту отражаются все суммы переплат или возвратов налога при пересчете по завершении отчетного периода. Уплата налога производится налогоплательщиком на установленные счета налоговой службы в банках и на почте (жиро-счета для почтовых переводов). Платеж производится на единый счет и

единным платежным поручением. Налоговый орган распределяет полученные суммы в соответствии с начислениями по отдельным налогам, отраженным в личном счете налогоплательщика. Избыток платежа сверх начисленного налога сохраняется по кредиту личного счета (с начислением процентов) до момента наступления следующих платежей (по любым видам налогов) или, по желанию налогоплательщика, перечисляется на его банковский счет.

Основанием для уплаты налогов являются уже заполненные налоговым органом налоговые декларации граждан³⁰. До 1995 года от налогоплательщиков требовалось вести самостоятельный учет своих доходов и составлять свои налоговые декларации, которые затем направлялись в налоговые органы для проверки и выписки платежного требования. Сейчас всю эту работу ведут налоговые органы, которые, пользуясь своим доступом в различные базы данных, собирают сведения обо всех полученных лицом доходах и удержаных при их выплате налогах. Соответственно, все эти данные включаются в налоговую декларацию, в которой дается и конечный расчет – о доплате налога или о выявленном излишке платежа. Налогоплательщику остается только подписать эту декларацию (и соответственно, либо доплатить налог, либо дать указание о сохранении излишка на его личном счете или перечислении на его счет в банке) или заявить о своем несогласии и представить свои замечания или поправки. И только в этом последнем случае, если стороны не придут к согласию, у них появляется предмет для спора – и при этом большинство таких споров разрешаются на более высоком уровне налогового органа и до судебных разбирательств не доходит.

Заключение

Ознакомившись с опытом налогообложения Ирландии и Швеции, непрофессионал может подумать, что здесь нет ничего мудреного, и почти все это подходит и для России. Как

³⁰ О принятой в Швеции налоговой отчетности юридических лиц см. ниже в Разделе 4.

ни странно, но также могут подумать и профессионалы. К сожалению, те, кто принимает решения, руководствуются другими критериями. И в дискуссии не вступают.

Зарубежный опыт: Бразилия³¹

В начале 1990-х гг. две мощных державы в разных регионах мира переживали тяжелые времена. В России инфляция в 1992 г. достигла 2600%, ВВП за несколько лет сократился более чем на треть, миллионы людей потеряли привычную работу. В Бразилии инфляция в 1992 г. составила 1150%, а в 1993-м – 2500%; социальное недовольство становилось все более серьезным. Обе страны провели реформы, в конечном счете, обуздавшие инфляцию и обеспечившие экономический рост. Обе во второй половине 1990-х ощутили как увлеченность, так и разочарование инвесторов. Обе с огромными надеждами вступили в новое тысячелетие.

Однако тут их пути разошлись. Казалось, Россия и Бразилия сделали акцент на разных частях лозунга «*Ordem e progresso*» («Порядок и прогресс»), украшающего знамя великой латиноамериканской страны. Российское руководство поставило на *ordem*, тогда как бразильское – на *progresso*. Прошло 10 лет, и теперь можно подвести некоторые итоги.

Россия сделала ставку на постепенное огосударствление энергетического сектора, тогда как Бразилия, напротив, отказалась от монополии государственной компании *Petrobras*, допустив появление 50 новых нефтегазовых фирм. В итоге Россия, по данным Росстата, добыла в 2009 г. на 7,4% нефти меньше, чем в 1990-м, а Бразилия — в 3,1 раза больше (*Statistical Review of World Energy 2009*, BP; источники полностью см. на www.vedomosti.ru). При этом бразильцы поняли, что им не выжить без иностранных инвестиций и вложений в новые технологии. Результат очевиден: разведанные запасы нефти выросли в России в 1990-2007 гг. на 36%, в Бразилии — в 4,5 раза; к тому же бразильцы за 10 лет увеличили глубину

³¹ Текст о Бразилии взят из газеты «Ведомости» от 22.03.2010. В.Иноземцев, В.Красильщиков, «*Ordem vs. Progresso*»

бурения на шельфе Атлантики с 1400 до 7000 м, а «Газпром», не имея необходимых технологий, как вороватый кот на сметану смотрит на темные воды Баренцева моря, где на 300-метровой глубине находится гигантское Штокмановское газовое месторождение.

Но Бразилия не только поднялась за 2000-е гг. с 18-го на 15-е место в мировом списке производителей нефти; она стала вторым в мире производителем биодизеля и крупнейшим в мире экспортером этого вида топлива. К августу 2009 г. 94% всех производимых в стране автомобилей имели двигатели, приспособленные к работе на нем. Кроме того, ставка была сделана на индустриализацию экономики на основе высоких технологий. В 1994 г. Россия и Бразилия производили почти равное количество автомобилей – 1,03 млн и 1,13 млн; в 2009-м – 722 000 и 3,18 млн штук соответственно.

В 1996-1997 гг. мы были сопоставимы в производстве гражданских самолетов: 5-8 – в России и 4-10 штук в год – в Бразилии; в 2009-м в России было собрано 14 машин, в Бразилии – 244. Сегодня Бразилия удовлетворяет 81% потребности в промышленном оборудовании за счет собственного производства, тогда как Россия – менее 40%. Сырьевые товары и продукция первичной переработки составили в 2009 г. 62,8% российского экспорта и 40,5% – бразильского. Но это еще далеко не все.

Бразилия всегда считалась страной социальных противоречий, а Россия – относительного равенства, обеспечиваемого государством. Но сейчас при полуторакратном превосходстве в душевом ВВП по паритету покупательной способности (в 2009 г. \$15 200 – в России и \$10 200 – в Бразилии) минимальная зарплата составляет у нас 4300 руб., или \$148, а в Бразилии – 510 реалов, или \$280. Повышение этого индикатора считается в Бразилии важнейшим показателем успехов борьбы с теневым сектором и одним из главных рычагов технологической модернизации. Зато подоходный налог в России – 13%, в Бразилии – 27,5%. При сопоставимом ВВП миллиардеров в Бразилии – 17, а в России – 62.

В отличие от российских властей политики Бразилии понимают: отсталость не преодолеть без образования и науки. По программе ProUni выходцы из бедных семей могут получить образование в престижных федеральных и частных университетах (в 2005 г. эта программа охватила 112 300 студентов, а в 2009 г. – 247 600). Наконец, Бразилия давно тратит на научные исследования более 1% ВВП (Россия – 0,38%) и планирует довести этот уровень до 2%. Налоговые послабления технологическим отраслям, принятые в 1990-е гг., привели к росту телекоммуникационной и компьютерной индустрии на 10-13% ежегодно; в отличие от России в Бразилии почти 10 лет работает электронное правительство, а в 2002 г. страна первой в мире провела полностью компьютеризированные выборы, результаты которых были обработаны в течение двух часов.

Когда в России начинаешь говорить о не слишком впечатляющей модернизации, то часто отвечают: Россия не Китай. Да, Китаем она не была и не будет. Но в начале 1990-х она была похожа на Бразилию, чего сегодня, увы, не скажешь. Бразилия стала крупнейшим в своем регионе экспортером промышленной продукции, а Россия в своем – ее крупнейшим покупателем. Бразилия прошла через четыре свободных избирательных кампании и готовится к пятой, а в России сложно даже предположить, как и кем будет избран ее следующий лидер. Десять лет назад политики России выбрали порядок, а политики Бразилии – прогресс. Сегодня прогресс в Бразилии очевиден, а порядок в России – не очень. По «индексу честности», ежегодно рассчитывающему Transparency International, Бразилия находится в середине списка из 180 стран, а Россия делит 147-150-е места с Бангладеш, Кенией и Сирией. Бывший бразильский президент, всемирно известный социолог Кардозу, когда-то не раз говорил: «Brasil é uma Rússia tropical» («Бразилия – это Россия в тропиках»). Кто бы ни пришел на смену нынешнему президенту Луле да Силве, он не рискнет так унижительно высказаться о собственной стране.

Зарубежный опыт: США³²

Президент Обама вступил в должность в январе 2009 г., получив в наследство экономический кризис, не похожий на все остальные, начиная с Великой депрессии. За 2008 год сокращено около четырех миллионов рабочих мест. Это больше, чем за весь период, начиная со Второй Мировой войны. Занятость в сфере производства упала и имеет самый низкий уровень за последние 60 лет. Финансовый рынок США практически заморожен, что создает трудности для роста бизнеса и делает невозможным займы на образование и покупку недвижимости для американских семей. Приближаясь к пенсионному возрасту, многие граждане теряют триллионы долларов сбережений.

В такой экономической ситуации Президент и Конгресс начали разработку пакета мер по стимулированию экономики, который вступил в силу в прошлом месяце (март 2009 г.). Новый закон известен как Американский акт восстановления и реинвестиций 2009 года.

Этот закон оценивается в 787 миллиардов долларов. Часть его программы, на 40% от этой суммы, касается снижения налогов. Большая часть пакета стимулирования направлена на индивидуальных налогоплательщиков. Но затрагивает не всех. В большей степени целевой группой является средний класс и его нижний уровень... Другими словами, богатые не получат выгоды от антикризисных мер...

Новым Законом предусмотрен ряд мер по стимулированию бизнеса. Например, изменена амортизационная политика. По общему правилу, компаниям разрешено возмещать стоимость капитальных расходов через определенный период, в соответствии с графиком амортизации. Теперь компаниям разрешено единовременно списывать до 50 % амортизируе-

³² Информация по США взята из доклада налогового адвоката Марлен Ларо (США) «Американский ответ на экономический кризис с точки зрения налоговой перспективы» на 2-м Международном научно-практическом симпозиуме по актуальным проблемам налоговой политики, г. Москва, 16 апреля 2009 г.

мого имущества, используемого на территории США. Что касается малого бизнеса, то налогоплательщики малого бизнеса могут выбрать списание стоимости этих расходов в год приобретения, вместо возмещения этих расходов через амортизационные отчисления.

Законом предусмотрены налоговые стимулы в сфере энергетики. Закон о восстановлении и реинвестировании включает в себя пакет мер налогового стимулирования для поощрения инвестиций в проекты возобновляемой энергетики и более эффективных технологий. Например, новый закон предусматривает налоговые вычеты при покупке электромобилей и увеличивает вычеты при улучшении энергоэффективности существующих домов.

В ответ на выплату бонусов работникам компаний, получившим финансовую помощь от государства, и связанный с этим общественный протест, законодатели в Палате представителей большинством голосов ввели 90-процентный налог на бонусы, выплаченные в этом году работникам AIG, а также других фирм, получивших значительные суммы из федерального фонда срочной финансовой поддержки. Половина получателей бонусов вернули назад свои бонусы добровольно.

Принимая во внимание озабоченность Конгресса ростом федерального бюджетного дефицита, принято решение о повышении налогов на лиц, получающих большие доходы: Президентский бюджет включает повышение налоговых ставок для богатейших американцев. Президент предложил поднять две главные налоговые ставки для этой категории в 2011 году, с 33 и 35 процентов до 36 и 39.6 процентов соответственно.

Другая идея по поводу потенциального источника дохода – совершенствование налогового администрирования. Президент и лидеры обеих партий выразили заинтересованность в сокращении неуплаты налогов («налоговых брешей»), а также в упразднении «налоговых гаваней». Стремление к закрытию «налоговой бреши» может теоретически привести к десяткам миллиардов долларов дополнительных налоговых поступлений. Сама «брешь» оценивается в 300 миллиардов долларов в

год, из которых по оценке Службы внутренних доходов США, 100 миллиардов возможно собрать.

Серьезные меры приняты по совершенствованию международного налогообложения. Одной из самых проблемных мер для очень многих в бизнес-сообществе была мера, нацеленная на сбор 210 миллиардов долларов путем реформирования налогового кодекса в части налогообложения доходов, полученных американскими компаниями за пределами США. Подсчитано, что американцы, которые прячут свои активы в офшорных банках, не выплачивают налогов на сумму в 100 миллиардов долларов в год. В хорошие времена это очень несправедливо и плохо для страны. В настоящее время это становится неприемлемым и непатриотичным. Правительство не только нуждается в деньгах, но и в прекращении подобного жульничества, что будет основой для работы Президента по восстановлению общественной поддержки и доверия.

Некоторые из банков в центре финансового коллапса – известные продавцы схем ухода от налогов. Швейцарский банк USB, самый крупный банк в мире, связанный супербогатыми людьми, находится под уголовным обвинением в США о помощи американцам в уходе от налогообложения. Банк USB признал, что держит 47000 секретных счетов американских граждан. В начале он отказал от раскрытия имен держателей счетов, мотивируя, что это станет нарушением законов Швейцарии. Но в прошлом месяце он признал нарушение законодательства США в части помощи некоторым американцам в укрытии активов, и банк согласился заплатить 780 миллионов долларов штрафа и передать имена около 300 богатых американцев. Вскоре после этого Федеральное агентство по сбору доходов (IRS) возбудило отдельное дело, для судебного ордера принуждающего USB передать информацию о 52000 американских гражданах, которые держат в ценных бумагах и наличными на секретных счетах банка сумму равную 15 миллиардам долларов.

Министерство финансов США не единственное учреждение, собирающее налоги, которое страдает от налоговых уклонистов. Около 11,5 триллионов долларов со всего мира пря-

чутся в оффшорном рае. Уже и Великобритания, и страны ЕС начали утверждать, что если Швейцария подчинилась требованиям США, она должна подчиниться и требованиям других государств.

Сенат США рассматривает законопроект, предусматривающий обязанность банков информировать IRS, когда клиенты переводят деньги заграницу. Билль, который был представлен, позволяет США запрещать коммерческую деятельность банка Америки и банка иностранного государства, в случае отказа этого банка в сотрудничестве с налоговыми органами США.

Банкиры и их принимающие страны начинают отвечать на требования мирового сообщества. В последние недели несколько правительств, включая Лихтенштейн, Сингапур и Гонконг, высказались за повышение прозрачности своих оффшорных банковских бизнесов и за обмен информацией с налоговыми органами стран, в которых проживают депозитарии.

О состоянии дел с «международным налогообложением» в России сказано ниже в подразделе 4.1.

1.6. Российская налоговая система – препятствие модернизации

Эффективным инструментом модернизации России должно стать налоговое регулирование. Именно налоговые поступления (налоги, сборы, пошлины, акцизы и т.п.) формируют бюджет и определяют финансовые возможности государства. Именно регулированием налоговой нагрузки можно стимулировать инновационное развитие России. Но Минфин в соответствии с принятыми «Основными направлениями налоговой политики Российской Федерации на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов»³³ от налогового регулирования от-

³³ Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов. Одобрено Правительством Российской Федерации 25 мая 2009 года,

<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=88298>

казалось, и в ближайшие годы будет модернизировать Россию и бороться с кризисом с помощью бюджетной политики. О несостоительности такой позиции свидетельствует российский и зарубежный опыт, а также здравый смысл. Но по-другому и быть не могло. Чтобы использовать налоговое регулирование в качестве инструмента промышленной политики, надо как минимум разбираться в промышленности: понимать ее нужды, знать, что от чего и в какой степени зависит. Но в России проблемы промышленности относятся к компетенции Минэкономразвития и Минпромторга, а налогами занимается Минфин. А без использования налогового регулирования промышленность развивать невозможно. Лучшее, что может ожидать Россию при такой промышленной политике – сохранение высоких мировых цен на нефть.

Одну причину, по которой наше Правительство отдает предпочтение бюджетному регулированию, назвал³⁴ управляющий директор группы компаний «Тройка-Диалог» Андрей Шаронов³⁵: «Очень легко потратить большую сумму, особенно когда в бюджете много денег, на поддержку какого-то конкретного предприятия, будь оно инновационное или не очень. Гораздо тяжелее и менее благодарно заниматься «окучиванием всех грядок», создавая среду, в которой эти предприятия будут «проклевываться» без непосредственного участия государства. Наша тяга к «ручному управлению» должна быть все-таки заменена стремлением к мерам по созданию среды».

Но есть и другая причина, по которой отдается приоритет бюджетному регулированию, – корыстные интересы тех, кто распределяет средства, получая «откаты», взятки или возможность участия в проектах, и тех, кто эти средства получает и в значительной степени разворовывает или использует не по назначению. «Обоснования» таких бюджетных расходов, как правило, безупречны. А отсутствие результатов или существенное превышение расходов всегда находит «разумное» объ-

³⁴ «В поисках российской стратегии», М., 12.01.2010,
http://www.allventure.ru/articles/89/#replies_page1

³⁵ С ноября 2005 года по июль 2007 года Андрей Шаронов - статс-секретарь - заместитель министра экономического развития и торговли РФ

яснение. Естественно, кое-что поступает в экономику и доходит до населения. Но в целом, эффективность бюджетных расходов очень мала. Например, «Новая газета» за 9 апреля 2010 г. сообщает: «российский бюджет потратил в 2009 году на инновации вдвое больше, чем американские венчурные фонды, – 38 млрд. долларов против 17 млрд. долларов. На эти деньги в США запустили 2795 проектов, а в России – 50, и отбор этих проектов происходил по диаметрально противоположным принципам. Это у них, в США, компания бывает либо мертвой, либо быстрой. А у нас компания либо мертвая, либо близкая власти». По этой же причине стоимость строительства одного километра дороги в нашей стране многократно выше, чем в любой другой. И т.д. Говорят, все дело в коррупции. Но если это известно, то почему не отдать предпочтение налоговому регулированию. Почему бы ни оставить деньги у тех предприятий, чью продукцию мы хотим видеть на российском рынке? Почему бы ни сделать для этих предприятий Россию офшорной зоной, «налоговой гаванью»? Тогда несырьевое развитие нашей страны станет реальностью, а на российском рынке будет больше российских товаров (одежды, обуви, мебели, глянцевых журналов, бытовой техники и т.п.). Сегодня налоговые поступления от указанных предприятий ничтожны. Еще более ничтожными будут потери бюджета, если снизить на них налоговую нагрузку.

Существующей в России налоговой системой недовольны и предприниматели, и налоговики. В связи с кризисом налоговые проблемы стали особенно актуальными. Налоговая система стала главным тормозом модернизации России.

Наша налоговая система неудовлетворительно выполняет фискальную функцию и почти не выполняет стимулирующую, контрольную, распределительную и социальную функции. Она не способствует развитию производства, росту благосостояния и снижению социального расслоения населения. Наша налоговая система сложна, запутана и противоречива. Она позволяет легко уклоняться от уплаты налогов и даже провоцирует на это. В десятках изданий можно найти соответствующие инструкции. Многие предприятия в той или

иной мере находятся и всегда находились в тени. С другой стороны, независимо от уплаты или неуплаты налогов, налоговая инспекция может привлечь к ответственности любого налогоплательщика, выразив, например, сомнения в действительности счетов-фактур и в законности возмещения НДС, или заподозрив его в «недобросовестности» и в получении «необоснованной налоговой выгоды».

И это – не «огульное охаяивание». Вот мнение бывшего (до апреля 2010 г.) руководителя Федеральной налоговой службы России М.П.Мокрецова, опубликованное в «Российской газете» 3 сентября 2009 года: «Налоговые законы очень некомфортны, непонятны, запутаны, дают возможность двойного толкования... Декларации раздуты непомерно. Декларацию по НДФЛ нормальный человек заполнить не может. В декларации, заполняемой по прибыли, содержится практически вся 25-я глава Налогового кодекса, страшная. Декларация по НДС, когда налог появился, была полторы странички, а сейчас 17 страниц. Декларации можно сократить до того уровня, который устроит и нас, и налогоплательщиков...».

Вряд ли кто-нибудь лучше и убедительней руководителя ФНС может оценить нашу налоговую систему и указать на ее болевые точки.

Мрачную картину дополняет председатель Экспертного совета при Комитете Государственной Думы ФС РФ по бюджету и налогам М.Ю.Орлов³⁶: «Проблемы с администрированием НДС и других налогов, поголовные проверки ФНС России и, по их итогам, суды предпринимателей с "налоговиками", грядущая реформа ЕСН с повышением страховых платежей, добавляющая к ФНС еще двух "контролеров" со стороны социального страхования и Пенсионного фонда – далеко не полный перечень негативных налоговых проблем малого и среднего бизнеса в сегодняшних условиях...».

Недоволен налоговой системой и Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП): «существующая

³⁶ ОПОРА России, 27 мая 2009 г., <http://www.opora.ru/press/lenta/2009/05/27/v-opore-obsudili-proekt-antikrizisnoy-nalogovoy-programmy-v-s>

в России налоговая система не просто не стимулирует модернизацию экономики и инновационную деятельность компаний, а становится барьером для добросовестных налогоплательщиков. Фактически в условиях кризиса налоговая нагрузка, как прямая, так и косвенная, увеличивается. Многие согласованные решения по поддержке компаний не были реализованы, а предлагаемые льготы (стимулирование НИОКР, налоговой кредит и т.д.) оказываются невостребованными бизнес-сообществом из-за избыточно сложных процедур их оформления. Несмотря на все предпринятые усилия, пока не удалось радикально изменить ситуацию в сфере налогового администрирования, так и не решена проблема возмещения НДС»³⁷.

Одной из причин низкого качества налоговой системы является отсутствие в России организации, которая бы на постоянной основе системно и профессионально занималась ее разработкой и непрерывным совершенствованием. Возможно, предполагалось, что указанную работу будет вести созданный в 2000 году при Федеральной налоговой службе Институт развития налоговой системы. Но разработки института не были востребованы и в 2009 году его ликвидировали.

Частными проблемами налогообложения занимаются несколько организаций экономического профиля – Институт экономики переходного периода (ИЭПП), Экспертная экономическая группа при Минфине (ЭЭГ), Высшая школа экономики (ГУ ВШЭ) и др.

Все они, хотя и критикуют Правительство по отдельным вопросам, но в целом не только поддерживают его налоговую политику, но и формируют ее. Судя по достижениям нашей страны, разработки этих организаций не всегда достаточно эффективны. Их оценки не всегда отражают реальное положение дел, а рекомендации не во всех случаях способствуют улучшению ситуации в России. Эти организации принято выдавать за центры «либеральной экономической мысли», хотя существование многих выдаваемых ими рецептов показывает их приверженность концепциям государственно-олигархических

³⁷ Повестка дня РСПП до 2012 года, утверждена съездом РСПП 15 апреля 2010 г.

кого способа правления (стремление закрепить и легализовать результаты пресловутых залоговых аукционов, противодействие идеям социализации природной ренты, смягчению социальных неравенств средствами налогового регулирования, и т.д.) в сочетании с элементами социального популизма (отстаивание высокой квоты налогов в ВВП под предлогом «обеспечения социальных обязательств государства», поддержка заведомо нежизненно-способной пенсионной «страховой» системы, повышения ставки социальных сборов, и т.д.).

К примеру, представители ИЭПП полагают³⁸ нецелесообразным прибегать к методам налоговой либерализации и поддержки национального производства в период обострения мирового финансового кризиса³⁹. Между тем, во всех развитых странах правительства именно за счет облегчения налогового бремени национальных производителей и повышения ставок налогов в отношении наиболее состоятельных слоев населения и непроизводительного (финансового, спекулятивно-биржевого) сектора экономики продолжают успешно решать проблемы преодоления наиболее острых кризисных явлений, включая и разрешение главной задачи – повышение платежеспособного спроса основной массы населения.

Можно выделить также и другой абсолютно неадекватный реальной действительности тезис ИЭПП о том, что правительству якобы удается резко повысить «справедливость» и «эффективность» налоговой системы именно за счет введения «плоского» подоходного налога и регressiveйной шкалы обложения зарплат со стороны социального налога. «Плоскую» шкалу НДФЛ считает «большим благом» для России и ГУ ВШЭ.

Между тем давно доказано, что наличие «плоской» шкалы и регрессии социальных налогов при большом социальном расслоении населения исключает возможность экономического развития.

³⁸ Российская экономика в 2008 году. Тенденции и перспективы (Выпуск 30), ИЭПП, 2009

³⁹ Видимо, эта рекомендация и была учтена при разработке Минфином «Основных направлениях...».

