

Налогообложение и правовая реформа в переходной экономике: предварительный анализ

Michael Alexeev, Robert Conrad, Jonathan Hay

Одна из основных функций государства — разработка законов и проведение их в жизнь с целью ускорения экономического роста и развития. Чтобы предоставлять указанные услуги обществу, государство должно обладать ресурсами, которые, по общему правилу, создаются за счет налогообложения. Наша работа показывает, что повышение эффективности налогообложения, или налоговая реформа, создает стимулы к выходу фирм из теневой экономики и увеличивает государственные доходы. Это, с одной стороны, повышает спрос на общественные блага, предоставляемые государством, и эффективность их предоставления, а с другой — дает государству ресурсы для увеличения производства этих благ. Иными словами, налоговая реформа способствует проведению правовой реформы.

Налоговая и правоприменительная системы, как правило, взаимно укрепляют друг друга. Хорошо функционирующая налоговая система обеспечивает достаточные доходы для нормального функционирования системы правоприменения, которая, в свою очередь, облегчает сбор налогов. С другой стороны, слабость правоприменительной системы может затруднить сбор налогов, что, в свою очередь, еще более осложняет работу в области правоприменения. При возникновении последней ситуации значительная часть экономической активности вынуждена уходить в тень. Однако даже фирмы теневого сектора нуждаются в том, чтобы их права собственности уважались. В некоторых странах с переходной

экономикой, слабой налоговой и правовой системами, в частности в России и на Украине, преступные сообщества или группировки (за неимением лучшего термина назовем их "мафия") взяли на себя функции защиты прав собственности и обеспечения соблюдения контрактов, а также сбора доходов, частично идущих в уплату за предоставление этих услуг.

Можно назвать несколько причин, почему в некоторых странах с переходной экономикой налогообложение и правовая система работают плохо, а в других хорошо. Эти причины, как правило, связаны с условиями, существовавшими в стране до реформы, а также с неверными законодательными и административными решениями.

Одно из таких решений, которое, по нашему мнению, может препятствовать развитию правовой системы страны, — использование малоэффективной налоговой системы на ранней стадии экономических реформ. В России такая неэффективная налоговая система была введена в первые годы реформ и в целом сохранялась в первоначальном виде до кризиса в августе 1998 г. Некоторые из недостатков системы налогообложения явились результатом давления различных групп влияния, другие представляли собой результат непонимания роли и функций налоговой системы в рыночной экономике, что привело к недооценке важности налоговой реформы на ранних стадиях переходного периода.

Продолжение на стр. 3

Налоговая реформа в России: достигнуты ли цели?

Е.Т. Гурвич

Российское правительство объявило, что принятые решения о снижении единого социального налога и повышении налогов в нефтяной отрасли в основном завершают налоговую реформу, проводимую в течение последних лет. В повестке дня остается лишь вероятное снижение в 2006 г. основной ставки НДС с отменой льготной ставки. Рассмотрим, как можно оценить уже введенные или предстоящие изменения в налогообложении.

Проведение широкой налоговой реформы составляло одну из ключевых задач разработанной в 2000 г. "программы Грефа".

Главные цели реформы включали облегчение налогового бремени (в особенности на законопослушных налогоплательщиков), устранение наиболее сильных искажений стимулирующего действия налогов, упрощение налоговой системы, повышение защищенности налогоплательщиков от произвольной трактовки законов и инструкций. Посмотрим, в какой мере удалось решить эти задачи.

Таб.1 (см. стр. 5) показывает, как изменилась уплата основных видов налогов за время реформы.

Продолжение на стр. 5

Содержание

Тема номера: Налоговая реформа

Налогообложение и правовая реформа в переходной экономике: предварительный анализ 3

Налоговая реформа в России: достигнуты ли цели? 5

К вопросу о налоговой дисциплине и налоговой реформе в Российской Федерации в период до 1998 года 8

Основные вопросы налоговой политики в странах — новых членах ЕС 11

Новое в экономической науке

Стимулы и изобретательство в университетах 13

Чешские университеты: глубокий кризис, невеселые перспективы 15

Инновации на российских предприятиях: какие факторы стимулируют активность? 16

Программы переобучения в России: анализ эффективности 18

Социально-экономические последствия ВИЧ/СПИДа в России 19

Малый бизнес в странах с переходной экономикой: чрезмерные ожидания, недостаточное развитие 22

Форум для дискуссии

Еще раз о приватизации в России: диалог между Голдманом и Ослундом 24

После Киото: лидерство США и усилия международного сообщества 27

Экономический практикум

Местные власти могут бороться с коррупцией — если хотя бы 30

Новые публикации 32

Календарь событий 35

От редактора

Какой должна стать налоговая система в России после завершения реформы? В своем послании Федеральному Собранию 26 мая с. г. президент В. Путин перечисляет следующие ключевые характеристики: налоговая система должна быть необременительной для бизнеса, справедливой для всех экономических агентов и более благоприятной для инвестирования и развития бизнеса по сравнению со странами-конкурентами. Как показывает опыт других стран (например, "Tax Policy Handbook", МВФ, 1995), каковы бы ни были цели налоговой реформы — увеличение эффективности, справедливости, нейтральности или простоты системы, в результате страна обычно также получает ощутимый рост налоговых доходов. Соответствуют ли результаты четырех лет налоговой реформы заявленным целям и как изменилось поступление налоговых доходов в казну, анализирует в своей статье Е.Т. Гурвич.

Хотя на привлечение инвестиций влияет много разных факторов (политические риски в том числе) интересно посмотреть, насколько благоприятные налоговые условия для бизнеса сумели создать наши ближайшие соседи и конкуренты по привлечению инвестиций — страны Центральной и Восточной Европы, ведь и мы, и они создавали свои системы с нуля (статья Л. Бернарди и М. Чандлера).

Две статьи этого номера продолжают темы, поднятые в апрельском "Transition". В рубрике "Форум для дискуссии" Найджел Первис предлагает свое видение "мира после Киото": поскольку США не ратифицировали протокол, какую альтернативу они могут предложить миру? Интересными, на мой взгляд, представляются принципы выработки внешней политики в области климата, которые в первую очередь строятся на внутренних интересах и четком представлении, каким конкретно предприятиям, отраслям, политикам или группам граждан выгодно то или иное международное соглашение. В российских дебатах на тему Киото до сих пор не очень были слышны голоса представителей бизнеса, с цифрами в руках доказывающих издержки или выгоды ратификации протокола.

Статья Р.Т. Зайнулина в рубрике "Экономический практикум" — замечательная практическая иллюстрация к статьям по анализу, определению и измерению коррупции, опубликованным в прошлом номере. Оказывается, при наличии политической воли регионального руководства, усилия одного человека в отдельно взятой государственной структуре вполне достаточны для искоренения коррупции и увеличения открытости, прозрачности и подотчетности организации. Очевидно, однако, что без мер на федеральном уровне такая работа в конечном итоге может оказаться тщетной: реформированная лицензионная комиссия, которую возглавлял Р.Т. Зайнуллин, была упразднена в результате административной реформы.

Ольга Мосина
редактор российского издания
editor@cefir.ru

Продолжение статьи “Налогообложение и правовая реформа в переходной экономике: предварительный анализ” со стр. 1

Однако один раз выбранная неэффективная налоговая система (и низкий уровень инвестиций в официальную правовую систему, который часто сопутствует этому) не является неизменным и окончательным результатом. Когда политическое руководство осознает необходимость перемен и когда существует политическая воля, эффективность налоговой системы может быть повышена. После кризиса 1998 г. российское руководство пересмотрело приоритеты и провело ряд значительных налоговых реформ, которые либо уже увеличили эффективность налоговой системы, либо могут привести к этому в будущем.

В своей работе мы ставим целью показать, что более эффективное налогообложение, возникающее в результате налоговой реформы, стимулирует государство к проведению правовой реформы, включая создание более эффективной системы защиты прав собственности и механизмов, обеспечивающих соблюдение контрактов. Более того, учитывая необходимость относительно больших расходов на проведение правовой реформы, есть смысл проводить налоговую реформу раньше, чем реформу правовой системы, с тем чтобы иметь возможность накопить достаточные ресурсы для осуществления последней. Мы также частично рассматриваем, необходимо ли наряду с повышением эффективности налоговой системы снижать официальное налоговое бремя.

В то время как государство имеет широкие возможности по совершенствованию налогообложения, например, изучая мировой опыт или прибегая к помощи зарубежных специалистов, возможности мафии в области улучшения системы сбора ее “налогов” ограничены. В связи с необходимостью действовать тайно и трудностями проведения эффективного аудита мафия вынуждена пользоваться относительно простой системой налогообложения. Например, мафия часто облагает данью общий объем производства вместо добавленной стоимости. Даже при условии что мафия становится более опытной, ее способность улучшить налогообложение будет ограничиваться самим характером ее взаимоотношений с хозяйствующими субъектами. Вот почему в ходе дальнейшего рассмотрения мы исходим из посылки о том, что мафия не сможет ответить повышением своей эффективности на повышение эффективности государственной системы налогообложения.

Модель

Мы исходим из того (вслед за моделями Alexeev, Janeba, Osborne, 2004; Johnson, Kaufman, Shleifer, 1997; и Grossman, 1995), что и государство, и мафия стремятся максимизировать свои доходы за вычетом издержек на предоставление общественных благ, в то время как фирмы имеют возможность выбора, действовать ли им в официальной экономике, либо в теневой. Государство может облагать налогом только официальные продажи, в то время как мафия может облагать налогом только теневые продажи. Мы исходим также из того, что государство не борется с мафией непосредственно, хотя и государство, и мафия могут влиять на действия друг друга, меняя ставки налогообложения и объем предоставления общественных благ. При этом мы расширяем модель Alexeev et al, по крайней мере, в двух отношениях. Во-первых, мы вводим параметры эффективности налогообложения, применяемого государством и мафией, и рассматриваем влияние изменений этих параметров эффективности на экономику и стимулы деятельности игроков. Во-вторых, мы вводим второй сектор

экономики, переход которого в тень связан с бесконечно высокими расходами, предоставляя государству, таким образом, налоговую базу, которая не является эластичной относительно объема предоставления общественных благ и величины налоговых ставок. В случае с Россией к этой категории в большой степени относятся, например, ТЭК, в особенности экспорт нефти и газа или, в более общем плане, тяжелая промышленность. Важно отметить, что основная черта этого сектора — не его размеры, а его неспособность уйти в тень.

Таким образом, первый сектор экономики представляет собой континуум малых предприятий, каждое из которых без затрат производит равное количество одного и того же товара. Второй сектор состоит из одной крупной фирмы. Государство в такой экономике облагает налогом все фирмы и предоставляет им общественные блага. Малые предприятия могут уклониться от уплаты налогов, переведя свою деятельность в теневую сферу, но работа в теневой сфере связана с издержками, в частности, из-за трудностей с рекламой и предоставлением гарантий клиентам. Кроме того, фирмы, действующие в теневой сфере, лишаются доступа к общественным благам, предоставляемым государством, и вынуждены платить деньги мафии. Однако мафия также предоставляет общественные блага, облегчая деятельность фирм в теневой экономике. Услуги мафии доступны только фирмам, действующим в теневой сфере.

Предприятие тяжелой промышленности находится слишком на виду и не имеет возможности перевести сколько-нибудь значительную часть своей деятельности в теневую сферу. Отметим, что по нашему предположению оно свободно от домогательств со стороны мафии. Государство облагает предприятие тяжелой промышленности налогом по такой же ставке, что и другие фирмы.

Временная последовательность игры выглядит следующим образом. Сначала государство и мафия одновременно устанавливают налоговые ставки и объемы предоставления общественных благ. Далее, каждая малая фирма решает для себя, будет ли она работать в официальной или теневой сфере экономики. Отметим, что наши результаты качественно не зависят от того, действуют ли государство и мафия одновременно или же первый шаг делает государство.

Сравнительная статика

По нашему мнению, официальная налоговая система отличается от системы, используемой мафией, тем, что в распоряжении мафии имеется гораздо более ограниченный набор инструментов налогообложения, а также административных методов и технологий. На раннем этапе экономических реформ официальная система налогообложения может быть столь же неэффективной, что и неофициальная. Однако по мере того как государственные налоговые органы приобретают опыт и технологические ресурсы, они могут в значительной степени повысить экономическую эффективность своей деятельности.

Наша модель показывает, что повышение эффективности официальной налоговой системы стимулирует правительство, стремящееся к максимизации доходов, увеличению производства общественных благ. Несмотря на то что равновесная официальная налоговая ставка также повышается, конечный результат состоит в том, что большее количество фирм предпочитает выйти из тени и начать работать в официальной экономике.

Таким образом, повышение эффективности официальной системы налогообложения, то есть налоговая реформа, полезно как для государства, так и для производителей и ведет к сокращению теневой экономики. Более того, налоговая реформа стимулирует

государство к увеличению производства общественных благ. В этом смысле налоговая реформа стимулирует реформу правовой системы.

В целом налоговая реформа необязательно должна включать в себя сокращение налоговых ставок. Однако наша модель показывает, что при наличии в экономике крупной отрасли, которая не может с легкостью уклониться от уплаты налогов и уйти в теневой сектор, налоговая реформа действительно ассоциируется со снижением налоговых ставок.

Примеры действий, направленных на увеличение производства общественных благ (укрепление официальной правовой системы)

В нашей модели предоставление государством общественных благ происходит в виде официальной правовой системы. В распоряжении государства, по крайней мере, пять способов увеличить предоставление такого рода благ:

1. Выделение ресурсов правоохранительным учреждениям, как, например, повышение окладов судьям и работникам правоохранительных органов, улучшение качества материальной инфраструктуры юридических учреждений; обучение и образование персонала в юридических учреждениях и правоохранительных органах.

2. Институциональная реорганизация с целью улучшения работы бюрократического аппарата.

3. Либерализация регулирования, например через устранение большого числа регулирующих норм, или либерализация рынков основных ресурсов, участвующих в производстве.

4. Легализация неформальных прав. Например, для большого числа работников и менеджеров приватизация предприятий в России во многом сводилась к формализации уже существовавших неформальных прав. Подобным образом закон об обороте сельскохозяйственных земель, принятый в 2002 г. и отредактированный в 2003 г., легализовал существующий уже долгое время неформальный рынок сельскохозяйственных земель.

5. Введение правил и механизмов поддержки новых рыночных институтов. Например, принятие правил относительно паевых фондов или кредитных кооперативов, предоставляющих налоговые льготы по услугам финансового посредничества, приведет к тому, что многие люди вынут свои сбережения из кубышек и принесут их на финансовые и кредитные рынки.

Некоторые соображения по поводу России

Наши мысли о соотношении между налоговой реформой и реформой правовой системы во многом основаны на наблюдении за ситуацией в России и анализе предложенной нами модели. Ниже схематично описывается российский опыт и его связь с нашей моделью.

В середине 1990-х гг. перед российским руководством стоял выбор между реформой налоговой системы и задачей финансовой стабилизации. Хотя иногда осуществление таких реформ может быть взаимодополняющим, в данном случае реформы в значительной степени исключали друг друга. Можно выделить три причины для объяснения этого факта. Во-первых, финансовая стабилизация требовала удовлетворения в краткосрочной перспективе бюджетных требований, в то время как налоговая реформа могла иметь непредсказуемые последствия в этой части. Например, введение разумных правил по вычету издержек в целях налогообложения прибыли предприятий, отмена льгот и снижение налого-

вых ставок являются очевидными целями налоговой реформы, однако непосредственные результаты этих мер для бюджетного процесса вполне могли оказаться в краткосрочном плане негативными, во всяком случае, трудно предсказуемыми.

Во-вторых, неэффективность налоговой системы во многом имела свои истоки в сложившейся системе федеративных отношений в России. Для изменения этой системы федеральные власти должны были объявить войну олигархам и региональным властям, чья поддержка между тем представлялась им необходимой для достижения финансовой стабилизации (эта ситуация рассматривается Shleifer and Treisman, 2000). Президент Ельцин в соответствии со своей политической стратегией предоставил большие властные полномочия и независимость регионам, включая и полномочия в области налогообложения. Хотя эта стратегия, возможно, и помогла Ельцину достигнуть своих краткосрочных политических целей, она также подорвала налоговую систему, чем воспользовались крупные предприятия и региональные власти, часто входившие в сговор между собой в целях игнорирования фискальных интересов федерального бюджета. Для финансовой стабилизации требовалась поддержка крупных (по российским масштабам) московских банков, находившихся под контролем тех же самых людей, которые контролировали крупные предприятия в регионах.

В-третьих, две указанные реформы взаимно исключали друг друга в связи с необходимостью их эффективного управленческого и административного обеспечения. Каждая из них потребовала бы внимания и временных затрат со стороны высших руководителей и администраторов. Тонкая взаимозависимость между двумя реформами с точки зрения результатов делала тем более опасными попытки направить ресурсы сразу на два фронта — этот подход в конечном счете мог бы обречь на неудачу обе реформы.

Реформаторы сделали выбор в пользу финансовой стабилизации, оставив нетронутой неэффективную налоговую систему, что, в соответствии с нашей моделью, привело к недостатку инвестиций в правовую систему. Неэффективность налоговой системы и недостаточность объема предоставляемых государством общественных благ заставили бизнес уйти в тень. По некоторым оценкам, теневой сектор составлял до 50% российской экономики. В результате ни бизнес, ни бюрократы не уделяли достаточного внимания правовой реформе, роль которой в любом случае была бы невелика, поскольку значительная часть экономики была теневой. Это, безусловно, привело к росту коррупции, увеличению доли бартерных и других форм неденежных расчетов в экономике. В течение данного периода необходимые реформы правовых институтов, программы по формализации неформальных прав, либерализации регулирования, другие ключевые аспекты правовой реформы отошли на второй план.

Промедление с этими реформами вполне согласуется с предсказаниями нашей модели. Учитывая неэффективность налоговой системы, эти реформы оказали бы ограниченное (а возможно, даже и негативное) влияние на достижение цели роста государственных доходов. В той мере, в которой эти реформы считались

Цитата номера:

Налоги — это взносы, которые мы платим за привилегию быть членом организованного общества.

*Франклин Рузвельт, речь 21 октября 1936 г.
(перевод ред.)*

вредными для максимизации государственных доходов, против них активно выступали, но даже если кому-то казалось, что они будут иметь положительный эффект, реформы все равно не были проведены, поскольку — в соответствии с нашей теорией — управленческие и административные ресурсы должны были быть направлены на решение более приоритетных задач.

Финансовый кризис 1998 г. внес драматические изменения в сложившуюся картину и способствовал созданию политического климата, в котором налоговая реформа оказалась возможной. Во-первых, олигархи (во всяком случае, временно) не были уже столь сильны и их поддержка не была столь необходимой для проведения реформ. Во-вторых, прибыльные игры на московских финансовых рынках закончились и те, кто нагрел на них руки, уже не являлись значимыми политическими силами. В-третьих, неудача финансовой стабилизации привела к пересмотру приоритетов и заставила политическое руководство искать более надежные пути восстановления экономики.

При отсутствии сколько-нибудь значительной политической оппозиции Россия после кризиса 1998 г. смогла провести ряд реформ, которые должны повысить эффективность системы налогообложения. После некоторых из этих изменений (например, введение единой ставки налога на доходы физических лиц), а также наряду с другими мерами, российское политическое руководство начало проявлять больший интерес (как и предсказывает наша модель) к инвестициям в улучшение официальной правовой системы. Был принят ряд законодательных актов по либерализации регулирования бизнеса, включая, в частности, вопросы лицензирования, государственной регистрации предприятий и правил проведения инспекций и проверок. Принято законодательство, касающееся формализации неформальных прав в отношении земли.

Пока у нас нет данных о существенном улучшении правовой системы в России. Однако эта область активно исследуется, и мы надеемся, что если руководство страны продолжит политику совершенствования налогообложения, оно также удвоит усилия в области правовой реформы, в результате чего эффективность правовой системы как общественного блага значительно повысится в будущем.

Заключение

Наша анализ показывает, что повышение эффективности налогообложения, или налоговая реформа, увеличивая государственные доходы и выводя часть фирм из теневой экономики, усиливает стимулы к предоставлению государством общественных благ, включая, в частности, защиту прав собственности и обеспечение соблюдения контрактов. Иными словами, налоговая реформа облегчает проведение правовой реформы. Независимо от того, повышается или снижается официальная налоговая ставка, налоговая реформа выгодна производителям, выводя многих из них из теневой экономики и побуждая ставить перед правительством вопрос о проведении правовой реформы.

Наконец, следует отметить, что наша модель исходит из того, что налоговая ставка будет одинакова для малых и для крупных фирм. В той мере, насколько можно ослабить это допущение, государство, несомненно, будет стремиться снизить налоги для малых фирм и поднять налоги для крупных фирм. Стремление государства снизить налоги для малых фирм, сохранив высокие налоги для фирм крупных, связано с тем, что малые фирмы легко могут уйти в тень, чего не могут сделать крупные. Поэтому доводы в пользу более благоприятного налогообложения малых предприятий основаны не только на наличии значительных и постоянных затрат на отчетность и обеспечение соблюдения законодательства, но и на признании большей мобильности малых предприятий в смысле перехода из официальной экономики в теневую и обратно. Однако такая дифференцированная налоговая политика имеет смысл лишь постольку, поскольку крупным предприятиям трудно воспользоваться более благоприятным налогообложением, предоставленным малым предприятиям.

Майкл Алексеев — профессор экономики, Университет штата Индиана, Роберт Конрад — профессор прикладных исследований в области экономической политики, Университет Дьюк, Джонатан Хэй — президент Института правовых реформ, Вашингтон. Статья основана на работе авторов, выполненной в рамках "Проекта правовых реформ" под руководством Института правовых реформ.

