

НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ

ИНФЛЯЦИЯ В ТЕХНОЛОГИЧЕСКИ ОТСТАЛОЙ МОНОПОЛИЗИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКЕ

(Концепция, моделирование, методы борьбы)

© 1995 Пугачев В.Ф., Пителин А.К.

(Москва)

Выдвигается новая концепция инфляции, учитывающая специфику российской экономики. Предлагается адекватная экономико-математическая модель, описывающая инфляцию в виде многошагового динамического процесса. Проведен анализ возможных вариантов антиинфляционной бюджетной, налоговой и дотационной политики. Выявлены эффективные методы борьбы с инфляцией и спадом производства.

1. НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА ИНФЛЯЦИЮ

Начиная переход к рыночной экономике по принципу "шоковой терапии", наши реформаторы и не подозревали, что столкнутся с совершенно новым для мировой науки явлением: инфляцией в технологически отсталой, почти полностью монополизированной, огромной по масштабам и слабо связанной с мировым рынком экономике. Опыт таких стран, как Чили или Польша, здесь попросту неприменим, не говоря уже о рекомендациях Международного валютного фонда. Рыночный режим функционирования монополизированного гиганта сейчас столь же не изучен, как методы регулирования конкурентной экономики во времена Великого кризиса.

Задачи реформаторы ставили очень конкретные: путем либерализации цен и внешней торговли выйти на рыночное равновесие, с помощью мирового рынка блокировать монополизм, ввести в разумные рамки инфляцию и курс рубля. Однако победила инфляция, а не правительство: курс доллара все время убегает вперед, ставя под сомнение все надежды на прекращение гонки цен.

Думается, что объяснение происходящему нужно искать не в отсутствии опыта, а в области теории. Реформаторы исходили из западных представлений о причинах инфляции, считая ее следствием избыточных финансовых ресурсов. И ошиблись во много раз при прогнозировании темпов инфляции, при оценке возможностей борьбы с ней монетаристскими методами.

Глубинной объективной причиной российской инфляции является сочетание двух крайне неблагоприятных факторов – технологической отсталости и монополизма.

Первый из них не требует особых пояснений. Высокая энерго-, материало-, трудоемкость производимой у нас продукции, ее низкое качество давно уже стали национальной трагедией. Экспорт страны относительно невелик и определяется главным образом ее энергетическими и сырьевыми ресурсами. Отсюда малые импортные возможности, отсутствие серьезного влияния со стороны мирового рынка.

Второй фактор долгое время недооценивался. Считалось, что путем приватизации с ним можно быстро покончить, создать конкурентную экономику. Увы, жизнь показывает, что это иллюзии.

Термин "монополизм" обычно понимается слишком узко, а по существу и неправильно. Имеются в виду крупные предприятия или посреднические организации. Но дело совсем не в размерах, а в возможностях контроля над рынком, сговоров относительно уровней цен. В наших "посттоталитарных" условиях для таких сговоров имеется весьма благоприятная почва. Это и привычка к прежней партийно-хозяйственной дисциплине, и ведомственная солидарность, это и старая теневая взаимозависимость, а иногда и прямой контроль мафиозных структур. Повышает цены один, повышают и все остальные. А отстающих бьют.

Главная особенность в поведении монополиста определяется его малой зависимостью от потребителей. Монополист знает, что покупатель от него никуда не денется и, если цена на товар возрастает, все равно израсходует на его закупку все предназначенные на это финансовые средства (а может быть, и бросит дополнительные). Все, что грозит монополисту-продавцу, это, в худшем случае, сокращение спроса на товар в обратной пропорции к цене. Но такой вариант монополиста вполне устраивает, так как дает ему значительное увеличение прибыли.

Каждый из упомянутых факторов сам по себе не так уж страшен. Отсталая конкурентная экономика может отгородиться от мирового рынка и добиться прекращения инфляции за счет политики финансовой стабилизации. Передовая монополизированная — способна в широких масштабах выходить на внешний рынок и, будучи жестко привязанной к мировым ценам, также избежать инфляции.

Сочетание технологической отсталости с монополизмом создает особую ситуацию. С одной стороны, недопустимо полностью изолироваться от внешнего рынка, отказаться от единственного возможной конкуренции. С другой — нельзя существенно вписаться в международное разделение труда из-за низкой экспортоспособности. Объективно неизбежным становится *режим малого взаимодействия с мировым рынком*, при котором рыночное поведение внутренних производителей не подкрепляется необходимой степенью открытости экономики.

Получив право на свободное установление цен и прямое взаимодействие с зарубежными партнерами, производители начинают повышать цены в соответствии с их мировым уровнем. При этом они мало считаются с возможным падением спроса на продукцию, поскольку являются монополистами.

Но если бы вдруг все внутренние цены сравнялись с мировыми (в их рублевом исчислении), возник бы очевидный парадокс. Конкурирующий импорт в этом случае должен был бы покрывать около половины потребностей страны по большинству товаров, для чего потребовалось бы огромное количество валюты. Поскольку в таких объемах валюты нет, рыночный механизм автоматически противодействует чрезмерному сближению цен с мировыми через постоянное падение курса рубля. В итоге и возникает специфический для России вариант инфляции — *бесконечная гонка внутренних цен за убегающими мировыми*.

Такая инфляция весьма устойчива и плохо поддается монетаристским методам воздействия. Можно, конечно, ее на время заглушить с помощью тех или иных мер финансовой стабилизации. Но окончательного успеха эти методы принести не могут, ибо влекут за собой недопустимое сокращение производства, разрушение производительных сил общества.

Необходимо изменить точку зрения на роль государственных расходов. Обычно принимают во внимание лишь то, что экономия бюджетных средств снижает инфляцию. Но при этом слабо учитывают, что одновременно наносится невосполнимо больший ущерб производству. От низких пенсий и заработных плат в бюджетной сфере, снижения жилищного и дорожного строительства страдают не только конкретные люди, но прежде всего экономика в целом. Разумные государственные расходы — один из рычагов преодоления кризиса. Это хорошо понимал еще Ф. Рузвельт.

При формировании налоговой политики следует решительно отказаться от одностороннего монетаристского подхода. Каждый налог нужно анализировать по совокупности последствий его применения. Решающим является влияние того или иного

налога на темп инфляции и спад производства, а не на бюджетные показатели. Минимум бюджетного дефицита далеко не всегда соответствует минимуму инфляции.

Антиинфляционный макроэкономический инструментарий должен включать помимо налогов и хорошо продуманные дотационные механизмы. Мнение, что дотации — это всегда вычет из бюджета и рост инфляции, — в корне неправильно. Все зависит от того, каков используемый дотационный механизм, где, когда и с какой целью он включен. Только при наилучшем сочетании определенных видов налогов с дотационными механизмами могут быть преодолены инфляция и спад производства, причем в рамках рыночной идеологии, без прямого регулирования цен и доходов.

Главный результат проведенных исследований — вывод о том, что монополизированная рыночная экономика значительно лучше управляема и регулируема, чем это принято думать. С инфляцией в ней можно успешно бороться, причем отнюдь не за счет спада производства.

2. ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ МОДЕЛИ

В соответствии с изложенной выше концепцией инфляционного процесса была разработана исследовательская экономико-математическая модель, акцентирующая внимание на главных факторах монополистической инфляции и возможностях противодействия им. Модель является динамической многошаговой и описывает инфляцию в виде процесса, протекающего во времени. Она содержит ряд вполне понятных упрощений и рассматривает только народнохозяйственный и отраслевой уровни. Модель исходит из несколько идеализированной картины действительности: доходы населения в ней ежемесячно индексируются, государство своевременно оплачивает свои заказы, нет задержек с выплатой заработной платы и взаимных неплатежей. Цены на все виды продукции освобождаются одновременно и регулируются государством только с помощью налогов и дотаций.

В качестве объекта моделирования взята *полностью монополизированная экономика*, в которой каждый вид продукции выпускается единственным производителем, а при использовании этих продуктов отсутствует взаимозаменяемость между их видами. Внутренней конкуренции в такой экономике нет, есть лишь влияние мирового рынка.

Предположение о полной монополизации экономики отличает наш подход к проблеме от всех ранее выполнявшихся исследований инфляционных процессов. Это, конечно, научная абстракция: реальная экономика не может быть ни в полном смысле конкурентной, ни абсолютно монополизированной. Однако об инфляции в конкурентной среде известно достаточно много. Второй же крайний случай, гораздо более близкий к нашей действительности, пока не рассмотрен. Им мы и занимаемся, не претендуя на окончательность получаемых выводов и количественных результатов. Практические рекомендации могут вырабатываться лишь после анализа экономического поведения как в монопольном, так и в конкурентном случаях.

В качестве информационной базы предлагаемой модели был взят 18-позиционный межотраслевой баланс производства и распределения продукции в народном хозяйстве России на 1991 г. (он уже использовался в [1]). В силу краткосрочности исследуемых процессов нормативы затрат баланса полагались неизменными во времени. Производственные мощности считались постоянными, соответствующими объемам выпуска продукции в 1991 г.

В соответствии с указанной исходной информацией было принято, что народное хозяйство состоит из 18 монопольных отраслей-производителей 18 видов агрегированной продукции. Каждый агрегат имеет свою "натуральную" единицу измерения — цены базового 1991 г. Цены же, вычисляемые в модели, являются поправочными коэффициентами к базовым.

Мировой рынок представлен теми же агрегированными 18 продуктами. Различия в качестве отечественных и зарубежных товаров полагаются учтенными в процессе построения агрегатов.

Каждый из 18 продуктов может производиться внутри страны либо импортироваться. Цены импорта определяются мировым рынком и импортными налогами. В долларовом исчислении мировые цены считаются известными: они рассчитываются по методике, описанной в [1] (с помощью соответствующих переводных коэффициентов). Рублевый эквивалент мировых цен всегда может быть найден путем их умножения на текущий курс доллара.

