

РЫНКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СПОСОБНОСТЕЙ И ТРУДА ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ: ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

В экономике современной России, во-первых, формируется рынок предпринимательских способностей [1], во-вторых, происходит смена модели занятости: переход от всеобщей занятости, характерной для административно-командной системы, к эффективной, присущей странам с рыночной экономикой. Эта экономическая трансформация общества требует внимательного и глубокого мышления тех процессов, которые совершаются в настоящее время и будут характерны для пер-

М. Шибитова, 2006

спективы. Мировой опыт показывает, что от функционирования рынка ресурсов во многом зависит как уровень благосостояния населения, так эффективность производства и экономический рост. Негативные моменты рынков труда и предпринимательских способностей (даже в большей мере, чем у других структурных элементов рыночной экономики) требуют корректировок, нахождения цивилизованных компромиссных решений. Поэтому государственное регулирование отношений между субъектами этих рынков (наряду с конкуренцией) является механизмом, обеспечивающим социальную ориентацию экономики.

В любой стране предпринимательство и труд — это две взаимосвязанные, взаимообусловленные силы экономики. Предприниматели формируют рыночные отношения, они активные их участники. Но для существования самого рынка предпринимательских способностей нужна определенная общественная ситуация, которая может провоцировать общественный бум или подавить ростки предпринимательства. Общественная ситуация — это внешняя среда рынка предпринимательских способностей, прежде всего, это «финансовый фон», который во многом зависит от действий государства.

Отметим две черты «финансового фона» современной России, которые ограничивают положительное воздействие предпринимательства на экономику, а в определенной мере сдерживают и формирование самого рынка предпринимательских способностей. Во-первых, финансовая сфера в переходной экономике России не стимулирует вложений в человеческий капитал. А ведь предприниматель не просто обладатель особых природных способностей, хотя и это важно, но и продукт высокоорганизованного образования. Если рынок финансового капитала отсутствует или недостаточно развит, то инвестиции в человеческий капитал зависят от предпочтений субъекта, его выбора между настоящим и будущим потреблением. Только при развитом финансовом рынке (чего нет в России) индивид свои вложения в человеческий и физический капитал отделяет от межвременного распределения потребления, что служит благоприятным условием становления рынка предпринимательских способностей. Данная проблема особенно актуальна для России, так как в нашей стране были прерваны на десятилетия процессы формирования предпринимательских способностей в семейно-родственных структурах, была утрачена специфика координации поведения предпринимателей, складывавшаяся в России веками [2, с. 150-156].

Во-вторых, известно, что обобщающей целью предпринимателя является получение прибыли. При этом во всех развитых странах существуют структуры, владеющие финансовым капиталом (это коммерческие банки и поддерживаемые государством специализированные инновационные банки), которые ведут тщательный отбор предлагаемых предпринимателями проектов, бизнес-планов, технологий на предмет эффективности и прибыльности. Такой отбор позволяет данным финансовым посредникам получать прибыль в условиях неопределенности и риска, а предпринимательство становится более привлекательным и менее рискованным. Именно этого лишен предпринимательский сектор России из-за не должного внимания к инновационным институтам.

Стремление России перейти к социально ориентированной рыночной экономике требует осмысления еще одной проблемы. Социально ориентированную рыночную экономику отличает не только высокий уровень благосостояния, но «... тесное взаимодействие государства и предпринимателей» [7, с. 74-75]. Взаимодействовать с «новыми» предпринимателями России государству сложно, так как их капитал не является результатом эффективного хозяйствования нескольких поколений, подтвердивших этим свои претензии на прибыль. В большинстве случаев в России произошло лишь завладение правом собственности на созданные ранее блага. Трудно рассчитывать в такой ситуации на правила честной конкуренции, быстрое появление эффективных собственников. Но то, что может сделать государство, смягчит ситуацию.

Первый шаг в этом направлении, на мой взгляд, повышение защиты прав собственности в экономике, которое покончит с бесконечным переделом собственности, противостоящим экономическому росту в России. Пока же увеличиваются затраты на перераспределительскую деятельность, в том числе подкуп чиновников, политиков, растут арсеналы «вооружений» фирм друг против друга, а инвестиции в производство и из-за этого уменьшаются [3]. Повышение защиты прав собственности, несомненно, встретит противодействие со стороны тех предпринимателей, которые имеют политические рычаги влияния на экономические институты. Выйти из данной институциональной ловушки можно лишь «настроить» правовые отношения «предприниматель — государство» так, чтобы ни одна из сторон не могла не только отнять что-либо у другой, но и сместить баланс сил в свою пользу.