Рекомендациями ИЭПП, ГУ ВШЭ и других приближенных структур руководствуется Минфин, а их плоды пожинает наша страна. Вместе с тем, ученые-экономисты Российской Академии наук и многие независимые эксперты (например, Л.И.Абалкин, С.Ю.Глазьев, В.А.Кашин, А.Б.Паскачев, Д.Р.Белоусов и др.) высказывают другие мнения. Но правительство остается верным своему однажды выбранному курсу – курсу, многократно проверенному на его несовместимость с целями модернизации России и повышения благосостояния основной массы населения.

В рамках полной приверженности этому курсу остаются и все последние активно рекламируемые меры по «точечной настройке» системы налогового регулирования и, в частности, повышение ставок социальных взносов.

1.7. Повышение социальных налогов с 26% до 34% – новый удар по планам модернизации

Минфин России решил существенно повысить социальные взносы – с 26% до 34%. В результате, налоги на фонд оплаты труда работников предприятий, применяющих общую систему налогообложения, увеличиваются на 30%, а налоговое бремя на малые предприятия, работающие по упрощенной системе налогообложения (УСН) и на едином налоге на вмененный доход (ЕНВД), возрастет в 2,4 раза.

Основная тяжесть повышения ставки ЕСН ложится на малодоходный бизнес, к которому относятся большинство обрабатывающих и инновационных предприятий. Дело в том, что регрессия ЕСН отменена, но налог по ставке 34% будут брать с годового дохода до 415 тыс. руб., т.е. с тех, у кого средняя зарплата составляет не более 34.583 руб. в месяц. Сверх этой суммы налоги брать не будут.

При уровне собираемости ЕСН в 2008-2009 годах, в 2011 году эта мера могла бы дать дополнительно около 650 млрд. руб. Но велика вероятность массового уклонения от уплаты налогов и оптимизации зарплатных схем высокодоходным бизнесом и разорения малодоходного бизнеса.

В Таблице 3 для примера показан один из способов существенного уменьшения страховых взносов (для простоты

Таблица 3. Пути минимизации уплаты ЕСН в бюджет

Вариант	Числ. чел.	Средне мес. з/п, руб.	Годовой ФОТ, руб.	Налоговая база, руб.	ЕСН к уплате	Итого, ЕСН к уплате	Среднемес. з/п, руб. на руки
1	20	34.583	8.299.920	8.299.920	2.821.973	2.821.973	34.583
2	15 5	5.000 123.332	900.000 7.399.920	900.00 2.075.000	306.000 705.500	1.011.500	42.127

ЕСН), подлежащих уплате в бюджет при ставке 34% и необлагаемых ЕСН 415 тыс. руб. в год для предприятия численностью 20 человек и среднемесячной зарплатой 34.583 рубля ($34.583 \times 12 = 415.000$ руб.).

Из таблицы видно, что при фонде оплаты труда (ФОТ) 8,3 млн. руб. путем оптимизации окладов сотрудников можно существенно (в 2,8 раза) сократить сумму ЕСН, подлежащего уплате в бюджет, а «экономию» использовать на увеличение ФОТ. И вряд ли сотрудники будут возражать, т.к. их средняя реальная зарплата при этом будет увеличена с 34,6 тыс. руб. до 42,1 тыс. руб., т.е. почти на 22%. Пятеро (те, кому важно иметь высокую официальную зарплату – оформляют кредит или готовятся к выходу на пенсию) берут из полученных денег свою долю, а остальные раздают в конвертах другим сотрудникам вполне законно.

Нет сомнений, что столь существенное повышение социальных налогов нанесет удар по планам развития несырьевой экономики. Таково общее мнение бизнеса. Особенно трудно придется тем, кто занимается инновациями.

Вот что говорил⁴⁰ о грядущем повышении налогов один из творцов информационных технологий в нашей стране президент группы компаний IBS А.М.Карачинский: «В прошлом году Президент и Премьер слово «инновация» в своих официальных речах сказали 1167 раз... Я понимаю, что инновации

⁴⁰ «В поисках российской стратегии», М., 12.01.2010,
http://www.allventure.ru/articles/89/#replies_page1

могут работать тогда, когда есть экономика. Так вот, у нас экономическая ситуация для тех людей, которые работают и делают бизнес мозгами, ухудшится в 2011 году ровно в 2 раза...».

С ним согласился⁴¹ член Комиссии по модернизации и технологическому развитию России при Президенте России А.Б.Чубайс, который предложил консолидироваться, чтобы препятствовать реализации повышения ЕСН: «Справедливости ради надо сказать, что эта конструкция с ЕСН бьет не только по инновационной экономике, она бьет, прежде всего, по «айтишной» части инновационной экономики... Логика преобразования налоговой системы существует, достаточно фундированная и многолетняя... В этой логике инновационной экономики нет, она ее не видит, не знает о ее существовании. Это нужно выдвигать, нужно отстаивать, доказывать, вокруг этого нужно консолидироваться».

С другой стороны, средства на социальные нужды необходимы. Эти средства могут быть получены более простыми и эффективными способами.

Во-первых, следует отменить предельную величину годового дохода (415 тыс. рублей), выше которого социальные взносы не взимаются. Эффект этой меры может быть достаточно велик. Например, сумма социальных взносов с вознаграждений 172 членам правлений и советов директоров 16 российских банков⁴², получающих в среднем по 3,2 млн. рублей в месяц, будет в 94 раза меньше суммы взносов, взимаемых с такого же фонда (6,6 млрд. руб.) оплаты труда 16 тыс. человек с окладами 34 583 рубля в месяц (415 тыс. руб. в год). Это связано с тем, что рабочий день "банкира" стоит 128 тыс. рублей. Превышение необлагаемой суммы в 415 тыс. руб. у него наступает через 4 дня работы, и до конца года с него перестанут взимать социальные взносы. Если отменить эту льготу, то только в виде социальных взносов от указанных 16 банков бюджет получит дополнительно более двух миллиардов

⁴¹ Там же

⁴² Переплаты на местах, газета «Коммерсант», 14 ноября 2007 г.

рублей. И таких правлений и советов директоров в нашей стране не один десяток. К тому же высокие зарплаты в нашей стране получают не только члены правлений и советов директоров. Предложенная мера даст бюджету не менее 2 трлн. руб.

Во-вторых, существенный дополнительный вклад в бюджет России может дать введение разработанной ИСЭПН РАН прогрессивной шкалы подоходного налога (НДФЛ). Расчеты показывают, что реализация этой меры позволит получить в бюджет дополнительно более 3,0 трлн. руб. (более подробно о прогрессивной шкале см. в подразделе 2.3).

В-третьих, существенным резервом могло бы стать повышенное налогообложение дивидендов акционеров крупных компаний (см. ниже подраздел 2.4). Например, сумма дивидендов (около 80 млрд. руб. в год), полученных десятком акционеров 15 крупнейших российских металлургических компаний, почти вдвое превысила фонд оплаты труда 160 тыс. работников этих компаний⁴³. Поскольку компании зарегистрированы за рубежом (в основном на Кипре), дивиденды ушли туда же и налогами в нашей стране почти не облагались. А ведь кроме металлургических компаний в России есть и другие компании, получающие большие дивиденды и уклоняющиеся от налогов с помощью оффшоров. 56% российского ВВП в 2009 году создавалось компаниями, зарегистрированным в оффшорах.⁴⁴

В-четвертых, дополнительные сотни миллиардов рублей могли бы остаться в бюджете за счет наведения порядка с возмещением НДС при экспорте нефти, газа, металлов. Самое простое: существенно снизить для них ставку возмещения НДС, а то и отменить его. Так поступил Китай по отношению к экспорту около 3 тыс. наименований своей продукции. Для России это особенно актуально. Дело в том, что с 1 января 2006 года порядок возмещения НДС в нашей стране был изменен. Согласно новым правилам возмещению подлежит

⁴³ Н.А.Кричевский «Постпикалевская Россия: новая социально-экономическая реальность», доклад, М., 2009, <http://www.krichevsky.ru/images/book/doklad.pdf>

⁴⁴ В.Л.Иноземцев, Выступление на Ежегодной Ассамблее Совета по внешней и оборонной политике 17 апреля 2010 года

НДС, входящий в стоимость полученных материалов без их оплаты. Достаточно лишь счета-фактуры, на которой, согласно тем же правилам, не требуется даже печати. После этого объем возмещений НДС существенно возрос. По данным Федеральной налоговой службы⁴⁵, темпы роста возмещения НДС по экспортным операциям за 7 месяцев 2006 года по сравнению с аналогичным периодом 2005 года по трем основным экспортным отраслям составили: добыча и переработка нефти – 250,8%, добыча газа – 187,6%, металлургическое производство – 227,1%. И это никак не связано с ростом экспорта, который остался на прежнем уровне. Всего в 2006 году в виде возмещений НДС экспортерам было выплачено 706 млрд. руб. Объем возмещений НДС рос и в последующие годы. В 2008 году было возмещено более 900 млрд. руб.

Но прежде, чем снижать ставку возмещаемого НДС экспортерам нефти, газа и металлов, целесообразно разобраться в причинах роста возмещений в 2-2,5 раза в 2006 и последующих годах. Не здесь ли резервы бюджета?

Наличие резервов очевидно. Но Минфин ничего не хочет менять. Государственные чиновники категорически тверды в этих вопросах. Аргументация Минфина предельно проста и лаконична:

1. Сейчас кризис, поэтому никаких «резких» шагов в налоговой сфере предпринимать нельзя.

2. Налоги у нас в среднем – «по мировому стандарту» – невысокие, а система налогообложения – вполне современная, и остается только совершенствовать методы налогового контроля и процедуры налогового администрирования.

3. Сохранение существующей налоговой системы, в ее неизменном виде, необходимо для выполнения «социальных обязательств» государства и для поддержания политики «социальной справедливости».

Но эти аргументы не выдерживают критики.

⁴⁵ М.М.Подлесных, НДС: анализ поступления и начисления, динамика вычетов, «Налоговая политика и практика», № 12, декабрь, 2006

Во-первых, как показывает мировой опыт, именно в периоды кризисов (а иногда и благодаря кризисам!) в разных странах как раз и проводились наиболее успешные реформы, которые позволили этим странам выйти в лидеры экономического развития (США, Великобритания, Япония, Южная Корея, и др.).

Во-вторых, в результате проводимой в РФ налоговой политики блокируется переход страны от сырьевой к промышленно-развитой и инновационной экономике. В качестве «антикризисных мер» подается финансовая помощь, оказанная избранному кругу крупнейших банков и предприятий. Налоговое регулирование – в современном понимании – у нас полностью отсутствует (к таковому нельзя относить откровенное фискальное льготирование сырьевиков и банкиров), а общее бремя налогов распределено таким образом, что крайне невыгодно инвестировать в производственную деятельность и получать «белую» зарплату, и, наоборот, можно получать высокие и сверхвысокие доходы от внешнеторговых операций и на финансовых спекуляциях, практически не уплачивая никаких налогов. И если говорить только о номинальных ставках налогов (не вдаваясь в то, кто реально платит налоги по этим ставкам, и кто их вовсе не платит), то мы увидим, что налоги у нас чрезмерно и неоправданно высоки в тех сферах деятельности, от которых и зависят темпы и качество экономического развития, и низки или вовсе отсутствуют для тех, кто сколачивает свои капиталы полулегальными или совсем нелегальными способами (взятки, рейдерские захваты собственности, дивиденды, «воздушные» внешнеторговые операции, финансовые и валютные спекуляции, и т.д.).

В-третьих, сохранение крупных объемов «социальных обязательств» государства как раз и является результатом проводимой налоговой политики, которая:

- а) не позволяет развиваться *производительному* малому бизнесу;
- б) не позволяет формироваться состоятельному среднему классу;

- в) дестимулирует вообще любые инвестиции в производственную деятельность;
- г) не позволяет обычным гражданам, не вовлеченным в валютные и фондовы спекуляции, создавать и сохранять собственные денежные накопления;
- д) стимулирует социальное иждивенчество во всех формах и под любыми предлогами (ожидание от государства бесплатного жилья, других льгот и субсидий, сохранения или предоставления места работы, пенсионных гарантит, и т.д. – вместо помощи тем, кто проявляет самостоятельную предпринимательскую активность, создает новые рабочие места, мобилен в отношении поиска работы и альтернативных форм занятости, и т.п.).

Российская система налогообложения в целом никуда не годится. Но одно ее достоинство не вызывает сомнений: наличие огромных резервов совершенствования. Это – наше конкурентное преимущество перед развитыми странами.

России нужна современная налоговая система. Такая система должна и может быть разработана. И поручить разработку надо тем, кто знает, что и как надо делать, и свои идеи может вразумительно обосновать и объяснить.

2. КАКИЕ НАЛОГИ НА ДЕЛЕ ТОРМОЗЯТ МОДЕРНИЗАЦИЮ РОССИИ

2.1. Налоговое регулирование – эффективное средство развития несырьевой инновационной экономики⁴⁶

В нашей стране по разным причинам условия работы предприятий разных отраслей не одинаковы. Эти условия отличаются наличием или отсутствием конкуренции с зарубежной продукцией и разной привлекательностью отраслей на рынке труда. Задача государства – создавать одинаково бла-

⁴⁶ Более подробно см. Абрамов М.Д., О налогах, зарплате и экономическом росте, «Вопросы экономики», № 5, 2008 г., Абрамов М.Д., Промышленная политика и налоговое регулирование, изд. “FOROS”, М., 2009

гоприятные условия для всех. Основным инструментом для решения этой задачи могло бы стать налоговое регулирование. Между тем, в нашей стране господствует теория, суть которой четко сформулировал бывший советник Президента России А.Илларионов в передаче радиостанции «Эхо Москвы» 20 декабря 2008 года: «Принцип поддержки какой-либо из отраслей является порочным с самого начала. Потому что если мы начинаем поддерживать какую-то отрасль, то возникает вопрос, почему эту отрасль, а не другую. Кто принимает решение, что эта отрасль является правильной, а эта отрасль является неверной? Вот тогда возникает вопрос: почему нужно поддерживать в таком объеме, а не в другом? Почему нужно поддерживать этими инструментами, а не другими? И вы никогда не дадите ответ, логический и справедливый с какой бы то ни было точки зрения. Поэтому экономисты, по крайней мере, те, кого можно назвать экономистами, на этот вопрос дали однозначный ответ. Поддержка каких-либо отраслей экономики – автомобили, металлургия, машиностроение, текстильная, легкая – является по существу, абсолютно неверной, порочной».

Сегодня А.Илларионов находится в оппозиции, но при проведении налоговой политики Минфин продолжает руководствоваться приведенным принципом.

Возможно, этот принцип справедлив для рыночной экономики стран ЕС, Японии, США. Но российскую экономику можно назвать рыночной с оговорками. Что это за рыночная экономика, если 62,4% товаров легкой промышленности, купленной населением России, составляет контрафакт и контрабанда? Что это за рыночная экономика, если оптовая цена за 1 литр бензина на нефтеперерабатывающем заводе равна 11,5 руб., а розничная – 25 рублей? Что это за рыночная экономика, если секретарша в небольшой фирме зарабатывает больше, чем командир полка или профессор? И так далее. Общие меры для России не подходят. И если правительство хочет получить практический результат, оно должно учитывать российскую специфику, а не руководствоваться сомнительными теоретическими доктринами.

Разные ставки налогов должны иметь сырьевой и несырьевой, а также производственный и непроизводственный сектора нашей экономики.

Попытаемся это обосновать.

Рассматривая структуру занятости населения⁴⁷, можно заметить, что из 67 млн. работающих граждан России 49 млн. трудятся в отраслях, не испытывающих конкуренцию с зарубежной продукцией – в сырьевых отраслях, в сферах финансов, торговли, услуг, образования, медицины, в армии, милиции и т.п. Остальные 18 млн. чел. работают на обрабатывающих производствах (по классификации Росстата), в сельском и лесном хозяйствах.

Когда мы говорим о необходимости повышения конкурентоспособности экономики, то, как правило, имеем в виду конкурентоспособность промышленности. Сегодня согласно Росстата здесь занято 11,3 млн. человек (8% населения).

Рассмотрим особенности промышленных отраслей более подробно.

В Таблице 4 представлена информация Росстата⁴⁸ о структуре российской промышленности.

Таблица 4. Структура промышленного производства по 10 основным отраслям промышленности

Отрасль экономики	Доля, %
Промышленность, в т.ч.	100%
1. Электроэнергетика	9,3%
2. Топливная промышленность	18,8%
3. Черная металлургия	10,2%
4. Цветная металлургия	6,3%
5. Химическая и нефтехимическая промышленность	4,7%
6. Машиностроение и металлообработка	16,3%
7. Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	3,3%
8. Промышленность строительных материалов	2,7%
9. Легкая промышленность	1,0%
10. Пищевая промышленность	10,9%

⁴⁷ Росстат, http://www.gks.ru/free_doc/2007/b07_11/06-03.htm;
http://www.gks.ru/free_doc/2007/b07_11/07-07.htm

⁴⁸ Росстат, http://www.gks.ru/scripts/db_inet/dbinet.cgi?pl=1204003)

Электроэнергетика, топливная промышленность, черная и цветная металлургия, а также пищевая промышленность в нашей стране развиваются достаточно успешно. По меньшей мере, так было до кризиса. Удельный вес указанных отраслей в промышленном производстве России составляет 55,5%.

Некоторые проблемы химической и нефтехимической промышленности актуальны и для многих других отраслей промышленности России (разрушенный научный потенциал, устаревшее оборудование, дефицит кадров). Но главными проблемами химической и нефтехимической промышленности, по мнению экспертов Минпромторга, являются⁴⁹:

- нехватка углеводородного сырья, на базе которого производится до 80% продукции;

- дефицит инвестиционных ресурсов, в основном, по причине отсутствия организационно-экономических механизмов, стимулирующих приток инвестиций в развитие отрасли.

Важнейшую роль в экономике играет (должно играть) машиностроение. Специфику разных отраслей машиностроения позволяет оценить предложенное экспертами Минпромторга⁵⁰ разделение машиностроения на следующие группы:

1. Группа инвестиционного машиностроения (тяжелое, энергетическое, транспортное, нефтяное, строительно-дорожное), развитие которых определяется инвестиционной активностью ТЭКа, строительного и транспортного комплексов.

2. Группа предприятий тракторного и сельскохозяйственного машиностроения, машиностроения для перерабатывающих отраслей АПК и предприятий легкой промышленности, зависящих от платежеспособности производителей и переработчиков сельхозпродукции, а также, частично, от спроса населения.

⁴⁹ Минпромэнерго, «Стратегии развития химической и нефтехимической промышленности России на период до 2015 года», http://atoma.info/index.php?option=com_content&task=view&id=28&Itemid=8

⁵⁰ А.В. Сморгонский, Машиностроение России в начале XXI века, Журнал «Подъемно-транспортное дело» №1.2003,

3. Электротехника, приборостроение, станкостроение – группа наукоемких, так называемых, комплектующих отраслей, развивающихся вслед за потребностями всех иных отраслей промышленности, включая и само машиностроение.

4. Автомобильная промышленность, производство которой в части легковых автомобилей, как и отраслей, выпускающих товары длительного пользования, ориентировано на конечных потребителей (домашние хозяйства), а в части грузовых автомобилей и автобусов – на потребности предприятий, фирм и местных органов власти.

5. Предприятия оборонного профиля, производящие машиностроительную продукцию для нужд Министерства обороны или Рособоронэкспорта.

Чтобы машиностроение стало конкурентоспособным на рынке труда внутри страны, там должен быть обеспечен достаточно высокий уровень заработной платы. Нужно, чтобы работа в машиностроении стала привлекательной для инженеров и рабочих. Это касается всех отраслей машиностроения. Но разные отрасли имеют свои особенности. Поэтому способы повышения конкурентоспособности на рынке труда могут быть разными.

Например, для отраслей первой и пятой групп (инвестиционное машиностроение и машиностроение для Минобороны) главными инструментами промышленной политики могут быть госзаказ, прямое государственное финансирование и инвестиции со стороны естественных монополий (РЖД, Газпром и т.п.), которыми владеет или управляет государство. Цены на продукцию этих отраслей должны обеспечивать высокий уровень заработной платы их работников и делать эти отрасли конкурентоспособными на рынке труда. Инвестиционное машиностроение полностью в компетенции Правительства. Если делать ставку на оснащение нашего топливно-энергетического, транспортного и строительного комплексов импортной техникой, то стратегические отрасли нашей страны потеряют независимость.

Из тех же соображений следует развивать электронную, электротехническую и приборостроительную промышлен-

ность. Без продукции этих отраслей не могут быть независимыми и инвестиционное машиностроение, и машиностроение для оборонной промышленности.

Тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, машиностроение для перерабатывающих отраслей АПК и предприятий легкой промышленности, станкостроение и автомобильная промышленность, тоже нуждаются в государственной поддержке. Здесь инструменты промышленной политики должны быть другими. Помимо конкуренции на рынке труда, эти отрасли испытывают жесткую конкуренцию со стороны зарубежных производителей. Рост этих отраслей может быть обеспечен Правительством совершенствованием кредитно-финансовой, налоговой и таможенно-тарифной политики.⁵¹

Особое положение занимает легкая промышленность⁵¹.

В советское время швейная, обувная или текстильная фабрики были почти в каждом городе. Зачастую это были градообразующие предприятия. В 1991 году в легкой промышленности работали 3 млн. человек (большинство женщины) и производили они 12,6% ВВП страны (27,8% доходной части бюджета)⁵². Эти люди, хотя и жили бедно, но получали зарплату, были уверены в завтрашнем дне и рожали детей. Именно тогда (1985-1990) в России наблюдался максимальный прирост населения.

Несмотря на быстрый рост рынка, объем производства в отрасли ежегодно сокращается. Сегодня (2008 г.) на 14 тыс. предприятиях легкой промышленности (в т.ч. 12% малых) работает около 475,0 тыс. человек. Общий объем производства составил около 130 млрд. рублей, причем 80% производства продукции отрасли сконцентрировано на 5 кожевенных, 35 обувных, 45-50 предприятиях текстильной и швейной подот-

⁵¹ Более подробно см. М.Д.Абрамов, С.М.Зверев, Легкая промышленность в контексте демографии, «ЛегПромБизнес», 2006, №6-7 и М.Д.Абрамов, С.М.Зверев, Решение проблем легкой промышленности в снижении налогов, «ЛегПромБизнес», 2008, № 5

⁵² Бирюков А.А., Новиков М.Л., Зверев С.М., Роль ярмарок в формировании корпоративных интересов фирм и достижения бизнес-целей, «Вестник Легпрома», 2008

раслей. Средняя зарплата в легкой промышленности почти в два раза меньше средней по стране и составляет около 6,0 тыс. рублей в месяц. При этом доля продукции легкой промышленности в ВВП страны сократилась до 0,9%, т.е. в 14 раз по сравнению 1991 годом.

Куда же делись россияне, ранее работавшие на предприятиях легкой промышленности? Многие пополнили ряды так называемого «самозанятого» населения, т.е. тех, кто нигде не числится и не платит налоги, но зарабатывает на жизнь себе и своей семье. К ним относятся так называемые «челноки», покупающие тряпье и обувь в Турции и Китае «на вес» и заполняющие рынки беспошлинными товарами. К ним относятся работницы подпольных швейных фабрик и мастерских, изготавливающих фальсифицированную одежду и обувь с наклейками известных фирм «Адидас», «Рибок» и т.п. Доля таких товаров по некоторым данным достигает 60-80% от всей реализуемой в России швейной, текстильной, обувной и т.п. продукции. К ним относятся тысячи женщин, торгующие ширпотребом с рук и лотков на подходах к метро, в подземных переходах, у вокзалов и в других местах скопления народа. По разным данным к «самозанятым» относится от 10 до 20 млн. человек из трудоспособного населения России. Кто-то из бывших «легпромовцев» устроился на другую работу; значительная часть пополнила ряды безработных.

Существует мнение, что развивать легкую промышленность в России нет смысла, т.к. с китайцами конкурировать бесполезно. Это мнение не выдерживает критики и опровергается эффективной работой многих наших швейных и обувных фабрик. Создайте условия, и таких фабрик будет намного больше. Находит свою нишу легкая промышленность и в развитых и развивающихся странах. Например, доля производств легкой промышленности в объемах ВВП Турции и Португалии – 21%; Италии и Китая по – 13%; Франции – 6%; США – 5%⁵³ (вспомним, в России в 1991 году – 12,6%, а в 2007 г.–

⁵³ Морева А.Л., Российский рынок одежды в условиях либерализации мировой торговли, Академия внешней торговли, автореферат диссертации, 2007 год

0,9% ВВП).