Внутренние цены назначаются отраслями-производителями, максимизирующими свою прибыль. Ни объемы производства, ни цены сами по себе не интересуют производителей. Им нужен конечный результат – разница между общей выручкой от реализации продукции и суммарными издержками. Последние определяются с помощью информации, заложенной в межотраслевом балансе: прямых материальных затрат, зарплатоемкости продукции и амортизационных отчислений, пересчитываемых в текущие цены. При этом учитываются также налоги и начисления, непосредственно влияющие на затраты производителя.

Потребители могут покупать отечественную продукцию по внутренним ценам, зарубежную – по ценам импорта. Соотношения между объемами закупок определяются соотношениями цен, а совокупный спрос – финансовыми возможностями всей массы потребителей.

Формирование совокупного спроса является одним из решающих факторов в инфляционном процессе. Спрос формируется из внутреннего производственного и конечного потребления, а также экспорта. Наиболее существенно уметь рассчитывать *внутренний конечный спрос*, поскольку экспорт может задаваться экзогенно, а внутреннее производственное потребление – определяться с помощью уравнений межотраслевого баланса.

Конечное потребление представлено в модели тремя векторами: личного, общественного и инвестиционного потребления. Каждый из них должен покрываться соответствующими финансовыми ресурсами: первый – доходами населения, второй и третий – в основном из бюджета и прибыли производителей.

Для базового 1991 г. финансовый эквивалент векторов личного, общественного и инвестиционного потребления предусматривается межотраслевым балансом. Однако в ходе инфляционного процесса соотношение между финансовыми ресурсами и ценами может меняться, а потребление соответственно сокращаться. В наших расчетах принималось, что каждый из указанных выше трех видов потребления изменяется с сохранением натуральных пропорций базового периода. При такой предпосылке векторы конечного потребления для любого момента времени можно находить путем "сжатия" базовых векторов.

Государство участвует в финансировании конечного потребления через бюджет. В рассматриваемой модели бюджет является единственным аккумулятором и источником государственных средств, не делится на федеральный и региональные, включает пенсионный и ряд других внебюджетных фондов.

Расходы бюджета распределяются между тремя составляющими конечного потребления в соответствии с обязательствами государства по выплате заработной платы работникам бюджетной сферы, пенсий, пособий по безработице, финансированию общественного потребления и государственных инвестиционных программ. Общий уровень государственных расходов регулируется в модели экзогенно задаваемым параметром, характеризующим политику экономии бюджетных средств.

Доходы бюджета – все налоги и начисления. Разница между доходами и расходами (дефицит бюджета) покрывается за счет эмиссии.

Внешнеэкономическая деятельность представлена вариантно задаваемым экспортом и динамично меняющимся во времени импортом. Валютные ресурсы для ввоза товаров равны экспортной выручке за вычетом не связанных с импортом государственных валютных расходов и валютных сбережений производителей.

В интересах алгоритмизации инфляционного процесса он представлен в дискретной форме с фиксированным периодом T . В начале каждого периода все производители

объявляют новые цены на свою продукцию и сохраняют их до его конца. В соответствии с объявленными ценами и имеющимися у потребителей финансовыми ресурсами формируются платежеспособный спрос, объемы производства и импорта, вырабатывается новый курс доллара. Эта информация используется производителями при назначении цен на следующий период.

Период T не может выбираться произвольно и должен отвечать реальной инерционности процессов установления рыночного равновесия. После очередного назначения цен производителям необходимо увидеть реакцию рынка на принятые ими решения. Лишь после этого они могут думать о новом изменении цен.

Ясно, что для разных отраслей и видов продукции реакция рынка различна. Однако в модели период T считается для всех одинаковым. К такому упрощению вынуждают не алгоритмические трудности, а отсутствие необходимой информации об инерционности рыночных процессов. Полагается, что период T примерно равен одному месяцу. По всем имеющимся у нас данным, инерционность рынка в среднем именно такова. Заметим, что от выбора T могут зависеть лишь абсолютные показатели инфляции, но не итоги сравнительного анализа вариантов расчетов.

Финансовые ресурсы, направляемые на покрытие конечного потребления, не могут мгновенно превращаться в товары: всегда существует некоторое запаздывание в материализации средств. Если запаздывание велико, включается компенсатор в виде банковского процента. Малые же запаздывания (порядка показателя инерционности рынка T) ничем не компенсируются и сопровождаются обесцениванием денег. Чтобы учесть это обстоятельство, было принято допущение: заработная плата в производственной сфере, амортизационные отчисления, остаточная прибыль производителей, бюджетные средства предшествующего периода используются для финансирования конечного потребления следующего периода. Более полный и точный подход потребовал бы моделирования всей системы движения финансовых потоков.

Обесценивание средств в процессе инфляции приводит к сокращению совокупного платежеспособного спроса, к падению общего уровня производства. Этот эффект частично компенсируется индексацией доходов населения, амортизационных отчислений, государственных расходов. Тем не менее он накапливается из периода в период и может вызвать значительный экономический спад.

Примерно через 5–7 мес производство стабилизируется. Начиная с этого момента, возникает *установившийся инфляционный режим функционирования*, характеризующийся постоянными темпом инфляции и уровнем производства, совпадением темпа инфляции с темпом падения курса рубля. Показатели этого режима являются, на наш взгляд, наилучшими синтетическими характеристиками инфляционного процесса. Они указывают на *долговременные эффекты*, порождаемые экономической политикой государства.

Темп инфляции и уровень производства в установившемся инфляционном режиме тесно связаны друг с другом. Однако нельзя считать, что один из них находится в прямой зависимости от другого. Оба они являются функциями уровня бюджетных расходов, налоговой и дотационной политики. Варианты воздействия на экономику порождают различные сочетания показателей установившейся инфляции. Выбирая из них наилучшие, можно оптимизировать параметры антиинфляционного государственного регулирования.

3. НАЗНАЧЕНИЕ ЦЕН ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ

Отрасли-производители, рассматриваемые в описываемой модели, могут быть разбиты на три группы. К *первой* отнесем производителей с большими экспортными возможностями, не опасющихся конкуренции со стороны импорта. Это топливно-энергетический комплекс, цветная металлургия, лесная промышленность. Получив необходимые права, они могут сразу поднять цены на свою продукцию до уровня мировых (за вычетом экспортных налогов).

Вторая группа охватывает производителей, ориентирующихся в основном на внутренний рынок и сталкивающихся на нем с зарубежными товарами. Сюда входит вся наша перерабатывающая промышленность и сельское хозяйство. Эти производители должны более осмотрительно повышать цены на свою продукцию, так как по мере сближения внутренних цен с ценами импорта возникает все более сильная конкуренция со стороны ввозимых товаров.

Наконец, третья группа – это те отрасли, на которые мировой рынок прямого воздействия не оказывает (например, транспорт и связь). Предоставлять им полную самостоятельность в ценообразовании недопустимо, так как они – абсолютные монополисты. Цены здесь должны контролироваться государством исходя из нормативно задаваемых уровней рентабельности.

Генераторами инфляции являются производители второй группы. Именно они в своем стремлении к мировым ценам провоцируют повышенный спрос на импорт и, как следствие, на валюту. Отсюда падение курса рубля, рост цен импорта в их рублевом исчислении, дальнейшее повышение внутренних цен.

Для моделирования такого инфляционного процесса весьма важно правильно описать поведение монопольных производителей, подверженных конкуренции лишь со стороны импорта. Оно может быть получено из анализа реакции потребителей на два одинаковых товара с разной ценой.

Пусть отечественный производитель поставляет на внутренний рынок некий товар по цене $p_{\text{вн}}$, а импортеры – аналогичный товар по цене $p_{\text{и}}$ (обе цены в рублях). Объемы реализации товаров $x_{\text{вн}}$ и $x_{\text{и}}$ должны, очевидно, находиться в обратном соотношении с ценами. Примем, что

$$x_{\text{и}} / x_{\text{вн}} = (p_{\text{вн}} / p_{\text{и}})^{\alpha}, \quad (1)$$

где α – эластичность замещения спроса на отечественный товар спросом на аналогичный зарубежный.

При $\alpha \approx 1$ (1) соответствует весьма вялому переключению спроса с более дорогого на более дешевый товар. Напротив, если $\alpha \rightarrow \infty$, спрос переключается при бесконечно малом перепаде цен. Оба варианта мало реалистичны. Истина, как всегда, посередине: при $1 < \alpha < \infty$. Весьма подходящим представляется значение $\alpha = 10$. В этом случае перепад цен в 20% более чем в 6 раз меняет соотношение спроса, а в 50% практически нулифицирует спрос на более дорогой товар (сокращает его до 2%).

Поскольку реальной информации об эластичностях замещения спроса нет, в последующих разработках принималось, что α для всех рассматриваемых в модели агрегированных товарных групп одинаково и равно 10. Параллельно велись расчеты для $\alpha = 5$ и 20; однако они не давали существенно новых результатов.

Вторая предпосылка при описании рынка двух одинаковых товаров состоит в предположении о независимости финансовых затрат совокупного потребителя от цен на товары. Ее можно выразить в виде

$$p_{\text{вн}} x_{\text{вн}} + p_{\text{и}} x_{\text{и}} = \Phi, \quad (2)$$

где Φ – финансовые возможности совокупного потребителя, зависящие от времени, конъюнктуры, иных факторов, но не от $p_{\text{вн}}$ и $p_{\text{и}}$ для рассматриваемого товара.

При отсутствии импорта уравнение (2) было бы эквивалентно предположению о том, что эластичность спроса по цене равна -1 . Хорошо известно, что при такой эластичности производителю-монополисту выгодно свертывать производство почти до нулевого уровня, повышая цену в обратной пропорции к выпуску продукции. Это по существу экономический коллапс. От него спасает конкуренция со стороны импорта, учитываемая (2).