Продолжение статьи Е.Т. Гурвича "Налоговая реформа в России: достигнуты ли цели?" со стр. 1

Таблица 1. Сбор основных налогов (в % ВВП)

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Подходный налог | 2,4% | 2,9% | 3,3% | 3,4% |
| Социальный налог | 7,4% | 6,8% | 7,6% | 7,4% |
| Налог на прибыль | 5,4% | 5,7% | 4,3% | 4,0% |
| Экспортные пошлины | 2,3% | 2,5% | 1,8% | 2,3% |
| Импортные пошлины | 0,9% | 1,2% | 1,2% | 1,2% |
| НДС на импорт | 1,4% | 1,8% | 2,0% | 2,1% |
| Внутренний НДС | 4,9% | 5,3% | 4,9% | 4,6% |
| Акцизы на потребительские товары и налог с продаж | 1,3% | 1,6% | 1,7% | 1,8% |
| Ресурсные платежи | 3,0% | 3,1% | 4,3% | 4,2% |
| Прочие налоги | 5,0% | 3,7% | 3,0% | 2,0% |
| ВСЕГО | 33,9% | 34,7% | 34,1% | 33,1% |

Основные изменения состоят в резком снижении поступления "прочих налогов" (прежде всего за счет отмены так называемых "оборотных" налогов) и налога на прибыль при росте поступлений: а) подоходного налога, б) большинства налогов на потребление, в) ресурсных платежей.

С экономической точки зрения общий эффект реформы характеризуется эффективной нагрузкой по основным налоговым базам, рассчитанной на основе национальных счетов. Последние включают нерегистрируемую деятельность, поэтому позволяют оценить изменение как номинальной налоговой нагрузки, так и степени уклонения от налогов. Приведенные в Таб. 2 результаты свидетельствуют, что в ходе реформы резко снизилась эффективная нагрузка на потребление, и в особенности на капитал. Нагрузка на труд осталась почти неизменной, что объясняется не только некоторым выходом из тени зарплаты, но и снижением удельного веса доходов типа зарплаты самозанятого населения. Согласно используемой методике, они включаются в базу налогов на труд, но фактическое налогообложение таких доходов близко к нулю. Отметим, что, хотя эффективная ставка налогов на труд, в отличие от других видов налогов, не снизилась, она остается очень низкой по

международным меркам, почти вдвое уступая показателям стран Восточной Европы и ЕС.

Приведенные расчеты не учитывают ресурсные платежи и экспортные пошлины, обеспечивающие изъятие природной ренты (то есть платы за использование природных ресурсов, находящихся в государственной собственности). Во многих странах платежи за использование природных ресурсов поступают в бюджет в виде неналоговых доходов (доходов от соглашений по разделу продукции, лицензионных платежей за права на добычу и т. п.). Таким образом, изъятие ренты лишь условно должно включаться в состав налоговой нагрузки.

Таблица 2. Сравнительная оценка эффективных ставок по основным налоговым базам (в %)

| | Россия | | | | Венгрия | Польша | Чехия | ОЭСР | ЕС |
|----------------|--------|------|------|------|----------------------------|--------|-------|------|------|
| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | Среднее за 1991—1997 гг. * | | | | |
| На потребление | 17,1 | 16,9 | 15,4 | 14,9 | 25,7 | 19,8 | 22,7 | 17,1 | 18,7 |
| На труд | 19,9 | 18,9 | 19,8 | 19,6 | 39,6 | 42,9 | 36,4 | 33,4 | 36,8 |
| На капитал | 25,1 | 24,9 | 21,1 | 17,8 | н/д | н/д | 23,1 | 26,6 | 25,1 |

* *Carey D., Tchilinguirian H. Average Effective Tax Rates on Capital, Labour and Consumption.*

Результаты реформы отдельных налогов: оборотные налоги и ресурсные платежи

Рассмотрим кратко основные результаты реформирования отдельных налогов.

Мерой, заслуживающей безусловно положительной оценки, стала отмена "оборотных" налогов, начисляемых на всю стоимость продукции (их ставка могла составлять до 4%). Поскольку в перерабатывающих отраслях полная стоимость продукции существенно превышает величину добавленной стоимости, именно эти отрасли больше всего страдают от применения оборотных налогов. Отмена оборотных налогов, по нашим оценкам, была эквивалентна снижению налоговой нагрузки на 6—7% добавленной стоимости в основных ценах для таких отраслей, как топливная промышленность и цветная металлургия, и на 10—12% для перерабатывающих отраслей — химии и нефтехимии, машиностроения, легкой, пищевой промышленности и др. Таким образом, отмена оборотных налогов дала серьезный стимул к диверсификации экономики.

Очень позитивно можно оценить и перемещение части налоговой нагрузки с обрабатывающих отраслей на сырьевые, важное для сдерживания грозящей российской экономике "голландской болезни". Этот процесс начался еще в 1999 г.: учитывая, что двукратная девальвация рубля резко повысила долю экспортных отраслей в структуре ВВП, были восстановлены экспортные пошлины на основные сырьевые товары. В 2002 г. радикально реформирована система ресурсных платежей в нефтедобыче: базой таких налогов вместо стоимости добытой нефти во внутренних ценах стала ее стоимость на мировых рынках. Одновременно была скорректирована шкала экспортных пошлин. Номинальный эффект реформы был не столь значителен: по сравнению с 2001 г. суммарные выплаты налогов типа роялти, экспортной пошлины на нефть и налога на прибыль в расчете на тонну добытой нефти оказались увеличены на 2, 3 и 4 долл. за тонну при мировых ценах 20, 25 и 30 долл. за баррель и снижена при мировых ценах ниже 18 долл. за

баррель. Однако реформа кардинально облегчила администрирование ресурсных налогов, сделав невозможной их минимизацию с помощью трансфертных цен. В целом принятые меры значительно повысили налоговую нагрузку в нефтяном секторе (Таб. 3). Нагрузка рассчитана как отношение всех уплаченных налогов к добавленной стоимости сектора в рыночных ценах с добавлением рассчитанной автором прибыли, перемещенной в посредническую сферу с помощью механизма трансфертных цен. Приняты решения о дальнейшем повышении в 2004—2005 гг. ставок экспортных пошлин и НДС при высоких ценах на нефть. Вместе с тем сравнение с нагрузкой в других секторах позволяет сделать неожиданный вывод: повышение нагрузки в этом секторе выглядело столь значительным прежде всего потому, что оно происходило от очень низкого уровня. Фактически в 1999 г. нагрузка на углеводородный

сектор была ниже, чем на остальную экономику! Кроме того, в 2000 г. в этом секторе появились конъюнктурные сверхдоходы, которые стали облагаться по более высокой норме, чем регулярные доходы (что представляется вполне оправданным).

Таблица 3. Налоговая нагрузка (в % от ДС)

| | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|---------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Нефтяной сектор | 22,8% | 33,3% | 46,9% | 42,6% | 41,3% |
| Газовый сектор | 29,7% | 36,7% | 47,5% | 39,0% | 32,9% |
| Остальная экономика | 32,8% | 33,7% | 31,7% | 32,3% | 31,6% |

В ходе реформы были отменены многие виды налоговых льгот и ограничено право региональных и местных властей снижать налоговые ставки и предоставлять льготы. Это позволило сдержать начавшуюся конкуренцию между регионами за регистрацию крупнейших налогоплательщиков. Такое "перетягивание" компаний подрывало суммарные поступления в бюджетную систему, не создавая реальных стимулов для повышения инвестиционной активности в целом. Многие мелкие налоги были отменены, радикально упростилось налогообложение малого бизнеса. В целом можно констатировать, что налоговая система стала более простой и справедливой.

Выход из "тени"?

Вместе с тем полученные по многим направлениям результаты не столь значительны либо вообще вызывают сомнения. Так, предполагалось, что существенная часть потерь бюджета от снижения налоговых ставок будет компенсирована выходом бизнеса из тени. На первый взгляд, эти ожидания были подтверждены тем фактом, что, несмотря на радикальное облегчение нагрузки на заработную плату, поступления подоходного налога возросли, а социального — не упали. Однако анализ показывает (см. А. Васильева, Е. Гурвич, В. Субботин, "Экономический анализ налоговой реформы",

"Вопросы экономики", № 6, 2003), что главную роль здесь сыграл не выход из "тени" (который компенсировал лишь одну шестую часть прямых потерь от снижения ставок этих двух налогов), а иные факторы, в основном не связанные с налоговой реформой.

Другим налогом, по которому можно было ожидать выхода из тени в ответ на снижение ставки, был налог на прибыль. Но фактически реформа привела к резкому сокращению поступления и (еще больше) начисления данного налога, несмотря на то что, согласно национальным счетам, доля прибыли в ВВП за этот период осталась практически неизменной. Проведенный нами анализ показал, что реформа налога на прибыль привела не к уменьшению, а даже к некоторому увеличению уклонения от него. Объяснение состоит в том, что вместе с другими льготами была отменена и инвестиционная (уменьшение базы налога на величину инвестированных средств). При наличии возможности легкого и безопасного уклонения от уплаты налогов, сопровождаемого нелегальным оттоком капитала, часть внутренних инвестиций была конкурентоспособной альтернативой оттоку только благодаря существованию инвестиционной льготы. По нашему мнению, резкое замедление роста инвестиций в основной капитал в 2002 г. (несмотря на то что инвестиционные ресурсы предприятий не уменьшились) прежде всего было обусловлено отменой инвестиционной льготы.

Стоило ли снижать налоги на потребление и социальный налог?

С 2004 г. отменен налог с продаж и снижена ставка НДС. Оправданность этих мер вызывает серьезные сомнения. Потери бюджета разделят между собой потребители (там, где конечные цены снизятся) и производители (там, где им удастся сохранить те же цены). В условиях довольно высокой конкуренции на большинстве рынков можно ожидать, что основная часть выигрыша (за исключением отдельных "локальных монополий") достанется именно потребителям. Не сумеет отечественное производство воспользоваться и косвенными результатами облегчения налоговой нагрузки: расширится внутренний спрос, но в последнее время его приращение в основном удовлетворяется дополнительным импортом.

Вызывает серьезное беспокойство и предстоящее в 2005 г. снижение единого социального налога (ЕСН). Во-первых, теоретически, при условии, что и работники, и работодатели действуют на конкурентных рынках, изменение ЕСН не должно изменить финансовое положение предприятий, так как все высвобождающиеся средства должны пойти на рост оплаты труда. Результат может быть иным только при отсутствии конкуренции за рабочую силу: в депрессивных регионах или там, где действуют "градообразующие предприятия", выступающие как монополисты на рынке труда. Опросы предприятий подтверждают, что основная часть высвободившихся от снижения ЕСН средств будет использована ими на повышение зарплаты (см. Ю. Симачев, Б. Кузнецов. Оценка реакции промышленных предприятий на различные варианты проведения налоговой реформы. Материалы конференции "Как российские корпорации платят налоги", М., 2004). Увеличение зарплаты приведет к расширению потребительского спроса, что, как и снижение налогов на потребление, даст толчок не столько росту отечественного производства, сколько увеличению импорта. Одновременно радикальное снижение ставки ЕСН создаст серьезные проблемы для бюджетной системы, потери которой (даже с учетом увеличения зарплаты и ее частичного выхода из тени) составят более 1% ВВП.

Таким образом, сокращение налогов на потребление и ЕСН представляется неоправданным. Оно будет означать повышение

реальной зарплаты и ее стимулирующей роли, уменьшение перераспределения доходов через бюджет, однако вряд ли окажет заметное влияние на рост экономики.

Изменение налоговой нагрузки

В какой мере удалось снизить общий уровень налоговой нагрузки? Прежде всего заметим, что само понятие налоговой нагрузки достаточно многозначно. Для предприятий имеет значение величина как фактически уплаченных, так и начисленных налогов. Нельзя не учитывать также, что налоговые обязательства в нашей стране сильно зависят от внешнеэкономических условий. За видимым увеличением или уменьшением начисленных и уплаченных налогов необязательно стоит изменение налоговой нагрузки — причиной зачастую служат колебания мировых цен.

Таблица 4. Уплаченные и начисленные налоги в 2000—2003 гг.

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|--|-------|-------|-------|-------|
| Уплаченные налоги (% ВВП) | 34,2% | 34,7% | 34,1% | 33,1% |
| Начисленные налоги (% ВВП) | 35,9% | 34,5% | 32,3% | 33,5% |
| Стандартизованные уплаченные налоги* (% ВВП) | 32,4% | 33,7% | 32,7% | 30,4% |
| Стандартизованные начисленные налоги* (% ВВП) | 34,1% | 33,5% | 30,9% | 30,8% |
| Справочно: цены на нефть "Юралс" (долл./барр.) | 26,7 | 23,0 | 23,7 | 27,2 |

* Расчетная нагрузка при стандартной цене на нефть 20 долл./барр.

Приведенные в Таб. 4 данные показывают, что стандартизованная величина уплаченных налогов снизилась за последние три года на 2% ВВП, а стандартизованный уровень начисленных налогов — более чем на 3% ВВП. Однако эффект реформы этим не ограничивается. Для его правильной оценки необходимо сравнивать не нынешнюю нагрузку с прошлой, а нагрузку в условиях реформы с тем, что было бы без нее. Происходившие структурные сдвиги в экономике (прежде всего — повышение доли оплаты труда и чистого экспорта в ВВП) увеличивали агрегированную налоговую базу. В итоге снижение нагрузки на частный сектор в результате реформы оказалось частично "замаскировано" ее ростом за счет других факторов, не связанных с реформой. По нашим оценкам, только за два года — с 2000 г. по 2002 г. — такие сдвиги увеличили бы налоговую нагрузку почти на 2% ВВП, которые таким образом необходимо приплюсовать к зафиксированному снижению фактически уплаченных и начисленных налогов.

Выводы

Подводя итог, можно сказать, что в целом реформа привела к заметным положительным изменениям налоговой системы. Вместе с тем эти изменения нельзя назвать революционными. Чем это можно объяснить?

Намерения более радикально облегчить эффективную налоговую нагрузку на экономику были ограничены невозможностью резко снизить уровень бюджетных расходов и понятным нежеланием вновь начать масштабные заимствования для их финансирования. В таких условиях номинальные налоговые ставки (то есть

нагрузка на добросовестных налогоплательщиков) могли бы быть кардинально снижены только при условии масштабного выхода бизнеса из тени. Серьезный прогресс в борьбе с "теневой экономикой" был возможен только на основе взаимного движения бизнеса и власти навстречу друг другу: сокращение уклонения в ответ на снижение ставок создавало бы условия для дальнейшего снижения ставок и т. д.

К сожалению, этого не произошло. Фундаментальной причиной тому представляется неготовность и власти, и бизнеса договариваться о координированных действиях как между собой, так и внутри себя (поскольку необходима была реакция не отдельных, а основной массы производителей). Примером неспособности сторон договориться о сотрудничестве может служить ситуация с НДС. Распространение практики получения нечестными экспортерами возврата неуплаченного НДС ведет к тому, что государство начинает более тщательно разбираться с каждым требованием возврата НДС, что затягивает процедуру и приводит к потерям и для бюджета, и для законопослушных экспортеров.

Другой причиной неполной удачи реформы стала чрезмерная вера правительства в то, что снижение ставок автоматически приведет к сокращению уклонения от налогов. Мировой опыт говорит, что высокие налоговые ставки действительно увеличивают уклонение, но являются далеко не единственной и даже не ведущей его причиной. Например, самые высокие ставки действуют в скандинавских странах, но в них же фиксируется и самая низкая в мире доля "теневого" сектора. А в странах Африки, напротив, низкие ставки сочетаются с высоким уклонением. На самом деле главным фактором, определяющим степень уклонения от нало-

гов, служит характер отношений между бизнесом и государством. Если предоставляемые государством общественные блага неадекватны уплаченным налогам, если оно вместо создания условий для развития экономики множит административные барьеры, если бюджетные деньги тратятся неэффективно или вообще не по назначению, остается высоким уровень коррупции, то налогоплательщики наверняка будут "оптимизировать" свои налоговые выплаты. Но даже в случае, когда ставки невелики и государство вполне рационально распоряжается собранными средствами, бизнес необязательно полностью начнет выполнять свои обязательства, поскольку "сознательный", социально ответственный бизнес, скорее, счастливое исключение, сложившееся в некоторых странах, чем обычная практика. Практически везде налоговая система держится на сочетании "пряника" (в виде государственных услуг, необходимых для жизни как бизнеса, так и общества в целом) и "кнута" (в виде жестких санкций за уклонение от налогов). Иными словами, в любом случае налоговая реформа должна была сопровождаться серьезным улучшением налогового администрирования.

Таким образом, налоговая реформа стала одновременно и одной из наиболее глубоких и результативных из проведенных за последние годы реформ, и историей упущенных возможностей совместными усилиями обеспечить прорыв в налоговой сфере и создать образец конструктивного сотрудничества между правительством и бизнесом.

Евсей Гурвич — руководитель Экономической экспертной группы в Москве

К вопросу о налоговой дисциплине и налоговой реформе в Российской Федерации в период до 1998 г.

Jorge Martinez-Vazquez, Mark Rider, Sally Wallace

В течение почти всего переходного периода существование обременительной, несправедливой и запутанной налоговой системы считалось одной из главных причин слабого притока инвестиций в Россию, вялого экономического роста и в целом недостаточно высоких экономических показателей. Несовершенство налоговой системы наряду с отсутствием институтов гражданского общества и недостаточно эффективным исполнением контрактов указывалось в качестве главных препятствий на пути трансформации России в зрелую рыночную экономику. В течение всего переходного периода налоговая система подвергалась многочисленным пересмотрам, но лишь в 1998 г. обозначился реальный прорыв в этой области, связанный с принятием общей части Налогового кодекса, и затем в 2000 г. при президенте В. Путине Государственной думой было принято некое подобие комплексной налоговой реформы.

Налоговая реформа — трудный и мучительный процесс во всем мире. Но в России был еще ряд важных факторов, которые особенно затрудняли осуществление налоговых преобразований. Современная налоговая политика России разрабатывалась с нуля. При советской власти не существовало ничего подобного совре-

менной налоговой системе. Правовые реформы, закрепляющие права налогоплательщиков, права собственности, порядок налогообложения, контракты и так далее, необходимо было проводить одновременно с разработкой самой налоговой политики. Необходим был и пересмотр межбюджетных отношений внутри страны. Эти глубокие перемены совершались малоопытными налоговыми работниками в стране со слабой фискальной системой и ограниченными экономическими возможностями поддержания налоговой системы, которая могла бы обеспечить значительные доходы при сравнительно низких издержках для экономики. Среди сложностей следует также отметить высокий уровень коррупции на государственном уровне, высокую долю теневого сектора в экономике, крайне нестабильную макроэкономическую ситуацию, отмеченную гиперинфляцией и экономическим спадом в первой половине 1990-х гг. и финансовым кризисом и девальвацией в августе 1998 г.

Высокий уровень уклонения от налогов в России также был большой проблемой на пути налоговой реформы. В результате плохо разработанной налоговой политики, или более широких

проблем "главенства права", проблема с добровольным соблюдением налогового законодательства существовала во многих странах. В России мы видим признаки того, что уклонение от налогов было чрезвычайно широко распространено и тем самым подрывало способность налоговых органов обеспечивать соблюдение налогового законодательства. В данной статье мы приводим ряд конкретных цифр по уклонению от налогов — явлению, которое многие по-прежнему считают одной из главных проблем налоговой системы в Российской Федерации.

Низкий уровень добровольной уплаты налогов в России связан, во всяком случае частично, с отсутствием общественного осознания и понимания роли налогов в рыночной экономике. На уклонение от налогов влияет целый ряд факторов, включая уровень налогов, налоговую базу и качество и добросовестность работы налоговых органов. Все эти факторы в совокупности определяют уровень уклонения от уплаты налогов в России. Прежде всего следует сказать, что до недавнего времени фактические ставки налогов в России были достаточно высоки. Лишь реформы последнего времени привели к снижению некоторых ставок, в особенности подоходного налога. Хотя в целом налоговое бремя, измеряемое как собираемые налоги в процентах ВВП, было не очень велико по международным меркам, официальные налоговые ставки, применяемые ко многим налогоплательщикам, как гражданам, так и предприятиям, до сравнительно недавнего времени были высоки, в некоторых случаях приближаясь к 100%. Налоговые льготы, предоставляемые определенным отраслям экономики и категориям граждан, обуславливали значительное горизонтальное неравенство и в конечном счете побуждали даже ранее дисциплинированных налогоплательщиков к уклонению от уплаты налогов. Сама процедура сбора налогов решающим образом влияет на отношение налогоплательщиков к соблюдению налогового законодательства. Система администрирования налогов, известная своей коррумпированностью в некоторых звеньях и необъективностью, подрывает сам принцип добровольной уплаты налогов. В конечном счете низкая налоговая дисциплина увеличивает издержки на сбор налогов, подрывает принцип справедливости в распределении налогового бремени и искажает систему доходов. Именно в этом контексте мы рассматриваем масштабы уклонения от налогов в Российской Федерации в применении к трем основным видам налогов (подоходный налог, НДС и налог на прибыль предприятий) в период, предшествующий реформам 1998 г.

Подоходный налог

По оценкам Бюро экономического анализа и Высшей школы экономики в 1998 г. ("Уклонение от уплаты подоходного налога в 1995—1997 гг."), уклонение от уплаты подоходного налога (включая как собственно уклонение, так и минимизацию налогов) находилось на уровне 57,3%. Эта оценка основывается на агрегированных данных Госкомстата по денежному и другим видам доходов, по группам населения. Оценки эти в целом хорошо соотносятся с результатами других исследований. Так например, обследо-



"Пора и мне уходить в тень..."