Анализ работы 1400 крупных и средних швейных и обувных предприятий показал, что более 50% из них имели в 2005 году увеличение объемов по сравнению с 2004 годом. Другая половина – была убыточна. При этом рост или падение совершенно не зависят от ассортимента продукции, от географического положения, от состояния основных фондов, от каких-либо льгот (федеральных или региональных), от материальных, трудовых, энергетических и др. ресурсов.

Можно предположить, что одним из «секретов» успешной работы предпринимателей, достигших наибольших успехов, является недоплата налогов, так как эффективно работать и полностью платить налоги в ряде случаев практически невозможно.

Многие предприятия, руководители которых не нарушали налоговое законодательство, но не могли обеспечить минимально необходимую зарплату своим сотрудникам, разорились и прекратили существование.

Как всем известно, в нашей стране давно господствует теневая экономика, которая не платит налогов и которая, по разным оценкам, производит от 20 до 50% ВВП России⁵⁴.

Низкая эффективность борьбы с теневым бизнесом обусловлена, с одной стороны, незаинтересованностью «борцов» в решении этой проблемы, а с другой – если бороться с неуплатой налогов всерьез, то первыми пострадают те, кого государство хотело бы поддержать – несырьевое производство, малый и средний бизнес. Возможно, это является одной из причин того, что борьба с теневым бизнесом ведется не очень решительно. По мнению С.П.Глинкиной⁵⁵ «общество оказалось в институциональной ловушке, когда отказ от неформальных сделок полностью парализовал бы текущее функционирование экономики; вместе тем их доминирование подтачивает факторы долгосрочного устойчивого роста. От-

⁵⁴ С.П.Глинкина, К вопросу о детеневизации российской экономики. Институт экономии РАН, 2006 г.

⁵⁵ там же

существием порядка недовольны все – и рядовые граждане, и предприниматели, и государство, но никто не готов взять на себя издержки по ее преодолению, так как все уже худо-бедно приспособились и боятся проиграть от нарушения *status quo*».

Поэтому, прежде чем начинать «закручивать гайки», надо отделить тех, кто уклоняется от уплаты налогов, чтобы выжить, от тех, кто руководствуется принципом «зачем платить, если можно не платить». Одно из решений – существенно снизить налоги для тех, для кого это жизненно необходимо. Одновременно нужно сделать прозрачной налоговую отчетность, сократив общий объем налоговых декларации до 1-2 страниц. Тогда борьба с теневым бизнесом и фирмами-однодневками существенно упростится.⁵⁶

Сегодня налоговое бремя на производственный бизнес явно избыточно.

Допустимые значения налоговой нагрузки на предприятия-производители продукции определяются следующими факторами:

- ценой, за которую продукцию можно продать;
- зарплатой, на которую можно найти работников;
- производительностью труда на предприятии.

При отсутствии оборотных средств и доступа к дешевым кредитам на устаревшем оборудовании трудно добиться высокой производительности труда. Поэтому основные резервы – в уклонении от уплаты налогов.

Очевидно, предоставление налоговых льгот предприятиям легкой промышленности – кратчайший путь к обеспечению их жизнеспособности. Одновременно это будет способствовать и решению демографических проблем.

Возникают вопросы: чем же легкая промышленность отличается от других отраслей и почему ей надо уделять особое внимание.

⁵⁶ «Фирма-однодневка» – понятие условное: такая фирма может существовать годами до первой налоговой проверки, о которой ее заблаговременно предупреждают. А если она создана при налоговой инспекции, то она может существовать вечно.

Во-первых, легкая промышленность, включая малые предприятия и индивидуальных предпринимателей, могла бы в значительной степени решить проблему занятости населения и содействовать решению проблем демографии и приобретению миллионами людей социального статуса.

Во-вторых, особенностью легкой промышленности является быстрая отдача вложенных средств. Их оборот в отрасли, несмотря на фактическое отсутствие оптовой торговли, происходит 2-4 раза в год. Каждые дополнительные 100 млн. рублей оборотных средств обеспечивают прирост объема производства за год на сумму 350 - 500 млн. рублей в зависимости от скорости оборота. Это могло бы быть выгодно.

В-третьих, в легкой промышленности трудится самая бедная часть нашего городского населения. В июне 2006 года средний уровень заработной платы в текстильном и швейном производстве достиг 5.001 рубль, что составляет 46 % от среднего уровня заработной платы в перерабатывающих отраслях промышленности, а в производстве кожи, изделий из кожи и производстве обуви – 5.764 рубля или 52 процента. Соотношения сохранились и в 2009 году.

На такую зарплату трудно найти квалифицированных работников. А повысить зарплату не представляется возможным, т.к. вырастет цена, продукция станет неконкурентоспособной рядом с зарубежной контрабандой и контрафактом и ее нельзя будет продать. Например, известно, что в 2005 году контрабандная и контрафактная продукция составляла 62,4% от общего объема товаров легкой промышленности, купленной населением России⁵⁷. Вспомним о сотнях контейнеров на Черкизовском рынке (2009 г.), в которых находился контрабандный ширпотреб на два миллиарда долларов. И сколько таких контейнеров в нашей стране? Конкурировать с продукцией, не облагаемой налогами и пошлинами, добросовестному налогоплательщику очень трудно. Чтобы выжить, многим

⁵⁷ Рейс А.Г., заместитель Министра промышленности и энергетики, «О мерах по развитию легкой промышленности», доклад на заседании Правительства РФ, июнь, 2006

приходится уклоняться от уплаты налогов. Судите сами. Сегодня, чтобы выдать работнику на руки, например, 10.000 рублей, предприниматель должен назначить ему зарплату 11.494 руб. и заплатить в бюджет в виде налогов на зарплату – подоходный налог 13% (1.494 руб.), ЕСН 26% (2.988 руб.), страховку от травматизма на производстве в среднем 2% (230 руб.) и НДС 18% от суммы зарплаты и налогов (2.648 руб.). Для простоты другие налоги не учитываем. Если не платить налоги, то из того же дохода можно заплатить работнику 17.360 рублей, т.е. существенно (на 73,6%) больше. Не в этом ли одна из причин того, что многие платят и получают зарплату в конвертах? Аргумент, что без накопительных отчислений в пенсионный фонд работник может лишиться небольшой прибавки к пенсии через 20-25 лет, вряд ли на кого-нибудь действует. Можно, конечно, начать «закручивать гайки», но прежде, надо существенно снизить налоги для производителей ширпотреба, чтобы они добровольно могли выйти из тени, так как при «закручивании» пострадают первыми.

Оптимизация системы налогообложения – одна из основных задач государства. Средства решения этой задачи общеизвестны: налоговое регулирование и совершенствование администрирования. Судя по достижениям нашей экономики, указанные средства использованы не в полной мере.

На первом этапе можно было бы снизить налоги для несырьевых отраслей, для которых эта мера могла бы дать существенный эффект без дополнительных инвестиций (см. Таблицу 5 – перечень отраслей может быть уточнен). Если снизить ЕСН, НДС и Налог на прибыль до 10%, предприниматель из того же дохода сможет платить сотруднику примерно на 30% больше, что будет способствовать повышению конкурентоспособности предприятия и выводу его доходов из тени.

Посмотрим, что потеряет бюджет при таком снижении налогов для указанных отраслей.

Таблица 5. Отрасли экономики, для которых целесообразно снижение налоговой нагрузки в первую очередь

Отрасль экономики	Численн. тыс. чел. 2007 г.
Легкая и текстильная промышленность (текстильное и швейное производство, производство кожи, изделий из кожи, в т.ч. производство обуви)	550,0
Издательская деятельность и производство полиграфической продукции	200,0
Производство упаковки	300,0
Производство резиновых и пластмассовых изделий, производство готовых металлических изделий	100,0
Деревообработка, в т.ч. производство мебели	250,0
Тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, машиностроение для перерабатывающих отраслей АПК и предприятий легкой промышленности.	460,0
Медицинская и микробиологическая промышленность	100,0
Стекольная и фарфорофаянсовая промышленность	80,0
Малый бизнес (научные, проектно-конструкторские и производственные предприятия, не переведенные на УСН)	800,0
Итого	2.840,0

Известно, что среднемесячная зарплата 2 млн. 840 тыс. человек, работающих в этих отраслях, в 2007 г. составляла 10,0 тыс. рублей, а средняя рентабельность предприятий не превышала 10%. Зная, что стоимость основных фондов всех обрабатывающих производств составляет⁵⁸ около 3,6 трлн. руб., и, принимая срок амортизации равным 15 годам, получаем годовую амортизацию 243,3 млрд. руб. Для отраслей, указанных в Таблице 5, амортизация составит 61,1 млрд. руб. (пропорционально 2 млн. 840 тыс. занятых в этих отраслях из общего числа 11,3 млн. чел.).

Можно подсчитать годовой фонд оплаты труда (ФОТ), прибыль, а также суммы налогов (ЕСН, НДФЛ, НДС, налога на прибыль), получаемые от этих отраслей в бюджет.

ФОТ = 2.840 x 10,0 x 12 = 340,8 млрд. руб. (вместе с НДФЛ);

⁵⁸ Росстат, http://www.gks.ru/free_doc/2007/b07_11/14-08.htm

НДФЛ при ставке 13% составит ФОТ x 0,13 = 340,8 x 0,13 = 44,3 млрд. руб.;

ЕСН при ставке 26% составит ФОТ x 0,26 = 340,8 x 0,26 = 88,6 млрд. руб.

Примем условно прибыль, равной 10% от суммы ФОТ, ЕСН и амортизации.

Прибыль = $(340,8 + 88,6 + 61,1) \times 0,1 = 49,1$ млрд. руб.

Налог на прибыль при ставке 24% равен $49,1 \times 0,24 = 11,8$ млрд. руб.

Добавленная стоимость (ДС) = ФОТ + ЕСН + Прибыль + амортизация = $340,8 + 88,6 + 49,1 + 61,1 = 539,6$ млрд. руб.

НДС при ставке 18% будет равен $539,6 \times 0,18 = 97,1$ млрд. руб.

Таким образом, общая сумма поступлений налогов в бюджет при стандартных ставках налогов составит $44,3 + 88,6 + 11,8 + 97,1 = 241,8$ млрд. руб.

Если при том же ФОТ ставки ЕСН, НДС и налога на прибыль снизить до 10%, то поступления в бюджет составят:

ЕСН = $340,8 \times 0,1 = 34,1$ млрд. руб.

Если предположить, что снижение ЕСН пойдет на увеличение прибыли, то прибыль составит: $49,1 + (88,6 - 34,1) = 103,6$ млрд. руб.

Налог на прибыль будет равен $103,6 \times 0,1 = 10,4$ млрд. руб.

Добавленная стоимость (ДС) = $340,8 + 34,1 + 103,6 + 61,1 = 539,6$ млрд. руб.

НДС = $539,6 \times 0,1 = 54,0$ млрд. руб.

А общая сумма поступлений налогов в бюджет будет равна: НДФЛ + ЕСН + Налог на прибыль + НДС = $44,3 + 34,1 + 10,4 + 54,0 = 142,8$ млрд. руб.

Таким образом, общие потери бюджета при снижении для указанных отраслей ЕСН, НДС и Налога на прибыль до 10% составят $241,8 - 142,8 = 99,0$ млрд. руб., т.е. 1% всех запланированных поступлений в бюджеты и фонды, которые запланированы на 2007 год в сумме 9,8 трлн. рублей, или 0,37% ВВП. Если снижение ЕСН пойдет на зарплату, то потери будут еще меньше.

Можно предположить, что в 2008-2009 годах соотношения сохранились.

Обычно нежелание снижать налоги для той или иной отрасли мотивируют опасностью больших потерь бюджета и увеличения инфляции. Здесь приведен полный расчет, чтобы каждый желающий мог проверить его правильность и увидеть, что возможные потери не так велики. Не говоря о том, что увеличение выпуска товаров – лучший способ борьбы с инфляцией.

Опасность, что все станут товаропроизводителями или перепродажу будут выдавать за производство, минимальна. Имеется множество способов отслеживать и предупреждать возможные злоупотребления.

Проблема компенсации средств Фондов при снижении ставки ЕСН решается очень просто: недостающую часть средств (1%) Фонды должны получать из Федерального бюджета и для них ничего не изменится. Это и есть цена налогового стимулирования. Реальная цена уже в первый год будет ниже, т.к. в связи с возможным выходом предприятий из «тени» повысится собираемость налогов. В дальнейшем неминуемы рост экономики и рост доходов бюджета.

Снижение налогов позволило бы не только дать существенный импульс к развитию предприятий, но и дало бы им возможность выйти из тени.

И не страшно, что снижение налогов сделает успешные предприятия еще более успешными. Важно, что успешных предприятий станет намного больше.

2.2. О совершенствовании НДС

Всеобщая «головная боль» – налог на добавленную стоимость (НДС).

Являясь бюджетообразующим налогом (2009 – 2,05 трлн. руб.), одновременно НДС является воплощением коррупции и произвола: кто-то может незаконно возмещать миллиарды, кого-то ни за что ни про что могут обвинить в незаконном возмещении НДС с ответственностью вплоть до уголовной, а

кто-то годами не может возместить свой кровный НДС. Между тем, и эта проблема решаема.

Во-первых, необходимо упростить методику расчета НДС хотя бы для российских предприятий, не имеющих льгот по этому налогу⁵⁹. А именно: при расчете НДС за налоговую базу следует принимать не реализацию продукции, как это предписано сегодня Налоговым кодексом, а входящую в нее добавленную стоимость, которая включает в себя фонд оплаты труда, прибыль, амортизацию и налоги и легко может быть определена по данным бухгалтерского учета. Никаких возмещений НДС, из-за которых и происходит весь "сыр-бор", не требуется. Счета-фактуры сохраняются, но они теряют свою сакральную роль для значительной части российских производителей, работающих на внутреннем рынке. Станет легче и арбитражным судам: более половины налоговых дел связаны с НДС.

Во-вторых, целесообразно снизить ставку НДС с 18% до 10%. При этом, для импортной продукции следует увеличить таможенную пошлину на величину снижения НДС. Тогда потери бюджета будут определяться снижением НДС только для отечественной продукции, реализуемой в России, и, как показывают расчеты, не превысят 0,5% нашего ВВП (см. Таблицу 6). Это существенно меньше того, что планирует израсходовать правительство на поддержку экономики.

Возможными противниками снижения ставки НДС с 18% до 10% будут экспортёры, т.к. они реально потеряют 468,7 млрд. рублей: при 18% они возмещают из бюджета 1057 млрд. руб., а при 10% – будут возмещать только 588,3 млрд. руб. Этот факт может стать решающим при решении вопроса о снижении НДС хотя бы для российской продукции. Естественно, официальным обоснованием нецелесообразности снижения НДС будет озабоченность потерями бюджета, проблемами ВТО и т.п.

⁵⁹ М.Д.Абрамов, В.А.Кашин, С.А.Машков, Об исчислении НДС «прямым способом», «Налоговые споры: теория и практика», № 2, 2008 г.

Таблица 6. Потери бюджета при снижении ставки НДС

Показатель	При ставке НДС 18% (Данные Росстата и ФНС за 2007 год)	При ставке НДС 10%	При ставке НДС 10% только для российской продукции	При ставке НДС 12%
ВВП, млрд. руб.	32.766,0	32.766,0	32.766,0	32.766,0
Сбор НДС, млрд. руб., в т.ч. - за продукцию, произведенную и реализованную в России, млрд. руб. - за импортную продукцию (собран на таможне), млрд. руб.	2.261,7 1390,6 871,1	1256,5 772,56 483,94	1643,66 772,56 871,1	1.507,8 927,1 580,7
Возмещение экспортерам, млрд. руб.	1057,0	588,33	588,33	704,7
Потери бюджета, млрд. руб.		536,53	147,37	401,6
Потери бюджета, %% ВВП		1,63%	0,44%	1,22%

2.3. Переход к прогрессивной шкале подоходного налога – необходимое условие развития

Главная проблема развития нашей страны – недостаток покупательского спроса. У большинства россиян нет денег. Многим хватает лишь на питание. С другой стороны, бедность и социальное расслоение населения России обусловлены не отсутствием ресурсов, а их неэффективным распределением. Оптимизацией распределения доходов можно существенно снизить социальное расслоение, увеличить объем поступлений в бюджет, уменьшить число бедных, повысить покупательный спрос.

Проблема может быть решена совершенствованием подоходного налога и связанной с этим реформой оплаты труда.

Практически во всех странах, добившихся успехов в экономике, действует прогрессивная шкала подоходного налога (см. www.worldwide-tax.com). Не удивляют и давно известны высокие максимальные ставки налога в развитых странах (от 35% до 65%). Но и в странах БРИК (кроме России) также существует прогрессивная шкала с высокими ставками: в Китае – до 45%, в Бразилии – до 27,5%, в Индии – до 30%. По этим ставкам облагаются месячные доходы, превышающие в переводе на рубли по курсу: в Китае – 450.000 руб., в Индии – 27.000 руб., в Бразилии – 61.800 руб. При этом в Индии необлагаемый налогом месячный доход – до 8.125 руб., в Бразилии – до 24.750 руб., а в России – 400 руб., что примерно в 45(!) раз ниже среднего по Европе.

Как уже было сказано (см. раздел 1.4), равномерность распределения доходов, обеспечиваемое прогрессивной шкалой, – одно из обязательных условий экономического развития любой страны. Исследования Всемирного банка показывают, что высокое неравенство доходов губительно для экономического роста. А долговременное сохранение такого состояния ведет к обнищанию и деградации большинства населения. Российский опыт это подтверждает.

Вопрос введения прогрессивной шкалы в России поднимается систематически. При этом авторы предложений апеллируют к справедливости. Но справедливость – понятие относительное: мало кто сочтет справедливым платить в виде налога, например, 30% от своего дохода, когда другой платит 13%. Надо понять, что прогрессивная шкала подоходного налога – **необходимое условие** развития России и роста благосостояния абсолютного большинства населения.

Между тем, сторонники «плоской» шкалы достаточно активны. На XI Международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества 8 апреля 2010 г., организованной Государственным Университетом-Высшая (ГУ ВШЭ), глава департамента налоговой политики Минфина Илья Трунин заявил, что «13-процентная плоская ставка по-

доходного налога – это завоевание, которое расценивается нами как элемент стабильности налоговой системы». А научный руководитель ГУ-ВШЭ Евгений Ясин уверен, что прогрессивной шкалы налогообложения в России больше не будет никогда. Более того, Национальная премия по прикладной экономике была присуждена работе «Мифы и реальность перехода к плоской шкале налогообложения: микроанализ уклонения от уплаты налогов и изменения благосостояния в России», авторы которой пытались обосновать полезность «плоской» шкалы. Авторы отмечают, что «страны, применяющие плоскую систему подоходного налога, это государства бывшего социалистического блока или такие небольшие государства, как Ямайка (25%), Мавритания (12%), Тринидад и Тобаго (25%)». По их мнению «в процессе дебатов находятся Германия, Италия, Великобритания, а Россия, как первое крупное государство, перешедшее к плоской шкале, служит примером, который анализируют и рассматривают как аргумент в обсуждении проблемы плоского налогообложения». Авторы провели самостоятельные исследования. Исследования российских экспертов они игнорировали. Между тем, проблема эффективности «плоской» шкалы подоходного налога в нашей стране уже исследовалась.

Вот, например, заключение Счетной Палаты РФ⁶⁰: «Снижение налоговой нагрузки на фонд оплаты труда в результате введения единой пониженной ставки налога на доходы физических лиц и регressiveйной шкалы отчислений от единого социального налога не оказало существенного влияния на легализацию необлагаемых ранее налогом доходов. Так, с 2001 года по 2003 год поступления налога на доходы физических лиц в консолидированный бюджет Российской Федерации увеличились в 1,8 раза. Денежные доходы населения в этот период возросли в 1,8 раза, начисленная среднемесячная заработная плата на одного работника - в 1,9 раза».

⁶⁰ Аналитическая записка о проблемах налогового, таможенного и бюджетного законодательства РФ и предложениях по его совершенствованию, Бюллетень Счетной палаты РФ, № 8 (80)/2004

А вот результаты исследований Всероссийского Центра уровня жизни⁶¹: «При введении в 2001 году одного из самых низких в мире уровней налогообложения личных доходов, по ставке, независимой от их размеров, высказывались доводы об ожидаемом расширении налогооблагаемой базы за счет вытаскивания на «свет» денежных доходов состоятельных и богатых налогоплательщиков и, как следствие этого, увеличения доходов казны. Оказалось, что эти доводы не выдерживают испытания практикой. Абсолютный прирост сумм налога произошел, но не в связи с принятием единой ставки. Он обусловлен введением в этот период налогообложения доходов военных, сотрудников милиции и ряда других категорий населения. Что же касается влияния плоской шкалы на легализацию «черных» доходов, то этого не происходит. Те, кто не платил по ставке 60% в 1992 году, 35% в 1997 - 1998 годах, 20 - 30% в 1999-2000 годах, не платят со всех сумм доходов и по ставке 13%. Между тем, в других странах состоятельные граждане сполна платят и по более высоким ставкам, достигающим 70%...». Конец цитаты

Проблемы налогообложения доходов физических лиц рассмотрены в работе Роберта и Булата Нигматулиных.⁶²

«.. Анализ распределения доходов в десятой, самой богатой децильной группы показывает, что основная часть доходов этой группы сосредоточена у очень малой доли ее семей, имеющих аномально большие доходы. В эту группу сверхбогатых, в частности, входят:

- 0,2% семей (100 тысяч семей), которые владеют 70% национального богатства;
- 0,4% семей (200 тысяч семей), которые в 2007 г. имели более 30 млн. руб. в год.

⁶¹ Налогообложение семейного дохода на основе потребительских бюджетов, Всероссийский Центр уровня жизни, 2006

⁶² «Тринадцать теорем для России», авторы: Роберт Нигматулин, академик РАН, директор Института океанологии РАН и Булат Нигматулин, директор Института проблем естественных монополий

Идеологи правительства и либерально-рыночная элита (далее: ЛР элиты) обычно повторяют расхожую сентенцию, что оплату труда можно повысить только после повышения производительности труда. Надо сначала заработать, а потом делить – говорят они в противовес тезису крайних левых, которые хотят все у богатых отобрать и раздать бедным. Правильный тезис: чтобы страна больше заработала и больше произвела товаров, надо правильно распределять то, что уже страной зарабатывается. Иначе страна больше не заработает.

Ниже показано, к каким последствиям приводит аномальное экономическое неравенство, к которому приводит неправильное распределение национального дохода.

Если под социальной сферой понимать все население, в том числе и указанный выше класс самых богатых из богатых, составляющих 0,2 – 0,4% семей, то утверждение, что экономия на социальной сфере – источник для инноваций (с уточнением, что эта экономия не единственный источник), формально правильное. Но этот класс богатых, как священная корова, российской ЛР элитой не включается в социальную сферу и не включается в класс, на содержании которого можно сэкономить, чтобы собрать ресурсы для поддержки инновационной экономики. Этот класс платит 13% со своих открытых доходов, и все. Чиновники и ЛР элита говорят, что иначе, если с богатых взимать больше, то богатые и 13% не будут платить, скрывая свои доходы.

А почему бы не использовать большую, чем 13%, часть доходов богатых? Тем более, что есть даже госслужащие, которые вместе со своими женами имеют доходы, исчисляемые десятками миллионов рублей в месяц. Да и ЛРэлита, мягко говоря, не бедствуют.

Во имя отечества, о котором так радеет, российская ЛР элита с гигантскими доходами, она могла бы отдать 50%, оставив себе столько же (ведь и это не мало), тем более, что так делают во всех (еще раз подчеркнем, именно во всех) более или менее развитых странах. Так нет же.