Не менее важны изменения в фискальной политике государства, так как только оптимальное налоговое бремя на предпринимателей — субъектов рынка ресурсов обеспечивает высокий уровень деловой активности. Налог на прибыль — один из наиболее старых видов налогов, принципы изъ-

ятия которого разработаны еще А. Смитом [13, с. 588-589]. Он используется в России наряду с налогом на добавленную стоимость, подоходным налогом и единым социальным налогом. Успешное выполнение роли государства в формировании социально ориентированной рыночной экономики предполагает, что налоговое регулирование одновременно решает две задачи: увеличивает уровень доходов государства и стимулирует конкуренцию среди предпринимателей. Как известно, по кривой Лаффера и согласно расчетам российских ученых [8;9], предельная ставка налога на прибыль, составляет 30%. По российскому законодательству налог на прибыль организации равен 24% [10, с.375], то есть не решая первой задачи, он направлен на стимулирование конкуренции. Однако из-за отсутствия прогрессивной шкалы данный налог не позволяет ограничить монополизацию рынка: «плоская» шкала мешает вхождению на рынок фирм, не обладающих достаточными финансовыми ресурсами.

Возникает проблема и с соотношением налога на прибыль организации с другим налогом, связанным с предпринимательской деятельностью, единым социальным налогом. С одной стороны, единый социальный налог — это налог, от которого предприниматели мало уклоняются, так как выплата его ведется из фонда заработной платы, а не из прибыли. Он не снижает деловой активности, обеспечивает высокий уровень доходов государства, но поскольку налогообложение прибыли идет по ставке 24%, а ставка единого социального налога составляет 26% [10, с. 288], то выгоднее часть заработной платы относить к прибыли.

Доля дохода государственного бюджета от применения более низкой, чем раньше ставки на прибыль [6] в 1998-2000 гг. увеличилась. Но этому есть положительное объяснение: во-первых, усилилась деловая активность, а во-вторых, сократился теневой сектор экономики, по данным Госкомстата увеличилась численность налогоплательщиков [12]. Важно закрепить эту тенденцию, так как уклонение от уплаты налога на прибыль инициировало в 1990-е гг. уклонение от уплаты других налогов (прежде всего подоходного и налога на добавленную стоимость). Снижение доли налога в доходах государства началось с 2001 г.

Складывающийся в России рынок труда — это внешняя сфера для формирования рынка предпринимательских способностей. В нашей экономике пока все сложно: с одной стороны, предпринимательство не обладает устойчивостью, с другой — отношения его с трудом складываются не на партнерской, а на силовой основе. Последнее вытекает из специфики российской модели рынка труда, для которой характерны черты, перешедшие от командно-административной экономики (паспортные ограничения, неразвитый рынок жилья, высокий уровень огосударствления), и новые, сложившиеся в условиях незавершенности рыночных преобразований (правовая незащищенность работников, наличие значительного неформального сектора экономики, сохранение патернализма). Поэтому вместо поиска компромиссных вариантов — основы взаимоотношений этих двух субъектов предпринимательского процесса (предпринимателя и работника), мы видим противостояние, ведущее к специфике рынка предпринимательских способностей в России. Очевидно, что прежнюю систему отношений нельзя заменить в короткие сроки и без целенаправленных созидательных действий государства, призванных нейтрализовать влияние негативных и стимулировать воздействие позитивных факторов. Здесь тоже требуется создание необходимой институциональной среды.

Прежде всего, общество не должно допустить дальнейшую поляризацию доходов, которая ярко прослеживается уже в долях заработной платы и прибыли в ВВП: 43% ВВП — валовая прибыль, 51% — доля заработной платы [11, с. 280], и в 2000-2004 гг. она продолжает снижаться до 17-25% [5, с.7], тогда как в странах с социально ориентированной рыночной экономикой эти доли, соответственно, равны 20 и 70%. Сложившееся положение лишь отчасти можно объяснить объективной причиной (общим институциональным изменением общества), в большей степени, на мой взгляд, это обусловлено субъективной характеристикой рыночной трансформации, ее спецификой в нашей стране. Следует согласиться с авторами, считающими, что в переходной экономике России «резкое повышение заработной платы — непременное условие не только воспроизводственной, но и стимулирующей функции: нищенский заработок «по определению» не может быть стимулом» [4, с. 94].