вание соблюдения налоговой дисциплины, проведенное в рамках программы технической помощи правительства США (USGTA) Университетом штата Джорджия и Министерством финансов США в мае 1990 г., оценивает уровень уплаты налогов примерно в 45%. Эта оценка (45%) основана на микроэкономическом обследовании данных Российского мониторинга экономики и здоровья (РМЭЗ). В ходе этого обследования респондентам предлагалось указать доходы из всех источников, что безусловно полезно для оценки общей налогооблагаемой базы.

Кроме того, оценки Бюро экономического анализа и ВШЭ (1998 г.) показывают некоторое улучшение налоговой дисциплины в период с 1995 по 1996 г., после чего уровень не менялся. Интересно, что эти оценки выявили значительное увеличение уровня уплаты налогов гражданами с более низкими доходами и уменьшение соблюдения налогового законодательства среди групп с высокими доходами. Ранее полученные данные РМЭЗ также показывают, что уплата подоходного налога с зарплат, выплачиваемых государственными предприятиями, выше, чем на частных предприятиях: 65,7% против 35,7%. Эти тенденции показывают, что взимание подоходного налога в РФ в целом имеет те же характеристики, что и в других странах, где подоходный налог в основном удерживается из зарплат работников, в то время как лица с более высокими доходами или индивидуальные предприниматели в значительной степени способны уклоняться от налогов.

В любом случае уровень добровольной уплаты налогов в 45—50% является низким по сравнению с более зрелыми налоговыми системами. С другой стороны, некоторые данные показывают, что такой низкий уровень добровольного раскрытия доходов немногим

отличается от ситуации в других странах с переходной экономикой (Martinez-Vazquez и McNab, 1998).

Налог на добавленную стоимость

Будучи одним из основных источников государственных доходов в Российской Федерации, добровольная уплата НДС — предмет особой озабоченности. Как все оценки уклонения от налогов, в России эта оценка еще более затруднена по сравнению с другими странами. Проблемы, связанные с наличными выплатами, налоговые задолженности, задержки в выплате кредитов и бартер — все эти факторы, по-видимому, обусловили высокий уровень уклонения от уплаты НДС в России. В то же время эти факторы сильно затрудняют измерение уровня уклонения от налогов в указанный период в России. Один из способов оценки уровня уплаты НДС основан на международном опыте, использующем соотношение НДС и ВВП. Хотя этот метод и далек от совершенства, он более приемлем для измерения НДС, чем подоходного налога, потому что ставка НДС в России и база этого налога в большей степени сравнимы с другими странами. Средняя ставка НДС в странах ОЭСР колеблется от 19 до 20%, что ненамного отличается от 20-процентной ставки на большинство товаров в России. Среднее соотношение НДС к ВВП в странах ОЭСР за 1995 г. составило 11,9% (МВФ, 1998). Напротив, соотношение НДС к ВВП в России в 1994—1998 гг. было примерно на уровне 6% ВВП.

В целом сравнение соотношения НДС и ВВП в странах с переходной экономикой и развивающихся странах затруднено в связи с труднодоступностью данных. Однако небольшая группа стран с переходной экономикой, включая Чехию, Польшу и Венгрию, имели соотношение НДС к ВВП в районе 7—7,8% в 1995 г. Безусловно, суммарные сравнения не учитывают различий в налоговых ставках и налогооблагаемых базах в различных странах. Однако, учитывая сходство НДС в России и указанных выше странах, мы рассматриваем эти агрегированные статистические данные как свидетельство того, что в Российской Федерации уровень уклонения от уплаты НДС был несколько выше, чем в других странах с переходной экономикой. Если мы возьмем страны ОЭСР в качестве крайнего случая (относительно высокая налоговая дисциплина), суммарная статистика показывает, что верхняя граница неуплаты НДС в Российской Федерации достигает 100%. По сравнению с более продвинутыми странами с переходной экономикой, в России собиралось примерно на 25% меньше налогов, принимая во внимание разницу в уровне ВВП.

Альтернативный метод оценки уровня уклонения от уплаты НДС был разработан (USGTA, декабрь 1999 г.) на основе данных региональной модели "затраты-выпуск" в РФ. Эта модель дает оценку уровня уплаты НДС путем сравнения вменяемой налогооблагаемой базы, выведенной из данных по производству и выпуску продукции в 25 отраслях экономики, с фактическими выплатами налогов этими отраслями. В соответствии с этой моделью, средневзвешенный уровень уплаты НДС по всем отраслям составил 55%.

Налог на прибыль предприятий

В 1998 г. Министерство финансов России провело анализ агрегированных поступлений налога на прибыль от промышленных предприятий по отраслям. Проанализировав эти данные и сравнив их с оценками ВВП по отраслям, министерство пришло к выводу, что в целом уровень уплаты налога составляет 64%. Учитывая, что оценки ВВП по отраслям были занижены в связи с наличием в разных отраслях теневого бизнеса, оценка министерства, возможно, слишком высока. Это предположение подтверждается несколько

иным типом оценки законного избежания уплаты налогов (в форме налоговой задолженности), проведенной с использованием помесячных данных (USGTA, 1998). За период с февраля 1995 по апрель 1998 г. средний разрыв между задолженностью и общим объемом обязательств (измеряемым как задолженность плюс фактические сборы) составил 73%.

Проблемы существовали и со сбором других налогов, однако в этих случаях было очень трудно определить уровень уклонения от уплаты. Так, например, в то время как Министерство финансов считает, что в 1997 г. 50% всех продаж алкогольной продукции были нелегальными, данные РМЭЗ свидетельствуют о том, что в 1996 г. потреблялось около 70% из общего объема проданной алкогольной продукции, если исходить из официальных данных Госкомстата.

Выводы

Однако в целом приведенные выше оценки говорят о том, что до 1998 г. у Российской Федерации были серьезные проблемы со сбором налогов, причем по подоходному налогу уровень уплаты составлял около 50%, по НДС — от 38 до 55% и по налогу на прибыль предприятий — около 64%. Эти оценки свидетельствуют, что в связи с низкой налоговой дисциплиной государственной казной были недополучены огромные средства. Сравнение уровня налоговой дисциплины между странами затруднено, но ясно, что соблюдение налогового законодательства в Российской Федерации до 1998 г. было весьма низким по стандартам стран ОЭС и, по-видимому, более низким, чем в других странах с переходной экономикой в Центральной Европе, таких как Венгрия, Польша и Чешская Республика.

Для повышения уровня добровольной уплаты налогов требуется, кроме всего прочего, упростить налоговую систему, расширить налоговую базу и уменьшить ставки, а также улучшить процедуру сбора налогов. Сюда должно входить изменение менталитета сборщиков налогов: принцип "найти и наказать" должен меняться в пользу концепции оказания услуг налогоплательщикам. С 1998 г. в Российской Федерации предприняты важные шаги по упрощению и рационализации налогового законодательства. Определенный прогресс наблюдается и в области модернизации налогообложения. Но предстоит еще многое сделать. Правительство должно продолжать совершенствование работы налоговых органов, с тем чтобы сбор налогов осуществлялся справедливо и беспристрастно. Кроме того, налоговые органы должны выделять больше ресурсов на разъяснительную работу среди налогоплательщиков и стараться создать более доброжелательную налоговую службу по отношению к налогоплательщику. Наконец, не следует недооценивать важность и другого способа стимулирования уплаты налогов: улучшение качества предоставления общественных благ и повышение доверия граждан к самой системе налогообложения.

Хорхе Мартинес-Васкес — профессор экономики и директор Программ международных исследований в Школе политических исследований им. Эндрю Янга в Университете штата Джорджия. Марк Райдер — доцент экономики и старший научный сотрудник Программы международных исследований в Университете штата Джорджия. Салли Уоллас — доцент экономики и помощник директора Центра фискальных исследований в Университете штата Джорджия. Настоящая статья основана на материале готовящейся к публикации книги "Проблемы налоговой реформы в Российской Федерации" (издательство Edward Elgar).

Основные вопросы налоговой политики в странах — новых членах ЕС

Luigi Bernardi, Mark Chandler

Новые члены ЕС в Центральной и Восточной Европе в основном с нуля создавали свои налоговые системы после отказа от плановой экономики в начале 1990-х гг. Поскольку эти страны имели возможность учесть ошибки других, можно было надеяться, что они создадут самые оптимальные налоговые системы в мире, сочетающие в себе эффективность, справедливость и динамизм. На практике мы видим, что разные страны выбрали различные налоговые структуры, а результаты преобразований не всегда оказывались оптимальными. Мы предлагаем некоторые рекомендации по улучшению налоговой системы в регионе в процессе ее эволюции.

Слишком большое государство?

Основная цель налогообложения — финансировать государственные расходы. Поэтому имеет смысл рассмотреть налоговые структуры стран — новых членов ЕС с учётом размера и масштаба государства. Неоднократно указывалось на то, что размер госсектора в новых странах ЕС слишком велик по сравнению с потенциалом сбора налогов — соотношение государственных расходов к ВВП в настоящее время в среднем составляет около 42%, что лишь немного ниже, чем в более богатых странах и значительно выше, чем в других странах с переходной экономикой со сравнимым уровнем дохода на душу населения. Однако эмпирические оценки соотношения налогов к ВВП (или государственных расходами к ВВП), с одной стороны, и доходами на душу населения — с другой, для всех стран не дают полной ясности. Это соотношение еще слабее для подвыборки стран с переходной экономикой.

Более тщательный анализ стран с переходной экономикой показывает, что непропорционально высокие государственные расходы связаны почти целиком с тем, что государство взяло на себя пенсионное обеспечение и другие социальные расходы, что объясняется специфической демографической ситуацией в новых членах ЕС. Лишь в некоторых странах приняты меры по снижению роли государства через переход к частично накопительной частной пенсионной системе и сокращению коллективного объединения рисков через создание целевых фондов социального страхования, направленных на страхование от конкретных рисков. Несмотря на размеры государственного сектора, в новых членах ЕС отмечаются в целом удовлетворительные темпы роста, за исключением первых лет переходного периода и периода российского кризиса в 1998 г. Новые члены добились лучших показателей, чем страны СНГ и Латинской Америки, уступая только "азиатским тиграм".

Сокращение налогов возможно

И экономическая теория, и статистические данные говорят о существовании негативной, хотя и слабой, связи между уровнем налогов и государственными расходами, с одной стороны, и темпами роста — с другой. Поэтому существенные и адресные сокращения налогов могут способствовать дальнейшему экономическому росту и уменьшению болезненно высокого уровня безработицы. Государственные расходы можно сократить, пере-

распределив и сделав более адресными социальные программы, более эффективно используя средства, выделяемые на образование, здравоохранение, государственное администрирование и укрепляя бюджетные процедуры.

Согласно различным экспертным оценкам, нынешний уровень налогового бремени (38%) слишком высок для новых стран ЕС. Их налоговому потенциалу больше соответствовал бы уровень в 30%.

Из вышесказанного следует, что общее налоговое бремя можно сократить, но на меньшую величину, чем приведенные выше нормативные предписания. Иначе государство в этих странах не сможет обеспечить должный уровень социальных расходов и благосостояния населения. При некотором увеличении прямых налогов правительства этих стран могли бы сократить другие налоги на 6—7% ВВП.

Несовершенная структура налогов

Далее — набор налогов не является оптимальным: прямые налоги представляются слишком низкими по сравнению с косвенными, а социальный налог остается чрезвычайно высоким.

Что касается эффективности налогообложения, структура налогов в новых странах ЕС обременяет труд и характеризуется очень неравномерным налогообложением различных (производственных и рентных) компонентов капитала и бизнеса (то есть профицит национального текущего счета). Что касается справедливости налогообложения, налоги на потребление остаются



"А, налоги принесли... Небось не те, не столько и не вовремя!!!"

высокими, регрессивными и могут оказаться особенно болезненными для новых стран в связи с низким уровнем доходов и неравномерностью их распределения.

В этих условиях очень трудно достигнуть правильного баланса между эффективностью и справедливостью, который бы обеспечил максимально возможный уровень благосостояния населения. Формальным решением было бы равное распределение ресурсов между эффективностью (снижение налога на работающих путем снижения социальных расходов) и справедливостью (повышение подоходного налога и снижение налога на добавленную стоимость).

Ниже описываются четыре основные категории налогов в новых членах ЕС. В каждой из них допускаются различные компромиссы, и налоговые системы в регионе неоднократно и радикально менялись. Ниже дается оценка этих изменений и рекомендации по дальнейшим реформам.

Подоходный налог

Хотя в некоторых странах, в частности в Эстонии и Словакии, предприняты попытки введения плоской шкалы подоходного налога, эти страны оказались в меньшинстве. В нашей работе мы рассматриваем несколько объяснений, почему подоходный налог по-разному взимается в странах с бывшей плановой экономикой. Наличием особых интересов можно объяснить, почему налогообложение доходов на прибыль ниже, чем налог на доходы от трудовой деятельности, если учитывать социальные выплаты.

Еще одно возможное объяснение — попытка минимизировать уклонение от налогов и решить проблему ограниченности ресурсов налоговых органов в этих странах. Увеличение прогрессивного характера подоходного налога является спорным, и решения, принятые отдельными странами, различаются в основном в связи с экономическими, социальными и политическими обстоятельствами. В Латвии, Литве, Эстонии и Словакии — плоская шкала налогов и очень низкая прогрессивность налогообложения. Это связано, по-видимому, с несколькими факторами — ситуацией у соседей, ожиданиями налогоплательщиков и способностью групп с высокими доходами эффективно защищать свои интересы и противиться введению большей прогрессивности. Альтернатива — включение в налогооблагаемую базу доходов, которые в настоящее время либо в основном не облагаются налогами, либо облагаются очень мало, а также борьба с неуплатой налогов, в особенности в море теневой экономики.

Налог на прибыль

Налогообложение прибыли в новых членах ЕС было весьма творческим. Эстония отменила налог в 2000 г., а другие страны значительно снизили ставки. Радикальные действия эстонских властей не затруднили сбор подоходного налога. Однако сокращение налога на прибыль мало повлияло на способность предпринимателей ускорить догоняющее развитие новых членов ЕС. Польша, например, предоставляет наименьшую степень свободы для бизнеса среди новых членов и тем не менее имеет наиболее либеральную систему налогообложения прибыли по отношению к подоходному налогу. Динамическая эффективность требует сохранения мягкого налогового режима для корпораций, с тем чтобы и в дальнейшем стимулировать развитие предпринимательства и привлекать прямые иностранные инвестиции и после окончания десятилетия приватизации. Однако налог на прибыль корпораций (или, по крайней мере, на дивиденды) не должен отменяться полностью, особенно чтобы не поощрять уклонение от налогов.

Прямые налоги

Процесс гармонизации акцизного налогообложения со стандартами ЕС является обязательным и весьма болезненным, смягчаемым лишь продолжительностью переходного периода. Структура НДС таким образом обеспечивает единственную степень свободы для облегчения потребительского налогообложения. Освобождение от налога и сниженные (в некоторых случаях негативные) ставки должны быть строго адресными в соответствии с эмпирическими доказательствами кривой Энгеля. Что касается справедливости, уже было отмечено, что новые страны должны переориентировать свои социальные программы. В целом для до-стижения большей справедливости необходимы социальные программы, направленные на улучшения условий жизни бедных слоев населения. С этой точки зрения введение системы социального обеспечения — главный шаг. Сравнивая эффективность НДС с эффективностью подоходного налога в регионе, мы видим, что налогооблагаемая база НДС, по крайней мере, на 80% шире, чем база подоходного налога. Таким образом, замена подоходного налога на НДС может дать в некоторых случаях необыкновенно большой выигрыш. Сравнивая эффективность сбора НДС в регионе, мы видим, что в странах Вышеградской группы она значительно ниже, чем в странах Балтии. Однако такие сравнения нужно делать с осторожностью, поскольку не исключено, что в прибалтийских странах уровень ВВП значительно занижен, а это повысило бы показатели эффективности сбора НДС.

Социальные налоги

Радикальные изменения системы социального обеспечения в ряде новых стран ЕС увеличили риск для пенсионных сбережений населения из-за нестабильности на финансовых рынках. Это можно понять, учитывая нестабильность коллективных институтов в регионе в долгосрочной перспективе и связанный с этим низкий уровень доверия к ним со стороны населения. Интересно заметить, однако, что самые прокапиталистические страны — Чешская Республика и Словения — сохранили систему коллективного объединения рисков, принятую в остальных странах ЕС.

Выводы

Таким образом, мы полагаем, что налогообложение в новых членах ЕС было более творческим и являло более широкое структурное разнообразие, чем системы в старых членах ЕС. В сравнении с уровнем доходов налоговое бремя остается высоким в этих странах. Можно также отметить ряд структурных недостатков. Мы считаем, что усиление борьбы с уклонением от налогов, повышение ставок для категории доходов, которые сейчас облагаются меньшими налогами, чем зарплата, защита налога на прибыль как средство предотвратить размывание подоходного налога, сокращение ставки подоходного налога за счет увеличения НДС и пересмотр роли государства в социальном обеспечении могут явиться решениями этих проблем.

Люджи Бернарди — профессор факультета экономики общественного сектора и экологической экономики, Павианский университет, Италия. Марк Чандлер — доцент Стокгольмской школы экономики в Риге. Статья основана на написанной авторами главе в готовящейся к публикации книге "Tax Systems and Tax Policy in EU New Members" под редакцией Л. Бернарди, М. Чандлера и Л. Гандуллия (издательство Routledge). Статья опубликована с разрешения издательства.

Стимулы и изобретательство в университетах

Saul Lach, Mark Schankerman

Университеты — важный источник технологического прогресса. По данным Национального научного совета (2000), к концу 1990-х гг. на университеты приходилось 50% всех фундаментальных исследований и почти 5% всех внутренних патентов, выданных в США. Академическая наука оказывает реальное влияние на экономику, повышая эффективность научных исследований и разработок в частном секторе и способствуя общему росту производительности всех факторов производства (Яффе, 1989; Адамс, 1990). Это происходит посредством общего распространения знаний от академического сообщества в остальную экономику, а также через продажу лицензий на университетские изобретения частным фирмам. Такая лицензионная деятельность облегчает передачу новых научных знаний и внедрение изобретений в производство в частном секторе.

Деятельность по предоставлению лицензий на новые технологические разработки особенно активизировалась за последние два десятилетия. За это время общие доходы американских университетов от лицензионной деятельности выросли более чем в 6 раз и составляют более 1,3 млрд. долл. Одним из факторов, способствовавших быстрому росту изобретательской и патентно-лицензионной деятельности университетов явилось принятие Закона Байха-Доула в 1980 г., который предоставил университетам право получать патенты и предоставлять частному сектору лицензии на изобретения, сделанные в ходе финансируемых из федерального бюджета исследований. В странах Европы и других частях света распространение технологий от университетов и государственных исследовательских учреждений менее интенсивно, но быстро растет.

Учитывая значимость академических исследований для экономического роста и производительности в долгосрочной перспективе, чрезвычайно важно понять, что движет университетской наукой и стимулирует деятельность по технологическому лицензированию. Является ли это интеллектуальной деятельностью в чистом виде, как утверждают многие, или экономические стимулы играют определенную роль в том, как ученые структурируют свою исследовательскую деятельность. Настоящая работа делает первый шаг в рассмотрении этих вопросов и приводит эконометрические данные о роли экономических стимулов в формировании университетской науки и лицензионной деятельности.

В частности, мы рассматриваем влияние финансовых поступлений от университетских изобретений (доли лицензионных гонораров, полученных изобретателями) на количество и лицензионную ценность изобретений в университетах. В США политика университетов в области интеллектуальной собственности такова, что она предоставляет университетам исключительное право на изобретение. Однако во всех университетах США, где проводятся научные исследования, финансовые поступления от продажи лицензий на изобретения делятся между изобретателем и различными подразделениями университета по определенной схеме. Эти схемы, как мы обнаружили, в значительной степени варьируются в различных университетах, что позволяет

оценить влияние имеющейся схемы отчислений на изобретательскую деятельность.

Эмпирический анализ

Наш анализ основан на данных Ассоциации университетских технологических управляющих и информации о схеме распределения прибыли от продажи патентов, почерпнутой нами на университетских веб-сайтах. Выборка включает 102 университета в США и охватывает период с 1991 по 1999 г.г. Нами разработана простая модель, в соответствии с которой деятельность ученых распадается на три основные области: осуществление большего числа исследовательских проектов, повышение качества каждого из проектов и другие обязанности, в частности, преподавание. Ученые придают определенную ценность гонорарам за патенты, публикациям и преподаванию, а кроме того, учитывают косвенное вознаграждение университета за различные виды деятельности, например, в форме повышения в должности. Модель предсказывает, что чем выше процент отчислений владельцу патента — изобретателю, тем больше количество изобретений и выше общий доход от патентной деятельности.

Новизна наших данных состоит в информации о распределении поступлений от патентов между университетом и изобретателем (изобретателями). Изобретатель оставляет себе определенный процент от чистых поступлений от продажи лицензии, а остальная часть идет лаборатории, факультету и университету, где он работает. Критерий, по которому мы определяем долю изобретателя, состоит в том, что изобретатель либо получает часть наличности, либо обладает непосредственным правом контроля за поступлениями наличности (например, на исследовательскую работу лаборатории). Интересно, что примерно в половине университетов доля гонораров колеблется в зависимости от уровня



доходов от продажи лицензии (мы называем их нелинейными схемами). В среднем доля изобретателя в 58 университетах, где используется линейные схемы, составляет 41%. Однако вариации довольно существенны: минимальная доля, которую получает изобретатель, — 25%, а максимальная — 65%.

Доля гонорара в 44 университетах, использующих нелинейные схемы, варьируется еще более значительно в зависимости от размера общих лицензионных поступлений. Для этих университетов мы рассчитываем "ожидаемую" долю гонораров, взвешивая долю в каждом диапазоне поступлений по вероятности получения лицензионных гонораров в данном диапазоне. Средняя доля гонорара в таких университетах составляет 51%, при большом разбросе конкретных величин. Минимальная ожидаемая доля изобретателя в этих университетах — 20%, максимальная — 97%.