Экономическая элита США, Европы, Японии и других индустриальных стран в отличие от российской ЛР элиты пони-

мает, что прогрессивная (нелинейная или непропорциональная) шкала налогов, при которой чем больше доход, тем большую долю надо отдать государству в виде налогов, это не «социалистическая блажь, а необходимое условие сбалансированности и устойчивости экономики», ее инвестиционной емкости, социальной устойчивости и социальной справедливости. Элита развитых и развивающихся стран поняла, что **прогрессивная шкала налогов является необходимым условием сбалансированной рыночной экономики и экономического роста.**

Именно необходимым! Поэтому во всех странах с высокой производительностью труда богатые отдают государству налогами в несколько раз большую долю (до 50 – 60%) своих доходов, чем бедный и средний класс. А бедный класс вообще освобождается от налогов.

В США, если у гражданина зарплата меньше 13 000 \$/год, то налоги ему возвращаются. Кроме того, если в его семье есть ребенок, учащийся в школе, то семье добавляются из государственной казны 3000 \$/год. В Европе поддержка бедного класса еще значительнее. И эта поддержка обеспечивается налогами от богатого класса.

Но даже при таких «выравниваниях» доходов западным государствам и, в первую очередь, США не удалось предотвратить избыточное и порой незаконное сосредоточение доходов у богатого класса, что и привело к кризису платежеспособного спроса и неплатежам по кредитам за жилье. Нынешний мировой кризис, в конечном счете, и есть следствие нарушения баланса, избыточного неравенства и несбалансированного сосредоточения доходов у крупных менеджеров и финансовых воротил США. Эти доходы фактически изымались из экономики с помощью различных спекулятивных ухищрений с «ценными бумагами» (деривативами).

Российская ЛР элита гордится, что по ее настоянию у нас плоская (линейная или пропорциональная) шкала налогов и все платят 13% своих доходов. Ведь это очень удобно – говорят они. А сколько стоит стране это удобство? 200 тысяч самых богатых семей в 2007 г. имели доходы более 30 млн.

руб./год. Если 50% этих доходов мобилизовать на спасение отечественной экономики, то получится сумма в 3 трлн. руб./год. Как раз столько не хватает для сбалансированного госбюджета.

А еще имеется и богатая собственность (дорогие дома, земельные участки, яхты, и т.д.), за которую, в том числе и за право ее наследования ее обладатели во всех нормальных странах платят приличные налоги. И дело не только в справедливости. Дело в том, что избыточное сосредоточение доходов в малочисленной группе наиболее богатых (избыточное неравенство) оставляет слишком мало доходов большей части народа. Платежеспособный спрос бедного и среднего классов, являющихся потребителем отечественной продукции, становится недостаточным для покупки производимых товаров. Спрос падает и возникает кризис перепроизводства и кризис неплатежей. А сверхизбыточное неравенство, которое имеется в современной России, не позволяет оплачивать даже жизнеобеспечивающие товары по покрывающим издержки ценам. Т.е. товары и услуги бедной частью народа потребляются (питание, услуги ЖКХ, транспорт), но не полностью оплачиваются из-за низких зарплат и пенсий. В результате жизнеобеспечивающие отрасли (сельское хозяйство, ЖКХ, транспорт, производство простых и необходимых для жизни потребительских товаров) задыхаются от недоплаты. Этот механизм разрушения производительных сил проанализирован в книге одного из авторов.

Россия напоминает семью с неумными родителями. В этой семье почти все заработанные родителями средства отдаются одному «самому любимому» ребенку, который тратит их на забавы. В результате всем остальным детям и самим родителям почти ничего не остается даже на питание, чтобы поддерживать свои силы. И самая главная беда в том, что родителям уже не хватает питание, они слабеют, хуже работают и скоро потеряют работу. Пострадает вся семья, в том числе и «самый любимый» ребенок, во имя которого разбалансировано распределение семейного бюджета.

ЛР элиты обосновывает плоскую шкалу налогов (13% со всех доходов) тем, что при большей для высокодоходных граждан ставке они будут скрывать свои большие доходы и вообще платить государству не будут. Во-первых, во всех странах никто платить налоги не хочет, особенно богатые, потому что они платят более 50% своих доходов, и основная налоговая нагрузка ложится на них.

Например, 80% федерального бюджета США обеспечивается налогами, взимаемыми с 20% наиболее высокодоходных граждан.

Если бы в США использовалась наша плоская шкала налогов и такие же налоги с богатой собственности, то их государственный бюджет сократился бы в 2,5 раза по сравнению с нынешним, и США перестали бы быть великой державой. Тогда бы в США так же, как в России деградировали армия, образование, здравоохранение, наука, культура. При этом страдала бы и экономика, ослаблялись производительные силы.

Всех и особенно высокодоходных граждан платить налоги заставляет государство. И если кто-то нарушает, его жестко наказывают. Так должно быть и в России с богатыми, избегающими исполнения необходимых для жизни страны законов, принятых во всем мире. Когда начинается война, государство призывает в армию всех военнообязанных, не спрашивая их согласия. Ведь многие не хотят лично подвергать свою жизнь опасности. И государство обязано заставить исполнять то, что необходимо для жизни страны. Эти очевидные для специалистов положения не понимает и не заинтересована понять наша элита, депутаты и чиновники».

И наука и мировой опыт говорят одно – «плоская» шкала подоходного налога при значительном социальном расслоении населения – это тупик.

Институтом социально-экономических проблем народонаселения (ИСЭПН РАН) разработана современная шкала подоходного налога (табл. 7), которую мы предлагаем для использования в России (возможно, постепенно).

Таблица 7. Рекомендуемая шкала подоходного налога

Доход, руб./месяц	Ставка налога
до 13.200	0%
от 13.201 до 30.000	16%
от 30.001 до 60.000	30%
от 60.001 до 100.000	43%
от 100.001 до 150.000	50%
свыше 150.000	55%

Расчеты показывают, что применение этой шкалы позволит увеличить поступления в бюджет более чем на 3,0 трлн. руб. Одновременно будут приведены в соответствие со средним уровнем европейских стран индексы неравенства и бедности россиян (табл. 8).

Таблица 8. Индексы неравенства и бедности в России

Наименования индексов	Факт-2009	После введения предлагаемой шкалы
Коэффициент фондов по располагаемому денежному доходу	18,16	8,45
Коэффициент фондов по душевому денежному доходу (до налогообложения)	17,73	11,66
Коэффициент Джини	0,422	0,302
Уровень абсолютной бедности	16,78%	4,89%
Доля детей за чертой абсолютной бедности (от численн.детей)	25,30%	4,67%
Относительная бедность (д.д.д < 50% медианного д.д.д.)	19,90%	10,40%
Доля детей за чертой относительной бедности (от численности детей)	29,22%	9,36%
Медиана д.д.д.	11293,4	13150,4
50% от медианы д.д.д.	5646,7	6575,2
Располагаемый средний душевой денежный доход	15 473,0р.	15 473,0р.
Средний душевой денежный доход	16 804,9р.	19 246,4р.

При реализации предлагаемой шкалы подоходного налога небольшое снижение доходов ожидает лиц из девятого и десятого децилей, для остальных – доходы возрастут (см. табл. 9)

Таблица 9.

Децили	Рост или снижение душевого денежного дохода
1	90,7%
2	44,2%
3	29,9%
4	25,2%
5	17,7%
6	12,3%
7	6,9%
8	1,4%
9	-5,4%
10	-22,3%

В дополнение к вышесказанному обращаем внимание на исключительно низкую собираемость подоходного налога при существующей «плоской» шкале – около 50%. Судите сами.

Согласно Росстату⁶³ среднедушевые месячные денежные доходы населения в 2009 году составили 16.886 руб. Это значит, что общий доход 141 млн. населения России в 2009 году составил 28,6 трлн. руб. (16.886 руб./мес. x 12 мес. x 141 млн. чел.). Столько денег россияне потратили на покупки в России (Росстат душевые доходы определяет по расходам семей). Из них примерно 3,6 трлн. руб. составляют пенсии и социальные трансферты, необлагаемые подоходным налогом. Остальные 25 трлн. руб. должны облагаться подоходным налогом. Подоходный налог с этой базы при ставке 13% составляет 3,25 трлн. руб. Фактически был собран в 2009 году подоходный налог в сумме 1 трлн. 655 млрд. руб. Таким образом, недобор налога составил $3.25 - 1.655 = 1.6$ трлн. руб. И это без учета расходов наших граждан за рубежом. Дело в том, что необлагаемые налогами в России дивиденды акционеров крупней-

⁶³ http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_11kv.htm

ших российских компаний переводятся за рубеж, где зарегистрированы эти компании (как было уже сказано, 56% российского ВВП производятся компаниями, зарегистрированными за рубежом), и там эти средства расходуются вне учета Росстата. Расходы эти измеряются десятками миллиардов долларов (триллионами рублей).

Резервы очевидны. Необходимо оптимизировать шкалу подоходного налога и одновременно решать проблемы его собираемости.

Последнее препятствие введению прогрессивной шкалы в России – проблемы администрирования. Но даже в нашей стране это препятствие нельзя признать непреодолимым. Судите сами.

От уплаты налогов на зарплату уклоняются те, для кого выгода от уклонения компенсирует риски разоблачения. Среди «уклонистов» можно выделить малый бизнес, пользующийся упрощенной системой налогообложения (УСН), Единым налогом на вмененный доход (ЕНВД) и Единым сельскохозяйственным налогом (ЕСХН), а также предприятия, работающие в Закрытых административно-территориальных образованиях (ЗАТО). Между тем, доля налоговых поступлений от этих предприятий в консолидированном доходе российского бюджета ничтожно мала. Из отчета ФНС о сборе налогов (<http://www.nalog.ru/html/docs/svot/1nm2009.xls>) и из отчета о доходах консолидированного бюджета (<http://www.roskazna.ru/reports/cb.html>) можно увидеть, что эта доля в 2009 году составляла: от предприятий, работающих на УСН – 0,82%, ЕНВД – 0,48%, ЕСХН – 0,016% и ЗАТО – 0,31%. А общая доля налоговых поступлений от предприятий, развитие которых государство пытается стимулировать с помощью специальных налоговых режимов, составляет 1,63% поступлений в консолидированный бюджет или менее 0,6% ВВП. Если при введении прогрессивной шкалы подоходного налога эти предприятия и будут уклоняться от его уплаты, то российский бюджет это не почувствует. Можно также предположить, сколь ничтожны были бы потери бюджета, если бы налоговое стимулирование указанных предприятий было более существенным.

И сколь полезно это было бы для развития малого и инновационного бизнеса! Возникает также вопрос: не превышают ли затраты на администрирование сумму собранных налогов?

С другой стороны, возможности уклонения от уплаты подоходного налога бюджетными организациями и крупными предприятиями существенно ограничены: редкий руководитель осмелится платить зарплату в «конвертах» тысячам наемных работников. Особенно, если этот руководитель находится на государственной службе. Именно эти предприятия обеспечивают более 80% российского ВВП и львиную долю налоговых поступлений.

Ответ на вопрос об истинных причинах использования в нашей стране «плоской» шкалы подоходного налога со ставкой 13% и необлагаемым налогом месячным доходом 400 руб. состоит в том, что государство ошибочно предпочло интересы сравнительно небольшой социальной группы россиян, имеющих широкие возможности влияния на политику, экономику и финансы страны, интересам большинства граждан и страны в целом. Люди из этой социальной группы внушают руководителям нашей страны мысль о нецелесообразности введения в России прогрессивной шкалы. Пока эту «ошибку» мы не исправим, не будет ни модернизации, ни развития.

«Ошибку» можно исправлять поэтапно. На первом этапе можно оставить «плоскую» шкалу, увеличив ставку налога до 20%. Одновременно следует увеличить необлагаемый налогом месячный доход до 6,0 тыс. руб. Это меньше, чем в Индии (8125 руб.), и, тем более, в Бразилии (24750 руб.), но существенно лучше сегодняшних 400 рублей.

Посмотрим, как эти изменения повлияли бы на бюджет 2009 года, когда был собран подоходный налог в сумме **1 трлн. 655 млрд. руб.**

Налогооблагаемая база в 2009 году составила: $1.655 : 0,13 = 12$ трлн. 730 млрд. руб. Численность работающих по данным Росстата – 68 млн. чел., следовательно, необлагаемый налогом годовой доход равен 400 руб. $\times 12$ мес. $\times 68$ млн. чел. = 326 млрд. руб. Фонд оплаты труда (ФОТ) в 2009 году равен 12730 + 326 = 13 трлн. 56 млрд. руб. При необлагаемых 6000 руб.

необлагаемый доход составил бы $6000 \times 12 \times 68 = 4$ трлн. 896 млрд. руб. Т.е. налогооблагаемая база при том же ФОТ равна $13056-4896 = 8$ трлн. 160 млрд. руб. А собранный подоходный налог при ставке 20% составил бы $8160 \times 0,20 = 1$ трлн. 632 млрд. руб. Таким образом, при ставке НДФЛ 20% и при необлагаемых 6000 руб. в месяц бюджет ничего не потеряет, а эффективная ставка налога не превысит 13% для работников, получающих зарплату до 17 тыс. руб. в месяц, т.е. для абсолютного большинства населения России. Низкооплачиваемые граждане России получат дополнительно 594 млрд. руб. [$(4896-326) \times 0,13 = 594,1$]. За эти деньги они смогут купить что-то помимо еды. Эти деньги пойдут на увеличение покупательского спроса и будут способствовать развитию российской промышленности. А в дальнейшем можно будет перейти к применению более эффективной для экономики и более справедливой прогрессивной шкалы подоходного налога.

2.4. Кто выигрывает от оптимизации налогообложения дивидендов⁶⁴

В некоторых крупных компаниях доля фонда оплаты труда сотрудников соизмерима и даже существенно ниже выплачиваемых акционерам дивидендов (см. Табл. 10).

По данным этой же Таблицы можно судить и о распределении доходов в российских промышленных предприятиях, которые, как выяснилось, России уже не принадлежат.

Проследим историю начисления дивидендов ведущими промышленными компаниями России в 2005-2008 гг. Фаворитом дивидендной гонки в эти годы стал Роман Абрамович и Evraz Group S.A. Начисленные дивиденды лишь по четырем рассмотренным в Таблице 10 компаниям за эти годы составили 112,7 млрд. руб. Три других гиганта черной металлургии – ОАО «Северсталь», ОАО «ММК» и ОАО «НЛМК» значитель-

⁶⁴ Информация для этого раздела взята из доклада Н.А.Кричевского «Постпикалевская Россия: новая социально-экономическая реальность», М., 2009, см. <http://www.krichevsky.ru/images/book/doklad.pdf>

но отстали, начислив за рассматриваемый период соответственно 83,1 млрд. руб. (ОАО «Северсталь», ОАО «Карельский

**Таблица 10. Кому принадлежат наши богатства,
и кто получает доходы от них**

Предприятие	Стоймость активов, млрд. руб.	Численность, чел.	Выплачена зарплата в 2008 г., млрд. руб.	Среднегод. дивиденды 2005-2008, млрд. руб.	Доля акций за рубежом
Evraz Group S.A. (HTMK, HKMK, 3CMK, «Распадская»)	101,872 (без HKMK)	47 841	11,985	28,175	Кипр – 100%*
ОАО «Северсталь», ОАО «Карельский окатыш»	309,182	34 039	12,732	20,775	Кипр – 70,85%
ОАО Магнитогорский металлургический ком- бинат» (MMK)	172,445	24 445	8,180	17,15	Кипр – 85,5%
Холдинг «Мечел» (ОАО «Мечел», Челябинский металлургический к-т)	110,494	18 198	4,541	8,45	За руб- ежом 62,8%
UC Rusal (Ачинск, Красноярск, Новокуз- нецк, Братск, Боксито- горск, «СУАЛ»)	105,895	37 435	10,374	5,575	Кипр – 100%
Итого	799,888	161 958	47,812	79,825	

* Кроме ОАО «Распадская»; она принадлежит Кипру на 79,99%

окатыш»), 68,6 млрд. руб. (ОАО «ММК») и 65,9 млрд. руб. (ОАО «НЛМК»). На этом фоне UC Rusal Олега Дерипаски выглядит скромно: по шести представленным в Таблице 10 алюминиевым заводам начисленные дивиденды (включая выплаты по облигациям) составили «всего» 22,3 млрд. руб. К примеру, только ОАО «Мечел» за данный период начислило 33,8 млрд. руб.».

Объяснений дивидендной «скромности» UC Rusal несколько. В качестве одной из версий упомянем использование «серых» схем при экспорте готовой продукции, при помощи которых можно обогащаться без публичной огласки. Как известно, в I квартале 2009 г. доля экспорта в общем объеме продаж составила у ОАО «РУСАЛ Новокузнецк» – 35,1%, ОАО «СУАЛ» – 61,3%, ОАО «РУСАЛ Красноярск» – 80,0%, ОАО «РУСАЛ Братск» – 91,7%.

Неудивительно, что экспорт продукции осуществлялся подконтрольными и зачастую аффилированными с предприятиями-производителями структурами, так что значительная часть прибыли от экспортных операций оседала в оффшорах. Подобная практика характерна для предприятий не только цветной, но и черной металлургии: к примеру, основным экспортным трейдером ОАО «ММК» является фирма «MMK Trading AG», зарегистрированная в швейцарском кантоне Цуг, предоставляющая массу налоговых льгот своим резидентам.

Здесь можно вспомнить и такие нефтегазовые торговые фирмы как «Итера», 99,99% уставного капитала которой принадлежит кипрскому холдингу «Itera Group», и «Росукрэнерго», зарегистрированную в кантоне Цуг (Швейцария).

Выяснить, сколько сырья и готовой продукции поставляется с использованием трансфертного ценообразования, для заинтересованных структур труда не составляет.

Например, Счетная палата в процессе проверки угольной отрасли России выяснила: более 80% экспорта угля осуществляется с использованием оффшорных схем по ценам, отличающимся от мировых на 30-54%. Здесь нужно напомнить, что в I-м полугодии 2009 г. по сравнению с тем же периодом прошлого года таможенные сборы в России снизились на 39,3%, однако незаконные экспортные схемы по-прежнему действуют.

При анализе дивидендной политики олигархических предприятий прослеживается еще одна закономерность: год от года на выплату дивидендов направлялась все большая часть чистой прибыли предприятий. Так, если на ОАО «Северсталь» доля начисленных дивидендов в 2005 г. составила 6,4% чистой прибыли, то в 2007 г. – уже 45,7%; на ОАО «ЗСМК» (Evraz Group S.A.) эти показатели составили соответственно 81,7% и 90,0%, а на ОАО «ОЭМК» («Металлоинвест») – соответственно 10,0% и 100,0%. Однако предпримчивее всех оказался контролирующий собственник ОАО «РУСАЛ Красноярск» Олег Дерипаска. 31 декабря 2008 г. единственный акционер Красноярского алюминиевого завода, ОАО «РУСАЛ» (где главой управляющей компании «RUSAL Global

Management B.V.» также является Олег Дерипаска), принял решение о выплате дивидендов по итогам 9 месяцев 2008 г. в размере 8 955 805,0 тыс. руб. В то же время чистая прибыль завода по итогам 2008 г. была на 260 838,0 тыс. руб. меньше начисленных дивидендов. Таким образом, дивиденды составили 103,0% чистой прибыли предприятия за 2008 г. Недостающая часть была покрыта за счет исчерпания резервного капитала предприятия.

Рассматривая дивидендную политику российских олигархов⁶⁵ в 2008 г., можно обнаружить интересную особенность – практически все крупнейшие предприятия страны объявили о дивидендах по итогам либо шести, либо девяти месяцев 2008 г. Причем собрания акционеров (как правило, внеочередные) проходили в сентябре-октябре 2008 г., то есть когда было ясно, что кризис либо неминуем, либо он уже начался. При этом три предприятия Олега Дерипаски – ОАО «РУСАЛ Красноярск», ОАО «РУСАЛ Братск» и ОАО «РУСАЛ Новокузнецк» – в 2005-2007 гг. о дивидендах не вспоминали вовсе, а по итогам 9 месяцев 2008 г. суммарно начислили 13,8 млрд. рублей. Это значит лишь одно: перед кризисом UC Rusal и его главный бенефициар Олег Дерипаска осознанно остались свои предприятия без оборотных средств, необходимых для своевременного выполнения производственных, финансовых и социальных обязательств.

Впрочем, обвинять Олега Дерипаску во всех экономических «грехах» было бы не совсем справедливым. Еще более «ответственно» и «патриотично» по сравнению с UC Rusal поступили в ОАО «Карельский окатыш» (дочерняя структура ОАО «Северсталь»). 13 ноября 2009 г. собственник ОАО «Карельский окатыш» принял решение о единовременном, сразу за несколько предыдущих лет, начислении 20,5 млрд. руб. дивидендов, хотя чистая прибыль «Окатыша» по итогам 2008 г. была в два раза меньше – 10,1 млрд. руб. Под стать «Окатышу» поступили и на ОАО «НЛМК». 19 сентября 2008 г. там

⁶⁵ В этом подразделе «олигархами» мы вместе с Н.А.Кричевским называем владельцев крупных предприятий

постановили начислить дивиденды по итогам 6 месяцев 2008 г. в размере почти 12,0 млрд. руб. И очень вовремя: ведь уже в IV-м квартале 2008 г. ОАО «НЛМК» получило непокрытый убыток в 3,3 млрд. руб.

В Докладе Н.Кричевского речь идет лишь о нескольких олигархических предприятиях. Однако, судя по обнаруженной автором доклада, тенденции, в начале кризиса абсолютное большинство российских компаний, принадлежащих олигархам, осталось без оборотных средств. По всей вероятности, именно преднамеренное изъятие из финансового оборота реального сектора экономики в совокупности сотен миллиардов рублей стало одной из причин того тяжелого финансово-экономического положения, в котором оказалась российская промышленность. Положения, которое, по мысли олигархов, должно исправлять государство.

Кроме того, в последние годы во всех этих компаниях сформировался механизм перевода активов из корпоративной в личную собственность, спровоцированный, в частности, снижением налогов на дивиденды и личные доходы. Казалось бы, доходы богатейших россиян за счет введения плоской шкалы 13%-го подоходного налога стали легальными, но налоговой базой стали не реальные доходы российских «капитанов бизнеса», а лишь та незначительная их часть, которую они готовы «признать» и задекларировать. При этом фактические доходы богатейших граждан страны по большей части аккумулируются на счетах оффшорных структур, через которые, в свою очередь, оплачиваются основные расходы олигархов, связанные с личным потреблением.

По мнению Н.Кричевского необходимо внести изменения в действующее налоговое законодательство и межстрановые соглашения об избежании двойного налогообложения с целью устранения налоговых преимуществ при выплате дивидендов как оффшорным компаниям и другим нерезидентам, так и российским резидентам. В частности, дивиденды, получаемые и российскими, и иностранными организациями от российской организации, должны подлежать обложению налогом на прибыль организаций не по ставкам 0%, 5% или 9%, а по еди-

ной ставке 15%. Н.Кричевский полагает, что дивиденды, получаемые иностранными гражданами-нерезидентами РФ должны подлежать обложению налогом на доходы физических лиц не по ставке 15%, а по единой и для процентов, и для дивидендов ставке 30%. Кроме того, дивиденды, получаемые гражданами-резидентами РФ должны облагаться налогом на доходы физических лиц не по ставке 9%, а по базовой ставке подоходного налога (в настоящее время – 13%).

Реализация предложений по совершенствованию налогообложения дивидендов будет способствовать решению проблем, стоящих перед российской экономикой.

2.5. Упрощение налоговой отчетности – эффективная мера содействия бизнесу и противодействия коррупции

Сложность процедур – одна из коренных проблем практически всех сторон нашей жизни. Очереди к чиновникам, хождение по инстанциям, получение различных справок, оформление большого числа документов для решения малого вопроса сопровождают нашу жизнь от самого рождения и являются одной из главных причин коррупции: проще дать взятку, чем оформить по закону. И все же процедуры, связанные с исчислением и уплатой налогов и с налоговой отчетностью, следует выделить особо. Ведь ценой ошибки оформления может стать разорение предприятия или уголовное преследование его руководителей и даже рядовых работников бухгалтерии.