Соотношения (1), (2) позволяют выразить объем реализации отечественной про-

дукции на внутреннем рынке в виде функции цен

$$x_{\text{вн}} = \frac{\Phi}{p_{\text{вн}} + p_{\text{и}} \left(\frac{p_{\text{вн}}}{p_{\text{и}}} \right)^{\alpha}}. \quad (3)$$

Отсюда прибыль производителя

$$V = (p_{\text{вн}} - q_{\text{пр}}) x_{\text{вн}} = \frac{\Phi(p_{\text{вн}} - q_{\text{пр}})}{p_{\text{вн}} + p_{\text{и}}(p_{\text{вн}} / p_{\text{и}})^{\alpha}},$$

где $q_{\text{пр}}$ – текущие затраты производителя на единицу продукции.

Введем в рассмотрение

$$p = p_{\text{вн}} / p_{\text{и}}, \quad q = q_{\text{пр}} / p_{\text{и}}, \quad (4)$$

выражающие внутреннюю цену и издержки производства по отношению к цене импорта. Тогда

$$V = \frac{\Phi(p - q)}{p + p^{\alpha}}. \quad (5)$$

Чтобы найти максимум V , дифференцируем (5) по p и приравниваем производную к нулю. В результате получаем уравнение

$$(\alpha - 1)p^{\alpha} = (1 + \alpha p^{\alpha-1})q. \quad (6)$$

Решая его относительно p для задаваемого q , можно найти внутреннюю цену, соответствующую максимальной прибыли производителя.

В явном виде выразить p через q не представляется возможным. Однако машинное решение уравнения (6) незатруднительно. Составить представление о функции $p(q)$ можно также с помощью обратной функции, которую легко получить из (6)

$$q = \frac{(\alpha - 1)p^{\alpha}}{1 + \alpha p^{\alpha-1}}. \quad (7)$$

При $p = 0$ $q = 0$; при $p = 1$ $q = (\alpha - 1)/(\alpha + 1)$; при $p \rightarrow \infty$ $q \rightarrow ((\alpha - 1)/\alpha)p$. График $p(q)$, построенный с помощью (7) для $\alpha = 10$, представлен на рис. 1.

Формулы (6), (7) дают, на наш взгляд, хорошую имитацию поведения монополистов-производителей в процессе назначения ими цен на свою продукцию. Для этого необходимо:

а) определить, исходя из сложившейся ситуации, текущие затраты на единицу продукции $q_{\text{пр}}$;

б) зная цену конкурирующего импортного товара $p_{\text{и}}$ (в рублевом исчислении), найти $q = q_{\text{пр}}/p_{\text{и}}$;

в) с помощью (6) вычислить оптимальное значение p , а отсюда и $p_{\text{вн}} = p_{\text{и}}p$. По такой цене производитель и должен предлагать свою продукцию.

Для дальнейшего полезно ввести понятие *оптимальной рентабельности монополиста*. Под рентабельностью будем понимать отношение прибыли к себестоимости

$$r = (p - q)/q. \quad (8)$$

Подставляя (7) в (8), получаем

$$r_{\text{опт}} = \frac{1 + p^{\alpha-1}}{(\alpha - 1)p^{\alpha-1}}. \quad (9)$$

Введем в рассмотрение отношение конкурирующего импорта к объему внутренней

реализации аналогичного отечественного товара

$$p = x_n / x_{вн}. \quad (10)$$

Из (1) с учетом первого из обозначений (4) получим

$$p = p^\alpha. \quad (11)$$

Выражая отсюда p и подставляя в (9), находим оптимальную рентабельность

$$r_{\text{опт}} = (1 + p^\beta) / ((\alpha - 1)p^\beta), \quad (12)$$

где $\beta = (\alpha - 1)/\alpha$.

Формула (12) показывает, что оптимальная рентабельность сильно зависит от конкурирующего импорта. Если импорта нет, то $r_{\text{опт}} \rightarrow \infty$; однако уже при $p = 0,2$ $r_{\text{опт}} = 0,58$ ($\alpha = 10$), а при $p = 0,5$ $r_{\text{опт}} = 0,32$. В случае равенства объемов реализации импортного и отечественного товаров ($p = 1$) $r_{\text{опт}} = 0,22$, что свидетельствует о преодолении монопольного эффекта. Наконец, при $p \gg 1$ рентабельность стремится к 0,11.

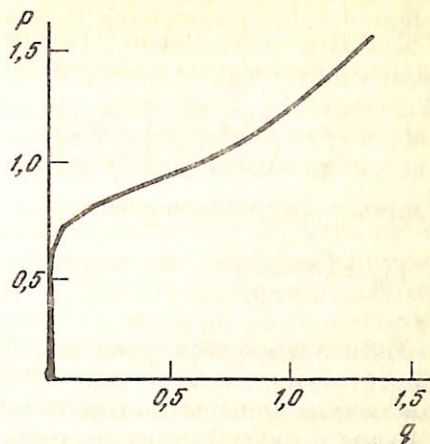


Рис. 1. График функции $p(q)$

4. ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ ПО МОДЕЛИ

Расчеты выполняются дискретно с шагом T . Результаты предшествующего периода служат исходными данными для следующего. Все объемные показатели фигурируют в годовом исчислении.

По итогам предшествующего периода $(t - 1)$ берутся:

курс доллара по отношению к рублю λ_{t-1} , а вместе с ним рублевые цены всех импортных товаров;

удельные текущие затраты на производство всех видов отечественной продукции;

финансовые ресурсы, переходящие из периода $(t - 1)$ для покрытия конечного потребления периода t (с разбивкой на личное, общественное и инвестиционное потребление);

общий объем валюты, переходящий из периода $(t - 1)$ для покрытия импорта периода t .

Для начального момента все эти величины могут быть определены на основе анализа стартового состояния экономики (базового 1991 г. или какого-то другого).

Расчеты для каждого периода начинаются с назначения новых цен на продукцию всеми внутренними производителями. Отрасли первой группы берут их на уровне мировых исходя из курса доллара, сформировавшегося в предшествующем периоде (или равными мировым за вычетом экспортного налога). Отрасли второй группы действуют согласно методике, изложенной в разд. 3; при этом они опираются на сложившиеся в предыдущем периоде показатели текущих затрат на свою продукцию и рублевые цены конкурирующих импортных товаров. Отраслям третьей группы новые цены устанавливаются на основе принятых для них нормативов рентабельности.

Назначение новых цен производителями нарушает ранее сложившееся равновесие периода $(t - 1)$. Расчеты равновесия для периода t выполняются следующим образом.

1) задается некоторое новое значение курса доллара λ_t . Зная долларové цены импортных товаров π_n^i , находим их рублевые цены: $p_n^i = \lambda_t \pi_n^i$.

2) Поскольку импорт существенно пополняет внутренний рынок товарами второй группы отраслей, необходимо определить средневзвешенные цены по этим товарам.

Для этого с помощью (1) сперва вычисляем соотношения между объемами реализации отечественных и импортных товаров на внутреннем рынке

$$\rho_i = \frac{x_{\text{и}}^i}{x_{\text{вн}}^i} = \left(\frac{p_{\text{вн}}^i}{p_{\text{и}}^i} \right)^\alpha = \left(\frac{p_{\text{вн}}^i}{\lambda_t \pi_{\text{и}}^i} \right)^\alpha, \quad (13)$$

а затем и средневзвешенные цены

$$p_{\text{ср}}^i = \frac{p_{\text{вн}}^i + \rho_i p_{\text{и}}^i}{1 + \rho_i}. \quad (14)$$

3) Зная цены всех товаров и объемы финансовых ресурсов для покрытия личного, общественного и инвестиционного потребления периода t , можно найти векторное выражение конечного потребления. Для этого нужно, сохраняя пропорции базового периода по каждому из трех слагаемых потребления, "сжать" их в соответствии с финансовыми ресурсами и ценами. Сумма полученных трех векторов дает вектор конечного потребления $Y_{\text{кп}}$.

4) Валовые объемы производства (вектор X) далее можно определить из классических уравнений межотраслевого баланса, которые с учетом экспорта и импорта записываются в виде

$$X + X_{\text{и}} - AX = Y_{\text{кп}} + Y_{\text{э}}, \quad (15)$$

где $X_{\text{и}} = \{x_{\text{и}}^i\}$ – вектор объемов импорта; $Y_{\text{э}}$ – вектор объемов экспорта; A – матрица коэффициентов прямых материальных затрат.

Чтобы найти отсюда X , нужно предварительно исключить вектор $X_{\text{и}}$. Компоненты последнего с помощью (13) выражаются через объемы производства для внутреннего потребления $x_{\text{вн}}^i$. Соответствующий вектор $X_{\text{вн}} = \{x_{\text{вн}}^i\} = X - Y_{\text{э}}$. Учитывая все это, вместо (15) получаем

$$X = [R - A]^{-1}(Y_{\text{кп}} + RY_{\text{э}}), \quad (16)$$

где R – диагональная матрица с элементами $(1 + \rho_i)$; для отраслей 1-й и 3-й групп $\rho_i = 0$, для отраслей 2-й группы определяются формулой (13).

5) Получив X , находим $X_{\text{вн}}$, а через его компоненты – импорт по отраслям $\rho_i x_{\text{вн}}^i$. Соответственно, общий объем импорта (в долларовом выражении) равен

$$S_t = \sum_i \pi_{\text{и}}^i \rho_i x_{\text{вн}}^i = \frac{1}{\lambda_t} \sum_i p_{\text{и}}^i \rho_i x_{\text{вн}}^i, \quad (17)$$

где $\pi_{\text{и}}^i$ – долларové, а $p_{\text{и}}^i$ – рублевые цены мирового рынка (от фигурировавших ранее $\pi_{\text{и}}^i$ и $p_{\text{и}}^i$ они отличаются отсутствием импортного налога).