Обращает на себя внимание то, что доля гонорара, который идет изобретателю, — либо неизменна, либо уменьшается в зависимости от уровня дохода на патент на одно изобретение, то есть эта доля регрессивна (соответственно, университетский "налог" на изобретателей является прогрессивным). В целом доля изобретателя в нижней части шкалы составляет 54% и опускается до 30% в случае, если изобретение приносит более 1 млн. долл. дохода. Эта закономерность отмечена во всех представленных в выборке университетах. Интересно также отметить, что доля гонорара не зависит от наблюдаемых параметров университета, таких как численность профессорско-преподавательского состава, качество университета и доля специалистов Технологических патентных бюро (ТЛО) к профессорско-преподавательскому составу.

Эмпирические выводы

Во-первых, мы показываем, что университетская научная и изобретательская деятельность реагирует на финансовые стимулы. Учитывая влияние различных факторов, таких как размер университета, его качество, финансирование научных исследований и разработок и уровень местного спроса (концентрация высокотехнологичных предприятий), мы обнаруживаем, что университеты с более высоким процентом отчислений авторам патентов получают больший доход от лицензионно-патентной деятельности. Этот вывод важен, поскольку он означает, что структура прав интеллектуальной собственности в научных учреждениях может реально влиять на производительность и экономический рост. Стимулирующий эффект схем распределения гонораров ведет к увеличению количества и повышению качества изобретений, осуществляемых университетскими учеными. Более того, мы показываем, что этот стимулирующий эффект проявляется по двум направлениям: он поощряет профессорско-преподавательский состав к проведению научных исследований и влияет на перераспределение ученых между университетами.

Во-вторых, мы показываем, что эффективность стимулов гораздо выше в частных университетах, нежели в государственных. Во всех частных университетах — и в некоторых государственных — эти стимулы достаточно велики для того, чтобы проявил себя так называемый "эффект Лаффера", когда увеличение доли изобретателя в гонораре увеличивает общий доход от патентной деятельности, который остается в распоряжении университета. Мы также показываем, что технологические патентные бюро более эффективно работают в частных университетах и что, соответственно, частные вузы ведут более эффективную и коммерчески ориентированную политику передачи технологии.

Чтобы понять причины этих различий между государственными и частными университетами, мы провели более подробное обследо-

вание университетских технологических патентных бюро (ТЛО). Оказывается, ТЛО по-разному используют внутренние стимулы, ограничения и по-разному формулируют цели в государственных и частных университетах. Работникам ТЛО в частных университетах гораздо чаще платят по результатам работы, они менее скованы в своей деятельности законами и нормами штата и в большей степени стремятся к увеличению доходов от патентной деятельности по сравнению с более "социально направленной" деятельностью бюро в государственных университетах, например, ориентированной на стимулирование местного и регионального развития.

Выводы для других стран

Во многих странах, включая Россию, проблема эффективности распространения технологий и развития сотрудничества в области исследований между университетами, государственными исследовательскими организациями и частным сектором приобретает все большую актуальность. Передача прав собственности и распределение гонораров составляют важную часть этого процесса. Наша работа показывает, что структура стимулов влияет на доходы университетов, так же как характеристики технологических патентных бюро сказываются на эффективности материальных стимулов. Разумеется, следует учитывать и потенциальные издержки, связанные с большим упором на передачу технологии, — менее "открытые" исследования в университетах и возможный сдвиг в сторону прикладных исследований.

Саул Лак — профессор экономики Иерусалимского университета. Марк Шанкерман — преподаватель экономики в Лондонской школе экономики. В полном объеме работа опубликована на сайте Национального бюро экономических исследований (NBER, www.nber.org, № 9727)

Научно-исследовательская деятельность в России

В то время как в США научно-исследовательская деятельность происходит в университетских стенах, в России это прерогатива специальных научно-исследовательских организаций. Так, на начало 2003 г. исследованиями и разработками занималось в общей сложности 3906 организаций, из которых 2630 — научно-исследовательские и только 390 — учебные заведения.

Что касается патентов на изобретения, созданные при выполнении работ по государственному контракту, то поправки 2003 г. в российский патентный закон предоставляют такое право разработчикам, если только контракт не содержит других условий и государственный заказчик в согласии с ними не подал заявку на выдачу патента. Однако — и кажется, мы отличаемся этим от американских ученых, выполняющих исследования на государственные средства, — даже в том случае, если НИИ является патентообладателем, оно обязано по требованию государства предоставлять другим лицам неисключительную безвозмездную лицензию на использование данных изобретения. Таким образом, это положение облегчает распространение научных знаний (что является социальным благом), но вряд ли сможет стимулировать изобретательскую и патентно-лицензионную деятельность научных учреждений так, как это произошло в США.

Источник: ФБК (проект www.skolko.ru), "Консультант плюс".

Чешские университеты: глубокий кризис, невеселые перспективы

Petr Mateju

Система высшего образования в Чешской Республике в кризисе. Ограниченность финансов и отсутствие гибкости в системе образования приводит к тому, что студентам из более бедных семей становится все труднее поступить в вузы, и по доступности высшего образования Чешская Республика переместилась на последнее место среди стран ОЭСР. Кризисную ситуацию поможет разрешить введение софинансирования и предоставление финансовой помощи нуждающимся студентам.

Преподаватели чешских государственных университетов организуют акции протеста, и, как предупреждают ректоры университетов, протесты могут усилиться. На первый взгляд, требования профессоров кажутся законными. С 1994 г. бюджеты чешских государственных университетов непрерывно сокращались, но ни одно из правительств, включая находящиеся у власти социалистов, заявляющих о построении общества знаний, не сделало сколь-нибудь значительных шагов для преодоления глубокого финансового кризиса системы высшего образования. Суммарный бюджетный дефицит университетов составляет примерно одну треть их общего годового бюджета. Система высшего образования вступила в критическую фазу. По данным ОЭСР, Чехия находится на 5-м месте среди тридцати стран — членов организации по доле получивших среднее образование, однако занимает лишь 29-е место по доле получивших высшее образование и 28-е — по доле расходов ВВП на высшее образование. Иначе говоря, Чехия представляет собой яркий пример последствий ограниченных государственных расходов на систему высшего образования.

Стремительно ухудшающееся финансовое положение государственных университетов является проблемой не только для Чехии. Однако в большинстве промышленно развитых стран университеты возмещают сокращение госфинансирования за счет частных источников, в том числе платы за обучение. Так, например, в странах ОЭСР доля частного финансирования в бюджете высших учебных заведений составляет около 25%, а в таких странах, как Австралия, Канада, Южная Корея и США, достигает более 40%. Тем не менее, чтобы высшее образование оставалось доступным, студентам из бедных семей предоставляется значительная финансовая помощь из государственных или университетских средств. В среднем по странам ОЭСР размер финансовой помощи студентам составляет около 15% от общих расходов на высшее образование, а в Австралии, Канаде, Великобритании и США эта доля достигает 20—35%. Это позволяет удовлетворять растущую потребность в высшем образовании в ответ на требования мировой экономики и рынков труда и одновременно сохранять доступность высшего образования для детей из бедных и социально незащищенных семей.

Ничего подобного не происходит в Чешской Республике. Менее 15% бюджетов чешских государственных университетов финансируется из частных источников (закон запрещает взимать плату за обучение), а финансовая помощь студентам составляет лишь 7% от общих расходов на высшее образование. Учитывая

и без того высокий бюджетный дефицит и приоритетность государственных программ в области здравоохранения, занятости, пенсионного и социального обеспечения, у университетов очень мало шансов получить большую долю государственного финансирования, во всяком случае, в обозримом будущем.

Доступность образования в чешских университетах, и без того самая низкая среди стран ОЭСР, вследствие недостатка финансовых средств в университетах и негибкости системы, становится все более неравноправной. Конкурс в университеты огромный, а места, как правило, достаются детям из высших социальных слоев. Проблема усугубляется коррупцией при приеме в вузы, о чем не раз сообщалось в чешской прессе. Однако до сих пор это никак не повлияло на процесс приема в вузы.

Неудивительно, что в ходе последних опросов общественного мнения все больше голосов, в том числе среди студентов, раздается за основательную реформу чешской университетской системы, которая должна включать в себя введение платы за обучение наряду с серьезными программами финансовой помощи. Однако правительство социалистов вместе с большинством деканов государственных университетов решительно сопротивляются реформам. Правительство не желает отступить от идеологических догм, даже несмотря на то, что многие левые избиратели уже отказываются от этих взглядов. Деканы, в свою очередь, не желают вводить плату за обучение, поскольку это, несомненно, заставило бы университеты повышать качество образования в соответствии с реалиями рынка труда.

В долгосрочной перспективе широкая реформа финансирования высшего образования — введение софинансирования и предоставление финансовой помощи нуждающимся студентам — поможет разрешить финансовый кризис университетов и обеспечить большую доступность высшего образования. Вузы станут в большей степени подотчетны студентам, которые, в свою очередь, будут лучше учитывать потребности рынка труда и требовать более высокого качества обучения, что в конечном счете приведет к вертикальной дифференциации университетов. По-видимому, руководство университетов считает, что это слишком высокая цена за улучшение бюджетной ситуации в их организациях.

Единственный выход из этого порочного круга — проявить политическую волю в разработке и воплощении в жизнь последовательной реформы системы высшего образования, что, очевидно, станет задачей нового правительства. Однако, чтобы не терять время, уже сейчас эксперты и будущие политические лидеры могут начать разработку плана реформы, который, хочется надеяться, пригодится новому правительству. Хочется также надеяться, что это правительство проявит большее понимание роли образования в повышении конкурентоспособности чешской экономики.

Петр Матейю — президент Института социального и экономического анализа в Праге

Инновации на российских предприятиях: какие факторы стимулируют активность?

К.К. Козлов, Д.Г. Соколов, К.В. Юдаева

В начале 1990-х гг. российская промышленность существенно отставала от промышленности развитых стран по набору и качеству производимой продукции. Очевидно, что без изменения номенклатуры и повышения качества продукции Россия не сможет повысить конкурентоспособность на мировых рынках. Что сейчас происходит с инновационной деятельностью российских предприятий и какие факторы на нее влияют? Каковы основные типы инноваций российских предприятий и за чей счет они финансируются? Основываясь на данных Госкомстата и опросе предприятий, проведенном С.В. Цухло из Института экономики переходного периода (ИЭПП), мы исследуем технологические и продуктовые инновации российских предприятий.

Согласно данным опроса ИЭПП, проведенного осенью 2003, в последние три года перед опросом более 40% предприятий занимаются каким-либо видом инноваций. Эта цифра несколько больше, чем та, что приводится в официальной статистике, согласно которой доля инновационных предприятий составляла 8,5% в 2000 г. и 8,7% в 2001 г. Разница между данными официальной статистики и данными опроса ИЭПП может объясняться тем, что число инновационных предприятий в выборке Госкомстата может быть существенно занижено из-за отсутствия ответов предприятий, которые, возможно, занимались инновациями, но не заполнили отчетную форму и были отнесены к предприятиям, не имевшим инноваций.

Типы инновационной деятельности

Самый распространенный вид инноваций, по данным обоих опросов, — приобретение нового оборудования (Таб. 1). В анкете ИЭПП мы также спрашивали о выведении на рынок новых продуктов, и 61% предприятий-инноваторов ответили, что делали это в течение трех предыдущих лет. Самостоятельно НИОКР делали 33% предприятий-инноваторов из выборки ИЭПП, и еще 16% заказывали НИОКР сторонним компаниям. Госкомстат делит НИОКР на два отдельных вида деятельности и сообщает, что 33% предприятий-инноваторов занимались исследованиями, а 37% разрабатывали новые продукты или технологии. Медианные затраты на НИОКР (среди занимавшихся ими) составляют 2% оборота в выборке ИЭПП и менее 1% в выборке Госкомстата. Лицензии приобретали 8% предприятий-инноваторов в выборке Госкомстата и 7% в выборке ИЭПП. Данные о применении новых технологий существенно различаются:

в данных Госкомстата 16% предприятий покупали новые технологии, в данных ИЭПП это число составляет 36%. В обоих опросах есть вопрос о том, проводит ли предприятие маркетинговые исследования. Около 19% предприятий, по данным Госкомстата, и 31% в выборке ИЭПП занимались такими исследованиями (таб. 1).

ИЭПП в своей анкете старался отделить разработку абсолютно новых продуктов и технологий от копирования уже существующих (таб. 2). Интересно, что доля предприятий, считающих выведенные на рынок продукт или технологию абсолютно новыми, достаточно велика — соответственно, 27% и 13%. Около трети предприятий ответили, что новый продукт является небольшим усовершенствованием уже существующего (таб. 2).

Таблица 1. Доля предприятий-инноваторов по видам инновационной деятельности, %

| Госкомстат | | ИЭПП | |
|---|----|----------------------------------|----|
| Маркетинговые исследования | 19 | Маркетинговые исследования | 31 |
| Повышение квалификации | 24 | Повышение квалификации | 45 |
| Приобретение новых технологий | 16 | Ввод новых технологий | 36 |
| В том числе патенты, лицензии, прототипы | 8 | Приобретение лицензий и патентов | 7 |
| Приобретение современного оборудования | 62 | Приобретение нового оборудования | 64 |
| Разработка новых продуктов и технологий | 33 | Собственные НИОКР | 33 |
| Приобретение IT-продуктов | 27 | Внешние НИОКР | 16 |
| Разработка новых продуктов и подготовка к выпуску новых товаров и услуг | 37 | Введение новых продуктов | 61 |

Примечание: доли не суммируются до 100%, так как предприятия могли отметить несколько пунктов.

Причины для инноваций

В анкете ИЭПП присутствует вопрос о том, почему предприятия занимаются или хотели бы заняться инновационной деятельностью. Около 73% предприятий, ответивших на данный вопрос, указали в качестве цели улучшение финансовой ситуации. Обычно они достигают этого путем снижения издержек производства (64%). Увеличение (или сохранение) доли рынка (68%) или выход на новые рынки (60%) — следующие по важности стимулы для инноваций. Доля предприятий, которые рассматривают выход на внешний рынок как возможную цель инновационной деятельнос-

Таблица 2. Характеристика новых продуктов и технологий, %

| Элемент характеристики | Новые продукты | Новые технологии |
|--|----------------|------------------|
| Абсолютно новый продукт/технология, разработанные на нашем предприятии | 27 | 13 |
| Абсолютно новый продукт/технология, разработанные российскими специалистами | 12 | 8 |
| Небольшое усовершенствование продукта/технологии, который уже есть на предприятии | 34 | 29 |
| Продукт/технология, широко использующийся за рубежом, на который куплена лицензия | 5 | 5 |
| Продукт/технология, широко использующийся за рубежом, для которого закуплено оборудование | 23 | 22 |
| Копия иностранного продукта/технологии, разработанная на предприятии (или российскими специалистами) | 15 | 8 |

Примечание: доли не суммируются до 100%, так как предприятия могли отмечать несколько пунктов.

ти, довольно велика — 31%. В то же время всего 7% предприятий хотели бы стать поставщиками иностранных компаний, работающих в России. Только 14% рассматривают инновации как возможность повысить капитализацию. Это неудивительно, так как большинство предприятий в выборке — неторгуемые. Наконец, 11% предприятий ответили, что инновации позволяют уменьшить зависимость от поставщиков.

Финансирование инноваций

Согласно данным обоих опросов, доля различных источников финансирования инноваций распределялась следующим образом:

- Собственные средства предприятий составляли подавляющую долю финансирования: 87% — по данным Госкомстата и 71% — по данным ИЭПП. Только 5% предприятий не использовали собственные средства.

- Государственное финансирование было незначительным: 3,6% — по данным Госкомстата (с примерно равными долями федерального и регионального правительств) и 2,4% — в выборке ИЭПП. Около 91% предприятий в выборке ИЭПП обходились вообще без госфинансирования инноваций, хотя были и предприятия, которые профинансировали свою инновационную деятельность целиком за счет государства. Для медианной фирмы среди тех, кто использовал госфинансирование, его доля составила 15%.

- Финансирование иностранными инвесторами оценено Госкомстатом в 6,5% в 2000 г. и 1,5% в 2001 г. Для сравнения: средняя фирма в выборке ИЭПП финансировала с помощью иностранных инвестиций только 0,5% затрат на инновации. Максимальная доля иностранного финансирования составляла 63%,

а медианное предприятие, использующее иностранные инвестиции, покрывало за их счет 24% стоимости инноваций.

- Банковские кредиты, согласно опросу ИЭПП, составляли 12% в среднем на всех предприятиях и 43% в среднем на предприятиях, использующих этот тип финансирования.

- Кредиты от клиентов или акционеров активно использовались на небольшой доле предприятий. Медианное предприятие, берущее кредиты у акционеров, финансировало этим способом 50% расходов на инновации, а медианная фирма, получающая кредиты от потребителей товара, покрывало 18% стоимости инноваций за счет этого источника.

- Облигации или выпуск акций использовали только 2% предприятий в выборке. Те, кто это делал, профинансировали из данного источника в среднем 24% расходов на инновации.

Что оказывает влияние на инновационную активность?

Согласно теории, факторы, влияющие на инновационную активность предприятий, включают конкуренцию (при низком уровне ее усиление положительно влияет на инновационную активность, однако начиная с какого-то момента влияние конкуренции становится отрицательным), кредитные ограничения, мешающие предприятиям осуществлять инновации, а также качество менеджмента, состав собственников и качество корпоративного управления.

Основные результаты нашего эмпирического анализа по обеим выборкам согласуются с теорией:

- Эффект конкуренции имеет обратный U-образный вид. Поскольку большинство предприятий расположено на возрастающей ветке параболы, то рост конкуренции имеет положительное влияние на инновации. Высокая конкуренция заставляет предприятия делать больше инноваций, чем в советское время.

- Теория кредитных ограничений частично подтверждается высокой положительной значимостью прибыльности во всех спецификациях, кроме ввода абсолютно новых продуктов и технологий.

- Эффект от качества менеджмента значимо проявился только в случае приобретения или копирования продукта или технологий. Можно предположить, что обучение руководящего состава за рубежом — важный источник знаний об иностранных технологиях и способах их внедрения.

- Влияние качества корпоративного управления на инновации оказалось неопределенным, и эффект исчезает, если учитывать размер предприятия. Возможно, это связано с тем, что в улучшении корпоративного управления заинтересованы только большие фирмы.

- Размер предприятия, присутствие предприятий с иностранной собственностью среди поставщиков данной отрасли, а также количество банков на душу населения, то есть лучшее развитие финансовой системы в регионе (в выборке Госкомстата) положительно влияют на инновации.

Результаты по выборке Госкомстата показывают также, что присутствие государства на предприятии (то есть наличие федеральной собственности) или в регионе (доля бюджета в валовом продукте региона) положительно влияет на вероятность осуществить инновацию. Это влияние может объясняться тем, что эффект ослабления бюджетных ограничений государством довольно слаб, и на меньшей по размеру выборке ИЭПП мы не смогли его проследить. Возможно и то, что предприятия с федеральной собственностью охотнее отвечали на анкету Госкомстата и, соответственно, в большем количестве попали в число зарегистрированных инноваторов.

Заключение

Наш анализ показал, что большинство стандартных гипотез относительно инновационной активности предприятий находит подтверждение на российских данных. Конкуренция — как внутренняя, так и внешняя — до определенного момента оказывает стимулирующее влияние на инновационную активность. Уровень конкуренции, с которым сталкивается большинство российских предприятий, ниже, чем тот, по достижении которого возникает отрицательное воздействие на инновационную активность. Кредитные ограничения — серьезное препятствие для осуществления инновационной активности для большинства предприятий. Что же касает

ся воздействия деятельности государства на работу предприятий, то оно неочевидно: по результатам одной из выборок влияние отрицательное, а по другой — положительное (которое, правда, может объясняться недостатками статистических методов сбора информации).

Ксения Юдаева — директор прикладных программ ЦЭФИР и член научного совета Московского центра Карнеги, Константин Козлов и Денис Соколов — экономисты ЦЭФИР. Полностью материал опубликован в серии "Рабочие материалы" Московского центра Карнеги в мае 2004 г.

Программы переобучения в России: анализ эффективности

Ирина Денисова

Для достижения и сохранения устойчивого экономического роста необходима эффективная система переподготовки кадров, которая обеспечит соответствие структуры предложения труда изменяющейся под воздействием технологического прогресса структуре спроса на труд. Ожидаемое повышение открытости российской экономики со вступлением в ВТО также приведет к изменению спроса на труд, что может иметь краткосрочные негативные последствия для занятости. Оценка эффективности программ переподготовки, в том числе программ государственной службы занятости, призванных уменьшить эти последствия, позволит точнее предсказать размер воздействия технологических шоков и шоков международной торговли на рынок труда. Это, несомненно, важно для выработки адекватных программ социальной защиты.

Оценка эффективности государственных программ переподготовки рассматривается как важнейшая часть механизма обеспечения эффективного размещения ресурсов в большинстве развитых стран (см. например, Heckman, Ichimura and Todd, 1997; Kluve, Lehmann and Schmidt, 1999 и 2002). Важность такого рода исследований все больше признается в России, хотя примеры подобного анализа пока немногочисленны (Ахмедов и др., 2003; Ниворожкина, 2003).

Основная цель нашего исследования, выполненного в рамках программы партнерства региональных аналитических центров, состояла в изучении эффективности программ переобучения, осуществляемых государственными центрами занятости в России, и сравнительном анализе таких программ в России и Румынии. Сходность законодательной основы регистрации в государственной службе занятости, перечня программ и подходов к выбору участников программ в обеих странах позволила сблизить подходы к анализу.