«Книга покупок» и «Книга продаж» с троекратной записью каждой продажи, налоговый учет, который надо вести параллельно с бухгалтерским учетом, оформление возмещения НДС за экспорт, расчеты состоящего из четырех налогов Единого социального налога (ЕСН) с учетом возрастов сотрудников, регressiveйной ставкой и уплатой в два бюджета и три фонда – неполный перечень «заморочек» бухгалтера. Бухгалтерский отчет с приложениями – это несколько десятков страниц текста и расчетов. На каждой из этих страниц возможны ошибки с последствиями вплоть до уголовных. Инст-

рукция по составлению годового бухгалтерского отчета в налоговую инспекцию содержит 600 страниц. «Система Главбух» (2008), рекомендованная в качестве «Актуальных практических рекомендаций бухгалтеру предприятия» согласно аннотации включает в себя:

- более 200 000 страниц эксклюзивных рекомендаций по налогам и сборам;
- свыше 30 000 нормативно-правовых документов в полной редакции;
- CD-диск с обновлениями 2 раза в месяц;
- Online-версия для подписчиков. Ежедневное обновление системы!

И всей этой информацией должен владеть бухгалтер предприятия! Вряд ли это возможно даже теоретически. Особенно умиляет «ежедневное обновление системы».

Цена обслуживания программы «Система Главбух» в течение года всего 28 560 рублей, включая НДС.

Между тем, объем налогового отчета можно сократить до 1-2 страниц, на которых легко поместятся реквизиты предприятия и налоговой инспекции, налоговые базы, ставки налогов, налоговые вычеты, суммы уплаченных и подлежащих уплате налогов. Проект такой декларации рекомендован в Докладе Торгово-промышленной Палаты РФ на Налоговом Форуме в 2007 году. Бухгалтерский учет может быть и сложным, но налоговая отчетность должна быть простой. Например, в Швеции декларация по налогам на зарплату и НДС умещается на 1 странице для всех предприятий, независимо от их размера (см. рис. 5). О целесообразности сокращения объема налоговых деклараций писали и говорили многие эксперты. Ведь если информацию о предприятии и налогах поместить на одной странице, сразу будет видно – кто есть кто: кто создает добавленную стоимость и дает людям работу, а кто занимается перепродажей и «обналичкой»; кого надо проверять, а кого можно и не проверять. В сегодняшнем отчете ничего не видно. Возможно, это и есть его достоинство. Особенно для тех, кто ловит рыбу в мутной воде.

Задачу можно легко решить, если ее решение поручить тем, кто предлагает это сделать, а не тем, кто уверен, что по-другому не может быть.

Declaratör ska fyllas in hos RSV, IT-avdelningen på deklarationsdagen. (Adress, se baksidan.)		Skattedeklaration	
		Giro/Öppningsnummer 02 Person-/Organisationsnummer 2001-03-12 611111-2956	
		Munäg nummer/AN-nummer SE611111295601	
Matthias Johnsson			
Moms att deklarares för januari 2001			
Omsetning inom Sverige		VÄRDENÄMETSLOKALER - skattskyldighet för utnyttning	
Momspliktig omsetning 11 24.000.00		Utgående moms Utgående moms (inkl vid kod 32)	
inom Sverige		Ingående moms Ingående moms (inkl vid kod 37)	
Moms omzetning 12		30	
inom Sverige		31	
Monopoli-uttag av försäljning hetsförbundet om 13			
Omsetning av marginable skattbare varor och tyvärr			
Befintningsgrund för 14			
Befintningsgrund för 15			
Exportomsättning och EG-handel			
Omsetning av varor utöver EG (export)		32 +4.000.00	
Omsetning av tjänster till utländska		33 96.000	
Omsetning av varor till annat EG-länd 1		34	
Omsetning av varor till annat EG-länd		35	
Frånvaro av varor till annan EG-länd		36	
Transporterade av varor intra EU/EG-länder		37 +4.000.00	
		38 +25.600.00	
		Moms att betala eller är tillbaka	
Utgående moms 25%		39 +25.600.00	
Utgående moms 12%			
Utgående moms 6%			
Utgående moms varvid är minst EG-lestånd			
Utg. moms att välja möjligheten att återlämna varvid minst effektivit			
Avgjort riktning Moms att betala eller är tillbaka			
Arbetsgivaravgifter och avdrag ska att deklarares för februari 2001			
Arbetsgivarens rättigheter och avdrag		Företagets egna - frivilliga - noteringar	
Brutton, förmöner och kostnadsavdrag		Moms att betala/-ra/-ta	
Avgiftspaying tillstånd utan förmöner		Denna uppgift är förtroende- uppgift. De som endast har rätt att berätta om förmöner och dess bruk och enskilda lista de uppgifterna.	
Avgiftspaying tillstånd		Arbetsgivargräv- naden	
Kostnadsavdrag medan man är under för arbetsgivaren och sällskapsföretaget		Avdrag skatt F-förvar SA-skatt	
Utbetaling för arbetsgivaravgifter (rad 40 = 44 + 45 + 47 + 49)		Utbetaling av arbetsgivaravgifter	
Full arbetsgivaravgift med 44 = 40 + 45 + 47 + 49		→ X 32.828 - 54 + 27.897	
X XXXXX		→ X XXXXX - 55 + 57	
Arbetsgivaravgift för utland personal med 45		Overtid från sp. 57 +	
Förvaringsavgift med 47 = 44 + 45 + 47		Avgift 5,5 % dock 50 högt 3 550 kr	
Stödiskt konsumt med 49 = 40 + 44 + 45 - 47		→ X 24.265 - 56 + 2.426	
90 9.500.00		Summa arbetsgivaravgift döges inte regisseras avdraget skatt	
Understrykning för skattedeklarat		→ X 24.265 - 57 + 2.677,3	
* Om du inte har i skeva kvartalsindelning hänvisas. Se RSV 557.		+ 32.000,00	
8 styckarkassen, RSV 4721 LKA, läge tilligen		= 58.773	
Underskrift		Arbetsgivaravgift och avdrag skatt att betala	
Underskrift (segerlängder) Matthias Johnsson		Telefonnummer 123 45 67	
Handskrift/trycktext		00 Adressmeddelande 1 0199999	

Рис. 5. Заполненная Форма ежемесячной налоговой декларации шведского предприятия

Еще одна проблема – КБК (Коды бюджетной классификации). Десятки тысяч российских предприятий имеют проблемы, связанные с тем, что уплаченные ими налоги в налоговых инспекциях попадают в «невыясненные платежи» и считаются неуплаченными с последующими пенями, штрафами, безакцептным (т.е. без спроса и ведома предприятия) снятием денег

со счетов предприятия. Во многих случаях это связано с ошибками в двадцатизначном КБК, который указывают в платежном поручении для каждого налога (пени, штрафа) наряду с точным указанием назначения платежа. Если КБК нужны Минфину, то почему бы ни поручить Федеральному казначейству, в адрес которого и сегодня поступают все налоги, указывать эти коды для десятка платежей, а не заставлять это делать миллионы бухгалтеров. Еще один резерв – сокращение числа платежных поручений при уплате налогов. Сегодня все налоги уплачиваются десятком «платежек», хотя и в один адрес. Почему бы ни платить налоги одним платежным поручением с указанием наименований и сумм налогов в графе «назначение платежа»?

2.6. О малом инновационном и производственном бизнесе

Малым инновационным и производственным предприятиям приходится преодолевать следующие проблемы, тормозящие их развитие:

- дефицит оборотных и инвестиционных средств и недоступность кредитов;
- сложность процедур, регламентирующих взаимодействие предприятия с государством;
- государственный прессинг (налоговые инспекции, санэпидстанции, пожарники, экологи и т.п.);
- ненадежность прав собственности;
- проблема кадров; конкуренция на рынке труда с предприятиями сырьевого, финансового и торгового секторов
- конкуренция с продукцией иностранных производителей;
- конкуренция с контрабандой и контрафактом;
- проблемы доступа к энергоресурсам;
- сложность (почти невозможность) строительства собственного завода или цеха;
- снижение конкурентоспособности в связи с освобождением от НДС (для предприятий, перешедших на УСН).

Эффективной и не требующей больших затрат мерой могло бы стать существенное снижение налоговой нагрузки на малые производственные и инновационные предприятия, не перешедшие на упрощенную систему налогообложения (УСН). Судите сами. В таблицах 11 и 12 приведены данные, характеризующие роль малого бизнеса России.

Таблица 11. Малый бизнес в России в 2007 г.

Количество Малых предприятий (МП), тыс. ед.	1 137, 4
Общая численность работников МП, млн. чел.	10,157
Вклад МП в ВВП России	12,4%
Доля продукции малых обрабатывающих производств в продукции малых предприятий России (по Москве)	5,8%
Вклад малых обрабатывающих предприятий в ВВП России (наш расчет: вклад = 12,4% x 5,8%)	0,72%

Источник: Сравнительный анализ деятельности малых предприятий...

НП "Московский центр развития предпринимательства", 2008,
http://giac.ru/content/document_r_421317D0-86EE-4A40-80CD-FE2191CE76CE.html

Таблица 12. Структура выручки малых предприятий в Москве

Отрасли	100%
Обрабатывающие производства	5,8%
Строительство	4,1%
Транспорт и связь	2,1%
Услуги, аренда и пр.	11,3%
Торговля	76,7%

Источник: Оценка финансово-экономического состояния малого предпринимательства г. Москвы до 2012 года по данным официальной статистики (в разрезе видов экономической деятельности),

НП "Московский центр развития предпринимательства", 2008,
http://giac.ru/content/document_r_38EA0CDA-F344-40DD-88B7-7084FB435B96.html

Можно предположить, что доля налоговых поступлений в бюджет от малых обрабатывающих предприятий равна их доле в ВВП России. Можно также предположить, что доля таких предприятий в России такая же, как в Москве. Тогда доля налоговых поступлений от малых обрабатывающих предпри-

ятий в консолидированный бюджет составит 0,72% ($0,124 \times 0,058$) от всех поступлений. Можно также предположить, что на общей системе налогообложения работает не более 40% малых обрабатывающих предприятий. Тогда поступления в бюджет от них составят 0,29% ($0,72 \times 0,4$).

Отсюда видно, насколько ничтожными (менее 0,15% налоговых поступлений) будут потери бюджета при снижении вдвое налоговой нагрузки на малые обрабатывающие предприятия, использующие общую систему налогообложения.

Это подтверждается данными Федеральной налоговой службы. В Таблице 13 приведены отчетные данные ФНС о сборе налогов в 2008-2009 годах⁶⁶. Кроме того, известно, что доходы консолидированного бюджета⁶⁷ в 2008 году составили 16 003 377 806 тыс. руб., а в 2009 – 13 420 670 416 тыс. руб.

Таблица 13. Сбор налогов в России в 2008 и 2009 годах (тыс. руб.)

Форма налогообложения	Собрano ФНС в 2008 году		Доля налогов в доходах Консолидиров. бюджета в 2008 г.	Собрano ФНС в 2009 году		Доля налогов в доходах консолидиров. бюджета в 2009 г.
	Собрano ФНС в 2008 году	Собрano ФНС в 2009 году		Собрano ФНС в 2009 году	Собрano ФНС в 2009 году	
Всего	7 948 938 894	100%	49,67%	6 288 295 506	100%	46,85%
в т.ч.						
Общая форма налогообложения	7 728 514 729	97,23%	48,29%	6 071 745 440	96,56%	45,24%
УСН	119 628 894	1,50%	0,75%	109 443 839	1,74%	0,82%
ЕНВД	62 967 538	0,79%	0,39%	63 899 587	1,02%	0,48%
ЕСХН	2 420 448	0,03%	0,02%	1 398 822	0,02%	0,01%
ЗАТО	35 407 285	0,45%	0,22%	41 807 818	0,66%	0,31%
Итого: УСН+ЕНВД+ЕСХН +ЗАТО	220 424 165	2,77%	1,38%	216 550 066	3,44%	1,61%

Таким образом, доходы, собираемые ФНС, составляют менее 50% доходов консолидированного бюджета (остальное – таможенные пошлины, НДС за импорт и т.п.).

⁶⁶ http://www.nalog.ru/html/docs/pr_ynv_noyab10.xls

⁶⁷ <http://www.roskazna.ru/reports/cb.html>

При этом можно заметить, сколь мала доля налогов, собираемых с предприятий, работающих на специальных налоговых режимах. Эти режимы представляют для тех, кого государство хотело бы стимулировать (малые, инновационные и сельскохозяйственные предприятия). Можно также предположить, сколь ничтожны были бы потери бюджета, если бы это стимулирование было более существенным. Возникает также вопрос, не превышают ли затраты на сбор этих налогов их сумму.

3. КАК УКРЕПИТЬ НАЛОГОВУЮ БАЗУ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

3.1. О совершенствовании межбюджетного регулирования

Существенную роль в осуществлении промышленной политики, направленной на рост производства и повышение благосостояния населения должны играть местные органы власти. Но для этого у них должны быть соответствующие средства, и, что еще более важно, эта задача должна быть перед ними поставлена и подкреплена соответствующими законами, регламентами, процедурами. Кроме того, местные власти должны быть заинтересованы в получении положительных результатов.

Сегодня всего этого почти нет.

Во-первых, необходимо увеличить долю регионов в консолидированном бюджете России. Межбюджетное налоговое регулирование должно стать эффективным инструментом региональной политики. В Таблице 15 представлены данные о распределении доходов между бюджетами разных уровней. Данные взяты из отчета ФНС о поступлениях налогов в 2006 году и из Закона о Федеральном бюджете на 2006 год № 189-ФЗ. В 2009 году абсолютные величины имели другие значения, но соотношения, по-видимому, остались.

Таблица 14. Распределение доходов между бюджетами в 2006 году

Источники доходов	Всего тыс. руб.	Бюджет РФ тыс. руб.	Бюджеты регионов, тыс. руб.	
			Всего	В т.ч. местный
Налоговые доходы (данные ФНС)	5 432 409 765	2 684 889 711	2 747 520 054	462 054 824
	100%	49,4%	50,6%	8,5%
Таможенные пошлины, и т.п. (Закон о ФБ на 2006 год)	4 040 930 292	4 040 930 292		
	100%	100%		
Итого	9 473 340 057	6 725 820 003	2 747 520 054	462 054 824
	100%	71%	29%	4,9%

Из таблицы видно, что из всех доходов нашего государства (включая налоги, акцизы и таможенные пошлины), в распоряжение местных властей идет всего 4,9% из 29%, поступающих в регионы. А 71% поступает в распоряжение федеральных властей.

Затем значительная часть этих средств снова возвращается в регионы. По-видимому, каждый регион получает дотации в зависимости от потребности и с учетом поведения. Нельзя не согласиться с утверждением⁶⁸, что «масштаб дотационных регионов, в которых проживает 76,2% населения и которые охватывают 87% территории страны, позволяет говорить о неэффективности проводимой федеральной политики в области налогообложения и межбюджетных отношений. Когда 2-3 региона являются убыточными среди 83 субъектов РФ, здесь можно поднимать вопрос о некомпетентности региональных властей, актуальности особых экономических зон на конкретных территориях и т.д. Но когда 73 региона из 83 являются дотационными и эта ситуация сохраняется более 10 лет подряд, то эта проблема не регионального, а федерального уровня». При этом уровень дотационности может быть достаточно высок. Например, в бюджете Псковской области⁶⁹ дотации в 2006 году составляли 44%, а в доходах⁷⁰ бюджета Республики

⁶⁸ М.А.Шилов. Искусственная дотационность регионов как залог единства России, <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/1010>

⁶⁹ Сайт администрации Псковской области, <http://www.pskov.ru/ru/povestka/60>

⁷⁰ Сибирь, Экономика, 23 января 2007, <http://tayga.info/documents/2503/>

Дагестан финансовая помощь составляла 79%, Чеченской республики – 84%, Республики Ингушетии – 89%. Возможно, дотации обеспечивают зависимость местных руководителей от Центра. Но одновременно лишают стимулов развивать производство в регионе: зачем что-то делать, если деньги дают и так. Республики Северного Кавказа отличаются наибольшей дотационностью, наименьшими средними доходами населения и его большим социальным расслоением. Не здесь ли причины неспокойствия Кавказа, отголоски которого доказываются и до Москвы.

Между тем, проблема дотационности регионов может быть в значительной степени решена налоговым регулированием. Расчеты показывают, что если 50% налога на добавленную стоимость (НДС) оставлять в распоряжении регионов, то число дотационных регионов сократится с семидесяти трех до четырех⁷¹.

Во-вторых, желательно регламентировать работу местных органов власти и направить их на решение задач по развитию малого и среднего производственного бизнеса, по обеспечению роста производства промышленной продукции. Например, полезными могли бы стать следующие меры, обязательные для исполнения местными органами власти:

- разработать должностные инструкции для сотрудников местных органов, ответственных за рост промышленности. Ежемесячно рассматривать отчеты сотрудников о проделанной работе. Стимулировать деятельность, направленную на рост промышленного производства, увеличение занятости населения, рост средней зарплаты работающих, увеличение налоговых поступлений в муниципальный и государственный бюджеты. Отменить, действующий в местных органах (как, впрочем, и в других общественных и государственных организациях) принцип Олимпийских игр: «Главное не результат, а участие». Оценивать сотрудников по результатам их работы.

⁷¹ М.А.Шилов. Искусственная дотационность регионов как залог единства России, <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/1010>

Наказывать работников, не выполняющих плановые задания по обеспечению социально-экономического развития;

- запретить проверяющим организациям (пожарникам, экологам, санэпидемстанции и т.п.) штрафовать предприятия при первичной проверке (при первичном обнаружении нарушения): ограничиваться выдачей предписаний по устраниению нарушений с реальными сроками. Обычно каждая проверка сопровождается штрафами или взятками, а иногда тем и другим. Речь о штрафах может идти лишь при невыполнении предписаний. При этом сумма штрафа должна соизмеряться с тяжестью нарушения. Например, не может быть одинаковым штраф за найденную экологами в мусорном контейнере одну испорченную лампу дневного света и за работу людей в цехе с ядовитыми испарениями без вентиляции;

- организовывать не менее одного-двух раз в год встречи руководителей промышленных предприятий с руководителями региона (района, муниципалитета) и проверяющих органов (налоговой инспекции, службы охраны труда, санэпидемстанции, пожарного и экологического надзора и т.п.) для обсуждения текущих проблем и взаимных претензий;

- руководителям и сотрудникам местных органов власти регулярно посещать предприятия с целью ознакомления с их работой, сбора жалоб на проверяющие организации, выявления проблем, препятствующих росту производства;

- искать «точки роста» среди имеющихся предприятий: анализировать динамику роста производства; выбирать предприятия, обеспечивающие наибольший прирост или имеющие потенциал роста; выявлять факторы, сдерживающие рост производства продукции на конкретных предприятиях; оказывать предприятиям-точкам роста максимальное содействие;

- разработать систему морального поощрения передовых предприятий и их руководителей, а также работников, добившихся успехов на производстве: помещение на «Доску Почета», награждение грамотами, представление отличившихся к правительственный наградам, организация конкурсов «лучший по профессии», показ по местному телевидению и т.п.

Запретить награждения предприятий и физических лиц за деньги. Создавать положительный имидж предпринимателя;

- передавать производственным предприятиям в аренду с правом выкупа производственные помещения, находящиеся в собственности муниципалитетов; строить производственные помещения (с инфраструктурой) с учетом потребностей производственных предприятий, находящихся на территории региона, и предоставлять их в аренду предприятиям также с правом выкупа в счет арендной платы. Аренду с правом выкупа предоставлять предприятиям без права перепродажи и сдачи в аренду третьим лицам и при гарантировании роста производства, численности и зарплаты сотрудников, суммы уплачиваемых налогов и т.п. При невыполнении договорных условий действие договоров прекращать, а помещения изымать;

- финансовую помощь со стороны муниципалитетов предоставлять исключительно для решения конкретных задач региона (создание инфраструктуры, борьба с безработицей, нищетой и т.п.) путем целевого кредитования или открытия долгосрочной кредитной линии с низкими процентными ставками. Контролировать целевое и эффективное использование кредитных средств, привлекать к ответственности руководителей или прекращать кредитование за нарушения.

3.2. Как быстро и легко ввести налогообложение недвижимости

По-прежнему остаются актуальными проблемы прав собственности на недвижимость и проблемы ее налогообложения. Недавно (май, 2010 г.) опубликованы планы правительства относительно введения «единого налога на недвижимость»: последнее поручение В.Путином дано по этому вопросу в 2009 г. (а до этого было еще много решений на эту тему), до конца 2010 г. Минэкономразвития будет создавать методику оценки недвижимости, в 2011 г. планируется провести «оценку стоимости жилья по всей России, и в 2013 г., возможно, это налог может быть принят). Соответственно,

планируется выделение немалых бюджетных средств, будут создаваться (или в очередной раз реформироваться) регулирующие ведомства и органы, набираются и будут заняты в этой деятельности новые массы чиновников – и все это в отношении налога, который для своего введения и применения буквально в любой названный день абсолютно ничего не требует.

Налог на недвижимость – один из самых древних налогов – отличается от всех других налогов тем, что он:

а) не требует создания каких-то новых учетных процедур (все участки земли давно отражены в планах и на картах – «новой земли» давно уже не появляется, а у каждого строения есть проектные документы и разрешения на его возведение – и у всех у них обязательно есть либо собственник, либо пользователь);

б) не нуждается в какой-либо особой оценке объекта обложения (у каждого объекта есть его стоимость (покупки или возведения) и в каждой местности всегда известны либо продажные цены, либо арендные ставки на объекты недвижимости);

в) этот налог не требует никакого контроля за его сбором – поскольку объекты обложения «недвижимы» и их нельзя спрятать или увести, а если их собственник или владелец не вносит налоговые платежи, то у него просто забирается сам объект недвижимости.

Более того, по способу его применения, это – местный налог, и как таковой, он не нуждается даже в государственном регулировании ставок обложения. Базой обложения этим налогом могут быть и цена объекта, и арендная плата, и площадь участка или строения, а ставки могут быть и как угодно высокими (например, если все жители данной местности захотят «скинуться» на строительство бассейна или культурного центра) – и все эти вопросы могут решаться и определяться непосредственно местными органами власти, без каких-либо ограничений.

Как показывает опыт многих развитых стран, все «процедурные вопросы» применения налога на недвижимость при

желании решаются очень легко – и для этого разработан целый набор разнообразных способов и инструментов.

Вопросы учета и регистрации объектов недвижимости в разных странах решаются по-разному; при этом широкое применение современных технологий позволяет обойтись без дорогостоящих процедур межевания земель «в натуре» (и вообще всяких услуг землемеров). Спутниковые системы навигации и аэрофотоснимки позволяют производить съемку местности с получением полных планов и определением точных координат границ земельных участков, которые могут быть представлены собственникам бесплатно (при бюджетном финансировании этих работ) или за очень невысокие сборы.

Документация относительно зданий и строений, хранящаяся в местных органах власти, с невысокими затратами переводится в цифровую форму, что резко снижает затраты на работу с этими материалами, а установление права свободного доступа к данным об объектах собственности и их правовом статусе для любых лиц (не только их собственников) позволяет перевести деятельность соответствующих служб на самоокупаемую основу (без бюджетного финансирования).

Используя эти методы в Швеции, например, всю работу по картографированию, межеванию, оказанию услуг техинспекции и учета прав собственности ведет автономное ведомство со штатом в несколько сотен работников (при наличии примерно 3 млн. объектов недвижимости), которое финансово самостоятельно и рентабельно.

Вопросы оценки объектов недвижимости. Как правило, в развитых странах для целей налогообложения применяется система «консервативных» оценок объектов недвижимости – на уровне примерно 40% - 50 % от наивысшей рыночной оценки, что избавляет от необходимости учитывать периодические спады-подъемы цен на рынке недвижимости. При этом массовые переоценки проводятся не чаще, чем раз в 5-8 лет – с целью корректировки цен на темпы инфляции. При этом следует иметь в виду, что у налогоплательщика всегда есть право оспорить оценку налогового органа – основываясь на реальной конъюнктуре рынка или на своих затратах (на при-

обретение\реконструкцию объекта недвижимости), а у налогового органа, наоборот, нет права предписывать цены и условия сделок, совершаемых между частными лицами.

Поэтому принятая у нас ориентация на «последнюю рыночную цену» каждого объекта недвижимости неизбежно влечет за собой необходимость постоянных поправок, корректировок, переоценок в массовом масштабе (что требует высоких затрат) и к тому же может повернуться для налоговых органов неожиданной стороной, а именно – потерями в налоговых доходах (когда при спаде конъюнктуры налогоплательщики будут справедливо требовать новых переоценок их объектов недвижимости, но уже в сторону снижения их стоимости).