Если S_t совпадает с общим объемом валюты для покрытия импорта периода t , новый курс доллара λ_t был задан правильно. В противном случае его надо либо снижать, либо повышать и повторять все описанные расчеты заново. В конечном счете курс будет найден, а вместе с ним и все другие упоминавшиеся величины.

На этом заканчиваются расчеты нового равновесия для периода t . Объемные показатели потребления и производства теперь приведены в соответствие с ценами и финансовыми ресурсами периода t . Дальнейшие вычисления нужны для того, чтобы замкнуть финансовые потоки периода t и определить все исходные данные для следующего – $(t + 1)$ -го.

Прежде всего вычисляем материальные затраты на производство всех видов отечественной продукции. Они равны сумме соответствующих нормативов межотраслевого баланса, умноженных на цены и полные объемы производства периода t .

Разность между стоимостью реализованной продукции каждой отрасли и ее материальными затратами является базой для обложения налогом на добавленную стоимость (НДС).

Удельная заработная плата в отраслях рассчитывается путем индексации ранее существовавшей. Индексация может быть полной или частичной, что регулируется экзогенно задаваемым коэффициентом. Заработная плата в отрасли равна удельной, умноженной на объем производства периода t , заработная плата по всей производственной сфере – сумме отраслевых.

Заметим, что в рассматриваемой модели все доходы населения берутся не в номинальном, а в чистом виде – только то, что население реально получает на руки. Поэтому все налоги и начисления на заработную плату (ННЗ) могут выражаться единой величиной (сейчас она составляет 52% к номиналу, т.е. примерно 61% к чистой заработной плате). В удельные текущие затраты на производство продукции удельная заработная плата входит вместе с ННЗ.

Амортизационные отчисления индексируются исходя из динамики цен на продукцию машиностроения и строительства (в пропорциях базового периода). Прибыль производителя вычисляется как разность между ценой продукции и текущими затратами на ее выпуск, умноженная на объем производства. Из прибыли вычитается налог на нее (НП). То, что после этого остается производителю, будем называть *остаточной прибылью*.

Была принята следующая схема ее расходования. Полагалось, что в первую очередь производители финансируют свою социальную сферу, имевшуюся в базовом периоде. Остающиеся сверх этого средства сначала направляются на дополнительную оплату труда (в пределах 25% от основной заработной платы), а затем на инвестиции (10% стоимости имеющихся основных производственных фондов). Наконец, если какие-то средства еще остались, они идут на создание валютных резервов.

Доходы государственного бюджета периода t складываются из поступлений от трех упоминавшихся выше основных налогов (НДС, ННЗ и НП), а также от экспортных и импортных пошлин (если они введены в расчеты). Другие виды налогов не рассматривались.

Среди всех возможных расходов бюджета в модели представлены:

- выплата заработной платы в бюджетной сфере, пенсий, пособий по безработице;
- затраты на общественное потребление;
- финансирование государственных инвестиций;
- покупка валюты для государственных расходов, не связанных с импортом;
- покрытие вынужденных временных убытков производителей (без чего они не смогли бы продолжать производство);
- дополнительное дотирование производителей (если оно предусмотрено в соответствующем варианте расчета).

Расходы бюджета могут не соответствовать доходам. Разница образует дефицит бюджета, покрываемый за счет эмиссии.

Для работы с рассматриваемой моделью оказалось удобно ввести понятие *нормальных государственных расходов*. Они рассчитываются следующим образом:

- общий объем заработной платы в бюджетной сфере и пенсий – путем индексации их базовых величин;
- объем выплат пособий по безработице – умножением половины удельной заработной платы в каждой отрасли на ее недоиспользуемый производственный потенциал;
- затраты на общественное потребление и государственные инвестиционные программы – путем индексации соответствующих государственных расходов в базовом периоде;
- покупка валюты для государственных нужд – задается экзогенно;
- покрытие убытков производителей – по факту;
- дополнительное дотирование – в соответствии с принятой схемой государственного регулирования.

Фактические расходы государства в разных вариантах расчетов задаются в виде доли от нормальных (с сохранением структуры расходов и их натурального наполнения). Доля выражается параметром УГР (уровень государственных расходов), характеризующим политику экономии бюджетных средств. Его действие распространяется на все виды государственных расходов, кроме закупки валюты, покрытия убытков и дотирования производителей.

Все сказанное позволяет сформировать исходные данные для периода $(t + 1)$. Новый курс доллара, новые цены импортных товаров, текущие затраты отечественных производителей уже известны. Определены и финансовые ресурсы, переходящие в этот период для покрытия его конечного потребления. Они складываются из общих объемов заработной платы в производственной сфере, амортизационных отчислений, остаточной прибыли производителей, расходов государственного бюджета (кроме закупки валюты).

Указанные финансовые ресурсы осталось лишь распределить по основным составляющим конечного потребления периода $(t + 1)$. На личное потребление, согласно принятой гипотезе, направляется 95% доходов населения. Общественное потребление финансируется государством и за счет части прибыли производителей, идущей на содержание социальной сферы. Инвестиционное потребление – из амортизационных отчислений, остаточной прибыли производителей, государственных средств и 5% доходов населения.

Последний ресурс, переходящий из периода t в $(t + 1)$ -й – это общий объем валюты для покрытия импорта. Он принимается равным экспортной выручке периода t за вычетом валютных расходов государства и расходов отраслей-производителей на пополнение своих валютных резервов. Последние определяются из расчетов распределения остаточной прибыли.

Итак, все исходные данные для периода $(t + 1)$ получены. Круг замыкается, расчеты могут продолжаться непрерывно. Это позволяет исследовать динамику инфляционных процессов за любое время.

5. АНАЛИЗ БЮДЖЕТНОЙ И НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Перейдем к анализу результатов многовариантных расчетов. Каждый конкретный расчет, занимая не более 10 мин на РС АТ 286, дает обширную информацию об инфляционном процессе: динамику объемных и ценовых показателей внутреннего производства и импорта, доходов и расходов всех экономических субъектов, движения финансовых потоков, общего уровня производства, уровня жизни населения, уровня инвестиций, темпа инфляции, курса доллара и темпа его роста, а также ряда других. Из этого множества данных, как наиболее существенные, критериальные, далее будут рассматриваться темп инфляции и общий уровень производства (в устано-

Таблица 1

Основные показатели установившегося инфляционного процесса при налогах 1993 г.
(НДС = 20 %, ННЗ = 52 %, НП = 32 %) и изменяющемся УГР

Показатель	УГР, % от нормы					
	100	90	80	70	60	50
Темп инфляции, % в мес	34,1	32,8	31,5	30,0	28,4	26,6
Общий уровень производства, % к базе	56,2	52,2	47,8	43,2	38,3	33,1
Дефицит бюджета, % к расходам	46,3	45,5	44,5	43,4	42,2	40,7

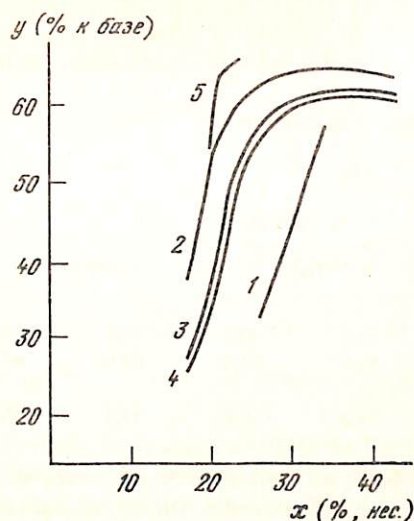


Рис. 2. Темп инфляции (x) и общий уровень производства (y) в зависимости от параметров бюджетной и финансовой политики: 1 – при основных налогах 1993 г.; 2 – НДС = 0, ННЗ = 0, переменные НП и УГР; 3 – НДС = 20%, ННЗ = 0, переменные НП и УГР; 4 – НДС = 0, ННЗ = 52%, переменные НП и УГР; 5 – налогообложение в виде АЗП

вившемся инфляционном процессе), а в качестве важного, но иллюстративного – дефицит бюджета (в процентах к его расходам).

Приводимые ниже цифры получены из модели, построенной при ряде допущений и упрощений. Хотя цифры близки к реальности, их можно использовать лишь для сравнительного анализа вариантов.

На первом этапе исследований рассматривалось влияние на инфляционный процесс четырех параметров: УГР, НДС, ННЗ и НП. Задав тот или иной набор этих параметров и проведя необходимые расчеты, можно найти критериальные показатели установившегося инфляционного процесса. Результаты удобно представлять не только в табличной форме, но и графически, в виде точки на плоскости "темпы инфляции – общий уровень производства" (рис. 2). Чем точка выше и левее, тем лучше ситуация. При движении же точки влево и вниз или вправо и вверх нужно соизмерять потери от инфляции с потерями от сокращения производства и в зависимости от этого принимать решения.

В первую очередь были проведены расчеты для основных налогов 1993 г. (НДС = 20%, ННЗ = 52%, НП = 32%) и различных значений УГР. Результаты представлены в табл. 1 и в виде кривой 1 на рис. 2.

Кривая 1 при движении влево уходит вниз под значительным углом. При изменении УГР от 100 до 50% инфляция снижается на 7,5 пунктов, а производство теряет 23,1 пункта. Следовательно, при борьбе с инфляцией методом сокращения государственных расходов за каждый процент инфляции нужно платить тремя процентами спада производства. Цена весьма высокая, да и вообще этот путь не ведет к успеху. Ведь даже при УГР = 0 инфляция еще будет оставаться на уровне 19% в месяц. Напротив, повышение УГР явно желательно, так как позволяет более полно использовать производственные мощности, поднять производство и уровень жизни населения. Причем при относительно небольшом увеличении инфляции.