Анализ

Основой оценки эффективности переобучения стал эмпирический анализ микроданных, полученных в результате опроса клиентов служб занятости, состоявших на учете в период с 2001 по 2002 г. Мы опросили как участников программ переобучения, так и тех, кто не принимал участия в программах (они составили контрольную группу). Общий размер выборки составил 2223 клиента

центров занятости в двух российских регионах и 602 клиента в одном регионе Румынии. Общий и групповые эффекты воздействия программы переобучения были оценены при помощи неэкспериментального метода подбора контрольных групп (propensity score matching). Представитель контрольной группы имел близкие характеристики возраста, образования, трудовой истории до эпизода безработицы и района проживания с одним из участников программы переобучения.

Для проведения обследования была разработана сходная для обеих стран анкета, включающая вопросы о трудовой истории индивида на протяжении периода, последовавшего за снятием с учета в службе занятости, то есть за полтора-два года.

Используя индивидуальные данные, полученные в результате обследования, мы оценили эффект воздействия программ переобучения на вероятность трудоустройства, длительность эпизодов безработицы и занятости, а также на размер заработной платы.

Результаты анализа

Полученные результаты свидетельствуют о том, что программы переобучения в России в целом не оказывают статистически значимого воздействия — ни положительного, ни отрицательного — на занятость и доходы их участников по сравнению с контрольной группой. Этот результат получен для обоих российских регионов. В то же время программы переобучения в Румынии в целом способствуют улучшению позиций их участников на рынке труда как с точки зрения занятости, так и зарплаты.

Анализ субъективного восприятия пользы переобучения для получения работы на рынке труда показывает, однако, что более 70% респондентов в России и чуть менее 70% респондентов в Румынии считают, что участие в программе помогло им найти работу.

Общий эффект программ значительно варьируется в зависимости от возраста, образования и состояния здоровья российских участников:

- Участие в программе людей старше 45 лет улучшает их шансы на рынке труда, тогда как участие молодых — до 25 лет — ухудшает их позиции.
- Люди со средним общим образованием выигрывают от переобучения, тогда как участники с начальным профессиональ-

ным образованием теряют от участия в программе по сравнению с контрольной группой.

- В одном из регионов переобучение оказалось чрезвычайно полезным для инвалидов как с точки зрения вероятности нахождения работы, так и зарплаты.

Интересно отметить, что в Румынии, напротив, участие в программе улучшает положение молодых на рынке труда. Румынские женщины также выигрывают от переобучения, тогда как для России наш анализ не выявил никакого гендерного различия в эффективности переобучения.

Выводы

Таким образом, наш анализ свидетельствует о том, что программы переобучения в России, с одной стороны, не настолько эффективны, как считает сама служба занятости, но, с другой стороны, и не настолько неэффективны, как полагают многие противники программ. Для некоторых категорий участников переобучение оказало значимое положительное воздействие. Оценка действительности переобучения для различных групп неработающих

позволит выработать более точные правила подбора участников и тем самым повысить эффективность программ.

Значимость такого рода исследований все больше признается в России и Румынии. Мы надеемся, что предпринятое нами исследование послужит примером анализа, использующего современные подходы, а его результаты будут способствовать оживлению дискуссии как о результативности государственных программ в целом, так и о роли и формах государственного регулирования на рынке труда.

Статья основана на данных исследования, выполненного при финансовой поддержке Агентства США по международному развитию и правительства Швеции через Агентство Швеции по международному развитию. Коллектив авторов: Ирина Денисова (ЦЭФИР), Марина Карцева (ЦЭФИР), Якоб Бенус (IMPAQ International, США), Ралука Бринза (NRILSP, Румыния), Василика Чука (NRILSP, Румыния). Мнения, полученные данные и заключения или рекомендации, выраженные в статье, отражают точку зрения авторов и не должны рассматриваться как мнения USAID или SIDA.

Социально-экономические последствия ВИЧ/СПИДа в России

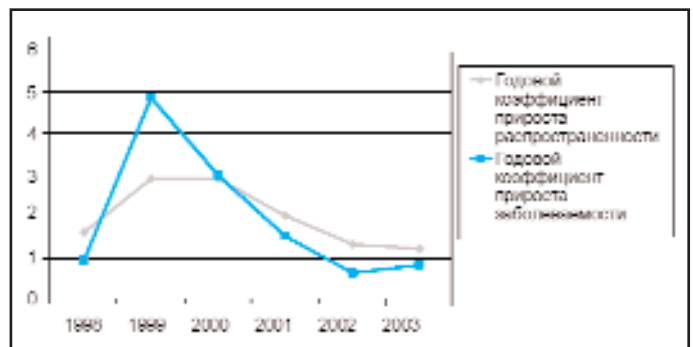
Светлана Мисихина

Несмотря на относительно низкие абсолютные показатели количества ВИЧ-инфицированных и больных СПИДом в России, до недавнего времени заболеваемость росла очень высокими темпами. Каковы последствия развития ВИЧ-эпидемии в России для демографической ситуации, занятости, расходов бюджета на здравоохранение, пенсионной системы? Проведенное недавно исследование Субрегионального бюро Международной организации труда в Москве рассматривает несколько сценариев развития ситуации и дает количественные оценки численности заболевших и инфицированных, а также государственных расходов на лечение и выплату пособий.

Согласно официальной статистике, численность ВИЧ-инфицированных и больных СПИДом в Российской Федерации относительно невелика: на 1 января 2003 г. было зарегистрировано 229049 случаев ВИЧ-инфицирования, то есть около 158 чел. на 100 тыс. населения, или менее 0,2% всего населения страны. Однако в России до последнего времени наблюдался один из наиболее высоких в мире показателей роста выявляемых случаев ВИЧ-инфекции. За период 1996 — 1999 гг. количество людей, живущих с ВИЧ/СПИДом, выросло в 33 раза. Росли показатели прироста распространенности и заболеваемости. В 1999—2000 гг. ситуация меняется: рост количества людей, живущих с ВИЧ/СПИДом, замедляется, показатели прироста распространенности и заболеваемости снижаются (рис. 1).

Для оценки социально-экономических последствий развития эпидемии ВИЧ/СПИДа в России в рамках проекта Субрегионального бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии и Глобальной программы МОТ по ВИЧ/СПИДу и сфере труда была разработана компьютерная модель, позволяющая

Рис.1. Официально зарегистрированные случаи ВИЧ-инфекции: годовые коэффициенты прироста распространенности и заболеваемости



Примечание: под распространенностью понимается численность людей, живущих с ВИЧ/СПИДом, на 100 тыс. населения. Годовая заболеваемость — новые случаи инфекции за истекший год на 100 тыс. населения.

Источник: Данные Федерального научно-методического центра по профилактике и борьбе со СПИДом, <http://www.afew.org/russian/statistics/russia.htm>.

построить прогноз численности ВИЧ-инфицированных и заболевших СПИДом, расходов сектора здравоохранения на их обследование и лечение, а также расходов на пособия по временной нетрудоспособности. Кроме того, проведен анализ влияния распространения ВИЧ-инфекции на демографическую ситуацию,

численность занятых и пенсионеров и финансовую устойчивость Пенсионного фонда.

В ходе проекта Федеральным научно-методическим центром по профилактике и борьбе со СПИДом были предоставлены данные о численности вновь выявленных ВИЧ-инфицированных по половозрастным группам начиная с 1996 г. Учитывая, что статистически значимыми являлись три года — с 2000 по 2002 гг., этот период был выбран для построения базовых функций вероятности инфицирования, представляющих собой отношение числа новых случаев ВИЧ-инфицирования в отдельной половозрастной группе к численности населения в данной группе (рис. 2 и 3).

Рис. 2. Вероятность ВИЧ-инфицирования у мужчин

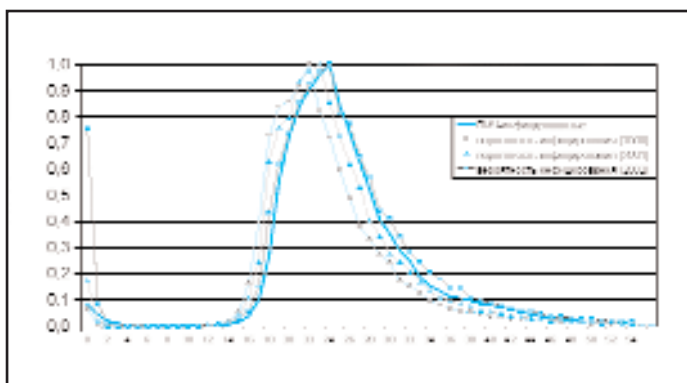
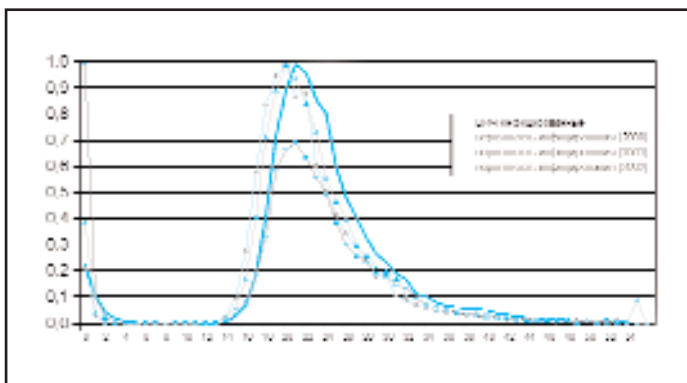


Рис. 3. Вероятность ВИЧ-инфицирования у женщин



По мнению различных авторитетных источников (например, в исследовании "Экономические последствия распространения ВИЧ-инфекции в России" на www.worldbank.org/ru), реальный показатель ВИЧ-инфицированности населения в 2,5—4 раза выше официально зарегистрированного.

Для оценки уровня скрытой инфицированности в рамках проекта проведено сравнение числа новых случаев заражения среди всего населения и среди беременных женщин. Согласно данному сравнению, максимально возможное значение скрытой инфицированности для группы населения в возрасте до 40 лет в 2002 г. — в 4 раза.

В работе рассмотрено несколько сценариев развития эпидемии ВИЧ:

- *Постоянная вероятность инфицирования.* Вероят-

ность инфицирования, согласно данному сценарию, не изменяется с течением времени и сохраняется на уровне 2002 г. Данный сценарий разработан на основе предположения, что вероятность инфицирования в базовом году достигла предельного значения и число неучтенных случаев ВИЧ-инфекции целиком приходится на предыдущие годы.

- *Увеличение вероятности инфицирования.* Вероятность инфицирования увеличивается на 50% в течение всего времени прогноза.

- *Уменьшение вероятности инфицирования.* Вероятность инфицирования уменьшается на 50% в течение всего времени прогноза. Данный сценарий разработан на основе предположения, что принятая в базовом году вероятность инфицирования будет уменьшаться в последующие годы, а высокие значения начальной численности инфицированных объясняются в значительной мере процессами, связанными с насыщением группы риска.

- *Смещение профиля вероятности инфицирования.* Вероятность инфицирования не изменяется по амплитуде и соответствует 2002 г. Тем не менее предполагается, что средний возраст инфицирования увеличивается. Данный процесс моделирует смещение профиля инфицирования вдоль возрастной оси. Идея данного сценария заключается в моделировании перехода от инъекционного пути заражения к инфицированию путем гетеросексуального контакта.

- *Полное насыщение группы риска.* Предполагается, что к ежегодному числу вновь инфицированных добавляются дополнительные случаи инфицирования в группе риска, которую составляют потребители инъекционных наркотиков, что будет продолжаться до практически полного инфицирования группы риска.

Результаты

Численность ВИЧ-инфицированных, по результатам моделирования, достигнет своего максимального значения в 2006—2008 гг. и составит, в зависимости от сценария, от 0,6 до 1,2 млн. чел. Максимальное число заболевших СПИДом, равное 255—385 тыс. чел., будет наблюдаться в 2010—2012 гг. Наибольшие расходы сектора здравоохранения на обследование ВИЧ-инфицированных и лечение больных СПИДом составят 0,25—0,43% от ВВП в 2010—2012 гг. Самые большие значения показателей распространения ВИЧ/СПИДа и расходов на сектора здравоохранения на обследование ВИЧ-инфицированных и лечение больных СПИДом характерны для сценария полного насыщения группы риска.

В зависимости от сценарных условий эпидемия ВИЧ/СПИДа может привести в 2050 г. к:

- сокращению ВВП на 1—5%;
- снижению численности населения приблизительно на такую же величину;
- сокращению доходов Пенсионного фонда на 2—6%.

Некоторые результаты расчетов по различным сценариям приведены в Таблице 1.

Заключение

Эпидемиологическая ситуация с ВИЧ-инфекцией, как и любой эпидемический процесс, изменчива. В этой связи крайне важен постоянный мониторинг ситуации на протяжении достаточного периода времени с целью внесения корректировок в построенную модель. Учёт постоянно возникающих новых факторов, вмешивающихся в развитие эпидемии (например, изменение структуры групп риска, принятие активных противоэпидемических мер, облегчение или затруднение доступа к лечению и т. д.),

позволит сделать модель максимально достоверной.

Результаты такого мониторинга должны быть доступны не только специалистам в области ВИЧ-инфекции, но и правительству, профсоюзам, объединениям работодателей, неправительственным и другим организациям с целью выработки консенсуса для принятия решений, а также для отслеживания результативности тех или иных профилактических вмешательств, широких кампаний по внедрению среди молодежи более безопасного алго-

ритма поведения, действий по популяризации/пропаганде использования презервативов, необходимости лечения и т. д.

Светлана Мисихина — кандидат экономических наук, консультант по статистике социальной защиты и рынка труда Субрегионального бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии, ведущий научный сотрудник Института экономики Российской академии наук.

Таблица 1. Результаты моделирования на основе профиля инфицирования 2002 г. в % к сценарию без учета влияния ВИЧ/СПИДа

| Сценарий | Показатель | 2005 | 2010 | 2015 | 2050 |
|---|--|--------|--------|--------|--------|
| Постоянная вероятность инфицирования | ВВП | 99,9 | 99,6 | 99,1 | 97,8 |
| | Численность населения | 99,99 | 99,88 | 99,55 | 98,12 |
| | Численность пенсионеров по инвалидности | 100,1 | 104,3 | 103,4 | 100,2 |
| | Численность пенсионеров по потере кормильца | 100,0 | 101,1 | 104,5 | 100,5 |
| | Сумма взносов в пенсионный фонд | 99,9 | 99,5 | 99,1 | 97,7 |
| | Суммарные расходы на выплату пособий по временной нетрудоспособности | 107,95 | 106,60 | 104,56 | 103,24 |
| Увеличение вероятности инфицирования на 50% | ВВП | 99,9 | 99,6 | 99,1 | 97,0 |
| | Численность населения | 99,99 | 99,88 | 99,54 | 97,64 |
| | Численность пенсионеров по инвалидности | 100,1 | 104,3 | 103,6 | 100,8 |
| | Численность пенсионеров по потере кормильца | 100,0 | 101,1 | 104,5 | 101,1 |
| | Сумма взносов в пенсионный фонд | 99,9 | 99,5 | 99,0 | 97,0 |
| | Суммарные расходы на выплату пособий по временной нетрудоспособности | 108,05 | 107,23 | 105,90 | 105,15 |
| Уменьшение вероятности инфицирования на 50% | ВВП | 100,0 | 99,6 | 99,2 | 98,7 |
| | Численность населения | 99,99 | 99,88 | 99,56 | 98,71 |
| | Численность пенсионеров по инвалидности | 100,1 | 104,2 | 103,1 | 99,7 |
| | Численность пенсионеров по потере кормильца | 100,0 | 101,1 | 104,4 | 100,0 |
| | Сумма взносов в пенсионный фонд | 99,9 | 99,5 | 99,1 | 98,6 |
| | Суммарные расходы на выплату пособий по временной нетрудоспособности | 107,72 | 105,45 | 102,49 | 101,37 |
| Смещение профиля вероятности инфицирования | ВВП | 99,9 | 99,6 | 99,1 | 98,3 |
| | Численность населения | 99,99 | 99,88 | 99,55 | 98,30 |
| | Численность пенсионеров по инвалидности | 100,1 | 104,3 | 103,3 | 99,9 |
| | Численность пенсионеров по потере кормильца | 100,0 | 101,1 | 104,5 | 99,0 |
| | Сумма взносов в пенсионный фонд | 99,9 | 99,5 | 99,0 | 98,2 |
| | Суммарные расходы на выплату пособий по временной нетрудоспособности | 108,05 | 106,88 | 105,06 | 104,65 |
| Полное насыщение группы риска | ВВП | 99,9 | 99,2 | 98,4 | 94,7 |
| | Численность населения | 99,98 | 99,81 | 99,25 | 95,63 |
| | Численность пенсионеров по инвалидности | 100,2 | 106,8 | 106,9 | 99,2 |
| | Численность пенсионеров по потере кормильца | 100,0 | 101,8 | 107,7 | 100,7 |
| | Сумма взносов в пенсионный фонд | 99,8 | 99,1 | 98,3 | 94,6 |
| | Суммарные расходы на выплату пособий по временной нетрудоспособности | 112,74 | 112,77 | 111,11 | 101,62 |

Малый бизнес в странах с переходной экономикой: чрезмерные ожидания, недостаточное развитие

Robert J. McIntyre

Даже наиболее успешные страны переходного периода мало преуспели в создании по-настоящему современного и эффективного малого бизнеса. Несмотря на многочисленные достижения с 1989 г. и исключительно высокие ожидания, связанные с ролью малых и средних предприятий в экономике, заявления относительно рыночных трансформаций и завершения переходного периода не выдерживают испытания фактами.

Для успешного развития средних и малых предприятий, за исключением натурального сельского хозяйства и мелкого предпринимательства в области торговли и сферы услуг, требуется сложная система институтов и моделей поведения, которые возникают не сразу и требуют активной роли государства в создании рынков и рыночных институтов. Развитие среднего и малого бизнеса в значительной степени сковано также разгулом преступности, которая возникает всегда, когда слабое или идеологически нелегитимное государство не может создать относительно предсказуемых правовых условий. Ожидания того, что здоровый рынок может возникнуть сам по себе, что главенствующую роль в нем будет играть мелкое индивидуальное предпринимательство и что рынок сможет самоорганизоваться, изначально были нереалистичными. Сочетаясь с идеологическими предпочтениями, эти надежды отвлекали внимание политиков от насущной задачи создания необходимых институтов. Происходящие сами по себе рыночные процессы недостаточны для возникновения жизнеспособного малого бизнеса.

Неоправдавшиеся ожидания

Среди транзитологов широко распространено мнение о том, что сектор малых предприятий призван сыграть решающую роль в нормализации централизованной плановой экономики. К сожалению, методы, используемые экономистами для анализа поведения в зрелых рыночных системах, не могут являться основой для выбора конкретных институциональных форм и не дают ответа на вопрос, как построить таковые на пустом месте. Политическая обстановка в большинстве бывших стран с плановой экономикой отражала наивную веру "Вашингтонского консенсуса" в то, что жизнеспособные предприятия возникнут сами собой и заполнят вакуум, образовавшийся в результате сокращения размеров крупных организаций.

Через десять лет после начала переходного периода роль малого и среднего бизнеса в этих странах хотя и немаловажна, но в целом недостаточна. В некоторых странах — например, Венгрии и Польше — имел место значительный количественный рост средних и малых предприятий, в то время как в других, в частности, в России и Украине, малые предприятия развивались медленно и оставались слабыми. Даже в Венгрии и Польше, несмотря на многочисленность средних и малых предприятий, которые к тому же обеспечивают основную занятость населения, большинство

действуют в рыночных нишах и не являются конкурентоспособными. В основном это крайне малые предприятия, которые правильнее было бы считать второй или третьей работой владельцев. Например, в 1996 г. 70,2% средних и малых предприятий в Польше имели одного или менее штатных работников на полной занятости, включая владельца-предпринимателя.

Картина усложнилась ненадежностью статистики относительно количества средних и малых предприятий. Вновь созданные, но так и не приступившие к работе предприятия попадали в статистику, а разорившиеся предприятия не изымались из данных. Постоянное завышение количества зарегистрированных предприятий и статистическое "бессмертие" единожды зарегистрированных предприятий создавали искаженную картину как уровня, так и степени развития сектора. Однако общество было более чем готово принимать эту оптимистическую статистику. Подобным образом вера в то, что успешная рыночная экономика возникает сама по себе, привела к завышенной оценке быстрого роста мелкой торговли и деятельности "челноков".

То, что считалось ростом, на самом деле в значительной степени являлось индивидуальной стратегией выживания. Мелкое предпринимательство (не считая традиционные профессии, требующие квалификации) — это тупиковый путь, связанный со стремлением выжить и не способствующий экономическому развитию. Во многих странах наличие большого количества новых предприятий отражает тяжелое положение с занятостью и бедностью, а не динамизм развития.

Финансирование играет решающую роль

Иллюзии быстроты успеха отвлекли внимание от разработки серьезной политики в сфере среднего и малого предпринимательства. На самом деле существуют методы, позволяющие странам с переходной экономикой воспользоваться "секретами" итальянских, японских или южногерманских малых предприятий. Стандартные способы улучшения делового климата и программы поддержки предпринимательства имеют определенную ценность, но, как правило, сосредоточены на регулятивной деятельности и борьбе с преступностью и не уделяют должного внимания таким важным проблемам, как неразвитость институтов, отсутствие доступа на рынок для мелких производителей и, самое главное, недостаток источников финансирования.