При этом, для фискальных целей совершенно равнозначно, принимать ли за налоговую базу 100% стоимости объекта и применять к этой сумме налог по ставке в 1%, или взять за базу 50 % его стоимости – но применить налог по ставке в 2%. Поэтому «гонка» за последней ценой и для каждого отдельного объекта недвижимости никак не оправдана никакими фискальными целями, но, напротив, чревата риском вступать в затяжные и тяжелые споры с налогоплательщиками.

В этих условиях самым простым способом является предоставить налогоплательщикам производить самооценку своей недвижимости. Риски злоупотреблений здесь минимальны, если:

- а) данные по уплате налога станут публичными (а так и есть во многих странах);
- б) установить, что в случае изъятия участка его собственник не может получить в виде выкупной цены больше заявленной им суммы оценки этого участка;
- в) установить, что для жилья и коммерческой собственности выплаты по страховке (в случае их утраты или повреждения) будут исчисляться из предела, установленного собственной оценкой владельца для целей налогообложения (независимо от суммы, указанной в страховом договоре);

г) в случае отчуждения объекта недвижимости (продажи, передачи в дар, по наследству, и т.д.) с суммы разницы между

его налоговой оценкой и ценой сделки будет взиматься повышенный налог (по ставке до 90%).

В случае необходимости, проверки проводятся по последним продажам или по арендной плате в отношении аналогичных объектов, или по сравнению с самооценками соседей (которые и сами могут инициировать такие налоговые проверки, если видят, что кто-то платит необоснованно заниженную сумму налога).

В отношении ставки налога – учитывая его природу как налога местного, поступления от которого используются в основном на цели местного благоустройства, и который представляет собой в демократическом государстве фактически форму самообложения, следует установить предельную ставку в размере 1 % от налоговой базы, составляющей не более 50 % от текущей рыночной цены недвижимости, но при этом определить, что по ясно выраженной воле населения конкретного муниципалитета в разовом порядке может применяться повышающий коэффициент до 5-кратной величины налога.

Администрирование налогов во всех развитых странах чрезвычайно просто. Ежегодно по адресу, указанному собственником, или просто на почтовый адрес объекта недвижимости направляется письмо налогового органа с указанием оценочной стоимости объекта, ставки налога и суммы налога к уплате. Если в течение, к примеру, двух месяцев налог не уплачен, то к его сумме добавляются штрафы и проценты. То же самое – и на второй год, а через три года объект просто арестуется и выставляется на торги (причем приобрести его не возбраняется и его собственнику). После продажи из выручки погашаются все долги по налогам и по продаже, а остаток перечисляется на счет бывшего собственника объекта (если счет неизвестен – то на счет нотариуса в пользу собственника – когда он объявится).

При введении этого налога в РФ следует установить, что он может уплачиваться любым собственником/пользователем данного объекта недвижимости, независимо от наличия у него полностью оформленного права собственности на этот объект и вне зависимости от завершения или не завершения каких-

либо ведущихся на нем работ (иначе говоря, налоговая база определяется как цена земельного участка плюс сумма всех затрат и инвестиций, вложенных в его обустройство). При этом условием немедленного введения налога является правило, что все действия по оформлению прав и всех согласований осуществляются государственными органами *бесплатно в установленные сроки*. Но если «хозяин» данного объекта имеет желание или необходимость (например, при продаже данного объекта), то он может, уже за плату, просить ускоренного оформления его прав.

Как немедленно запустить налог на недвижимость в РФ?

Во-первых, необходимо исключить ситуацию, когда участок застроен и обустроен с огромными инвестициями, но налог остается прежним и минимальным, поскольку результаты этого обустройства где-то и как-то не зарегистрированы, хотя они попадают под понятие «недвижимость», определенное Статьей 130 Гражданского Кодекса как «земельный участок и все то, что не может быть удалено с него без разрушения».

Во-вторых, введя налог на недвижимость, установить, что те собственники объектов недвижимости, которые получают требования об уплате налога, платят по ним (если согласны, а если не согласны – то могут обжаловать оценку в установленном порядке), а все остальные – платят налог самостоятельно и по свои оценкам – независимо от тех документов или прав, на основании которых они этими объектами пользуются или владеют. Если же они этого не сделают, то при первом же отчуждении объекта (или при проверке налогового органа) они должен буду заплатить налоги, штрафы и проценты за весь период после введения налога. То же самое и в отношении суммы их самостоятельной оценки объекта – до проверки или до выявления несоответствия этой цены, например, при продаже этого объекта - уплата всех санкций и штрафов, вплоть до конфискации объекта.

В-третьих, установить, что все действия по установлению и регистрации прав на объекты недвижимости осуществляются госорганом без особого запроса со стороны налогоплательщика-заявителя (по тем документам, которые имеются

у госоргана) бесплатно (он уже платит или начинает платить налог на этот объект) и без установления каких-либо сроков. Требование только одно – уплата налога за все время владения объектом. Экстренная регистрация прав может происходить по просьбе заявителя - в случае отчуждения или спора с другими лицами (последний решается либо мировым соглашением сторон, либо судом).

При этом необходимо еще раз подчеркнуть, что налог на недвижимость как местный налог фактически является просто цивилизованной формой самообложения. Поэтому при необходимой гласности налоговых платежей контроль соседей здесь оказывается заведомо более эффективным, чем любое администрирование со стороны государства, и что задействованный по этому налогу объект обложения по существу своему исключает всякий обман государственных органов (санкции неотвратимы и выгоды от их применения далеко перекрывают все издержки на их применение).

4. НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ РОССИИ

4.1. Как защитить национальные интересы России в сфере международных налоговых отношений

Россия, как и другие развитые страны, применяет различающиеся налоговые режимы и методы контроля в отношении внутренней («национальной») финансово-хозяйственной деятельности и деятельности, осуществляющей «с использованием иностранного элемента», т.е. деятельности иностранных лиц на своей территории и деятельности «своих» («национальных») лиц на территории других стран. Коренное же различие состоит в том, что все развитые страны, без исключения, более тяжелые режимы налогообложения (более высокие налоговые ставки и существенные ограничения в доступе к использованию налоговых льгот) и более строгие меры контроля применяют к деятельности «с использованием ино-

странныго элемента», а в России, наоборот, законодательные нормы и политика налогового контроля для такой деятельности настолько «либеральны» (фактически – до предоставления легального налогового иммунитета), что во многих сферах бизнеса российским предпринимателям действовать на российской же территории оказывается существенно выгоднее через предприятия и фирмы, создаваемые в других странах. В результате за прошедшие годы казна России недосчиталась десятков миллиардов долларов налоговых доходов, без особых угрызений совести принимаемых в бюджеты зарубежных государств, налоговые власти которых, в отличие от российских, не страдают приступами неуместной и ничем не оправданной «налоговой благотворительности».

На состоявшейся недавно (24-26 июня 2009 г.) в Нью-Йорке международной Конференции по вопросам мирового финансового и экономического кризиса обсуждался целый ряд документов, и среди них Доклад Комиссии экспертов при Президенте ООН («Комиссия Стиглица») по реформированию международной валютно-финансовой системы.

В докладе Комиссии Стиглица и в других документах Конференции значительное внимание уделено вопросам регулирования международных налоговых отношений. Анализ этих материалов показывает, что сложившаяся к настоящему времени позиция России в сфере этих отношений не обеспечивает ее интересов. Прямыми следствием такой ситуации являются значительные (многомиллиардные) потери в налоговых поступлениях российской казны за счет очевидного перераспределения налогового потенциала в пользу бюджетов стран-партнеров России.

Основными причинами таких потерь являются серьезные просчеты в соответствующих разделах налогового законодательства РФ и порочный (чрезмерно повернутый к «политике», не основанный на конкретных расчетах баланса реальных финансовых потерь и потенциально возможных выгод) подход к заключению налоговых соглашений с другими странами.

В частности, такой подход превалирует, когда речь идет о выборе между налогообложением в стране источника-дохода или в стране проживания получателя дохода.

Сейчас в российском налоговом законодательстве принят приоритет «местонахождения» (проживания, «прописки», регистрации, и т.д.) получателя дохода – как для международных, так и для межрегиональных, межмуниципальных отношений, и этот подход подкрепляется и еще более усиливается соответствующими положениями заключаемых РФ двусторонних налоговых соглашений с другими странами.

Между тем, крупные собственники капитала и получатели особенно крупных доходов выбирают и будут выбирать для своего постоянного проживания отнюдь не территорию РФ (отдельные примеры, вроде «прописки» Р. Абрамовича на Чукотке и сейчас М. Прохорова в некоей сибирской деревне общей картины не меняют). Поэтому отказ от налогообложения (или применение льготных ставок налога) в отношении доходов, переводимых из РФ в пользу их зарубежных получателей, является санкцией на передачу части налогового потенциала РФ в пользование и ведение казны зарубежного государства.

Конкретно такой «щедрый» (за счет национального интереса РФ) подход определяется неурегулированностью общего режима налогообложения переводимых за рубеж доходов и капиталов. Сейчас в НК РФ положения, касающиеся этих вопросов, фрагментарны (отдельно для физических и юридических лиц) и если у налогового органа нет возможности отнести получателя к одной из этих групп (например, перевод в пользу номинального держателя акций или в траст, открытый на неопределенную группу лиц или даже на домашнее животное, то, получается, и требовать удержания налога он не вправе), применяемые налоговые ставки неоправданно низки (и еще более снижаются или даже отменяются по условиям заключаемых налоговых соглашений) и отсутствует порядок сплошного контроля и обложения соответствующих денежных переводов.

Для сравнения: в США все направляемые за рубеж неторговые переводы облагаются налогом по единой ставке в 30%; ряд стран особыми налогами облагают также и отдельные виды финансовых операций (например, переводимые за рубеж страховые премии, платежи за фрахт, и др.); многие страны даже при заключении налоговых соглашений не идут ни на какие уступки в отношении действующих у них ставок налогов «у источника» дохода – например, Китай имеет более 60 таких соглашений и ни в одном из них не пошел на снижение своих ставок налогообложения переводимых за рубеж процентных и рентных (роялти) доходов, а развитые страны соглашаются на взаимное снижение ставок таких налогов только для ситуаций равенства встречных потоков соответствующих видов доходов в отношениях с конкретной страной (и, разумеется, требуют снижения ставок этих налогов, когда баланс соответствующих доходов складывается стабильно в их пользу); некоторые страны применяют систему «сплошного» налогообложения всех денежных средств, переводимых в известные «несотрудничающие» оффшорные центры; Германия применяет режим «сплошного» удержания налога со всех средств, переводимых за рубеж, не смотря на льготы, предусмотренные заключенными ею налоговых соглашений с другими странами (для таких случаев предусмотрен порядок «обращения за льготой», по которому ранее удержанная сумма налога затем компенсируется – но без такого личного обращения нет и возврата).

Другим примером является принятый в российском налоговом законодательстве принцип «самоограничения» национальных прав налогообложения, основанный на применении понятия так называемого «постоянного представительства» (ПП). В соответствии с этим режимом Россия добровольно отказывается от своих прав налогообложения широкого спектра деятельности иностранных лиц на своей территории: юридических лиц – в силу исключений, предусмотренных в ст. 306 НК РФ (для признаков ПП); кроме того, ПП может существовать только в виде «места деятельности» или специально организованного «отделения» (концепции «регулярной

деятельности» и деятельности «на основе договора» в российском налоговом законодательстве вообще отсутствуют); для иностранных физических лиц режима привлечения к налогообложению «по деятельности» (и, соответственно, контроля) не существует, в случае их уклонения от «самозаявления» как ПБОЮЛ.

Дополнительные льготы и исключения без каких-либо встречных выгод Россия предоставляет также по заключаемым ею налоговым соглашениям.

Для сравнения: в налоговом законодательстве США и Великобритании понятия, подобного ПП, вообще не существует, и к налогообложению в этих странах иностранные лица (как юридические, так и физические) привлекаются просто по факту их «деятельности» в стране. Доказательством же «деятельности» является факт получения любого дохода (даже полученного с нарушением закона), факт просто нахождения на территории страны и даже ненахождение в стране, но извлечение в ней доходов через посредство местных лиц или структур (к примеру, дистанционная торговля или оказание услуг через Интернет).

Понятие «постоянного участка деятельности» (примерно аналогичного ПП - в российском законодательстве) эти страны применяют по условиям заключенным ими налоговых соглашений, но всегда исключительно при условии получения фискальной выгоды для своей казны, т.е. когда налоговые выгоды от применения такого режима для их национальных лиц в другой стране превышают возможные потери от необложения аналогичной деятельности лиц другой страны на своей территории.

В последнее время Россию активно приглашают к участию в борьбе против «отмывания денег» и деятельности с участием «налоговых гаваней» и оффшорных центров. Но при этом наиболее крупные «налоговые гавани» и оффшорные центры – это, фактически, «карманные» государства и территории Великобритании, США, а также Франции, Испании и других развитых государств. Более того, «налоговыми гаванями» для наиболее крупных инвесторов являются, по определению Ко-

миссии Стиглица (пп. 124, 126), и сами эти государства – Швейцария, Люксембург, Ирландия (Дублин и зона Шэннон), США (штаты Невада, Делавер, Гавайи, город Нью-Йорк, Пуэрто-Рико), Великобритания (Лондон) и др.

При этом от России требуют, в основном, информационного обмена, позволяющего создавать документальную базу и привлекать к налогообложению российских лиц в странах Запада (естественно, взысканные с них суммы России не передаются), но при любой попытке России упорядочить привлечение к налогообложению лиц из этих стран немедленно раздается слаженный (в том числе, с участием экспертов «российского происхождения», как правило, работающих в иностранных юридических фирмах, и депутатов Госдумы, и даже непосредственно должностных лиц финансовых органов РФ) хор требований соблюдать «международно-признанные правила и принципы налогообложения».

Для сравнения: во всех развитых странах действует норма, устанавливающая, что иностранец, приехавший в страну не по туристскому ваучеру (т.е. с предварительной оплатой гостиницы и обратного проезда) должен иметь при себе не менее 50-60 евро на каждый день пребывания; условием для получения права проживания в стране является инвестирование не менее 300-500 тыс. евро в ее экономику и создание не менее 5-10 рабочих мест для ее местных граждан (при этом сам инвестор и члены его семьи автоматического права на работу в своей фирме не получают); при создании местной фирмы обычно требуют, чтобы не менее одного директорского места (не места за прилавком или «должность» грузчика) в нем занимали местные граждане; наличие права на проживание в стране еще не дает право на работу в ней по найму; кроме того, в ряде развивающихся стран иностранцам вообще запрещено владеть фирмами в сфере розничной торговли или оказания услуг населению.

Что же касается налогового администрирования, то в Докладе Комиссии Стиглица подчеркивается, что «недостаток прозрачности и неудовлетворительные стандарты регулирования препятствуют как нормальному функционированию на-

логовой системы, так и обеспечению финансовой стабильности».

В связи с этим следует подчеркнуть, что в России работа по налоговому контролю по-прежнему концентрируется на юридических лицах, тогда как ни одно нарушение налоговых законов и правил невозможно без участия конкретных физических лиц. Поэтому сейчас в РФ возможно создание фирм на поддельные документы, появление вообще бесхозных юридических лиц, отмывание денег через банки с использованием фирм-однодневок, участие в конкурсах и аукционах фирм с неизвестными учредителями, и т.д. При этом в Налоговом кодексе РФ даже есть норма, устанавливающая, что налогоплательщик должен самостоятельно исполнить свои налоговые обязательства – хотя всем известно, что во всех юридически значимых действиях за юридических лиц всегда выступают конкретные физические лица.

В развитых странах понятие фирм-однодневок неизвестно. Действительно, при всех операциях с любой фирмой-юридическим лицом действуют от ее имени конкретные физические лица – ее президент, генеральный директор, главный бухгалтер, и т.д. И если «сама» фирма не исполняет какие-то требования и при этом невозможно найти ее учредителей (собственников), то по всем обязательствам отвечают – солидарно, полностью и бессрочно – физические лица, указанные в качестве ее законных представителей (руководителей) или подписавшие от ее имени соответствующие документы. Естественно, что, заплатив по всем долгам этой фирмы, эти лица вправе искать ее собственников (учредителей) и взыскивать с них, в порядке регрессного иска, уплаченные ими в бюджет или другим лицам денежные суммы. Таким образом, всякий человек может только раз ввязаться в эту аферу – а платить потом за нее всю жизнь. А если этих лиц найти невозможно (представили поддельные документы), то за них в полной сумме требований отвечают лица, которые приняли у них документы на регистрацию фирмы, открыли им счет в банке, обналичили для них деньги со счета фирмы, и т.д. для этого есть жесткие правила исчерпывающей идентификации физи-

ческих лиц, подающих документы для регистрации фирмы, открытия счета в банке, снятия денег со счета, и т.д. Поэтому в США, например, можно открыть счет в банке вообще без предъявления документов (и также снять деньги со счета) – если кассир или директор банка знает вас лично, и не добиться этих целей, представив любую кучу документов и справок («работник банка не убежден и испытывает сомнения относительно законности или адекватности запрошенной операции»).

Другой мерой, способствующей укреплению налогового администрирования и одновременно восстанавливающей принцип равномерности налогообложения, в указанном Докладе Комиссии Стиглица представлен вопрос о введении налога на международные (валютные) операции (п. 98 Доклада). При этом отмечается, что общие поступления от этого налога могут составить примерно 15-35 млрд. дол. США (при условии исключения межбанковских операций, особого режима для биржевых сделок, и т.д.). Авторы Доклада предполагают, что применение такого налога может существенно укрепить контрольную работу налоговых органов, а сами суммы налога могут использоваться международным сообществом для целей оказания помощи развивающимся странам и странам, попадающим в кризисные ситуации.

В РФ такая мера также обсуждалась, но была не понята и не поддержана – главным образом, из-за крайне неудачного формулирования и обоснования ее необходимости. Между тем, вполне очевидно, что при правильном применении этот налог может оказаться очень полезным – прежде всего, как средство налогового контроля (взять, к примеру, опыт Норвегии), а также как метод целевого финансирования программ международной помощи РФ (сейчас реализуемых за счет бюджета). Поскольку в большей степени этот налог затронет интересы иностранных партнеров России и лиц, непосредственно с ними связанных (или за ними укрывающимися), то и аргументация для применения этого налога оказывается безупречной: а) все (или большая часть) поступления от этого налога идут на цели оказания международной помощи; б) обой-

ти или уменьшить платежи этого налога очень просто – меньше выводить в оффшоры и больше, вкладывать в развитие внутреннего рынка.

В целом следует отметить, что авторы Доклада Комиссии Стиглица впервые (в отличие от массы ранее составляемых экспертами различного рода международных организаций, вроде МВФ, МБРР, ОЭСР и т.п. документов и рекомендаций) представили миру вполне здравую и хорошо аргументированную позицию относительно причин, сущности совершившегося финансового кризиса и возможных средств и методов преодоления его последствий. Конечно, не во всех предлагаемых этим Докладом мерах России есть смысл и необходимость участвовать (и не ко всем «рычагам» нас и допустят), однако у России при такой ситуации все же появляется серьезная возможность перестроить свою налоговую политику реально для защиты своих интересов. Но нужно учитывать, что такое изменение российской внешней налоговой политики неизбежно приведет к тому, что некоторые западные страны – наши партнеры будут реально терять от этого существенные суммы своих налоговых поступлений. Поэтому надо быть готовым и к потоку «дружеских» советов воздержаться от таких действий. Но именно сейчас у наших западных «советчиков» руки оказываются связанными: именно их советы, в значительной степени, привели нашу страну к кризису (Китай мудро остался глух к их поучениям). О необходимости изменения внешней налоговой политики России говорят и результаты разработок немногих неангажированных и честных экспертов, вроде представленных в составе Комиссии Стиглица.

Исходя из вышеизложенного, представляется целесообразным приступить к разработке последовательной и согласованной системы мер по упорядочиванию налогообложения иностранных лиц в РФ и повышению налоговой эффективности применения этих мер с учетом практики и опыта других стран. В частности для этого необходимо:

а) ввести соответствующий раздел по регулированию налоговых отношений «с участием международного элемента» в НК РФ, используя, например, опыт Германии и Франции, ус-

становив при этом для иностранных лиц особый режим регистрации, учета и отчетности в налоговых целях; исключить понятие ПП («Постоянного представительства»), с заменой его понятием «деятельности» (по опыту США и Великобритании; ввести «сплошной» режим налогообложения переводимых из РФ доходов как юридических, так и физических лиц;

б) пересмотреть действующие международные налоговые соглашения РФ и приостановить заключение новых соглашений до проведения их экспертизы на предмет ненанесения ущерба интересам казны и налоговым интересам России;

в) не требовать сбора справок, а ввести реальную финансовую ответственность всех физических лиц как действующих от имени фирмы, так и от имени государства за совершаемые (разрешаемые, допускаемые) действия по регистрации фирм, выдаче лицензий, открытию и управлению счетами предприятий и т.д.;

г) пересмотреть с точки зрения защиты налоговых интересов России действующий иммиграционный режим, предусмотрев при этом недопущение деятельности (в любой форме) иностранных лиц на территории РФ без постановки их на налоговый учет и исключив применение для них в РФ более льготных режимов по всем доходам для всех видов деятельности, чем для российских лиц.

4.2. О таможенных тарифах и таможенном администрировании

Не выдерживает критики и российская таможенно-тарифная политика. И в перспективе просветов не видно.

Минэкономразвития разработаны «Основные направления таможенно-тарифной политики на 2010 год и плановый период 2011 и 2012 годов». Не ясно, каким образом эти «Направления» учитывают кризис и в чем их принципиальное отличие от разработанных ранее «Основных направлений таможенно-тарифной политики на 2009 год и плановый период 2010 и 2011 годов». В документе нет анализа состояния отраслей, оценок их возможностей по удовлетворению потребностей

страны, экспортного потенциала, не показаны проблемы, снижающие конкурентоспособность, и т.д. Ведь только на основании такого анализа и можно формулировать таможенно-тарифную политику: какие пошлины повышать, какие снижать.

В разделе «Итоги реализации таможенно-тарифной политики в 2008 году» приведена общая информация об экспорте и импорте и средних ставках таможенных пошлин. А также перечислены виды продукции, для которых были изменены ставки пошлин и тарифов. Чем руководствовались авторы, неизвестно. Также не известно, чем они руководствовались и при разработке таможенно-тарифной политики на 2011-2012 годы.

Между тем, проблема существует. О таможенном законодательстве высказался руководитель Федеральной таможенной службы **А.Ю.Бельянинов** на страницах «Российской газеты» за 27 августа 2009 г.: «Все системные правовые документы в таможенной сфере принимались в те годы, которые как раз и отличались правовым нигилизмом. Их писали умные люди, умеющие мыслить на перспективу. Они обеспечили безбедное существование не только себе, но и своим детям, а может быть, даже и внукам... Недостатки в таможенном законодательстве, заложенные в те годы, хотим мы того или нет, позволяют как угодно трактовать его, что зачастую приводит к коррупции... Как экономист, хотел бы отметить, что мы убили собственного экспртера и продолжаем его хоронить...».

О недостатках таможенно-тарифной политики правительства говорят представители многих отраслей. Предлагаются и конкретные меры. Возможно, некоторые из приведенных ниже примеров уже не актуальны. Но указанная в них ситуация сохранялась десятилетия, общий подход не меняется и виновные остаются на своих местах.

Судостроение. Вот что в 2006 году говорил⁷² академик В.М.Пашин, генеральный директор ЦНИИ им. Крылова, головного института судостроительной отрасли страны:

«Прежде всего, должен быть принят федеральный закон об экономических условиях функционирования судостроительной промышленности РФ, обеспечивающий равные с зарубежными экономические и правовые условия работы отечественных судостроительных предприятий. Уже третий созыв Государственной Думы Российской Федерации рассматривает этот законопроект, первая редакция которого была разработана ЦНИИ им. академика А.Н. Крылова около 10 лет назад. В первую очередь, должны быть определены меры, выравнивающие условия строительства судов под российский флаг на отечественных предприятиях с условиями строительства судов на зарубежных верфях, такие как принятие нулевых ставок НДС и таможенных пошлин за ввоз необходимого для строительства судов импортируемого технологического и судового комплектующего оборудования, аналоги которого в России не производятся или производятся, но не соответствуют мировым стандартам, частичное субсидирование процентных ставок по кредитам отечественных банков (до принятого в мировой практике уровня) на постройку судов на российских верфях для российских заказчиков при условии эксплуатации их под российским флагом; развитие системы лизинга морских, речных и промысловых судов, построенных организациями судостроительной промышленности, путем создания специальных лизинговых компаний с государственным капиталом».