Обращаясь еще раз к табл. 1, заметим, что дефицит бюджета очень мало зависит от УГР. Двукратное снижение государственных расходов сокращает дефицит бюджета лишь на 5 пунктов. Такая малая зависимость объясняется сильным спадом производства при уменьшении УГР, что почти полностью поглощает выигрыш от экономики государственных расходов.

В дальнейшем анализе переменными стали все четыре параметра – УГР, НДС, ННЗ и НП. Была поставлена задача: найти наилучшие наборы этих параметров из всех их возможных сочетаний.

Сначала была взята точка УГР = 100%, НДС = ННЗ = НП = 0 и для нее посчитаны критериальные показатели установившегося инфляционного процесса. Дефицит

Показатель	Налог на прибыль, %					
	0	10	20	30	40	50
	УГР, % от нормы					
	100					
Темп инфляции, % в мес.	65,2	56,3	47,8	39,9	33,4	28,4
Общий уровень производства, % к базе	58,2	60,1	61,9	63,4	63,9	62,8
Дефицит бюджета, % к расходам	100,0	88,6	77,2	66,0	55,4	46,0

бюджета в этом случае, естественно, равен 100%, темп инфляции – 65,2%, общий уровень производства 58,2% (см. табл. 2). Анализ окрестностей этой точки показал, что двигаться целесообразно только по параметру НП.

Взяв НП = 10% (остальные параметры – на прежнем уровне), мы получили уменьшение инфляции до 56,3% и одновременно повышение уровня производства до 60,1%; дефицит бюджета снизился до 88,6%. В окрестности этой точки вновь провели исследования и убедились в том, что и дальше следует двигаться только по параметру НП. Такая картина сохранялась вплоть до НП = 84%, после чего стало целесообразным движение по УГР. Ни НДС, ни ННЗ ни разу не вошли в процесс оптимизации.

Результаты всех этих расчетов представлены в табл. 2 и кривой 2 на рис. 2. Кривая 2 проходит существенно выше кривой 1, что свидетельствует о несомненных преимуществах налогообложения прибыли. Кривая 2 показывает, что увеличение налога на прибыль от 0 до 40% благотворно сказывается как на инфляции, так и на общем уровне производства. Менее 40% (при отсутствии НДС и ННЗ) налог на прибыль назначать не имеет смысла. При дальнейшем увеличении НП инфляция продолжает уменьшаться, но одновременно падает производство. До НП = 60% сокращение производства меньше снижения инфляции. А при более высоких ставках НП кривая 2 довольно резко уходит вниз, в область явно нецелесообразных соотношений между снижением инфляции и спадом производства.

Когда варьируемым параметром становится УГР, его уменьшение от 100 до 50% приводит к падению инфляции с 20,1 до 14,7%, а производства – с 52,5 до 28,3%. На каждый пункт снижения инфляции здесь приходится примерно 4,5 пункта сокращения производства – плата совсем уж неприемлемая, что еще раз свидетельствует о бесперспективности борьбы с инфляцией путем экономии государственных расходов. Характерно (табл. 2), что дефицит бюджета довольно быстро сокращается с увеличением налога на прибыль, но мало меняется при включении параметра УГР.

Чтобы окончательно убедиться в нецелесообразности НДС и ННЗ, были проведены дополнительные расчеты – при ненулевых значениях указанных налогов. Эти варианты даны в виде кривых 3 и 4 на рис. 2. Очевидно негативное влияние НДС и ННЗ на инфляцию и уровень производства. Правда, дефицит бюджета эти налоги могут сокращать. И если руководствоваться фискальными соображениями, их следует использовать. Если же иметь в виду конечные результаты – им не должно быть места.

Из проведенного анализа можно сделать и более общий вывод. Все налоги, повышающие затраты производителя на единицу продукции, негативно воздействуют на основные показатели инфляционного процесса. Налоги же, взимаемые из прибыли, такого влияния почти не оказывают.

при переменных НП и УГР (НДС = ННЗ = 0)

Налог на прибыль, %								
60	70	80	84					
УГР, % от нормы								
100				90	80	70	60	50
24,8	22,3	20,7	20,1	19,4	18,5	17,5	16,2	14,7
60,6	57,5	53,9	52,5	48,0	43,4	38,6	33,6	28,3
38,8	32,9	28,3	26,8	25,9	24,8	23,5	21,9	19,9

Итак, политика экономии государственных расходов должна быть крайне взвешенной и не затрагивать целесообразные расходы. Из основных налогов должен быть составлен только НП примерно на уровне 50–60%. Инфляция в этом случае была бы порядка 25% в месяц, производство – около 60% от базы, дефицит бюджета – примерно 40% от расходов. Это значительно лучше, чем при налогах 1993 г. (табл.1), когда инфляция составила 34%, уровень производства – 56%, а дефицит – 46%.

Указанные цифры относятся к УГР = 100%, что не соответствует сложившемуся сейчас положению дел, поэтому полезно провести сравнение различных схем налогообложения также для УГР = 50%. В этом случае при налоге на прибыль 60% инфляция составит 18%, уровень производства – 37%. При налогах же 1993 г. инфляция равна 27%, а уровень производства – 33%.

Дальнейшее совершенствование системы налогообложения связано, на наш взгляд, с переходом от налога на прибыль к априорно задаваемым платежам (АЗП). Эти платежи могут устанавливаться так, чтобы распределять налоговую нагрузку между производителями в соответствии с их объективными возможностями. Налогообложение в форме АЗП не подрывает заинтересованности в получении максимальной прибыли.

В наших расчетах по модели мы считали прибыль производителей *нормальной*, если она позволяет покрывать затраты на поддержание имеющихся объектов социальной сферы, на дополнительную оплату труда в размере 25% от основной заработной платы и на инвестиции, равные 10% от действующих фондов. АЗП можно устанавливать так, чтобы производителям оставалась либо нормальная прибыль, либо больше или меньше ее. Сколько именно – в модели регулируется экзогенным параметром УОП (уровень оставляемой прибыли).

В табл. 3 приведены результаты расчетов при налогообложении в виде АЗП для разных значений УОП; этим же расчетам соответствует кривая 5 на рис. 2. Нетрудно видеть, что налог типа АЗП дает еще лучшие результаты, чем НП.

Кривая 5 состоит из двух существенно различающихся частей: для УОП < 1 и для УОП > 1. В первом случае налогообложение является избыточным, и хотя инфляция при его увеличении снижается, плата за это оказывается чрезмерной. Так, при переходе от УОП = 100% к УОП = 50% инфляция сокращается на 0,7 пункта, в то время как общий уровень производства – на 6 пунктов. Получается почти 10 пунктов спада на один пункт сокращения инфляции.

Второй участок кривой 5 соответствует менее жесткому налогообложению. При переходе от УОП = 100% к УОП = 150% темп инфляции возрастает на 2,2 пункта, а уровень производства – 2,5 пункта. Плата близка к 1:1, что свидетельствует о нецелесообразности увеличения УОП сверх 100%.

Основные показатели установившегося инфляционного процесса
при налогообложении в виде АЗП и переменном УОП

Показатель	УОП, % от нормы				
	50	75	100	125	150
Темп инфляции, % в мес.	20,2	20,6	20,9	22,0	23,1
Общий уровень производства, % к базе	56,1	59,7	62,1	63,4	64,6
Дефицит бюджета, % к расходам	29,0	31,7	33,5	36,3	38,9

Следовательно, оставлять производителям именно нормальную прибыль – это наилучший вариант АЗП, причем менее страшны ошибки в сторону более низкого налогообложения, чем более жесткого.

В целом преимущества налогообложения в виде АЗП не вызывают сомнений. Если почему-либо такой способ изъятия не приемлем или не реализуем, следующим по качеству вариантом является НП в объеме 50–60%. Видимо, вариант АЗП лучше всего подходит к природоэксплуатирующим производствам и крупным предприятиям перерабатывающей промышленности. Все же остальное можно облагать НП.

До сих пор исследовалась ситуация, когда нет налогов на импорт. Между тем эти налоги могли бы способствовать более равномерному распределению ограниченных импортных возможностей страны между различными видами товаров. Тем самым оказывалось бы более эффективное давление на внутренних производителей-монополистов.

Анализ таможенной политики иллюстрируется табл. 4. Там для основного налога в виде АЗП даны четыре варианта расчетов. Первый, соответствующий нулевым ввозным пошлинам, характеризуется значительной неравномерностью импорта и рентабельности производителей (под рентабельностью понимается отношение прибыли к себестоимости). Далее от варианта к варианту происходит выравнивание импорта и рентабельности. В результате (4-й вариант) удается добиться их равномерного распределения. Соответственно инфляция сокращается с 20,9% в первом варианте до 16,7 в четвертом, а производство возрастает с 62,1 до 71,0%; дефицит бюджета также несколько уменьшается.

Таким образом, налицо весьма благоприятное влияние протекционизма на все показатели установившегося инфляционного процесса. Минусами варианта 4 табл. 4 являются очень высокие ставки налогов на импорт и слишком значительные отклонения внутренних цен от мировых. Поэтому было решено провести расчеты для ограниченных ввозных пошлин, не превышающих 50%. Этот расчет приведен в табл. 5. Он более реалистичен и не слишком уступает по своим характеристикам варианту 4 табл. 4.

Результаты расчетов, представленные в табл. 4 и 5, следует рассматривать не как рекомендации, относящиеся к большим агрегированным группам товаров, а как иллюстрацию принципов антиинфляционной таможенной политики. При разработке ввозных пошлин по широкой номенклатуре товаров можно пользоваться очень простым правилом, вытекающим из табл. 4 и 5. Если по той или иной позиции импорт конкурирует с отечественными товарами, то он должен составлять 5–10% от внутреннего производства. Когда доля импорта меньше 5%, ввозные пошлины целесообразно снижать, если она больше 10% – повышать.