Согласно статье 133 Трудового кодекса РФ минимальная оплата труда не может быть ниже прожиточного минимума, между тем, государство установило минимальную заработную плату, едва превышающую 25% этого минимума! Конечно, средняя заработная плата по России выше, но и она не выполняет ни воспроизводственной, ни стимулирующей функции, а в рамках рассматриваемых нами отношений «предприниматель — наемный работник» не обеспечивает работодателю должную прибыль (именно прибыль, а не рентный доход который в России получают за счет природно-ресурсного потенциала страны). В качестве мировой тенденции в последние десятилетия отмечают все большую роль наемных работников в сохранении и приросте капитальных ресурсов. Поэтому существует предпосылка для повышения доли труда в производимом продукте. У нас же пока зара-

ботная плата воспроизводит бедность и дестимулирует производство. В экономической литературе анализируются процессы, которые называются превращением России в страну «отверточной» сборки: западные инвесторы идут к нам за дешевой рабочей силой, вывозя большую часть прибыли.

Высокие темпы экономического роста, демократизация и рыночные реформы — несомненные ценности, но для России основной целью должно стать создание нормальных условий воспроизводства рабочей силы, ускоренный рост доходов (особенно более бедных слоев) населения. Для этого потребуется отказаться от социально несправедливой «плоской» шкалы налогообложения [10, с. 272] доходов физических лиц, ориентировать реформу заработной платы в реальном секторе на полное возмещение затрат на расширенное воспроизводство рабочей силы [14]. Вне государственного регулирования не могут сформироваться меры увязки дохода наемного работника с результатом труда (нельзя не видеть, что интересы субъектов рынка труда и рынка предпринимательских способностей противоположны), тарификация, система премирования.

Таким образом, от успешного выполнения государством своей роли на рынках предпринимательских способностей и труда зависит возможность появления в России социально ориентированной рыночной экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ПРИМЕЧАНИЯ

1. История предпринимательства в современной России началась с 01.01.1995 г., когда была введена в действие 1 часть Гражданского кодекса РФ и формирование рынка предпринимательских способностей было узаконено. На практике предпринимательство существовало и раньше как функция любого общества, но предпринимателей в качестве особой социальной группы не могло быть. Это закреплено в Уголовном кодексе РСФСР. См.: Уголовный кодекс РСФСР. — М.: Юридическая литература, 1971. 280 с.
2. Барышников М. Семья в институциональном пространстве российского предпринимательства (опыт исторического исследования) // Вопросы экономики, 2005, №7, с. 150-156.
3. Анализ показывает, что не осуществились надежды реформаторов 1990-х гг., суть которых заключалась в том, что сначала быстро формируется частная собственность, а потом новые частные собственники становятся опорой введения режима защитных прав собственности. Начался процесс перераспределения собственности (а не ее защиты). Он был инициирован, прежде всего, крупными собственниками, т.к. они находились в выгодном положении из-за имущественного и политического неравенства. «Волны» передела продолжаются до сих пор.
4. Ивлев А. О функциях заработной платы и путях их восстановления в постсоветской России // Российский экономический журнал (далее РЭЖ), 2005, №1.
5. Куликов В., Роик В. Социальная политика как приоритет и приоритеты социальной политики // РЭЖ, 2005, №1.
6. До 1999 г. налог на прибыль составлял 30% в Федеральный бюджет, а 5% — в региональный (региональная ставка могла быть снижена до 0).
7. Мюллер-Армак А. Социальная рыночная экономика как порядок, обеспечивающий мир // Политэконом, 1996, №1.
8. Налоги /Под ред. Д.Г. Черника. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 544 с.
9. Налоги и налогообложение /Под ред. И.Г. Русаковой, В.А. Кашина. — М.: ЮНИТИ, 2000. — 495 с.
10. Налоговый кодекс РФ: часть первая и вторая. — Новосибирск: Сиб. Унив. Издательство, 2004. — 553 с.
11. Российский статистический ежегодник: статистический сборник /Госкомстат России. — М., 1999. 670 с.
12. Российский статистический ежегодник: статистический сборник /Госкомстат России. — М., 2001. 670 с.
13. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народа. — М.: Ось-89, 1997.
14. Объем статьи не позволяет подробно проанализировать данные положения. Но в экономической литературе плодотворно обсуждаются данные проблемы. См., например: Итоги реформирования экономики России и перспективы ее развития // РЭЖ, 2005, № 5-6. — С. 3-9.