Сельскохозяйственное машиностроение. О проблемах в сельскохозяйственном машиностроении говорит президент «Союзагромаша» К.А.Бабкин:⁷³

⁷² В.М. Пашин, Российскому судостроению нужна законодательная поддержка, ЦНИИ им. Акад. А.Н.Крылова, 05.07.2006,
<http://www.ksri.ru/rus/new/pub/interfax3.htm>

⁷³ К.А. Бабкин, Сельхозмашиностроение: настоящее и будущее, Крестьянские ведомости, 02.06.2006, <http://agrobiznes.ru/agro/149987>

«На сегодняшний день сложилась ситуация, когда завозить сельхозтехнику выгоднее, нежели производить ее. В 2005 году российский рынок тракторов и сельхозмашин значительно вырос, но этим ростом воспользовались наши зарубежные коллеги. Рост импорта составил впечатляющую цифру – по нашим данным, Россия закупила за рубежом на 66% больше сельхозмашин по сравнению с предыдущим годом. Чем это можно объяснить? Только тем, что российские производители находятся в условиях неравной конкуренции с импортёрами.

Давайте представим, что в России и Евросоюзе произвели две одинаковые сельхозмашины одинакового качества, по одинаковой себестоимости. Например, два трактора, условно – по 100 рублей каждый. Эти 2 трактора мы привезли к нашему фермеру. Российский производитель просит с фермера 100 рублей. Наш зарубежный коллега вывез из своей страны трактор, ему возместили НДС. Он привез трактор в Россию, причем НДС не заплатил. На сегодняшний день существует масса способов уйти от НДС, так называемых «серых схем». Лишь 13% импортируемой техники облагаются НДС в полном объеме. Таким образом, импортёры просят с фермера уже 82 рубля. Но это еще не все. Перед тем как вывезти трактор, импортёр обращается в государственное агентство по поддержке экспорта, которое существует в каждой западной стране. В Америке – это "Эксимбанк", в Германии – общество "Гермес". Они занимаются тем, что субсидируют экспортёра, берут на себя его риски. И таким образом, иностранные производители техники имеют возможность отдавать свой трактор крестьянину на 7-8 лет в рассрочку платежа под 4% годовых. Такие условия российские производители не могут предложить крестьянину, а рассрочка на длительный срок – это важный и зачастую решающий фактор для фермера. ... Если у нас нет своего производства, скажем, свеклоуборочных машин, то и пошлины на них никому не нужны. Но если мы выпускаем все виды зерноуборочных комбайнов, которые необходимы сегодня российским крестьянам, то государство, на наш взгляд, должно поддерживать своих производителей. По крайней ме-

ре, на том уровне, на котором это принято в цивилизованных странах».

Полиграфическая промышленность. Иногда ставки таможенных тарифов устанавливают без всякого обоснования и, соответственно, получают результат, противоположный желаемому. Например, правительство имеет вполне разумное желание развивать в нашей стране лесотехнический комплекс и бумажное производство и в качестве одного из инструментов решения этой задачи использует высокие таможенные пошлины и НДС на импортируемую продукцию. Однако формальное отношение ведет к тому, что высокие ввозные пошлины не только не способствуют развитию российской промышленности, но тормозят его.

В частности, из-за высоких ввозных пошлин и НДС на высококачественные бумаги и картоны, которые в России сегодня не выпускаются, значительную часть полиграфической продукции (многие «глянцевые» журналы, например, «ТВ парк») российские издательства печатают за рубежом. Для них это дешевле, так как согласно международным соглашениям (например, так называемое «Флорентийское соглашение») печатная продукция импортными пошлинами не облагается. Между тем, цена бумаги в себестоимости печатной продукции составляет более половины, и наша продукция становится дороже зарубежной. По этой причине из страны уходит более 1 млрд. долларов США. Недогружены мощности отечественных типографий. Вместо того чтобы создавать рабочие места в нашей стране, мы это делаем за рубежом. Страндают наши производители бумаги и картона, ради которых, якобы, это делается: осваивать производство не выгодно из-за отсутствия рынка внутри страны, опять же из-за тех же таможенных пошлин. Эта проблема существует много лет и не решается, несмотря на многочисленные обращения полиграфистов, производителей и поставщиков бумаги.

В разделе 4 «Основных направлений таможенно-тарифной политики ...» предусмотрены «Меры по совершенствованию таможенного администрирования для реализации приоритетов таможенно-тарифной политики».

Радует то, что Минэкономразвития догадывается о существовании этой проблемы. Кто-то сказал, что чем больше он узнает таможенников, тем больше любит гаишников. Кто-то назвал таможню царством коррупции и произвола. Авторы этих высказываний неизвестны. Зато известно то, что контрабандная продукция заполонила нашу страну. Особенно это касается продукции легкой промышленности (см. выше раздел 2.1). Что думают авторы «Основных направлений...» о контрабанде и развитии легкой промышленности России? В «Основных направлениях...» об этой отрасли ничего не говорится. Ничего не говорится об опыте совершенствования таможенных процедур. Или не было программ? А если не выполнялись прошлые программы, то почему будут выполняться теми же людьми новые программы?

Из-за недостатков в работе таможни страна теряет миллиарды рублей, сокращает экспорт (сырье – исключение). Одновременно разрушается отечественное производство.

Сегодня в качестве главного метода борьбы с коррупцией таможни избрано усложнение процедуры. В процесс вовлечено множество организаций и практически все внимание обращено на наличие и правильность оформления документов, число которых постоянно растет. Сегодня 95% затрат таможенного времени – проверка документов, 5% – досмотр товара и проверка его соответствия сопроводительным документам. О времени, затраченном на сбор этих документов, мы уже не говорим.

Проблемы таможни требуют немедленного решения. Возможно, предлагаемые ниже меры будут полезны для улучшения ситуации на таможне:

- существенно сократить список документов, необходимых для таможенного оформления. Возможно, следует ограничить его контрактом, инвойсом (документом об оплате), товаротранспортной накладной, сертификатами и, в некоторых случаях, разрешениями на импорт или экспорт данного товара. Справки из налоговой инспекции и банка, Устав и многое другое из числа обязательных документов можно исключить;

- основное внимание таможни должно быть обращено на соответствие товара сопроводительным документам; вместо пятиступенчатой проверки документов следовало бы ввести хотя бы двухступенчатую проверку соответствия товара этим документам;

- необходимо создать систему, при которой образование неформальных (коррупционных) связей между «досмотровиком» и экспортером-импортером или посредником было бы невозможно или хотя бы затруднено. Для этого таможенный досмотр могли бы проводить бригады с постоянно меняющимся составом и с подключением в особых случаях работников ФСБ;

- необходимо соразмерять объем процедуры и возможный ущерб. Для мелкого импорта и экспорта или для некоторых видов товаров процедура может быть упрощенной.

5. О БАЛАНСЕ ЦЕН И ИЗДЕРЖЕК⁷⁴

Теория межотраслевого баланса разработана Нобелевским лауреатом В.В. Леонтьевым. Она применяется во всех индустриальных странах. В 1970-е годы этот метод широко использовался в СССР, в том числе и в Госплане СССР, но сейчас он используется только в отдельных лабораториях. Руководители российской экономики об этом методе сегодня даже не вспоминают. Между тем, использование теории межотраслевого баланса могло бы помочь в решении многих практических проблем России.

О балансе издержек, цен, зарплат и прибыли.

Чтобы понять суть экономических балансов и их влияние на инфляцию и производительность труда, нужно напомнить некоторые азы макроэкономики.

Цены (Ц) должны покрывать издержки (И) нашего производства, выплату налогов (Н) и давать прибыль (П):

⁷⁴ Этот раздел представляет выдержки из работы Р.Нигматулина и Б.Нигматулина «Тринадцать теорем для России», <http://www.nigmatulin.ru/content/view/59/28/>, 28.08.2009. Некоторые идеи этой работы отражены выше в разделах 1.1 и 2.3.

$$\Pi = I + N + P.$$

Здесь в производственные издержки включены все затраты: на оплату труда, на сырье и материалы, на содержание, закупку и амортизацию средств производства (оборудования).

В сбалансированной экономике жизнеобеспечивающие производства, в которых нет революционных прорывов в технологиях, должны работать с умеренной (сбалансированной) прибылью на уровне 5 – 10%. Кроме того, цены должны обеспечивать умеренные налоги в бюджеты разных уровней на уровне 10 – 15%. В итоге необходимое условие баланса цен с издержками, налогами и прибылью приводит к тому, что цены должны превышать производственные издержки от 10% до 25%.

Именно так должны работать топливно-энергетический комплекс, металлургия, сельское хозяйство, ЖКХ, транспорт, химическая промышленность и машиностроение, обеспечивающие основу жизнеобеспечения страны и основу всей экономики.

Баланс оплаты труда и валового продукта.

Фонд оплаты труда (ФОТ) основной массы трудящихся должен покрывать фонд цен всех жизнеобеспечивающих товаров (ФЦЖТ), потребляемых этими трудящимися, т.е. быть сбалансированным с производительностью труда:

$$FOT = (1,0; 1,1) FCTJ.$$

Если фонд оплаты труда ФОТ существенно больше фонда цен товаров ФЦЖТ, то этот дисбаланс приводит к дефициту. Если фонд оплаты труда ФОТ существенно меньше фонда цен жизнеобеспечивающих товаров ФЦЖТ, то этот дисбаланс приводит к кризису перепроизводства.

Опыт индустриальных стран показывает, что для **экономической сбалансированности валового внутреннего продукта ВВП и внутреннего платежеспособного спроса, определяемого фондом оплаты труда ФОТ, необходимо чтобы $FOT = (0,6 - 0,7) BBP$.**

Правительство должно следить за сбалансированностью экономики, в частности, за издержками, ценами, прибылью (в первую очередь, в отраслях, обеспечивающих внутренний ры-

нок) и фондом оплаты труда трудящихся. С избыточной прибыли государство должно взимать более высокие налоги. Такая сбалансированная политика должна стимулировать использование избыточной прибыли на инвестиции для развития производства вместо растраты на личные прихоти. Следует понимать, что избыточная прибыль, не связанная со снижением издержек за счет организации труда и новых технологий, является паразитической, обескровливает остальные отрасли экономики из-за диссипации ресурсов. Такая избыточная прибыль растрачивается на роскошь, а производительные силы деградируют из-за недостатка ресурсов.

В живом организме балансы сводятся к тому, что все жизнеобеспечивающие органы должны получать необходимую долю жизненных ресурсов или питания. Если все питание сосредоточить на питание мозга в ущерб питания сердца или почек, то упадет кровоснабжение всех органов и ухудшится состав крови. От этого будут страдать и деградировать все органы, в том числе и мозг, в «пользу» которого разрегулирован (разбалансирован) обмен веществ. И это приведет к нарушению устойчивости и преждевременной гибели всего организма.

Сбалансированное соотношение цен.

Сбалансированность экономики требует и сбалансированное соотношение цен на различные жизнеобеспечивающие товары в соответствии с издержками. В частности, **для сбалансированной экономики необходимо приближаться к следующим соотношениям цен на жизнеобеспечивающие (базисные) товары по отношению к цене на бензин:**

- 1. Цена 1 кг хлеба равна стоимости 3 - 4 л жидкого топлива (бензина, дизельного и авиационного топлива).**
- 2. Цена 1 л бензина равна стоимости 5 - 7 квт/час электроэнергии.**
- 3. Минимальная месячная квартплата за 1 – 2 х комнатную квартиру равна стоимости около 300 л бензина или 2000 квт/час электроэнергии.**
- 4. Цена одной поездки на городском транспорте примерно равна стоимости 2 л бензина.**

5. Минимальная месячная зарплата должна равняться стоимости 1000 л бензина. Средняя зарплата – в два раза больше.

6. Стоимость 1 кв. м простого (неэлитного) жилья равна средней месячной зарплате, т.е. 2000 л бензина.

В странах, в которых нет существенных и разрушающих производство дисбалансов, вышеприведенные отношения разнятся на $\pm 15\%$ в зависимости от природных условий, традиций и т.д., но не в два и более раз как в нынешней России. В нынешней России цены на хлеб, услуги ЖКХ и транспорт в 2 – 3 раза занижены по отношению к ценам на бензин, к стоимости жилья. Т.е. нынешний экономический порядок в России душит сельское хозяйство, всех, кто вовлечены в производство хлеба, обслуживает ЖКХ и транспорт. Но в тоже время этот порядок обеспечивает сверхдоходы в сырьевых отраслях и строительстве жилья. Эти сверхдоходы отсасывают ресурсы из народного хозяйства, которые должны быть использованы для его обновления. Значительная часть сверхдоходов питает аномальную коррупцию и разлагает государственные структуры.

Класс богатых людей, стремясь избежать обесценивания своих денежных накоплений, скупает недвижимость, в частности квартиры и дома, вздувая цены в этом секторе жизнеобеспечения. Правительство и общество должны понимать эти разрушительные макроэкономические процессы и разрабатывать как административно правовые, так и экономические меры по их предотвращению. Правительство в сотрудничестве с бизнесом должно создавать экономические механизмы (налоги, пошлины, государственные кредиты и инвестиции и др.), приводящие к сбалансированным ценам, издержкам, зарплатам, доходам богатых и налогам.

Сбалансированная цена на жидкое топливо, газ и инвестиции.

Значительная доля производственных издержек в транспорте и сельском хозяйстве приходится на оплату жидкого топлива, цена на которое быстро растет как внутри России, так и на мировом рынке. Рост цен на жидкое топливо вызыва-

ет и рост рыночных цен на природный газ, определяющих значительную долю производственных издержек в энергетике и жилищном хозяйстве. В последние годы быстро растут цены и на электроэнергию из-за неэффективного управления и избыточных средств, выделяемых на завышенные планы строительства электрогенерирующих мощностей.

Производственные издержки нефтяных и электрогенерирующих компаний не афишируются, более того их стараются скрывать. Но именно их должно знать общество и правительство.

Анализ специалистов и некоторые прорывающиеся данные из нефтяных компаний свидетельствуют, что производственные издержки на добычу нефти и ее доставку в центральные регионы два-три года тому назад составляли менее 1500 руб/т. Учитывая инфляцию, примем эти издержки с избытком и равными 3000 руб/т.

Издержки на переработку нефти для производства жидкого топлива, доставку его на заправочные станции и содержание этих заправочных станций составляют не более 6000 руб/т (в США и странах Европы эти издержки не превышают 200 \$/т). Итого, производственные издержки (И) на производство жидкого топлива и реализации его на заправочных станциях должны составлять не более 9000 руб/т. Если провозглашаются издержки, большие указанной, то это свидетельствует о неэффективном управлении и растратах.

Как уже отмечалось выше, следует ограничить налоги величиной 15% на весь цикл производства и реализации жидкого топлива на внутреннем рынке. Ограничить величиной 10% надо и чистую прибыль. Тогда получим сбалансированную со всеми издержками цену жидкого топлива, равную 11 250 руб/т. Учитывая, что 1 т жидкого топлива имеет объем 1100 – 1200 л, получим цену 1 л жидкого топлива для внутреннего рынка, равную Ц = 10 руб/л, а не 20 руб/л, как сейчас. Приведенная оценка издержек и сбалансированной цены жидкого топлива показывает, насколько несбалансированной с производственными издержками является цена жидкого топлива. Это ложится тяжелым бременем в первую очередь на транс-

порт и сельское хозяйство. Конечно, скачком менять цену на бензин, мазут, дизельное и авиационное топливо нельзя, но полученная оценка дает ориентир для планомерного и энергичного проведения налоговых и антимонопольных реформ, имея цель сбалансировать экономику в России.

США и Европа завозят нефть по цене около 500 \$/т (65 \$/барр). На переработку, транспорт и доставку топлива на заправочные станции тратится 200 \$/т, чистая прибыль 70 \$/т. В США налог составляет 80 \$/т, и в итоге цена бензина 850 \$/т или 0,75 \$/л. Европа устанавливает большой налог на бензин, равный 800 \$/т, и в результате цена бензина равна 1570 \$/т – 1,37 \$/л.

Аналогично, исходя из реальных производственных издержек на добычу, транспорт и распределение до потребителя, можно оценить цену на российском рынке другого важнейшего в энергетике и домашних хозяйствах энергоносителя – природного газа. Эта цена составляет около 1500 руб за 1 Мл (1Мл = 106/л = 1000 м3). Добавляя к этому прибыль и налоги, получим, что цена газа для потребителя должна быть

$$\text{Ц} = 1800 \text{ руб/Мл.}$$

В настоящее время внутренние цены на газ соответствуют этой сбалансированной цене: для ЖКХ цена Ц = 1064 руб/Мл (20% внутреннего потребления), для промышленных потребителей и электроэнергетики Ц = 2100 руб/Мл, так что средняя цена равна Ц = 1890 руб/Мл. Намерение правительства РФ повысить существенно цены на газ, чтобы на внутреннем рынке сегодня он стал равнодоходным с экспортным 130 - 140 \$/Мл без учета акцизов и стоимости транспортировки по территориям других государств является ошибочным (см. ниже).

Правительство должно строго следить за издержками при добыче природных ресурсов, разделяя растраты и совершенствование производства. В частности, в издержки не должны включаться сверхдорогие офисы, дорогие автомобили и прощую роскошь, которой окружают себя «топ менеджеры». А зарплата «топ менеджеров», премии и бонусы должны устанавливаться в зависимости от экономии издержек относительно указанных оценок. Контроль издержек, цен и прибыли

в сырьевых, полусырьевых и жизнеобеспечивающих отраслях должен быть важнейшим инструментом, чтобы сбалансировать экономику и оказывать влияние на приток инвестиций в разные отрасли производства.

Природная рента должна работать на народное хозяйство, на рост производительности труда, в частности, способствовать предотвращению инфляции, а не обеспечивать растраты богатых и разлагать государственные структуры.

При нынешнем курсе, когда внутренние рублевые цены на топливо и другое сырье, без которых не может обходиться народное хозяйство, следуют за мировыми ценами в соответствие с нынешним валютным курсом, это все равно, что отечественную экономику привязать, как пустую консервную банку, к хвосту чужой собаки, которая время от времени мечется. **На внутреннем рынке рублевый курс доллара должен подстраиваться к сбалансированным с издержками ценам на отечественные товары и, в первую очередь, к ценам на жидкое топливо, газ, электроэнергию, сырье и полусырье.**

Короче – не рублевые цены должны подстраиваться к рублевому курсу доллара, а рублевый курс доллара рыночными механизмами должен подстраиваться под сбалансированные рублевые цены.

Конечно, удорожание оборудования и других товаров может увеличивать со временем цену нефти, газа, но это увеличение не должно быть быстрым. Оно должно всегда быть сбалансированным с издержками, которые должны тщательно контролироваться государством, что и делается во всех индустриальных странах.

Нынешний избыток цены (избыточная прибыль) жидкого топлива, равный $20 - 10 = 10$ руб/л, распределяется между нефтяными компаниями и государственным бюджетом примерно в равных долях и весит тяжелым грузом на реальном производстве и, в первую очередь, на сельском хозяйстве и транспорте.

Чему же равен этот избыток в целом по стране?

Россия потребляет около 100 млн. т/год жидкого топлива (бензин, дизельное топливо, авиационный керосин, мазут),

получаемого из 125 млн. т нефти. Потребитель сейчас платит около 2 трлн. руб/год за это топливо, а по сбалансированной цене потребитель (автомобильный, авиационный, железнодорожный и городской транспорт, сельский производитель) сэкономит 1 трлн. руб/год, которые поднимет спрос на остальные товары и позволит сбалансировать цены на отечественные товары (транспорт, хлеб, ЖКХ).

В настоящее время часть этой избыточной прибыли идет в государственный бюджет, который государство не может использовать эффективно для внутренних инвестиций из-за отсутствия эффективных структур, обеспечивающих реальное строительство заводов и их реальную модернизацию. Если сбалансировать цену за счет изъятия из нее избыточной прибыли и избыточных налогов, то соответствующая сумма автоматически, минуя чиновничье администрирование, станет инвестицией в те отрасли, в которых доля затрат на жидкое топливо значительна. А это, в первую очередь, сельское хозяйство, ЖКХ и транспорт. Кроме того, удешевление энергии и сырья на внутреннем рынке привлечет инвестиции в обрабатывающие производства.

Что касается налогов (пошлин) на экспорт нефти, то они по-прежнему должны подстраиваться под мировые долларовые цены на нефть. В критические моменты для компенсации потерь нефтяных компаний на внутреннем рынке государство может использовать уменьшение экспортных пошлин.

Всякое регулирование цен и, в частности, их снижение нельзя делать чистым администрированием, а только в сотрудничестве с бизнесом, использовать в основном экономические меры, контролируя издержки, регулируя пошлины и налоги, выявляя избыточную прибыль и ликвидируя коррупционные поборы.

Оценка основных сбалансированных цен.

Если ориентироваться на нынешние внутренние цены на жидкое топливо, то сбалансированные цены на товары жизнеобеспечивающей (базисной) корзины (хлеб, электроэнергия, городской транспорт, квартплата, жилье), а также минимальная и средняя зарплаты в соответствии с вышеуказанными

сбалансированными отношениями цен должны быть следующие (табл. 15):

Таблица 15.

Бензин	20 руб./л
Хлеб	75 руб./кг
Электроэнергия	3 руб./(кВт·час)
Квартплата	6 000 руб./мес
Стоимость 1 м ² жилья	40 000 руб./м ²
Минимальная зарплата	20 000 руб./мес
Средняя зарплата	40 000 руб./мес

Эти оценки показывают, что при нынешней внутренней (рублевой) цене на нефть и жидкое топливо достижение экономического баланса потребует многократного обесценивания рубля и обесценивания всех рублевых накоплений, что недопустимо. **Без существенного снижения рублевых цен на жидкое и газовое топливо на внутреннем рынке сбалансированная экономика России невозможна. Для достижения сбалансированной внутренней цены на жидкое топливо, необходимо, во-первых, снизить налоги при производстве нефти и топлива для внутреннего рынка и, во-вторых, не допускать там высокой прибыли.**

Если ориентироваться на вышеуказанную сбалансированную с производственными издержками, налогами и прибылью цену на жидкое топливо (10 руб/л), то сбалансированные цены на товары базисной корзины (хлеб, электроэнергия, городской транспорт, квартплата, жилье), а также минимальная и средняя зарплаты будут следующие (табл. 16):

Таблица 16.

Бензин	10 руб/л
Хлеб	35 руб/кг
Электроэнергия	1,5 руб/(кВт·час)
Квартплата	3 000 руб/мес
Стоимость 1 м ² жилья	20 000 руб/м ²
Минимальная зарплата	10 000 руб/мес
Средняя зарплата	20 000 руб/мес

Последствия удорожания рубля, изменения рублевых цен на топливо и жилье. При ценах, данных в последней таблице, рубль по отношению к доллару существенно вырастет, что удешевит на внутреннем рынке импортные товары и снизит конкурентоспособность отечественных товаров. Но из-за кратного сокращения затрат на топливо сократятся издержки в сельском хозяйстве, транспорте и других отраслях, что с лихвой компенсирует указанное снижение конкурентоспособности российских товаров на внутреннем рынке.

Кроме того, снижение курса доллара по отношению к рублю снизит инфляционное давление долларовых поступлений в Россию на рубль.

Потеря конкурентоспособности в экспортне из-за удорожания рубля не является драматической. Дело в том, что 92% экспортной выручки связано с экспортом сырья и полусырья. Мировые цены в долларах на эти товары определяются спросом, а не их рублевыми производственными издержками, которые в несколько раз меньше их цены. Кроме того экспорт многих из этих невосполнимых сырьевых и полусырьевых товаров следовало бы сократить.

Для развития производительных сил и подъема российских производств в ближайшее десятилетие необходимо, чтобы Российское производство ориентировалось не на экспорт, а на обеспечение внутреннего рынка. Выход из кризиса надо увязывать не с увеличением экспорта сырья и полусырья, спрос на которые на внешнем рынке от нас мало зависит, а с увеличением спроса на отечественные товары на внутреннем рынке.