Обратимся теперь к табл. 6. Она характеризует влияние таможенной политики на динамику инфляционного процесса. Там сравниваются первый и последний варианты табл. 4 по периодам времени (от начального до выхода на установившийся инфляционный режим). Табл. 6 показывает, что в первый момент после введения налогов на импорт внутренние цены резко возрастают. Однако в дальнейшем, за счет снижения

Определение антиинфляционных ставок налога на импорт при налогообложении в виде АЗП (УОП = 1)

Отрасли материального производства	Вариант											
	1				2		3		4			
	налог на импорт, %	импорт, %	рента- бель- ность, %	внутрен- ние цены, % к мировым	налог на импорт, %	импорт, %	налог на импорт, %	импорт, %	налог на импорт, %	импорт, %	рента- бель- ность, %	внутрен- ние цены, % к мировым
Черная металлургия	0	3,88	23,0	87,3	0	5,65	0	7,14	0	8,83	16,2	91,6
Машиностроение	0	6,41	11,7	91,8	10,0	7,90	20,0	8,40	30,0	8,87	16,2	119,1
Химическая промышленность	0	15,36	0,9	100,2	15,0	13,84	30,0	11,64	52,0	8,83	16,2	139,2
Стройматериалы	0	3,42	26,7	86,2	0	5,16	0	6,77	0	8,77	16,3	91,5
Легкая промышленность	0	16,76	0,2	101,1	35,0	12,23	70,0	9,94	108,0	8,75	16,4	190,3
Пищевая промышленность	0	9,28	6,1	95,3	25,0	9,66	50,0	9,40	78,0	8,78	16,3	162,9
Прочие отрасли промышленности	0	13,50	2,0	98,9	20,0	12,94	40,0	11,67	70,0	8,80	16,3	155,6
Сельское хозяйство	0	32,97	3,6	108,2	35,0	15,78	70,0	10,36	102,0	8,83	16,2	185,0
Строительство	0	7,90	8,3	93,8	10,0	9,27	20,0	9,45	33,0	8,82	16,3	121,8
Темп инфляции, % в мес				20,9		18,5		17,5				16,7
Общий уровень производства, % к базе				62,1		66,0		68,9				71,0
Дефицит бюджета, % к расходам				33,5		32,4		32,1				31,8

Показатели установившегося инфляционного процесса при налогообложении в виде АЗП и антиинфляционных импортных пошлинах в пределах 50%

Отрасль материального производства	Налог на импорт, %	Внутренние цены, % к мировым	Рентабельность, %	Импорт, %
Черная металлургия	0	88,8	20,9	5,5
Машиностроение	1,6	95,9	9,4	10,2
Химическая промышленность	23,8	116,9	9,4	10,2
Стройматериалы	0	88,1	23,0	5,1
Легкая промышленность	45,5	137,4	9,4	10,2
Пищевая промышленность	27,2	120,1	9,4	10,2
Прочие отрасли промышленности	29,1	121,8	9,4	10,2
Сельское хозяйство	50,0	141,6	9,4	10,2
Строительство	7,1	101,1	9,4	10,2
Темп инфляции, % в мес.		18,6		
Общий уровень производства, % к базе		66,7		
Дефицит бюджета, % к расходам		32,4		

Таблица 6

Сравнение (в динамике) двух вариантов: 1 – без импортных пошлин;
2 – с импортными пошлинами последнего варианта табл. 4

Показатель	Вариант	Периоды времени							
		1	2	3	4	5	6	7	8
Индексы внутренних цен	1	2,18	2,65	3,21	3,89	4,70	5,68	6,87	8,30
	2	2,66	3,10	3,63	4,25	4,96	5,79	6,76	7,89
Темп инфляции, % в мес	1	2,18	1,212	1,212	1,211	1,209	1,209	1,209	1,209
	2	2,66	1,16	1,171	1,170	1,168	1,167	1,167	1,167
Курс доллара (в руб)	1	3,0	3,19	3,84	4,65	5,61	6,78	8,20	9,91
	2	3,0	2,94	3,43	4,01	4,68	5,46	6,38	7,44
Темп изменения курса доллара	1	–	1,062	1,206	1,208	1,208	1,209	1,209	1,209
	2	–	0,979	1,168	1,169	1,167	1,167	1,167	1,167

темпа инфляции, они становятся более низкими в варианте с ввозными пошлинами. Как видим, между сиюминутным и долговременным эффектами наблюдается очевидное противоречие. Предпочтение, конечно, следует отдавать последнему, так как он закрепляется надолго.

Все изложенное в данном разделе показывает, что потенциал совершенствования бюджетной и налоговой политики весьма велик и пока не использован. Можно *снизить инфляцию и спад производства почти вдвое*. Дополнительные резервы заложены в антиинфляционной дотационной политике.

Зеркальным отображением налогов являются дотации; их тоже можно использовать в борьбе с инфляцией. Так, в предыдущем разделе было показано, что ННЗ увеличивают инфляцию и спад производства. Логично предположить, что обратное государственное воздействие – дотации производителям, компенсирующие им часть затрат на оплату труда – должны позитивно отражаться на экономике.

Подобные соображения возникают и в ряде других случаев. Для преодоления монополистической инфляции надо активно влиять на экономическое поведение монополистов-производителей. Нужно создать такие условия, при которых они утрачивали бы интерес к повышению цен на свою продукцию.

Понятно, что речь идет о безусловно необходимых производителях. В нашей модели таковыми являются все отрасли: ни одну из них нельзя "закрыть". На самом же деле в каждой отрасли должна оставаться лишь совокупность наиболее эффективных производств с суммарной производительностью, достаточной для удовлетворения потребности в соответствующих товарах. На такую совокупность производств и нужно ориентироваться при разработке реальной дотационной политики.

Экономическое поведение монополистов-производителей было рассмотрено в разд. 3. Показано, что при наличии конкурирующего импорта существует оптимальная рентабельность производства (см. (12)), за пределами которой уже невыгодно повышать цены на продукцию. Эта рентабельность довольно высока при малом конкурирующем импорте, но быстро снижается по мере его роста.

Расширение импорта за счет все возрастающего экспорта – эффективный путь борьбы с монополизмом. Но это пока лишь отдаленная перспектива. Сейчас же, на переходный период, есть смысл подумать над тем, как искусственно повысить рентабельность производителей и тем самым снизить или даже остановить инфляцию.

Здесь две возможности: либо способствовать снижению себестоимости продукции, либо повышать ее цену по сравнению с рыночной. В обоих случаях нужны дотации. Но в первом они будут относиться к факторам, определяющим затраты производства, во втором – непосредственно к выпускаемой продукции.

Одним из хорошо известных методов всеобщего дотирования производства является использование заниженных цен на энергоносители и энергию. Этот метод фактически применяется уже много десятков лет. Дотации такого типа могут быть эффективными и сегодня – разумеется, лишь в качестве временной меры переходного периода.

Сравнительные расчеты мы решили провести сначала для основных налогов 1993 г., взяв две системы цен на энергоносители и энергию: одну на уровне мировых, другую на уровне половины от мировых (последние вводились в расчеты с помощью соответствующего экспортного налога). Результаты даны в табл. 7.

Нетрудно заметить значительное улучшение параметров инфляционного процесса при заниженных ценах на энергоносители. Темп инфляции сокращается с 34,1 до 25,2% в месяц, дефицит бюджета – с 46,3 до 39,7%. Однако такой значительный эффект вызван тем, что заниженные цены на энергоносители компенсируют недостатки налоговой системы 1993 г. Дотационное же воздействие заниженных цен является относительно небольшим, о чем свидетельствует табл. 8.

В представленных там расчетах налоги установлены с учетом выводов, полученных в предыдущем разделе. Из основных налогов оставлены только АЗП; кроме того, используется система антиинфляционных таможенных пошлин (в пределах 50%). В итоге исходный (бездотационный) вариант характеризуется инфляцией 18,6% в месяц, уровень производства – 66,7%. Вариант же с заниженными ценами на энергоносители дает инфляцию 16,3% и уровень производства – 76,2%. Эффект уменьшения цен налицо. Однако по темпам инфляции он далеко не так велик, как в табл. 7. Объемы же производства возрастают весьма существенно.

Зависимость показателей установившегося инфляционного процесса от цен на энергоносители (при основных налогах 1993 г.: НДС = 20%, ННЗ = 52%, НП = 32%)

Отрасль материального производства	Мировые цены на энергоносители					Цены на энергоносители – 50% от мировых				
	налог на импорт, %	внутренние цены, % к мировым	рентабельность, %	импорт, %	уровень производства, %	налог на импорт, %	внутренние цены, % к мировым	рентабельность, %	импорт, %	уровень производства, %
Черная металлургия	0	86,0	15,0	1,2	59,0	0	84,8	27,8	2,0	61,1
Цветная металлургия	0	100,0	29,6	–	59,6	0	100,0	43,2	–	61,8
Угольная промышленность	0	100,0	5,8	–	63,2	0	100,0	15,2	–	65,6
Нефтегазовая промышленность	0	100,0	170,9	–	64,1	0	100,0	114,3	–	66,1
Прочее топливо	0	–	–6,1	–	54,6	0	–	0,7	–	55,8
Электростанции	0	100,0	126,3	–	58,4	0	100,0	70,4	–	60,8
Машиностроение	0	92,3	–0,1	2,4	52,5	0	92,2	7,2	4,7	54,8
Химическая промышленность	0	97,1	–6,4	3,9	60,4	0	90,7	10,2	4,0	61,7
Лесная и деревообрабатывающая промышленность	0	100,0	54,5	–	58,9	0	100,0	70,4	–	61,4
Стройматериалы	0	85,7	16,0	1,1	43,5	0	83,0	36,0	1,7	46,6
Легкая промышленность	0	101,0	–9,6	5,8	67,6	0	103,3	–4,6	14,7	62,8
Пищевая промышленность	0	94,2	–3,0	2,9	64,6	0	95,5	2,2	6,7	65,7
Прочие отрасли промышленности	0	98,4	–7,6	4,5	53,4	0	96,5	1,0	7,5	51,1
Сельское хозяйство	0	113,6	–14,5	19,0	51,1	0	113,3	–8,3	37,1	44,6
Строительство	0	96,5	–5,8	3,7	38,8	0	96,2	1,3	7,2	42,5
Транспорт, связь	0	–	–7,6	–	56,0	0	–	–0,9	–	57,7
Торговля и МТС	0	–	–9,1	–	60,9	0	–	–2,5	–	60,5
Прочие отрасли материального производства	0	–	–11,3	–	60,4	0	–	–4,9	–	63,7