Несомненно, небольшие кредиты — основа успешного и стабильного развития средних и мелких предприятий, однако обычные методы микрокредитования не годятся для стран со средним уровнем дохода и высокой степенью урбанизации, какими являются большинство стран СНГ, Восточной и Центральной Европы. Даже в сельскохозяйственных районах долгосрочная ценность микрокредитов может быть оспорена, поскольку сторонники микрокредитования часто препятствуют возникновению альтернативных, самостоятельных кредитных институтов, в частности, настоя-

щих кредитных кооперативов. Основанные главным образом на грантовых фондах и не сопровождаемые созданием местных жизнеспособных институтов, которые впоследствии могли бы стать серьезным источником развития малого бизнеса, микрокредиты в лучшем случае могут смягчить проблему бедности. Энтузиазм по поводу микрокредитования со стороны различных доноров и международных организаций вряд ли оправдан.

Динамичное экономическое развитие нуждается в развитии местных банковских институтов, таких как кредитные кооперативы, задача которых — обслуживание интересов местных малых предприятий. Местные банки и организации малых предприятий успешно функционируют благодаря социальному капиталу, стоимость которого для крупных банков чрезвычайно высока. Поскольку перед крупными банками не стоит задача способствовать развитию региона, у них отсутствует стратегия по кредитованию нарождающегося сектора малого бизнеса.

Успешные модели

Успешные примеры регионального развития после Второй мировой войны в таких странах, как Австрия, Германия и Италия, с одной стороны, и Япония, Южная Корея, Тайвань, а с недавних пор Китай — с другой, свидетельствуют о том, что возможен альтернативный путь. Успех в восстановлении и модернизации экономики после Второй мировой войны в значительной степени определялся мерами поддержки среднего и малого предпринимательства со стороны органов местного самоуправления, что являлось частью национальной стратегии. Однако этот опыт удивительным образом не учитывался при формировании политики в странах с переходной экономикой после 1989 г.

Поразительный успех местных властей, способствовавших, а во многих случаях и непосредственно участвовавших в предпринимательской деятельности, явился основной причиной динамичного развития Китая начиная с 1978 г. Местные власти в странах СНГ, Центральной и Восточной Европы во многом сталкиваются с такой же ситуацией. Некоторые новые формы собственности в Китае напоминают товарищества со множеством владельцев, которые весьма успешно действуют в развитых рыночных экономиках. Многие малые и средние местные предприятия, намеченные к комплексной реорганизации и лишению федеральных субсидий, нередко оказываются под контролем местных органов самоуправления в качестве кооперативов, доля в которых принадлежит работникам предприятия.

Начиная с 1890-х гг. местные финансовые кооперативы в малонаселенной Финляндии стали частью национальной стратегии экономического развития. Кооперативная банковская система получала государственные вклады, тем самым преодолевая первоначальные проблемы доверия и недостаточного масштаба, а для обеспечения политической заметности местные банки были объединены в региональные союзы в рамках национальной конфедерации. Опыт Финляндии предлагает новые инструменты поддержки рыночного экономического роста в бедных и отдаленных районах стран с переходной экономикой и является хорошим примером в вопросе форм финансирования средних и малых предприятий. Параллельно с кооперативными банками и при их поддержке в Финляндии возникло огромное множество производственных и торговых кооперативов. Сочетание сберегательных кооперативов и кредитных организаций с кооперативами по производству и переработке и предоставлению услуг следует признать перспективной стратегией во многих странах с переходной экономикой. Будущее сотен кооперативов "новой волны", основанных во время

сильного экономического спада в Финляндии в начале 1990-х гг., также вселяет надежду. Многие из них работают в сфере технологической или технической поддержки и являются или межотраслевыми объединениями рабочих, или же специализированными экспертными коллективами.

Приведенные примеры наталкивают на один важный вывод: в отличие от распространенного представления о будущем средних и малых предприятий в переходной экономике только в роли мелких конкурентов, реальный мировой опыт свидетельствует о центральной роли малого бизнеса на микро- и макроуровне, причем жизнеспособны самые различные формы организации и собственности. Финский опыт создания условий, который помогает "укорениться" местным сберегательным, финансовым, производственным, сбытовым и торговым кооперативам, может помочь ответить на вопрос, почему средние и малые предприятия не сумели сыграть подобающей им роли в первые десятилетия переходного периода.

Некоторые выводы

Наиболее успешно средние и малые предприятия развивались в странах, в недрах плановой централизованной экономики которых уже имелся значительный предпринимательский сектор, как, например, в Венгрии, Польше, Словении и Восточной Германии. Таким образом, большое значение имеет наличие указанного сектора уже до начала переходного периода.

Инновационные и технологически передовые средние и малые предприятия не играют значительной роли в странах с переходной экономикой, за исключением Китая. Большие надежды оказались неоправданными, в частности, потому, что они основывались на неправильном представлении об условиях, необходимых для успешного и эффективного функционирования средних и малых предприятий в развитых странах. Для успеха среднего и малого бизнеса необходимо наличие клиентов и поставщиков в лице крупных предприятий, а также корпоративных исследовательских лабораторий и государственной поддержки фундаментальных и прикладных исследований. Малый и средний бизнес не может существовать без крупных предприятий, которые будут служить источником исходных материалов, рынком готовой продукции и средой, которая формирует класс частных предпринимателей. Поддержка взаимодействия среднего и малого бизнеса, с одной стороны, и крупных предприятий — с другой, должна явиться приоритетом экономической политики.

Основной вывод из опыта последнего десятилетия состоит в том, что малый бизнес сам по себе не способен обеспечить устойчивое экономическое развитие или в одиночку решить какую-нибудь проблему переходного периода. Государственная политика в отношении средних и малых предприятий должна исходить из реальных условий и потребностей этих предприятий, а не из популярных мифов о предпринимателях-одиночках.

Роберт Макинтайр — старший научный сотрудник Института международной экономики и политических наук в Москве; e-mail: mcintyre@transecon.ru. Настоящая статья основана на результатах проекта по малым предприятиям в экономике переходного периода, осуществленного Всемирным институтом экономических исследований развивающихся стран (WIDER) под руководством автора. В 2003 г. в издательстве PalgraveMacmillan под редакцией Роберта Макинтайра и Бруно Даллаго вышла книга "Малые и средние предприятия в экономике переходного периода", объединяющая работы 11 авторов.

Еще раз о приватизации в России: диалог между Голдманом и Ослундом

Победа Владимира Путина на последних президентских выборах в России более чем убедительна. Однако его политика в отношении олигархов до сих пор еще не сформирована. Начнет ли он деприватизацию некоторых из крупнейших предприятий или случай с руководством ЮКОСа — просто преследование политических оппонентов? В этом контексте дискуссия между Маршаллом Голдманом и Андерсом Ослундом об этических и экономических вопросах приватизации в России представляется весьма актуальной.

Маршалл Голдман: "Власти разбойников пришел конец"

В 1991 г. после крушения Советского Союза небольшая группа российских граждан завладела богатейшими природными ресурсами нефти, природного газа и руды, что привело к самому крупному в истории перераспределению богатства. К 1997 г. пятеро из них были включены журналом "Forbes" в список миллиардеров мира. К 2003 г. в России было 17 миллиардеров. Лишь в Германии, Японии и Соединенных Штатах их было больше.

Для достижения такого богатства эти так называемые "олигархи" не останавливались перед использованием хитрости, запугивания, а иногда и насилия. Однако все это было бы невозможным, если бы не порочная схема приватизации, разработанная командой российских политических и государственных деятелей во главе с Анатолием Чубайсом и группой советников Гарвардского университета. Стремясь во что бы то ни стало не допустить возврата к коммунизму, они разработали схему приватизации, в ходе которой директора предприятий могли стать их владельцами за минимальную плату государству. Остальным гражданам были розданы ваучеры, которые они могли обратить в акции приватизированных компаний. Большинство россиян, которым в течение 70 лет внушали, что акции — это одно из проявлений капиталистического обмана, с радостью отдали свои ваучеры за бутылку водки небольшой группе предприимчивых людей, которые сообразили, что таким образом можно по дешевке завладеть исключительно ценными активами. В результате лишь немногие россияне смогли извлечь конкретную пользу из ваучерной программы.

К тому же с 1990 по 1998 г. ВВП России сократился на 40—50%. С окончанием "холодной войны" стране оказались ненужными 20% промышленного производства военно-промышленного комплекса. Однако важным фактором явились также неспособность и нежелание новых владельцев реструктурировать предприятия и вкладывать в них капитал. Бегство капитала усилилось и достигало в отдельные месяцы одного миллиарда долларов.

Какое-то время большинству людей казалось, что новые олигархи вышли в основном из рядов номенклатуры, просто приватизировав министерства и предприятия. Действительно, два видных члена бывшей номенклатуры пополнили ряды олигархов: Вагит Алекперов, бывший исполняющий обязанности министра нефтяной промышленности, ныне руководитель компании "ЛУКОЙЛ", и Рем Вяхирев, бывший министр газовой промышленности, ставший председателем "Газпрома". Однако большинство самых бога-

тых олигархов имели в советской системе очень невысокий статус и вышли в основном из рядов пройдох, строителей-шабашников и деятелей черного рынка. Они торговали валютой и продавали дефицитные товары и услуги по завышенным ценам. В советскую эпоху власти рассматривали их действия как экономические преступления, за которые сажали в тюрьму и даже казнили. Но после того как Михаил Горбачев дал добро на создание кооперативов и частных предприятий, эта деятельность была узаконена. Эти люди имели еще одно преимущество перед номенклатурой — они знали, как достать дефицитные товары и услуги.

Поставка потребительских товаров и услуг после краха централизованной плановой системы гарантировала баснословные барыши. С таким количеством рублей многие из этих торговцев стремились создавать собственные банки, что тоже стало возможным в результате одной из реформ Горбачева. Такие коммерческие банки часто служили лишь личными банкоматами для своих владельцев, поставляя им деньги для покупки тех самых ваучеров, которые большинство населения так охотно продавало или обменивало.

Владея банками, банкиры могли участвовать в самой крупной грабительской сделке периода реформ — так называемых "залоговых аукционах". В соответствии с этой системой банкиры давали заем государству для финансирования госрасходов и получали в качестве залогового обеспечения акции государственных предприятий, намеченных к приватизации, в том числе некоторые из наиболее ценных нефтяных и металлургических предприятий. Если государство не могло выплатить кредиты, банкиры имели право с аукциона продать все акции, что в действительности и происходило. Однако почти во всех случаях аукционы были мошенническими, и продавцы, то есть банкиры, смогли купить предприятия по цене, лишь немногим превышавшей размер кредитов. Так, в 2002 г. Михаил Ходорковский завладел ЮКОСом, стоимость которого оценивалась в 8—10 млрд. долл., заплатив всего лишь 300 млн. Таким же образом Борис Березовский заплатил примерно 100 млн. долл. за "Сибнефть", реальная стоимость которой составляла 6 млрд.

Как выяснилось после ареста руководителя ЮКОСа Ходорковского в конце 2003 г., а еще ранее — его помощника Платона Лебедева в июле 2003 г., эти покупки по дешевке дают возможность Владимиру Путину и будущим российским лидерам возможность преследовать неугодных им по каким-либо причинам олигархов. Арест Ходорковского — яркое свидетельство порочности процесса реформ и в то же время размера ставок в борьбе "над законом" между остатками бывшего КГБ и новым российским классом миллиардеров-олигархов. Возмущенные, по их мнению, незаконным захватом богатейших природных ресурсов России маленькой группой бывших "паразитов", бывшие работники КГБ и ленинградские соратники Путина развернули широкую кампанию за то, чтобы вытеснить или, по крайней мере, приструнить олигархов.

Игнорируя возможные последствия для инвестиций, как внутренних, так и внешних, сторонники жесткого курса, поддерживаю-

щие президента Путина, злоупотребляют государственной властью для возвращения ресурсов государству, а в некоторых случаях — для их присвоения. Тот, кто сопротивляется, может, как минимум, попасть в тюрьму. Один бывший работник КГБ, близкий к Кремлю, возглавляющий ныне государственную нефтяную компанию, которая конкурирует с ЮКОСом, охарактеризовал положение следующим образом: "Три дня в Бутырке, и они поймут, кто в доме хозяин". Бывшие работники КГБ, составляющие ныне четверть кремлевской администрации, и их коллеги из Генеральной прокуратуры, продолжают играть жестко. Кроме Лебедева и Ходорковского, власти предъявили обвинение другим работникам ЮКОСа в убийстве, попытке убийства, хищениях, мошенничестве и уклонении от уплаты налогов. Заместитель генерального прокурора Владимир Колесников сделал такое предупреждение: "Пусть те, кто еще не в тюрьме, хорошенько подумают о том, что они делают".

Несмотря на отсутствие выдержки в действиях властей, в целом общество по-видимому одобряет их действия. Опросы общественного мнения показывают, что 70—90 % опрошенных выступают за пересмотр приватизации, хотя и необязательно за передачу приватизированных компаний в государственную собственность. Люди возмущены хищением государственных ресурсов и недопустимо малой платой за эти ценные активы. Вряд ли представление об олигархах улучшилось от того, что один из них, Роман Абрамович, потратил 400 млн. долл. на покупку футбольного клуба "Челси" в Лондоне. Эти деньги можно было бы вложить и в московские футбольные клубы, жаловался московский мэр Юрий Лужков.

Хотя Путин убедительнейшим образом выиграл президентские выборы, он по-прежнему считает, что олигархи не должны вмешиваться в политику, а он в свою очередь не будет поднимать вопрос о легитимности процесса приватизации. Ходорковский не послушался советов Путина и объявил, что в 2008 г., когда истекает второй президентский срок Путина, он планирует покинуть ЮКОС и претендовать на пост президента. С царских времен ни один предприниматель в России не мог работать без покровителя в верхних эшелонах власти. Имея 8 млрд. долл., Ходорковский, возможно, почувствовал, что ему больше не нужен покровитель или, используя современный жаргон, "крыша". Если он преуспеет в своих планах, некоторые из 16 россиян, фигурирующих в списке миллиардеров журнала "Forbes", могут последовать его примеру и также заняться политикой. Эта мысль неприятна "кагебэшникам", для которых власть всегда власть, независимо от того,лицетворяется ли она царем, генеральным секретарем коммунистической партии или президентом. С точки зрения Путина, олигархи должны равняться на него.

В этой борьбе очень трудно сообразить, кого следует поддерживать. Почти все олигархи завладели значительными государственными ресурсами за небольшую долю их истинной стоимости. Как признался один олигарх, "в то время невозможно было действовать по закону". Но бывшие работники КГБ, окружающие Путина, вряд ли заслуживают нашей симпатии, учитывая их склонность к насилию и противоправным действиям. Таким образом, олигархи и преследующие их власти стоят друг друга.

Один из способов вернуть часть экономической ренты, захваченной олигархами в ходе первой приватизации государственной собственности, состоит в объявлении амнистии, иначе говоря,



введении срока давности, в обмен на значительные дополнительные выплаты в государственный бюджет в качестве компенсации за первоначальные недоплаты и скрытые от налогообложения доходы. В противном случае Россия так и останется страной, где право разбойника будет сильнее, чем главенство закона.

Маршалл Голдман (Marshall Goldman) — почетный профессор советской экономики (профессура им. Кэтрин Дэвис) в колледже Уэлсли и заместитель директора Центра российских исследований Дэвис в Гарвардском университете.

Андерс Ослунд: "Обвинения направлены не на тех"

Два ведущих российских бизнесмена, Михаил Ходорковский и Платон Лебедев, находятся в тюрьме в своей собственной стране. Их арестовали по существу на двух основаниях. Во-первых, после приватизации 1994 г. они не вложили в производство столько, сколько обещали. Это обвинение было урегулировано во внесудебном порядке и "Менатеп, "карманный банк" ЮКОСа, заплатил компенсацию за ущерб. Во-вторых, бизнесменов обвиняют в уклонении от уплаты налогов. Они воспользовались хорошо известными лазейками в налоговом законодательстве, которые использовались многими другими и ранее не оспаривались в суде. Бизнесменов можно было бы обвинить и в более существенных преступлениях, но, насколько я знаю, прокуроры этого не сделали. Юридические основания для содержания их под стражей в лучшем случае неубедительны. Напрашивается вывод, что истинная причина их ареста — политическая и что проблема

с Ходорковским состояла в том, что он был слишком силен и слишком независим.

Речь идет о покушении на демократию, право собственности и главенство права. Есть что-то явно отвратительное в том, как пинают лежащего на земле, а будущие деспоты и стервятники объявляются высоко моральными. Мы были свидетелями 14 лет посткоммунистических трансформаций и за это время получили огромный массив эмпирических данных. На первой стадии реформ главная задача была борьба с инфляцией — до того, как она упала до 40% в год, и следующей важнейшей задачей стали либерализация и создание равных условий на рынке. Казахстан, Россия, Украина не сумели добиться никакого экономического роста в период с 1995 по 1998 гг., несмотря на обуздание инфляции, поскольку бартер и косвенные и прямые дотации подрывали конкуренцию. Финансовый кризис 1998 г. очистил экономику от этих отклонений и дал возможность институту частной собственности проявить свою силу.

Начиная с 1999 г. начали происходить знаменательные вещи. Россия, Украина и другие страны бывшего Советского Союза добились экономического роста в 6% в год, в то время как Центральная Европа отставала в росте, демонстрируя всего 3% в год. Экономический подъем стран бывшего Советского Союза возглавляли крупные частные корпорации, которые возродили прежнюю советскую энергетику и металлургические предприятия. Среди новых "звезд" были ЮКОС, "Сибнефть", "Тюменьнефть", "Норильский никель", "Северсталь", Новолипецкий металлургический комбинат, "Русский алюминий", "Интерпайп" и "Систем Кэпитал Менеджмент".

Это крупные корпорации. В каждой из десяти крупнейших частных российских компаний работает по 200 тыс. человек. Все

компании были куплены не работавшими в них людьми либо по дешевке у государства, либо также дешево у предыдущих частных владельцев, неумелых государственных директоров или непутевых бюрократов. Группа новых владельцев немногочисленна и, в связи с концентрацией собственности в нескольких руках, может проводить необходимую реструктуризацию предприятия. В результате приватизации старых советских заводов добыча нефти в России растет колоссальными темпами, а современные металлургические заводы работают почти с полной загрузкой как в России, так и на Украине. Полностью приватизированная российская угольная промышленность также находится на подъеме и работает с большой прибылью.

В настоящее время российские корпорации осуществляют быструю экспансию в другие бывшие коммунистические страны, где приватизация задержалась. Это происходит потому, что российские предприниматели имели время для овладения своей профессией и накопления капитала. Характерно, что когда польские сталелитейные заводы были наконец приватизированы в прошлом году, один из претендентов на покупку был русским, а поляков среди претендентов не было. Когда Беларусь вступит на путь перехода к рыночной экономике, одна из ее главных проблем будет в том, что расторопные российские и украинские предприниматели постараются купить все, что можно, прежде чем их белорусские коллеги поймут что к чему.

Приватизация имеет важное значение, однако ее эффект скрывается лишь в долгосрочной перспективе. Предприятиям нужны предприимчивые, не боящиеся риска частные владельцы с правильной мотивацией для проведения стратегической реструктуризации и расширения. Ни государство, ни слабые коллективные собственники не обладают такими свойствами.

Как и Джозеф Штиглиц, Маршалл Голдман утверждает, что скорость приватизации не имеет значения, а имеет значение ее качество. На самом деле все обстоит как раз наоборот. Основное соображение при выборе момента приватизации должно состоять в том, возможна ли она политически. Пример России доказывает, что массовая приватизация была возможной непосредственно после краха коммунизма, когда ожидания различных социальных слоев были еще не оформлены. Это создало благоприятные политические условия для приватизации. Напротив, Польша является иллюстрацией трудностей, возникающих тогда, когда приватизация крупных предприятий запаздывает. Переговоры по каждому случаю приватизации уже длятся годами, уменьшая возможности выбора, потому что новые заинтересованные группы уже успели укрепиться и требуют полной оплаты. Хотя эти заинтересованные группы внешне уважаемы, многие из них коррумпированы. Важные государственные чиновники являются членами советов директоров нескольких государственных компаний, что дает им существенные доходы, зачастую превышающие их официальные оклады. Государства бывшего коммунистического блока, в которых многие предприятия остаются в государственной собственности, буквально опутаны коррупцией.

Повышение государственных доходов совершенно справедливо не являлось главной целью посткоммунистической приватизации. Чем раньше компания была приватизирована, тем меньше были государ-



ственные доходы, потому что экономическая неопределенность и риски неструктурированной компании были слишком велики. Однако любой собственник мог сделать больше для реструктуризации предприятия, чем само государство, а ранняя приватизация помогла создать критическую массу реформ, необходимых для возобновления экономического роста. В этот момент начинают расти ВВП и налоговые поступления, что с лихвой перекрывает потенциальные доходы от приватизации. В качестве примера можно привести ЮКОС, который ежегодно платит в 10 раз больше налогов, чем его владельцы первоначально заплатили за компанию. Но ВВП, разумеется, гораздо важнее для общества, чем налоговые преступления. С экономической точки зрения, залоговые аукционы как способ приватизации были ошеломляюще успешны. Начиная с 2000 г. ЮКОС, "Сибнефть" и "Норильский никель" резко увеличили производство, эффективность, инвестиции и транспарентность компаний, повысились цены на их акции и так далее. Утверждение Голдмана о том, что они занимаются выводом активов, просто-напросто не соответствует истине.

Проблема с залоговыми аукционами как способом приватизации, таким образом, лежит не в экономической, а политической плоскости. Лишь около десятка компаний были приватизированы таким образом, и дебаты в основном идут вокруг ЮКОСа, "Сибнефти" и "Норильского никеля". Новые владельцы пришли со стороны, вытеснив засевшее там ранее некомпетентное руководство. Более того, эти компании были приватизированы бизнесменами, которые ближе всего стояли к власти. Однако вскоре та власть проиграла. Сейчас окружению Путина выгодно нападать на них, в то же время некоторым членам администрации хотелось бы са-

мим по дешевке купить эти предприятия. Что действительно нужно обсуждать, так это как государственная власть, в особенности органы безопасности, прокуратура и суды, используются для занижения цены конкретных предприятий, которые облюбованы предпринимателями, близкими к Кремлю.