Надо иметь в виду, что производственные издержки на добывчу и транспорт нефти за рубеж составляют с избытком 100 \$/т (см. оценку выше), а продается она на экспорт по цене 500 \$/т (65 \$/барр). Но эти ресурсы «дешевой» по себестоимости нефти быстро сокращаются, чтобы оказывать помошь бизнесу и латать дыры, образующиеся из-за аномально большой доли импорта в потреблении и отсутствия спроса на продукцию многих отечественных предприятий. Правительство должно думать, как заместить за счет внутреннего производства неиз-

бежное сокращение импорта из-за неизбежного сокращения экспорта сырья вследствие истощения дешевых по себестоимости сырьевых ресурсов и уменьшения экспортной выручки.

Высказываются опасения, что снижение цен на бензин, приведет к нелегальному вывозу бензина за границу. Вывоз больших масс бензина должен контролироваться таможней. А что касается вывоза бензина в страны СНГ жителями на своих автомобилях из приграничных районов, то этот отток можно ограничить администрированием. Кроме того, он станет не очень привлекательным из-за удорожания рубля. Во всяком случае, общество не должно переплачивать 1 трлн. руб/год за неэффективность государства.

Ошибочным и отягощающим развитие российских производств является решение правительства РФ о повышении цен на газ на внутреннем рынке, чтобы газ, продаваемый внутри России, стал равнодоходным с экспортным. Причем равнодоходность имеется в виду в соответствии с нынешним курсом доллара к рублю. Этот шаг приведет к повышению рублевой цены на электроэнергию и далее по всей цепочке на многие товары. В 2011 г. цена на электроэнергию может быть 4,5 руб/кВт·час по нынешней покупательной способности рубля. Таким образом, цена на электроэнергию в России по отношению к базисным товарам (хлеб, квартплата, транспорт), минимальной и средней зарплате станет самой дорогой в мире.

Аналогично нужно контролировать издержки на строительство жилья и добиться сбалансированных цен за счет уменьшения чиновничьих поборов в муниципалитетах. Именно эта отрасль – решающее звено для повышения рождаемости и улучшения благосостояния народа.

Отказ от ненужных инвестиций.

Разорительной растрате ресурсов и инфляции способствует и инвестирование строительства энергетических (в т.ч. атомных) мощностей в соответствие с Генеральной схемой размещения объектов электроэнергетики страны до 2020 г. (Генсхема), разработанных РАО ЕЭС и РОСАТОМом под руководством А. Чубайса и С. Кириенко, принятой правительством в феврале 2008 года.

К 2020 г запланировано построить 186 – 220 ГВт. Во-первых, такое строительство не возможно, потому, что некому строить. При нынешней системе управления и имеющихся производительных силах можно построить максимум 40 ГВт. А, во-вторых, такое строительство не нужно, поскольку при нынешнем экономическом строе потребность в новых мощностях составит 60 ГВт. Разработчики этих планов на 1% роста ВВП заложили 1% роста потребления электроэнергии. Сравнение ВВП и потребления электроэнергии в России за последние 20 лет доказывает, что **при существующем в России экономическом строе 1% роста ВВП требует всего 0,3% роста потребления электроэнергии.**

Под вздорные планы строительства новых электростанций выделяются огромные государственные ресурсы (которые будут использованы неэффективно или разворованы), закладывается повышение тарифов на энергию вместо того, чтобы снизить издержки и прибыль естественных монополий и снижать цену на электроэнергию и жидкое топливо. Спасибо кризису, который заставит существенно сократить безумные траты, хотя эти траты не остановлены.

То же самое в атомной энергетике. Правительство в феврале 2008 г. приняло план, по которому к 2020 г. следует построить 32 ГВт новых электрических мощностей атомной энергетики, сейчас стали говорить о 26 ГВт. А кто все это будет строить? Ведь строительно-монтажный комплекс Росатома сократился в 10 раз. Квалифицированного сварщика нужно готовить 4-5 лет – это ведь котел атомного реактора, а не водопроводная труба.

Даже если вы запланированные энергетические стройки завалите долларами, ничего не получится – нужны сварщики, монтажники, токари, инженеры. Их нужно заново воспитывать, создавать ремесленные училища, восстанавливать инженерное образование, т.е. заново создавать производительные силы.

Опять спасибо кризису: уже глава РОСАТОМа стал говорить о 10 ГВт к 2020 г. Но даже это не построят. Построят максимум 6–8 ГВт.

При этом под эти вздорные планы предусматриваются цены 4000 долларов за киловатт мощности, что в 1,5 раза дороже, чем в Европе и 2 раза дороже, чем Китая. При таких российских ценах нет смысла строить атомные станции.

Вместо избыточного строительства новых электрогенерирующих мощностей, надо вкладывать средства в модернизацию имеющихся, в частности, строительства газотурбинных блоков, которые в комбинации с имеющимися паротурбинными блоками дают экономию топлива на 40%. Большие средства необходимо вкладывать в модернизацию электрических сетей. Именно они сдерживают электрификацию страны. В результате на развитие электроэнергетики страны до 2020 г. необходимо не более 7 трлн. руб. вместо 20 трлн. руб. по Генсхеме.

Руководство электроэнергетикой привело к тому, что сегодня в России цены на электроэнергию и бензин по отношению как к базисной (хлеб, квартирплата, транспорт), так и к стандартной корзине товаров или по паритету покупательной способности ($1\$ = 15$ руб. на конец 2008 г.) уже в 2—3 раза выше, чем в США и на уровне самых высоких в Европе. А ведь Россия является самым крупным экспортером газа и нефти в мире, а США и Европа покупают большую часть потребляемых нефти и газа, переплачивая в 3—5 раз, по отношению к тому, чем они обходятся России.

Выводы и предложения

1. Анализ динамики социально-экономических показателей России за последние 10 лет подтверждает необходимость модернизации России: несырьевые отрасли промышленности не развиваются, падает численность и растет социальное расслоение населения, растут преступность и социальная напряженность; новое жилье и качественное медицинское обслуживание недоступно для большинства граждан России
2. Широко распространенное мнение о том, что защита прав собственности и обеспечение подходящих «правил игры» являются необходимыми условиями быстрого роста, не подтверждается опытом. Ни одной бедной стране не удавалось добиться высокого качества институтов. Верно, что плохие институты тормозят рост. Однако возможность роста все же сохраняется, и если она реализуется, то совершенствование институтов оказывается более простой задачей. Модернизация должна начинаться с экономики, продолжаться технологиями и распространяться на социальную и политическую жизнь.
3. Эффективным инструментом модернизации России должно стать налоговое регулирование. Именно налоговые поступления (налоги, сборы, пошлины, акцизы и т.п.) формируют бюджет и определяют финансовые возможности государства. Именно регулированием налоговой нагрузки необходимо стимулировать инновационное развитие России. Существующей в России налоговой системой недовольны и предприниматели, и налоговики. В связи с кризисом налоговые проблемы стали особенно актуальными. Налоговая система стала главным тормозом модернизации России. Налоговый Кодекс Российской Федерации требует коренной переработки. Но некоторые предлагаемые нами меры могут быть приняты в рабочем порядке.
4. Прогрессивная шкала подоходного налога – **необходимое условие** развития России и роста благосостояния або-

лютного большинства населения. Равномерность распределения доходов, обеспечиваемое прогрессивной шкалой, – одно из обязательных условий экономического развития любой страны. Исследования Мирового банка показывают, что высокое неравенство доходов губительно для экономического роста. А долговременное сохранение такого состояния ведет к обнищанию и деградации большинства населения. Российский опыт это подтверждает. Проблемы администрирования не существенны. Необходимо срочно ввести прогрессивную шкалу подоходного налога и одновременно повысить величину необлагаемого налогом дохода хотя бы до прожиточного минимума.

5. Планируемое с 2011 года повышение социальных налогов с 26% до 34% – удар по планам модернизации. Основная тяжесть этого повышения ляжет на малодоходный бизнес, к которому относятся большинство обрабатывающих и инновационных предприятий. Экономическая ситуация для людей, которые работают и делают бизнес мозгами, ухудшится в 2011 году в 2 раза.

6. Средства, необходимые для решения социальных проблем без повышения социальных налогов могут быть получены другими простыми и эффективными способами:

- за счет введения прогрессивной шкалы подоходного налога бюджет получит дополнительно более 3 трлн. руб., что существенно больше тех 650 млрд. руб., которые в лучшем случае могут быть получены при повышении социальных налогов с 26% до 34%;

- за счет отмены предельной величины годового дохода (415 тыс. рублей), выше которой социальные взносы не взимаются, дополнительные доходы бюджета составят более 2 трлн. руб.;

- за счет налогообложения недвижимости; для введения и применения этого налога буквально в любой названный день абсолютно ничего не требуется;

- за счет повышенного налогообложения переводимых за рубеж дивидендов акционеров крупных компаний;
- за счет наведения порядка с возмещением НДС при экспорте нефти, газа, металлов. Эта мера может принести в бюджет в 2011 году дополнительно не менее 500 млрд. руб.

7. Без существенного снижения рублевых цен на жидкое и газовое топливо на внутреннем рынке сбалансированная экономика России невозможна. Для достижения сбалансированной внутренней цены на жидкое топливо, необходимо снизить налоги при производстве нефти и топлива для внутреннего рынка и не допускать там высокой прибыли. Цена 1 литра бензина должна быть в России не выше 10 рублей.

8. Для развития несырьевой инновационной экономики необходимо применять налоговое регулирование:

- на первом этапе необходимо снизить налоги для несырьевых отраслей, для которых эта мера могла бы дать существенный эффект без дополнительных инвестиций: для легкой, текстильной, полиграфической, деревообрабатывающей промышленности, для сельскохозяйственного машиностроения, для машиностроения для легкой, пищевой и полиграфической промышленности и т.п. Снижение для этих отраслей ставок социальных налогов, НДС и налога на прибыль до 10% каждого вызовет потери не более 1% доходов консолидированного бюджета;

- необходимо снизить НДС с 18% до 10%; для импортной продукции снижение ставки НДС следует компенсировать соответствующим увеличением таможенной пошлины. При этом потери бюджета не превысят 0,5% ВВП;

- необходимо снизить ставку или отменить возмещение НДС при экспортне нефти, газа, металлов, леса, удобрений.

9. Совершенствование налогового администрирования – эффективная мера содействия бизнесу и противодействия коррупции. Представляется целесообразным:

- уменьшить общий объем налогового отчета с 50-100 до 1-2 страниц;
- отменить необходимость указания в налоговых и платежных документах двадцатизначных Кодов бюджетной классификации (КБК);
- изменить методику расчета НДС для российской продукции, реализуемой на российском рынке: за налоговую базу принимать не реализацию (как это предписано Налоговым Кодексом), а добавленную стоимость, входящую в состав этой продукции. В этом случае возмещения НДС (главный предмет судебных налоговых споров) не будут нужны: НДС к уплате будет равен произведению ставки налога на добавленную стоимость, входящую в состав продукции;
- налоговые платежи за отчетный период платить в один адрес (как и сегодня), но одним платежным поручением, указывая в графе назначение платежа сумму каждого налога.

10. Необходимо существенно снизить налоги для предприятий малого бизнеса, работающих на специальных налоговых режимах (УСН, ЕНВД и ЕСХН). Согласно отчету ФНС сегодня (2009) доля налогов, собираемых с этих предприятий, в доходах консолидированного бюджета составляет 1,3%. Можно предположить, сколь ничтожны были бы потери бюджета, если бы налоговое стимулирование указанных предприятий было более существенным. Возникает также вопрос, не превышают ли затраты на сбор этих налогов их сумму.

11. Проводимая в России политика межбюджетных отношений не выдерживает критики и грозит целостности нашей страны. Местные бюджеты получают около 5%, а региональные – 25% доходов консолидированного бюджета. В результате 73 региона из 83 являются дотационными. При этом дотации достаточно велики. Например, в консолидированном бюджете Псковской области дотации в 2006 году составляли 44%, а в доходах бюджета Республики Дагестан финансовая помощь составляла 79%, Чеченской республики – 84%, Республики Ингушетии – 89%. Доли местных и региональных

бюджетов в консолидированных доходах бюджета необходимо существенно повысить. Если 50% налога на добавленную стоимость (НДС) оставлять в распоряжении регионов, то число дотационных регионов сократится с семидесяти трех до четырех. Одновременно будет повышена заинтересованность регионов в производстве добавленной стоимости. Сегодня НДС полностью поступает в Федеральный бюджет.

12. В существенном совершенствовании нуждаются российская таможенно-тарифная политика и таможенное администрирование.

В первую очередь необходимо оптимизировать таможенные пошлины на экспортируемую и импортируемую продукцию.

Кроме того, необходимо существенно сократить обязательный список документов для таможенного оформления: основное внимание таможни должно быть обращено на соответствие товара сопроводительным документам; вместо пятиступенчатой проверки документов следовало бы ввести хотя бы двухступенчатую проверку соответствия товара этим документам; необходимо создать систему, при которой образование неформальных (коррупционных) связей между «досмотровиком» и экспортером-импортером или посредником было бы невозможным или хотя бы затруднено; необходимо соразмерять объем процедуры и возможный ущерб. Для мелкого импорта и экспорта или для некоторых видов товаров процедура может быть упрощенной.

13. Задачи укрепления национальной экономической безопасности России требуют формирования нового концептуального подхода в сфере внешней налоговой политики страны, что включает определение базовых основ внешней налоговой политики страны, а также разработку и применение более эффективных методов, средств и инструментов защиты национальных интересов страны в этой сфере. В частности, целесообразно по примеру развитых стран разработать и включить в НК РФ специальный раздел – международное налоговое ре-

гулирование, – в котором были бы сформулированы, в принципиальном виде, все основные правила, режимы и инструменты, необходимые для защиты национальных интересов РФ в этой сфере.

14. Чтобы замедлить падение квалификации, интеллекта и духа народа, замедлить рост алкоголизации и наркомании, рост детской смертности и смертности в трудоспособном возрасте, катастрофическое снижение численности граждан России, необходимо, по меньшей мере, вдвое увеличить расходы на здравоохранение, образование, науку, культуру и оборону. Необходимые ресурсы могут быть получены за счет оптимизации налогообложения доходов физических лиц и дивидендов, введения налога на недвижимость, отмены ограничений при взимании социальных налогов, наведения порядка с возмещением НДС.

Список использованной литературы

1. «Инновационное развитие – основа модернизации экономики России», национальный доклад. – М.: ИМЭМО РАН, ГУ–ВШЭ, 2008. – 168 с.
2. «Россия XXI века: Образ желаемого завтра», доклад Института современного развития (ИНСОР), 2010 г.
3. «В поисках российской стратегемы», М., 12.01.2010, http://www.allventure.ru/articles/89/#replies_page1
4. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов, Минфин, 2009 <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=88298>
5. «Основные направления таможенно-тарифной политики на 2010 год и плановый период 2011 и 2012 годов», Минэкономразвития, 2009
6. Проект антикризисной налоговой программы, ОПОРА России, 27 мая 2009 г., <http://www.opora.ru/press/lenta/2009/05/27/v-opore-obsudili-proekt-antikrizisnoy-nalogovoy-programmy-v-s>
7. Повестка дня РСПП до 2012 года, утверждена съездом РСПП 15 апреля 2010 г.
8. Российская экономика в 2008 году. Тенденции и перспективы (Выпуск 30), ИЭПП, 2009
9. Абрамов М.Д. Промышленная политика и налоговое регулирование, изд. “FOROS”, М., 2009, 160 с.
10. Абрамов М.Д., Зверев С.М., Легкая промышленности в контексте демографии, газета «ЛегПромБизнес», № 6-7, 2006
11. Абрамов М.Д., Зверев С.М., Решение проблем легкой промышленности в снижении налогов, «ЛегПромБизнес», 2008, № 5
12. Абрамов М.Д. Разумная налоговая система – эффективное средство решения социально-экономических проблем России, доклад на налоговой конференции РСПП 17 октября 2006
13. Абрамов М.Д., Упрощение бухгалтерской отчетности – кратчайший путь к повышению собираемости налогов и росту эффективности предприятий, «Налоги и налогообложение», № 9, сентябрь, 2006
14. Абрамов М.Д. Анализ конкурентоспособности экономики России, «Экономический анализ: теория и практика», № 24, 2007

15. Абрамов М.Д., Кашин В.А., Машков С.А., Об исчислении НДС «прямым» способом, «Налоговые споры: теория и практика», № 2, 2008
16. Абрамов М.Д. О налогах, зарплате и экономическом росте, «Вопросы экономики», № 5, изд. РАН, 2008
17. Абрамов М.Д., О налогах и проблемах модернизации России, «Свободная мысль», № 4, 2010
18. Абрамов М.Д. Кризис и налоги, «ЭКО», № 12, 2009, изд. РАН
19. Абрамов М.Д., Виноват не только кризис, Журнал новой экономической ассоциации, изд. РАН, № 3-4, М., 2009
20. Абрамов М.Д., Кашин В.А., О налоговых системах Ирландии и Швеции, «Налоги и налогообложение», № 12, 2008
21. Абрамов М.Д., Налоговая система и модернизация России, доклад на VI международной конференции в ИНИОН РАН 28 мая 2010 г.
22. Аналитическая записка о проблемах налогового, таможенного и бюджетного законодательства РФ и предложениях по его совершенствованию, Бюллетень Счетной палаты РФ, № 8 (80)/2004
23. Бабкин К.А., Сельхозмашиностроение: настоящее и будущее, Крестьянские ведомости, 02.06.2006, <http://agrobiznes.ru/agro/149987>
24. Глинкина С.П., К вопросу о детеневизации российской экономики. Институт экономики РАН, 2006 г.
25. Гурвич Е.Т. Что тормозит российскую экономику, лекция в клубе Bilingua в рамках проекта «Публичные лекции Полит.ру», 18 ноября 2004 г.
26. Иноземцев В.Л., «Modernizatsya.ru: Made in Russia», «Ведомости», 12 июля 2010 г.
27. Иноземцев В.Л., «Причины сверхрасходов», газета «Ведомости», 1 июня 2010 г.
28. Иноземцев В.Л., Красильщиков В.К., «Ordem vs. Progresso», газета «Ведомости» от 22.03.2010.
29. Иноземцев В.Л., Выступление на Ежегодной Ассамблее Совета по внешней и оборонной политике 17 апреля 2010 г.
30. Кашин В.А. Рубль плюс доллар. Как организовать совместное предприятие, изд. «Молодая Гвардия», М., 1989, 334 с.
31. Кашин В.А., Своя фирма за рубежом. М., СП МЛИ, 1991

32. Кашин В.А., Налоговые соглашения России. Международное налоговое планирование для предприятий, изд. «ЮНИТИ», М., 1999 г., 383 с.
33. Кашин В.А., Аронов А.В., Налоговая политика и налоговое администрирование. Уч. Пособие для ВУЗов, изд. «Экономистъ», М., 2006
34. Кашин В.А, Аронов А.В., Налоги и налогообложение, учебник для ВУЗов, М. 2004
35. Кашин В.А., Паскачев А.Б., Обзор фискальной политики в Российской Федерации и за рубежом в 2004 году, Издательство экономико-правовой литературы, М., 2005
36. Кашин В.А., Захарова Е.А., Паскачев А.Б., Полный словарь терминов и нормативных понятий, используемых в деятельности ФНС России, ФТС России и Росфинмониторинга, М., 2007
37. Кашин В.А. Управление финансами, или Как правильно распорядиться своими деньгами: Первое российское руководство по ведению семейных финансов. Изд. «ЛОГОС» М., 2003, 176 с.
38. Кричевский Н.А., «Постпикалевская Россия: новая социально-экономическая реальность», доклад, М., 2009, <http://www.krichevsky.ru/images/book/doklad.pdf>
39. Кейнс Дж. М., Общая теория занятости, процента и денег, РУДН, <http://www.humanities.edu.ru/db/msg/6442>
40. Марлен Ларо (США), «Американский ответ на экономический кризис с точки зрения налоговой перспективы», доклад на 2-м международном научно-практическом симпозиуме по актуальным проблемам налоговой политики, г. Москва, 16 апреля 2009 г.
41. Минпромэнерго, «Стратегии развития химической и нефтехимической промышленности России на период до 2015 года», http://atoma.info/index.php?option=com_content&task=view&id=28&Itemid=8
42. Морева А.Л., Российский рынок одежды в условиях либерализации мировой торговли, Академия внешней торговли, автореферат диссертации, 2007 год
43. Налогообложение семейного дохода на основе потребительских бюджетов, Всероссийский Центр уровня жизни, 2006
44. Нигматулин Р.И., Нигматулин Б.И., Тринадцать теорем для России», М. 2010, <http://www.nigmatulin.ru/content/view/59/28>
45. Отчет ФНС за 2008-2009 г.г., http://www.nalog.ru/html/docs/pr_ypn_noyab10.xls

46. Оценка финансово-экономического состояния малого предпринимательства г. Москвы до 2012 года по данным официальной статистики (в разрезе видов экономической деятельности), НП "Московский центр развития предпринимательства", 2008, http://giac.ru/content/document_r_38EA0CDA-F344-40DD-88B7-7084FB435B96.html

47. Пашин В.М., Российскому судостроению нужна законодательная поддержка, ЦНИИ им. Акад. А.Н.Крылова, 05.07.2006, <http://www.ksri.ru/rus/new/pub/interfax3.htm>

48. Подлесных М.М., НДС: анализ поступления и начисления, динамика вычетов, «Налоговая политика и практика», № 12, декабрь, 2006

49. Полтерович В.М., «Искусство реформ», лекция, прочитанная 15 июня 2006 года в клубе-литературном кафе Bilingua в рамках проекта «публичные лекции «Полит.ру»

50. Проект антикризисной налоговой программы, ОПОРА России, 27 мая 2009 г., <http://www.opora.ru/press/lenta/2009/05/27/v-opore-obsudili-proekt-antikrizisnoy-nalogovoy-programmy-v-s>

51. Рейс А.Г., «О мерах по развитию легкой промышленности», доклад на заседании Правительства РФ, июнь, 2006

52. Росстат, http://www.gks.ru/free_doc/2007/b07_11/06-03.htm

53. Росстат, http://www.gks.ru/free_doc/2007/b07_11/07-07.htm

54. Росстат, http://www.gks.ru/free_doc/2007/b07_11/14-02.htm

55. Росстат, http://www.gks.ru/free_doc/2007/b07_11/14-08.htm

56. Сайт администрации Псковской области, <http://www.pskov.ru/gu/povestka/60>

57. Сибирь, Экономика, 23 января 2007, <http://tayga.info/documents/2503/>

58. Симчера В.М., Труды Вольного экономического общества России, т. 90, 2008

59. Сморгонский А.В., Машиностроение России в начале XXI века, Журнал «Подъемно-транспортное дело» №1.2003

60. Сравнительный анализ деятельности малых предприятий... НП "Московский центр развития предпринимательства", 2008, http://giac.ru/content/document_r_421317D0-86EE-4A40-80CD-FE2191CE76CE.html

61. Стиглиц Дж., Куда ведут реформы. Журнал «Вопросы экономики», № 7, 1999

62. Сулякин С.С. Модернизация экономики и экономической политики России. Экономическая доктрина РФ, труды Центра про-

блемного анализа и государственно-управленческого проектирования, М., 2007

63. Томчин Г.А., «Почему Россия не Китай», Правое дело, № 7, апрель, 2007

64. Шевяков А., Кирута А. Измерение экономического неравенства. – М.: "Лето", 2002.

65. Шевяков А.Ю., Жаромский В.С., Сопцов В.В., Современная социальная политика: анализ эффективности и направления реформирования, ИСЭПН РАН, М., 2008

66. Шевяков А.Ю., Экономическое неравенство тормоз экономического и демографического роста, ИСЭПН РАН, М., 2010

67. Шевяков А.Ю. Кризис и социальная политика, М., 2010

68. Шилов М.А., Искусственная дотационность регионов как залог единства России, <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/1010>

69. Ясин Е.Г., Юдаева К.И., Стратегия-2050: справится ли Россия с вызовами глобализации, «Вопросы экономики», № 5, 2008, изд. РАН