Зависимость показателей установившегося инфляционного процесса от цен на энергоносители
(при налогах в виде АЗП и антиинфляционных импортных пошлинах в пределах 50%)

Отрасль материального производства	Мировые цены на энергоносители					Цены на энергоносители – 50% от мировых				
	налог на импорт, %	внутренние цены, % к мировым	рентабельность, %	импорт, %	уровень производства, %	налог на импорт, %	внутренние цены, % к мировым	рентабельность, %	импорт, %	уровень производства, %
Черная металлургия	0	88,8	20,9	5,5	67,5	0	85,3	35,6	4,5	79,6
Цветная металлургия	0	100,0	32,7	—	68,9	0	100,0	49,0	—	78,2
Угольная промышленность	0	100,0	15,6	—	72,7	0	100,0	30,8	—	80,8
Нефтегазовая промышленность	0	100,0	176,1	—	74,2	0	50,0	129,1	—	82,3
Прочее топливо	0	—	6,2	—	66,6	0	—	8,4	—	75,8
Электроэнергия	0	100,0	133,9	—	69,0	0	50,0	82,0	—	77,6
Машиностроение	1,6	95,9	9,4	10,2	62,7	0	91,2	17,5	8,8	73,6
Химическая промышленность	23,8	116,9	9,4	10,2	67,4	1,6	92,6	17,6	8,7	77,4
Лесная и деревообрабатывающая промышленность	0	100,0	63,3	—	70,0	0	100,0	86,5	—	78,7
Стройматериалы	0	88,1	23,0	5,1	56,7	0	82,7	48,5	3,3	69,8
Легкая промышленность	45,5	137,4	9,4	10,2	75,1	50,0	136,7	17,6	8,8	85,4
Пищевая промышленность	27,2	120,1	9,4	10,2	70,5	30,0	118,5	17,6	8,8	79,0
Прочие отрасли промышленности	29,1	121,9	9,4	10,2	61,2	23,6	112,6	17,6	8,7	69,7
Сельское хозяйство	50,0	141,6	9,4	10,2	63,9	46,6	133,6	17,6	8,8	72,9
Строительство	7,1	101,1	9,4	10,2	56,2	5,9	96,5	17,6	8,8	69,9
Транспорт, связь	0	—	4,5	—	66,3	0	—	6,6	—	75,6
Торговля и МТС	0	—	2,8	—	69,0	0	—	4,9	—	78,3
Прочие отрасли материального производства	0	—	0,3	—	71,1	0	—	2,3	—	78,6
Общий уровень производства, % к базе		66,7						76,2		
Темп инфляции, % в мес		18,6						16,3		
Дефицит бюджета, % к расходам		32,4						36,2		

Таблица 9

Зависимость показателей установившегося инфляционного процесса от других форм дотирования издержек производства
(при налогах в виде АЗП и пошлинах в пределах 50%)

Отрасль материального произ- водства	Цены на энергоносители – 50% мировых Бюджетное финансирование реноваций						Цены на энергоносители – 50% мировых Бюджетное финансирование реноваций и половины заработной платы					
	налог на импорт, %	внутрен- ние цены, % к миро- вым	рентабель- ность, %	импорт, %	уровень производ- ства, %	налог на импорт, %	внутрен- ние цены, % к миро- вым	рентабель- ность, %	импорт, %	уровень производ- ства, %		
Черная металлургия	0	82,9	51,5	4,6	86,6	0	82,3	58,4	5,2	89,2		
Цветная металлургия	0	100,0	62,9	–	84,4	0	100,0	67,4	–	86,9		
Угольная промышленность	0	100,0	56,9	–	85,9	0	100,0	78,6	–	87,7		
Нефтегазовая промышленность	0	50,0	204,7	–	87,4	0	50,0	218,3	–	89,0		
Прочее топливо	0	–	11,6	–	81,5	0	–	13,9	–	83,2		
Электроэнергия	0	50,0	127,8	–	83,2	0	50,0	136,0	–	84,8		
Машиностроение	0	87,0	32,9	7,3	81,1	0	84,8	44,7	7,0	84,3		
Химическая промышленность	0	87,2	32,1	7,5	84,1	1,2	87,2	38,6	8,2	84,9		
Лесная и деревообра- батывающая промышленность	0	100,0	112,6	–	83,9	0	100,0	133,6	–	85,4		
Стройматериалы	0	80,0	72,0	3,2	76,4	0	78,6	87,9	3,3	80,1		
Легкая промышленность	50,0	132,4	28,7	8,5	91,6	50,0	129,3	38,6	8,2	91,5		
Пищевая промышленность	20,2	106,1	28,7	8,5	84,4	17,7	101,5	38,6	8,3	83,8		
Прочие отрасли промышлен- ности	18,4	104,5	28,7	8,5	74,6	16,8	100,7	38,6	8,3	75,1		
Сельское хозяйство	25,4	110,6	28,7	8,5	78,2	15,0	99,1	38,6	8,2	78,2		
Строительство	3,2	91,1	28,7	8,5	77,0	0	85,5	41,5	7,6	82,0		
Транспорт, связь	0	–	9,8	–	81,3	0	–	12,1	–	83,3		
Торговля и МТС	0	–	8,0	–	84,1	0	–	10,3	–	84,5		
Прочие отрасли материального производства	0	–	5,4	–	83,5	0	–	7,6	–	84,0		
Общий уровень производства, % к базе			82,5							84,6		
Темп инфляции, % в мес			12,9							10,6		
Дефицит бюджета, % к расходам			21,5							18,0		

В дальнейших исследованиях было опробовано также снижение издержек производства с помощью бюджетного финансирования реноваций. Если предположить, что поддержание имеющихся производственных мощностей осуществляется за счет государства, то производителям не нужно делать амортизационные отчисления. Это, понятно, уменьшает текущие затраты на продукцию и дает антиинфляционный эффект.

В первой группе столбцов табл. 9 представлен вариант, сочетающий заниженные цены на энергоносители с бюджетным финансированием реноваций. Инфляция в нем падает до 12,9%, уровень производства возрастает до 82,5%. Интересно, что дефицит бюджета, несмотря на значительные дополнительные государственные расходы, уменьшается до 21,5%. Это объясняется возрастанием налоговых поступлений в связи с увеличением рентабельности и объемов производства. Свою позитивную роль играет также снижение инфляции.

Наконец, третий из исследованных дотационных механизмов, уменьшающих себестоимость продукции, — компенсации из бюджета половины заработной платы. Мероприятие такого типа имело бы смысл, прежде всего, как метод борьбы с безработицей. Одновременно это и способ противодействия инфляционным процессам.

Во второй группе колонок табл. 9 дан вариант, в котором задействованы сразу все три перечисленных выше способа дотирования. Инфляция теперь всего 10,6%, производство возрастает до 84,6%, дефицит бюджета снижается до 18%.

Общей чертой всех рассмотренных дотационных мероприятий является *их позитивное влияние одновременно на темп инфляции и на уровень производства*. В большинстве случаев сокращается дефицит бюджета несмотря на возрастание государственных расходов. Все это указывает на чрезвычайную привлекательность дотационных антиинфляционных механизмов, на их преимущества по сравнению с налоговыми методами.

Можно, вероятно, придумать и другие способы дотирования, понижающие себестоимость продукции, добиться еще большего снижения инфляции. Однако видны и значительные минусы такого подхода. Как показывают табл. 8, 9, внутренние цены не удастся сделать близкими к мировым, а следовательно, избежать осложнений на границах России, правильно ориентировать дальнейшее развитие народного хозяйства. Кроме того, рентабельность по отраслям имеет значительный разброс и не может служить хорошим критерием при принятии решений.

В связи с этим перейдем к рассмотрению прямого дотирования продукции, реализуемой производителями. Государство в этом случае предоставляет им дополнительные средства пропорционально объемам реализации. Цена продукции для производителей соответственно возрастает, а для потребителей может оставаться неизменной или даже более низкой. Поэтому появляется принципиальная возможность параллельно решать сразу две задачи: выводить производство на оптимальную рентабельность, а внутренние рыночные цены — на уровень мировых.

Такой дотационный механизм включен в нашу модель и использован при расчетах. Первоначально была поставлена задача-максимум: выйти на нулевой темп установившейся инфляции, на 100%-ный уровень производства и нулевой дефицит бюджета, на мировые цены по всем производимым в стране товарам. Результаты расчетов, представленные в табл. 10, свидетельствуют о принципиальной возможности одновременного выполнения всех этих требований.

Оптимальная рентабельность для производителей, испытывающих давление со стороны конкурирующего импорта, при этом получилась одинаковой, равной 154,2%. Такой же результат дает (12), если в нее подставить $p = 5,85\%$, взятое из табл. 10. Характерно, что p одинаково для всех отраслей; одинакова и оптимальная рентабельность. Одной и той же цифрой (32,8%) представлены импортные пошлины. Все это полностью соответствует теоретическому анализу.