Следует также иметь в виду и опыт американской экономической истории. Между "баронами-разбойниками" в США и российскими олигархами сегодня больше сходства, чем принято считать. Половина из американских "баронов" сделали состояние на железных дорогах, а секрет их успеха состоял в том, что они бесплатно получили землю от государства. Разве это не напоминает вам залоговые аукционы? Однако разница состоит в том, что в США не было КГБ. Когда президент Теодор Рузвельт выступил против Джона Рокфеллера, он ограничился антимонопольными мерами, не используя ни произвольного налогообложения в качестве наказания (что предлагает Голдман), ни конфискации (о чем, по-видимому, подумывает Кремль). Многие состояния в Европе — результат подарков монарха, и многие из них до последнего времени были освобождены от налогов. Капитализм требует частной собственности, а как она устанавливается — дело политиков. Секрет успешной капиталистической системы — в уважении прав собственности независимо от того, как эта собственность возникла. Чем скорее это произойдет в России, тем быстрее будет ее экономический рост.

Андерс Ослунд (Anders Aslund) — директор Российской и Евразийской программы Фонда Карнеги за международный мир в Вашингтоне, США.

После Киото: лидерство США и усилия международного сообщества

Nigel Purvis

Какой должна быть внешняя политика США в области изменения глобального климата? Приступая к рассмотрению этого вопроса, я не хочу ни хвалить Киотский протокол по климату, ни хоронить его. Я временно оставляю его в стороне. Я принимаю за данность, что США не собираются участвовать в Киотском протоколе и что договор вступит в силу при условии, что Россия его ратифицирует, о чем заявил президент Владимир Путин.

Учитывая, что США не собираются подписывать Киотский протокол, насколько реально лидерство США в вопросах об изменении климата? На это нет однозначного ответа. Печальная правда состоит в том, что пока Соединенные Штаты не примут внутренние регулирующие акты по изменению климата, например, систему торговли квотами, они мало что смогут предложить международному сообществу, разве что программы типа тех, что предложила администрация Дж. Буша, например, инвестиции в трансформационные технологии (включая водород) и исследования в области изменений климата. Справедливости ради следует сказать, что США внесли значительный вклад в развитие этих областей: половина всех исследований в мире в области изменения климата осуществляется в Соединенных Штатах. Но, учитывая роль Соединенных Штатов и их историческую ответственность за

проблемы глобального потепления, эти американские программы нельзя признать достаточными. Необходимо более широкое международное сотрудничество. Однако при отсутствии единой точки зрения внутри страны по вопросу о регулировании выбросов углекислого газа, Соединенные Штаты не смогут предложить альтернативу Киото или какие-либо более амбициозные проекты с тем чтобы возглавить усилия международного сообщества в области изменения климата.

Как положительный можно отметить тот факт, что движение за регулирование выбросов углерода в США набирает силу. Более дюжины штатов в США приняли программы, идущие намного дальше, чем федеральные программы. Этот процесс на национальном уровне может занять еще несколько лет, но тем не менее принятие регулирующих актов по изменению климата представляется неизбежным.

Важно то, что, если Соединенные Штаты предпримут меры внутри страны, это может подстегнуть международное сообщество к более активным действиям. Каким образом? Прежде всего, Соединенные Штаты должны отказаться от непродуктивного тезиса о том, что США будут что-либо делать в этом направлении только при условии если другие государства, включая крупные

развивающиеся страны, примут на себя соответствующие обязательства. Кое-кто в Америке задает вопрос: если США введут регулирующие нормы в отсутствие всеобщего глобального соглашения, не будет ли это выглядеть как "одностороннее разоружение"? Не повредит ли это конкурентоспособности американской промышленности, если Китай и другие крупные торговые партнеры не возьмут на себя никаких обязательств?

Новый подход внутри страны

Все зависит от выбора правильного подхода со стороны Соединенных Штатов. Внешняя политика США по изменению климата должна начинаться дома. Эта истина не зависит от тех или иных идеологических убеждений. Мы прежде всего должны разобраться сами, чего мы хотим, а затем разрабатывать международный подход, совместимый с нашими внутренними регулирующими нормами. История американской дипломатии свидетельствует о том, что Соединенные Штаты ратифицируют важные экологические и экономические договоры только после разработки внутреннего плана, приемлемого для основных политических сил. Монреальский протокол о защите озонового слоя, который Соединенные Штаты подписали достаточно быстро, несмотря на его ощутимые экономические последствия, оказался приемлемым для США, поскольку он был основан на уже ранее принятом законе. Нам было легче сначала разработать приемлемый подход вместе с представителями промышленности, а затем экспортировать этот подход в глобальном масштабе (с помощью других стран), нежели пытаться, как это имело место в случае с Киотским протоколом, достигнуть глобального консенсуса, а затем обеспечить принятие этого соглашения внутри страны.

Новый тип международного сотрудничества

Какие формы международного климатического сотрудничества могут дополнить обязательные нормы, принятые внутри США? Мой ответ может показаться неожиданным. Хотя я в течение четырех лет работал в качестве главного американского переговорщика по вопросам изменения климата в ходе Киотского процесса и выступаю за вступление в силу Киотского протокола (включая его ратификацию Россией), не думаю, что новый документ типа Киотского будет наиболее эффективным для США. Новый договор под эгидой ООН мало что даст и в очередной раз может не получить должной поддержки со стороны конгресса США.

Несмотря на свои сильные стороны, ООН вряд ли является лучшим местом для разработки мер по климатическому сотрудничеству. ООН — организация, которая работает медленно и неэффективно, если говорить о переговорах по важным экономическим соглашениям, и не исключено, что она займет враждебную позицию в отношении рыночных подходов "по-американски". Способность ООН обеспечить выполнение условий соглашений, в особенности по экономическим вопросам, и контролировать этот процесс невелика. Переговоры по Киотскому соглашению заняли около 10 лет. В вопросах изменения климата требуется действовать быстрее.

Кроме того, в Соединенных Штатах есть и специфические озабоченности, касающиеся ООН. Хотя критика ООН не всегда справедлива, она — часть американской политической реальности. Конгресс, как правило, скептически относится к крупным международным соглашениям, разрабатываемым в рамках ООН. По Конституции, для того чтобы президент мог ратифицировать договор, требуется "совет и согласие" двух третей членов американского сената. На практике эта планка в случае экологических сог-

лашений оказывалась очень высокой, пожалуй, даже слишком высокой. Вряд ли сенат одобрит новое соглашение по климату по типу Киотского, которое повлечет за собой значительные экономические последствия и вызовет неприятие со стороны делового сообщества.

Вместо этого, мне представляется, нам нужен прагматический постепенный подход, возможно, сходный с подходом Соединенных Штатов и других стран в области торговли. Когда речь заходит о торговых соглашениях, мы работаем на многосторонней основе в рамках ВТО. В области климата такую же роль может сыграть Рамочная конвенция. В области торговли мы также работаем на региональном и двухстороннем уровне. Мы работаем везде, где можно достигнуть реального прогресса с любой группой стран. То же и в вопросах о климате: вместо того чтобы непременно добиваться глобального соглашения, мы должны работать по параллельным и различным направлениям.

Кроме того, торговые переговоры основываются на национальном интересе и стимулах: выигрывают они, выигрываем мы. Переговоры по изменению климата в основном касались совместного несения бремени. Необходимо по-новому подойти к дискуссиям по вопросам климата, с тем чтобы они были основаны на прогрессе и стимулах, а не разделе тяжелого груза обязательств.

Какова альтернатива глобальному договору?

Соединенные Штаты могут заявить, что они будут инициировать меры в области изменения климата без всяких предварительных условий. Мы будем подавать пример и принимать внутри страны долгосрочные, рыночные и обязательные правила. А потом мы будем работать с другими странами, с тем чтобы по примеру наших действий были приняты эффективные и реалистичные международные меры.

По политическим причинам, полагаю, что вышеприведенное высказывание нужно сопроводить следующим добавлением: мы должны предусмотреть, что даже дальнейшее ужесточение наших внутренних норм в будущем будет зависеть от активной и лидирующей роли других стран, имеющих значительные выбросы, включая развивающиеся страны, такие как Китай и Индия. Развивающиеся страны должны пройти тот же путь, что и США, то есть принимать на себя такие же обязательства, хотя, возможно, и в других временных рамках. Действия, предпринимаемые наиболее бедными странами, разумеется, должны быть недвусмысленно направлены прежде всего на стимулирование их экономического роста. Нельзя чтобы действия в области изменения климата были препятствием в борьбе с бедностью.

Какие конкретные политические шаги мы должны предпринять, для того чтобы вдохнуть жизнь в такого рода процесс? Я предлагаю пять конкретных шагов.

1. Нам необходимо принять внутри страны программу торговли квотами. Представляется, что такие программы уже пользуются в США всеобщей поддержкой.

2. Нужно сделать так, чтобы наша программа торговли квотами поощряла те компании США, которые сокращают выбросы своих предприятий за рубежом. Это следует делать в наших же собственных интересах. Мы можем сократить издержки по достижению той или иной цели, если позволим нашим компаниям воспользоваться низкой стоимостью сокращений выбросов за рубежом.

3. Необходимо обеспечить совместимость нашей системы торговли квотами с системами, принятыми другими странами и регионами, и установить правила торговли квотами между стра-

нами. Страны, способные сократить выбросы с низкими издержками здесь в стране, поймут, что они обладают новым видом экономического товара, который они могут продавать компаниям в других странах, где издержки по сокращению выбросов выше. Более того, "зона свободной торговли" квотами на выбросы приведет к всеобщему сокращению издержек деятельности по глобальному изменению климата точно так же, как "свободная торговля" другими товарами способствует росту эффективности.

4. Мы должны позволить развивающимся странам, которые сократили выбросы, продавать эти квоты в рамках такой системы свободной торговли. Хотя я понимаю, что развивающиеся страны вряд ли примут национальные программы по типу Киото, они не будут против сокращения выбросов, если поймут, что это будет способствовать достижению целей устойчивого развития. В отличие от подхода Киотского протокола, такая система позволит развивающимся странам проявлять гибкость при решении вопроса о том, готовы ли они сокращать выбросы, и если да, то когда и как, и предоставит им доступ на новый и в перспективе выгодный финансовый рынок.

5. Необходимым условием более энергичных действий США — например, ужесточение законодательства внутри страны — является контроль действий на международном уровне и признание конгрессом и президентом адекватности этих действий.

Такой подход, который начинается с внутренней деятельности, строится на внутреннем законодательстве США с целью стимулировать другие страны к сокращению выбросов и расширяет международное сотрудничество через объединение национальных систем торговли квотами в приемлемую для всех систему, представляет собой прагматичный постепенный подход, который, как мне кажется, может получить поддержку обеих партий в конгрессе США.

Почему развивающиеся страны должны будут принять этот подход?

Прежде всего я должен сказать, что мы не будем спрашивать у них разрешения. Мы просто будем действовать: примем нашу систему торговли квотами и предоставим льготы компаниям, которые инвестируют в международные проекты по сокращению выбросов. Мы дадим странам и иностранным компаниям возможность торговать на наших рынках, и каждая из них сама будет решать, воспользоваться этой возможностью или нет, и если да, то когда. Мой опыт работы в качестве дипломата с Китаем, Индией и другими развивающимися странами убеждает меня в том, что они весьма охотно используют проверенные экономические возможности. Кроме того, мне кажется, что новизна этого подхода может показаться этим странам привлекательной. Мы не будем требовать от них принятия на себя юридических обязательств. Вместо этого мы вместе с ними будем работать, создавая добавленную стоимость в рамках их собственной экономики, модернизировать их энергетическую инфраструктуру и формировать их финансовые рынки.

А как насчет делового сообщества, которое проявляет озабоченность относительно возможного введения торговли квотами на конкурентоспособность? Я утверждаю, что такой эффект будет в целом под нашим контролем, во всяком случае, на первых порах. Если мы установим квоту США на реалистичном уровне и создадим соответствующие механизмы для нейтрализации экономической неопределенности, эта озабоченность будет снята. Кроме того, если мы откроем нашу торговую систему для развивающихся стран и разрешим им торговать на рынке США, это создаст для развиваю-

Защита окружающей среды



"Мы боролись много лет, чтобы закрыть это вредное производство. И всего-то добились, чтобы стены завода увидели плющом".

Из журнала "Носіро" (Венгрия)

щихся стран стимул к сокращению их собственных выбросов и фактически повысит цену на выбросы углекислого газа в этих странах, таким образом минимизируя ущерб конкурентоспособности. Если этот рынок сработает — а я считаю, что он в целом должен сработать, — руководители делового сообщества в развивающихся странах поймут, что они не могут позволить увеличение выбросов без экономического ущерба для себя. Они будут принимать такие же решения, как и наши собственные компании в США.

С какими странами нам следует работать?

Я убежден, что на самом деле работать имеет смысл лишь со сравнительно небольшой группой стран. Страны "большой восьмерки", включая Россию, являются ключевыми, поскольку на них приходится основной объем выбросов. Но большинство стран "восьмерки" являются также членами ОЭСР, которые, вместе с другими членами ЕС, уже приняли или готовы принять национальные ограничения на выбросы и с радостью приняли бы участие в торговле квотами. Таким образом, работая с ОЭСР и ЕС, мы вовлечем в эту орбиту более 30 крупнейших промышленно развитых стран. Но необходимо работать также и с развивающимися странами, осуществляющими большой объем выбросов, потому что они приносят ущерб экологии и потому что их компании составляют все большую конкуренцию нашим. Китай, Индия и Бразилия особенно важны в этой связи.

Если бы мы работали с этими 33 странами, а не с 180 странами, подписавшими Рамочную конвенцию ООН, мы тем самым охватили 15 крупнейших загрязнителей окружающей среды, более 80% всех глобальных выбросов, 75% объема торговли США и 13 из 15 основных торговых партнеров США, за исключением Сингапура и Тайваня. Я считаю, что это в значительной мере поможет решить проблему конкурентоспособности американских фирм.

Преимущества нового подхода

В заключение суммируем преимущества описанного выше подхода.

- Если мы начнем со своей страны, мы сможем ставить небольшие и осуществимые цели. Мы можем работать постепенно, а не стремиться к решению проблемы одним махом, как в случае Киотского протокола. Мы можем постепенно наращивать усилия. Такой подход менее сложен и легче поддается контролю внутри США.

- Даже в отсутствие глобального консенсуса можно будет продвигаться вперед, достигнуть прогресса, создав "коалицию желающих". Таким образом, можно не полагаться слишком сильно на ООН, с ее политическим багажом в переговорах и с отношением к ней здесь в США.

- Мы могли бы гарантировать экономичные подходы, поскольку правила писались бы в основном в Соединенных Штатах как часть нашего внутреннего законодательного процесса и разрабатывались в ходе переговоров между странами-единомышленниками об объединении систем торговли квотами.

- Мы могли бы снять озабоченность промышленности

США относительно конкурентоспособности, договариваясь с нашими основными торговыми партнерами, и мы могли бы улучшить динамику переговоров, ведя их индивидуально и непосредственно с небольшой группой стран.

Думаю, что это дает большие основания для оптимизма. Если мы начнем действовать внутри страны, откроются перспективы и в международном плане. Если мы будем действовать, то наши действия могут трансформироваться в лидерство в международном масштабе. Есть все основания надеяться на успех.

Найджел Первис — старший научный сотрудник Института Брукингс. Статья основана на его докладе на конференции "Политика США в области климата: навстречу разумному центру", организованной Институтом Брукингс и Центром Пью по исследованиям глобальных изменений климата, которая состоялась 24-25 июня 2004 г. в Вашингтоне.

Экономический практикум

Местные власти могут бороться с коррупцией — если хотят

Р.Т. Зайнуллин

Как могут местные власти бороться с коррупцией? Деятельность лицензионно-аккредитационной комиссии в Башкортостане показала, что грамотно проведенный анализ, воля руководства и воплощенные в жизнь меры организационного, информационного и экономического характера способны значительно повысить эффективность, открытость и прозрачность организации.

Лицензирование в здравоохранении как разрешительно-контрольная система возникло в 1990-е гг., когда в России было введено обязательное медицинское страхование. Тогда же остро встал вопрос защиты прав и законных интересов граждан при получении медицинской помощи и обеспечения ее качества медицинскими и фармацевтическими учреждениями различных форм собственности.

Однако правовые коллизии в нормативной базе обязательного медицинского страхования и лекарственного обеспечения, отсутствие четкого методического руководства по вопросам лицензирования из федерального центра привели к тому, что территории стали самостоятельно разрабатывать организационно-технические механизмы лицензирования на свой лад с множеством внепроцедурных действий, не предусмотренных действующим законодательством. Такое становление и последующее развитие лицензирования не в полной мере гарантировали соблюдение конституционных прав граждан, способствовали возникновению коррупции и произвола со стороны должностных лиц.

В 2000 г. мною проведен анализ деятельности Республиканской лицензионно-аккредитационной комиссии при Министерстве здравоохранения Республики Башкортостан, с целью повышения эффективности лицензирования, создания благоприятных условий для развития медицинского и фармацевтического рынков республики и исключения причин возможных нарушений и злоупотреблений. Результаты анализа показали, что:

1. Заработная плата составляла в среднем не более 900 руб. в месяц у штатных работников и 40 руб. у внештатных экспертов за одну экспертизу. Меры материального поощрения и стимулирования по результатам трудового вклада работников применялись от случая к случаю.
2. Не проводилась целенаправленная работа по подбору и расстановке кадров.
3. Штаты, структура и иерархия подразделений комиссии не соответствовали функциям лицензирования.
4. Перечень документов, требуемый от соискателей лицензий, был обширный, завуалированный и не оправданный действующим законодательством. Кроме того, к соискателям лицензий применялись различные требования в зависимости от их формы собственности.
5. Проводимые экспертизы и проверки носили формальный и избирательный характер.
6. Отсутствовали конкретные критерии отказа в выдаче лицензий, а также приостановления и аннулирования действующих лицензий в результате выявленных нарушений.
7. Отсутствовала необходимая информация по лицензированию и соблюдению лицензионных требований.

Административно-организационная перестройка комиссии

Очевидно, выявленные несоответствия требовали определения приоритетов при перестроении деятельности комиссии и лицензионной работы, а также конкретных и последовательных действий организационного и экономического характера. Исходя из имеющихся возможностей и установленных приоритетов, мы осуществили следующие мероприятия:

- Составлен единый перечень документов, требуемый от соискателей лицензий независимо от их формы собственности. Исключена необходимость всякого согласования деятельности со

искателей лицензий с местными органами здравоохранения, многочисленными штатными и внештатными главными специалистами в здравоохранении, не менее многочисленными профессиональными медицинскими ассоциациями и территориальным органом по контролю охраны труда. Перечень требуемых документов сократился более чем в два раза и в последующем менялся только с изменением действующего законодательства.

- Изготовлены информационные стенды по всем аспектам лицензирования. Соискатели лицензий и лицензиаты получили не только прямой доступ к информации, но и возможность контроля и оспаривания непропорциональных действий специалистов.

- Разработан контрольный лист прохождения документов соискателя лицензии в комиссии с момента регистрации и до сдачи документов в архив после выдачи лицензии. Контрольный лист позволил оперативно выявлять причины несвоевременного рассмотрения документов или выдачи лицензии и определять виновных в этом. Затягивание процесса лицензирования без объяснения причин стало невозможным.

- Создана комиссия по ежеквартальной проверке подлинности, правоспособности и соответствия документов соискателей лицензий установленному перечню документов для получения лицензии. При выявлении нарушений установленных требований лицензиат и виновный специалист приглашались на заседание комиссии для объяснения причин и принятия адекватных мер по пресечению подобных действий, вплоть до приостановления или аннулирования ранее выданной лицензии. Все стали понимать бесполезность каких-либо ухищрений, и стало выгоднее работать по лицензии, полученной в законном порядке.

Принятые меры со временем привели к упорядочению штатной структуры и подразделений комиссии в соответствии с функциями лицензирования. Наладились отбор и расстановка штатных работников и внештатных экспертов-специалистов по их деловым и профессиональным качествам. Проводимые плановые проверки стали сплошными и коллегиальными, а принимаемые меры по выявленным нарушениям — неотвратимыми и гласными. Прекратилась интрига между субъектами медицинского и фармацевтического рынка, поскольку все стали работать в равных условиях, независимо от формы собственности или объема деятельности. Не стало и обоснованных жалоб от населения на оказание медицинской помощи и лекарственное обеспечение предпринимателями. За последние четыре года комиссия лишь однажды была привлечена к оспариванию в судебном порядке одним из крупных муниципальных учреждений г. Уфы требования по предоставлению документов на право пользования помещениями. Иск был отклонен арбитражным судом, и истец вынужден был оформить требуемые документы наравне со всеми остальными лицензиатами.

Экономические меры

Понимая невозможность дальнейшего развития и оптимизации деятельности комиссии без дополнения административных мер материальным стимулированием, оплата труда работников комиссии, которая ранее рассчитывалась по единой тарифной сетке, была приравнена к оплате труда государственных служащих. Кроме того, пересмотрены тарифы оплаты за проведение экспертизы медицинских и фармацевтических услуг, а их рентабельность установлена на уровне 35% от средней однодневной заработной платы эксперта-специалиста.

Благодаря вышеперечисленным мероприятиям, за три года средняя заработная плата работников комиссии выросла в 10 раз

и составила 9 тыс. руб., а оплата труда внештатных экспертов увеличилась с 40 до 300 руб. за одну экспертизу. Разработка количественных и качественных критериев оценки деятельности каждого работника позволила материально стимулировать добросовестных работников и лишать дополнительных выплат нерадивых. Введение гласного и существенного материального стимулирования работников привело к тому, что недобросовестные работники, не получавшие дополнительных выплат, вынуждены были добровольно покинуть комиссию. Благодаря рентабельной части внебюджетных средств, появилась возможность оснастить все рабочие места необходимой оргтехникой и средствами связи; каждому работнику стали доступны Интернет, электронная почта и программа "Консультант Плюс".