Дотации, однако, дифференцированы по отраслям и колеблются от 92,2% для стройматериалов до 192% для сельского хозяйства. Эти колебания вполне объяснимы:

Безинфляционный режим функционирования при уровне производства порядка 100 %

Отрасль материального производства	Налог на импорт, %	Норма дотации, %	Внутренние цены, % к мировым	Рентабельность, %	Импорт, %	Уровень производства, %	Дотации, млрд. долл.	Рента, млрд. долл.	Баланс, млрд. долл.
Черная металлургия	32,8	97,2	100,0	154,3	5,85	104,5	42,2	48,0	5,8
Цветная металлургия	0	0	100,0	32,5	0	101,8	0	6,1	6,1
Угольная промышленность	0	0	100,0	15,5	0	101,6	0	0	0
Нефтегазовая промышленность	0	0	100,0	169,2	0	103,2	0	87,7	87,7
Прочее топливо	0	0	-	26,0	0	100,2	0	0	0
Электронергия	0	0	100,0	134,5	0	101,3	0	32,9	32,9
Машиностроение	32,8	123,3	100,0	154,2	5,85	102,1	236,6	241,1	4,5
Химическая промышленность	32,8	159,2	100,0	154,2	5,85	104,7	74,7	69,3	-5,4
Лесная и деревообрабатывающая промышленность	0	0	100,0	65,1	0	100,1	0	15,1	15,1
Стройматериалы	32,8	92,2	100,0	154,2	5,85	91,1	35,3	41,8	6,5
Легкая промышленность	32,8	160,2	100,0	154,3	5,85	118,2	60,0	56,4	-3,6
Пищевая промышленность	32,8	130,2	100,0	154,2	5,85	108,0	104,9	108,8	3,9
Прочие отрасли промышленности	32,8	150,4	100,0	154,2	5,85	95,2	18,6	15,2	-3,4
Сельское хозяйство	32,8	191,5	100,0	154,2	5,85	101,6	110,6	83,4	-27,2
Строительство	32,8	138,0	100,0	154,2	5,85	94,9	115,6	110,8	-4,8
Транспорт, связь	0	0	-	24,0	0	98,8	0	0	0
Торговля и МТС	0	0	-	22,0	0	106,6	0	0	0
Прочие отрасли материального производства	0	0	-	19,0	0	100,9	0	0	0
Итого						101,9	798,5	916,5	118,0

Темп инфляции, % в мес - 0,0

Дефицит бюджета, % к расходам - 0,0

в мировых ценах разные отрасли имеют различную рентабельность, и доплачивать им до оптимальной рентабельности нужно по-разному.

Но огромные дотации, фигурирующие в табл. 10, не приводят к краху экономики. Напротив, наблюдаются полная загрузка производственных мощностей и сбалансированный бюджет. Фокус здесь в том, что высокорентабельные производители одновременно являются и хорошими налогоплательщиками. Они вносят в бюджет высокие АЗП, общая сумма которых (916,5 млрд. долл.) оказывается достаточной для покрытия всех бюджетных расходов, в том числе и дотационных (798,5 млрд. долл.). Положительное сальдо составляет 118 млрд. долл.

В целом же табл. 10 производит несколько нереальное впечатление. Через бюджет здесь замыкаются астрономические суммы, существенно превышающие традиционные государственные расходы. На самом деле все может быть организовано значительно проще. Производители могут взаимодействовать с бюджетом по итоговым показателям (столбец "баланс" в табл. 10), платить или получать разницу между налогами и дотациями. Важно лишь, чтобы они знали: дотация исчисляется в прямой пропорции к реализуемой продукции, а налог платится в заранее задаваемой сумме. Это и будет их побуждать к борьбе за увеличение объемов реализации, а не только прибыли. В этих условиях цены повышаться уже невыгодно.

Столбец "баланс" в табл. 10 указывает на истинное финансовое положение каждой отрасли при отсутствии инфляции и 100%-ном уровне производства. Энергетический комплекс, как всегда, дает львиную долю поступлений в бюджет, кое-что — некоторые другие отрасли. Главным же потребителем государственных средств является сельское хозяйство.

От теоретически наилучшего режима работы экономики, представленного в табл. 10, можно перейти к более реальным вариантам, если ослабить некоторые требования. В частности, не будем стремиться к полному прекращению инфляции, а постараемся уменьшить ее, скажем, до 5% в месяц.

В этом случае, как показали расчеты, рентабельность должна составлять 87–88%, а дотации — быть почти вдвое меньше по сравнению с показателями табл. 10. По-прежнему резко выделяется сельское хозяйство: превышение дотаций над налогами составляет 25 млрд. долл.

Допуская небольшую инфляцию, можно ослабить и другое требование — о возмощно более высоком уровне производства. Сейчас многие производственные мощности, имевшиеся в 1991 г., либо не нужны, либо погибли. И достаточно, видимо, выдвинуть требование о 70%-ном уровне производства.

Этот расчет представлен в табл. 11. Рентабельность сейчас уже 66–67%, а большинство нормативов дотирования также в этих пределах. Вариант табл. 11 смотрится вполне реалистично и может служить основой для практических предложений.

Напомним, что наша модель — модель полностью монополизированной экономики. Внутренняя же конкуренция на самом деле существует и безусловно должна влиять на оптимальную рентабельность производителей в сторону ее снижения, поэтому можно предположить, что при практической реализации варианта табл. 11 инфляция будет меньше 5, а производство выше 70%.

Налогообложение типа АЗП может быть заменено налогом на прибыль, взимаемым в процентах. При этом ставки НП были бы умеренными для перерабатывающей промышленности, но очень высокими для недрозэксплуатирующих производств, где есть рента с природных ресурсов. Поэтому для последних лучше сохранить АЗП, лишь в крайнем случае используя сочетание НП и АЗП.

При установлении дотаций реальным производителям нельзя, конечно, исходить из среднеотраслевых показателей табл. 11. Каждому предприятию, если оно признано необходимым для страны, следует обеспечить приемлемую рентабельность производства. Исходя из этого подсчитать норматив дотирования реализуемой продукции, а

Режим функционирования при инфляции в пределах 5% и уровне производства порядка 70%

Отрасль материального производства	Налог на импорт, %	Норма дотации, %	Внутренние цены, % к мировым	Рентабельность, %	Импорт, %	Уровень производства, %	Дотации, млрд. долл.	Рента, млрд. долл.	Баланс, млрд. долл.
Черная металлургия	21,3	28,0	100,00	66,3	9,0	68,5	7,6	11,1	3,5
Цветная металлургия	0	0	100,00	33,1	-	71,5	0	4,1	4,1
Угольная промышленность	0	0	100,00	18,0	-	71,7	0	0	0
Нефтегазовая промышленность	0	0	100,00	172,2	-	74,4	0	61,2	61,2
Прочее топливо	0	0	-	20,2	-	67,2	0	0	0
Электроэнергия	0	0	100,00	135,1	-	68,7	0	20,7	20,7
Машиностроение	21,3	44,6	100,00	66,3	9,0	67,7	54,2	57,9	3,7
Химическая промышленность	21,3	68,6	100,00	66,3	9,0	69,3	20,3	16,8	-3,5
Лесная и деревообрабатывающая промышленность	0	0	100,00	67,6	-	71,5	0	10,8	10,8
Стройматериалы	21,3	23,2	100,00	66,3	9,0	58,9	5,5	9,6	4,1
Легкая промышленность	21,3	68,1	100,00	66,3	9,0	75,9	15,6	13,7	-1,9
Пищевая промышленность	21,3	49,1	100,00	66,3	9,0	70,1	24,5	27,2	2,7
Прочие отрасли промышленности	21,3	62,0	100,00	66,3	9,0	62,0	4,8	2,4	-2,4
Сельское хозяйство	21,3	87,9	100,00	66,3	9,0	64,6	30,8	13,1	-17,7
Строительство	21,3	53,8	100,00	66,3	9,0	63,1	28,6	26,2	-2,4
Транспорт, связь	0	0	-	18,3	-	67,0	0	0	0
Торговля и МТС	0	0	-	16,4	-	69,8	0	0	0
Прочие отрасли материального производства	0	0	-	13,5	-	70,0	0	0	0
Итого						68,7	191,9	274,8	82,9

Темп инфляции, % в мес - 4,8

Дефицит бюджета, % к расходам - 4,1

затем ставки налогообложения в виде АЗП, НП или их комбинации. Использование такого специфического дотационно-налогового режима (по крайней мере, для крупных предприятий) – наиболее эффективный способ преодоления монополистической инфляции, создания условий для нормального функционирования экономики переходного периода.

* * *

Все изложенное позволяет сформулировать ряд рекомендаций как на ближайшее время, так и на перспективу.

1. Необходимо крайне взвешенно подходить к экономии государственных расходов, которая влечет за собой не столько снижение инфляции, сколько спад производства. Целесообразные расходы сокращать не следует, невзирая на дефицит бюджета. Дефицит является следствием, а не причиной инфляции и весьма мало зависит от уровня государственных расходов.

2. Целесообразно как можно быстрее отказаться от налога на добавленную стоимость и от налогов и начислений на заработную плату, одновременно повысив ставку налога на прибыль до 50–60%. Далее организовать переход к налогообложению с использованием априорно задаваемых платежей.

3. Безусловно необходимой уже в самое ближайшее время является антиинфляционная таможенная политика. Конкурирующий импорт должен составлять 5–10% от внутреннего производства по любому из производимых в стране товаров.

4. Вряд ли следует торопиться с отменой экспортного налога на энергоносители. Скорее нужно было бы подумать над возможностью дотирования реноваций и заработной платы.

5. В конечном счете целесообразно перейти к описанному специфическому дотационно-налоговому режиму функционирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Пителин А.К., Попова В.Н., Пугачев В.Ф. Межотраслевой анализ экономики России в мировых ценах // Экономика и мат. методы. 1994. Т. 30. Вып. 1.

Поступила в редакцию
9 VI 1994