Самое главное — за последние три года прекратились разговоры о вымогательствах и взятках, а количество ежегодно выдаваемых лицензий по сравнению с 2000 г. увеличилось в три раза. Нельзя сказать, что все предпринимаемые комиссией шаги принимались на "ура": не было полугодия, чтобы деятельность комиссии не подвергалась какой-либо проверке вышестоящей организации, однако проверки ничем не заканчивались.

Так могут ли местные власти бороться с коррупцией?

На этот вопрос хочется с оптимизмом ответить: "Да, могут!" Но все ли зависит от них? Некоторые проблемы необходимо решать на федеральном уровне. Очевидно, что лицензирование нуждается в серьезном реформировании. Так, функции лицензирования должны быть разведены по разным независимым органам, которые будут контролировать друг друга. Вселяет надежду осуществляемое в стране реформирование структуры власти. В прошлое уходит время, когда министерства определяли, чем будет заниматься лицензиат, сами выдавали лицензию и сами же контролировали соблюдение ее условий.

Кроме того, необходимо обратить внимание на лицензирование фармацевтической деятельности. Существующее требование отпускать лекарственные средства только под контролем провизора устарело, поскольку роль провизора состоит в изготовлении лекарственных форм по рецептам врачей, а фармацевтическая деятельность уже давно сводится к торговле готовыми лекарственными средствами.

Лицензионные условия и требования осуществления медицинской деятельности изложены расплывчато и двусмысленно и также нуждаются в значительной корректировке. Эти требования сформулированы так, что при желании чиновник сможет к каждому пункту добавить еще 33 пункта. Не менее тревожащим является желание перенести на зарождающийся рынок медицинских услуг существующие в здравоохранении порядки и механизмы, не соответствующие рыночной экономике. Очевидно, что рынок не должен быть заблокирован подзаконными актами. Рынку необходимо адекватное правовое пространство, чтобы все субъекты правоотношений ощущали себя комфортно. А с коррупцией необходимо бороться каждодневно, побеждая те негативные явления и тенденции, которые ее порождают. Коррупция беспредельна. Меры должны быть адекватными.

Рамиль Талгатович Зайнуллин — бывший председатель Республиканской лицензионно-аккредитационной комиссии при Министерстве здравоохранения Республики Башкортостан. В настоящее время комиссия ликвидирована в результате административной реформы.

Всемирный банк

www.worldbank.org

Karla Hoff, Joseph E. Stiglitz

Переход от коммунизма: препятствия для спроса на правовое государство, в диаграммах

WPS 3352, июнь 2004

В более ранней работе Hoff и Stiglitz представили математическое изложение теории, демонстрирующее, что массовая приватизация без создания институтов, ограничивающих увод активов, необязательно сопровождается возникновением спроса на правовое государство ("Что после "большого взрыва"? Препятствия на пути возникновения правового государства в посткоммунистическом обществе", *American Economic Review*, 94(3), июнь 2004). В данной работе то же самое доказывается при помощи простых диаграмм. Главная идея состоит в том, что экономические действия (создание стоимости или увод активов) и политическая позиция индивидов взаимозависимы. "Обвальная" приватизация может побудить людей к быстрому захвату всего, что можно, вместо того чтобы дожидаться установления системы охраны прав собственности, которая позволила бы им увеличить стоимость активов. В связи с существованием возможности увода активов некоторые из этих лиц не заинтересованы в возникновении правового государства, так как они могут продолжать пользоваться "плодами" уведенных активов не будучи ограничены мерами государства по защите прав собственности. Еще один вывод авторов состоит в том, что в связи с взаимозависимостью между экономическими и политическими действиями индивидов, требования установления или, наоборот, сопротивление главенству права невозможно отделить от макроэкономической политики. Слишком жесткая макроэкономическая политика может снизить отдачу от увеличения ценности активов по сравнению с отдачей от увода активов и тем самым ослабить в целом спрос на правовое государство.

Quy-Toan Do, Andrei A. Levchenko

Торговля и развитие финансов

WPS 3347, июнь 2004

Разница финансовых систем в индустриальных и развивающихся странах разительна. В предыдущих теоретических и на эмпирических исследованиях показывалось, что различие в финансовых системах государств определяет конкурентные преимущества в торговле. Авторы работы указывают, что в той мере, в какой финансовое развитие страны является эндогенным, на него в свою очередь оказывает влияние торговля. Авторы строят модель, в которой финансовое развитие страны представлено как баланс производственной структуры экономики: в странах с большими финансово интенсивными отраслями более развиты финансовые системы. Когда богатая и бедная страны переходят к политике открытой торговли, финансово зависимые отрасли начинают расти в богатой стране наряду с самой финансовой системой. Напротив, в бедной стране финансово интенсивные отрасли начинают сокращаться, потребность во внешнем финансировании сокращается, и наблюдается упадок внутренней финансовой системы. Авторы испытывают свою модель, используя данные о финансовом развитии 77 стран. Они приходят к выводу, что данные подтверждают основные посылы модели: открытость торговли связана с ускорением финансового развития в более богатых странах и с замедлением финансового развития в более бедных странах.

Новые публикации

Grigory F. Udell, Marie-Renee Bakker, Leonora Klapper

Финансирование малых и средних предприятий при помощи факторинга: глобальный рост и его потенциал в Восточной Европе

WPS 3342, июнь 2004

Факторинг — форма финансирования, основанная на активах, при которой кредиты выдаются на основе дебиторской задолженности заемщика. В последние годы наблюдалось феноменальное развитие факторинга, который превратился в важный источник финансирования, в особенности краткосрочного рабочего капитала, для малых и средних предприятий и корпораций. Его объем в целом в мире составил в 2003 г. 760 млрд. евро. Авторы исследуют преимущество факторинга по сравнению с другими типами кредитования фирм в развивающихся экономиках и рассматривают информационные, юридические, налоговые и нормативные барьеры на пути его роста. Они также рассматривают роль факторинга в 8 восточноевропейских странах, вступивших 1 мая 2004 г. в ЕС, — Чехии, Эстонии, Венгрии, Латвии, Литве, Польше, Словакии и Словении. Авторы приходят к выводу, что факторинг обладает некоторыми ключевыми преимуществами по сравнению с другими кредитными продуктами, в связи с чем роль его в этих странах, по-видимому, будет возрастать. Авторы предлагают некоторые меры по ускорению развития факторинга.

Celestin Monga, Hippolyte Fofack

Динамика неравенства доходов и благосостояния в Латвии в конце 1990-х гг.

WPS 3336, июнь 2004

Авторы рассматривают динамику бедности и неравенства доходов в течение экономического подъема в Латвии в конце 1990-х гг. Несмотря на непрерывное усиление неравенства доходов, эмпирические данные свидетельствуют о повышении уровня жизни в основном благодаря значительному ускорению роста дохода на душу населения, в особенности в городах. В контексте увеличивающегося неравенства и разрыва между доходами в городах и сельской местности и между богатыми и бедными плоды роста распределялись неравномерно. В ряде регионов и в некоторых социально-экономических группах сохранялась бедность, в особенности в семьях, живущих на социальные пособия. Бедность обуславливает также высокую степень корреляции с безработицей, что говорит о том, что рынок труда может быть важным связующим звеном между экономическим ростом и бедностью. Однако связь между бедностью и безработицей, хотя и несомненна, но не является линейной, в особенности в городских условиях, где рынок труда и спрос — важнейшие каналы, через которые экономический рост и макроэкономическое развитие влияют на доходы семей и уровень жизни.

Anwar Shah

Фискальная децентрализация в странах с развивающейся и переходной экономикой: прогресс, проблемы, перспективы

WPS 3282, апрель 2004

Автор рассматривает революцию подходов к общественному сектору, которая оказывает огромное влияние на этот сектор в развивающихся и переходных странах. Страны пересматривают

свои фискальные системы в поисках оптимального баланса между централизованным государственным контролем и децентрализацией. Процесс этот далеко еще не завершен. Во многих странах федеральное правительство по-прежнему отвечает за предоставление значительной части местных услуг, а местные органы управления имеют недостаточно собственных источников дохода и ограниченный доступ к кредитам на капитальные проекты. Кроме того, структура межбюджетных трансфертов не обеспечивает справедливого межрегионального распределения бюджетных денег и не стимулирует в достаточной степени соблюдение фискальной дисциплины, улучшение качества предоставляемых услуг и подотчетность обществу.

Центр исследований в области экономической политики (CEPR)

www.cepr.org

Wendy Carlin, Mark E. Schaffer, Paul Seabright

Минимум конкуренции: данные стран с переходной экономикой показывают важность конкуренции для инновационного развития

Discussion Paper 4343, апрель 2004 г.

Работа рассматривает важность конкуренции для стимулирования роста и развития фирм. Авторы используют крупномасштабный естественный эксперимент — переход от экономической системы без конкуренции к рыночной экономике — для выявления факторов, влияющих на инновационную деятельность фирм и их рост. Основываясь на данных обследования 4000 фирм в 24 странах с переходной экономикой, авторы находят свидетельства важности минимального уровня конкуренции для инновационной деятельности и роста: наличие, по крайней мере, нескольких конкурентов оказывается эффективным как непосредственно, так и через большую эффективность использования монопольной ренты для инноваций. Большее стимулирующее воздействие на деятельность фирм со стороны немногих конкурентов по сравнению с более высокой конкуренцией выявлено менее явно.

Jan Fidrmuc, Jana Fidrmuc

Увольнять менеджера, чтобы улучшить показатели деятельности предприятия? Текучесть кадров менеджеров и стимулы после приватизации в Чешской Республике

Discussion Paper D4351, апрель 2004 г.

Работа рассматривает эффект от введения новых стимулов для менеджеров и обновления человеческого капитала на показатели работы предприятий после приватизации в Чехии. Авторы не обнаруживают убедительных свидетельств наличия стимулов у менеджеров: лишь в 1997 г., через три или четыре года после приватизации, можно было сказать, что плохие показатели могут привести к смене руководства. Тем не менее замена исполнительного директора на вновь приватизированном предприятии ведет к улучшению показателей последнего. Это свидетельствует о том, что при старом руководстве приватизированные предприятия не используют весь свой потенциал. В работе отмечается и роль институтов: смена руководства улучшает показатели работы предприятия лишь в том случае, если руководство работает в тесном контакте с советом директоров и таким образом имеет реальную исполнительную власть.

Децентрализация государственной власти может помочь в создании стимулов для государственного сектора в связи с большей подотчетностью обществу, уменьшить "дефицит демократии" в связи с глобализацией и ролью наднациональных институтов и режимов. Однако предварительно требуется тщательное изучение всей фискальной системы. Автор предлагает некоторые элементы комплексного пакета реформ фискальной системы: уточнение роли различных уровней власти в предоставлении услуг населению; перераспределение налоговых полномочий с целью обеспечения независимых местных источников дохода, подотчетность и эффективность без угрозы внутреннему общему рынку; и облегчение доступа к рынку кредитов для региональных органов власти.

Mark Gradstein

Неравенство, демократия и возникновение новых институтов

Discussion Paper 4187, январь 2004 г.

Работа рассматривает возникновение институтов как результат политической деятельности, доказывая, что поддержка защиты прав собственности тем сильнее, чем выше совокупный доход экономики и чем равномернее он распределяется. При изначальном присутствии этих условий политически влиятельная и богатая элита может отказаться от власти в пользу демократизации, с тем чтобы обязать будущих политиков защищать права собственности, что позволит увеличить приток инвестиций и экономический рост. В странах с глубоким социальным неравенством такая стимулирующая рост демократизация маловероятна. Эти выводы хорошо коррелируют с историческими и межстрановыми данными.

Enrico C. Perotti, Luka Vesnaver

Финансирование и инвестиции в торгуемые предприятия в Венгрии

Discussion Paper 4194, январь 2004 г.

В работе рассматривается финансирование инвестиций в венгерские предприятия, торговавшиеся на бирже в течение первых лет переходного периода. Эти фирмы были выбраны для торговли на бирже и, надо полагать, имели большие возможности по привлечению внешнего капитала. Авторы, в частности, рассматривают финансовые ограничения на реальные инвестиции и пытаются проследить влияние структуры собственности и корпоративного управления. Эмпирические данные свидетельствуют о наличии значительных финансовых ограничений даже для наиболее известных фирм в период с 1992 по 1998 гг. Как и в исследованиях по другим странам, авторы обнаруживают, что фирмы с иностранными владельцами не испытывают ограничений во внешнем финансировании. Наличие предыдущих долгов может затруднять инвестиции, что свидетельствует о том, что жесткие бюджетные ограничения являются сдерживающим фактором. Государственная собственность не снимает финансовых ограничений, и крупные фирмы, по-видимому, страдают от недостатка капитала в той же степени, что и малые фирмы, что противоречит данным по западным странам.

Nauro F Campos and Dean Jolliffe

После, до и во время: прибыльность образования в Венгрии (1986-1998)

Discussion Paper 4215, февраль 2004 г.

Насколько полезна квалификация, приобретенная при социализме, в условиях рыночной экономики? В своей работе авторы используют уникальные данные, охватывающие примерно три миллиона работников в Венгрии, за период 1986—1998 гг., то есть до и во время экономических преобразований. Авторы обнаруживают, что окупаемость одного года, проведенного в учебном заведении, увеличилась на 75%, с 6,4% в 1986 г. до 11,2% в 1998 г. Исследование показывает, что частный сектор в большей степени вознаграждает формальное образование, чем государственный. С гендерной точки зрения, окупаемость образования была больше для женщин в 1986 г., однако к 1998 г. эта разница нивелировалась.

Jan De Loecker and Jozef Konings

"Созидательное разрушение" и рост производительности труда в переходной экономике: опыт промышленности Словении

Discussion Paper 4238, февраль 2004 г.

В большинстве стран с переходной экономикой агрегированные данные показывают, что многие отрасли промышленности сокращают количество занятых по причине того, что при коммунизме непомерно раздутые штаты были нормой. Данная работа рассматривает, являлся ли переходный период для промышленности Словении лишь процессом разрушения или же разрушение сопровождалось созиданием. Вначале авторы рассматривают потоки рабочей силы в промышленности Словении между 1994 и 2000 гг. В отличие от стран с переходной экономикой с медленным ходом реформ, большим сокращением рабочих мест в промышленности и незначительным созданием новых, в промышленности Словении и создавалось, и закрывалось значительное количество рабочих мест. Это свидетельствует о том, что в процессе преобразований в Словении происходило значительное перерас-

пределение трудовых ресурсов. Авторы находят, что более высокий уровень перераспределения происходил в частных и малых предприятиях. Используя методологию Оллея-Пейкса для оценки тотального фактора производительности (ТФП), авторы показывают, что ТФП увеличился в большинстве отраслей главным образом за счет повышения эффективности существующих фирм и нетто-притока на рынок более эффективных фирм.

Andreas Irmen

Экстенсивный и интенсивный рост в контексте неоклассицизма

Discussion Paper 4266, февраль 2004 г.

Экстенсивный рост, основанный на увеличении вложения различных факторов производства, чаще всего связан с уменьшением отдачи, поэтому считается, что он не оказывает эффекта на рост производства на душу населения в долгосрочной перспективе. В данной работе показывается, что периоды экстенсивного роста, следующие за накоплением капитала, могут явиться провозвестниками периодов интенсивного роста, когда благодаря эндогенным технологическим изменениям растет производство на единицу вложений. Такая последовательность стадий развития возникает в связи с тем, что накопление капитала влияет на стимулы к экономии труда за счет новых технологий. Непрерывное увеличение соотношения капитала и труда влияет на относительный дефицит факторов производства и их ожидаемые относительные цены и стимулирует инвестиции в инновации.

Anthony Shorrocks and Guanghua Wan

Пространственная декомпозиция неравенства

Discussion Paper 2004/01, январь 2004 г.

В работе рассматривается теория и применение методов декомпозиции в контексте пространственного неравенства. Полученные новые теоретические результаты с потенциалом широкого применения дополняются эмпирическими данными по большому количеству стран.

Центр изучения экономических и социальных перемен в Европе

<http://www.ssees.ac.uk/csesc.htm>

Tomasz Mickiewicz, Chris Gerry, Kate Bishop

Наследие раздутых штатов, инсайдеры и рост занятости. Данные опроса фирм: Польша 1996—2002 гг.

№37, апрель 2004 г.

Используя данные опроса крупных (нефинансовых) фирм в Польше, работа рассматривает факторы, влияющие на изменения занятости в период за 1996—2002 гг.: собственные заработки, внешние заработки, рост производства, региональные характеристики и отраслевая принадлежность. В соответствии с моделью "права на управление" авторы утверждают, что динамика в области занятости не испытывает отрицательного влияния альтернативных заработков. Более того, в отличие от начальных стадий переходного периода, авторы обнаруживают, что уровень занятости реагирует на положительный рост продаж (во всех фирмах, кроме государственных) и что унаследованная тенденция к раздутым штатам теперь не является столь важным фактором. Авторы утверждают, что современная модель регулирования занятости в большей степени объясняется ролью инсайдеров, и приходят к выводу, что меньшая способность государственных предприятий реагировать изменением политики занятости на позитивные и негативные изменения в доходах соответствует положению о том, что разделение ренты инсайдерами более характерно для государственного сектора.

Slavo Radosevic

Рост предприятий через объединения в Центральной Европе №36, февраль 2004 г.

В работе рассматривается роль объединений в странах Центральной Европы с точки зрения роста предприятий. Анализ основан на сравнительном обзоре 26 предприятий в Польше, Чешской Республике и Венгрии, заключивших союзы с иностранными партнерами. Большинство таких объединений — производственные объединения, связанные прежде всего с субподрядами, другие типы объединений включают маркетинговые. Баланс между обычным расширением, объединениями (сетями), слияниями и приобретениями как способами роста предприятий отражает различия в способности фирм контролировать технологии, доступ к рынкам и источникам финансирования. Однако окончательный результат, по-видимому, прямо не зависит от способности предприятий контролировать эти три фактора. Типы и динамика объединений отражают также политическую и правовую ситуацию в стране (например, приватизация, отношение к ПИИ), а также конкретные отраслевые особенности — технологии, финансы и рынки. В этом контексте характеристика объединений определяется взаимодействием факторов и возможностей конкретной фирмы, а также факторами на уровне отрасли и страны.

Другие публикации

Ray Barrell, Dawn Holland, and Olga Pomerantz

Интеграция, вступление в ЕС и расширение Союза

Occasional Paper 57, Национальный институт экономических и социальных исследований, Лондон, 2004, 134 сс.

В книге в сводном виде представлены результаты исследований по ключевым вопросам в связи с расширением ЕС — макроэкономической политике, миграции, политике в области сельского хозяйства, устранению барьеров на пути движения капитала. В книге создается контекст для анализа влияния расширения ЕС на нынешних членов и вступающие страны. Авторы проводят параллели с предыдущими расширениями ЕС и, где возможно, анализируют программы Общего рынка, выгоды и риски членства в Европейском валютно-финансовом союзе и Общей сельскохозяйственной политике. Они также рассматривают возможное влияние расширения на потоки капитала и миграцию, опираясь на предыдущие исследования в этих областях.

Jayesh Kumar

Корпоративное управление и выплаты дивидендов в Индии

Институт изучения развития им. Индиры Ганди, Мумбай, Индия, 34 сс.

Работа рассматривает связь между корпоративным управлением и выплатой дивидендов на примере группы индийских фирм в течение 1994—2000 гг. Различия в политике выплаты дивидендов на этих фирмах объясняются характером финансовой структуры, инвестиционными возможностями, историческими выплатами дивидендов, трендами в прибыльности и структурой собственности. Авторы обнаруживают положительную связь между дивидендами и прибыльностью, а также инвестиционными возможностями в настоящем и прошлом. Между дивидендами и коэффициентом задолженности к собственному капиталу обнаруживается негативная связь.

Календарь событий

Проблема переходного периода и неравенства в XXI веке

9—11 сентября 2004 г., Солт-Лейк-Сити, США

Организатор: Университет штата Юта, Солт-Лейк-Сити

Конференция сведет вместе ученых, аналитиков и политиков, занимающихся проблемами Ближнего Востока и Средней Азии для общения и обмена научным опытом. На конференции выступят, по крайней мере, два основных докладчика — д-р Майкл Коллинз Данн, редактор Middle East Journal Института Ближнего Востока в Вашингтоне, и проф. Ширин Акинер, специалист по Средней Азии Института восточных и африканских исследований Лондонского университета. В рамках конференции предполагается провести около 44 заседаний, а также специальную пленарную дискуссию на тему: "Мир после 11 сентября 2001 г.". Также в программе — вечер танца и музыки Ближнего Востока и Средней Азии, показ художественных и документальных фильмов.

Справки в оргкомитете конференции: 2004 Middle East and Central Asia Conference Committee, c/o Political Science Department, 260 S. Central Campus Dr., OSH Building, Room 252, University of Utah, Salt Lake City, UT 84112, United States; tel.: 1-801-581-6047, fax.: 1-801-585-6492.

Усугубление социального неравенства в Китае: причины, последствия и политическая реакция

25—26 сентября 2004 г., Университет Корнелл, штат Нью-Йорк, США

Организаторы: Равви Канбур, Университет Корнелла, Гуангу Ван, Всемирный институт исследований по экономическому развитию; и Сяо Жан, Международный институт исследований продовольственной политики. Цель конференции — рассмотреть проблемы растущего социального неравенства в Китае с особым упором на его причины, последствия и будущие политические решения. На конференции будут представлены лучшие международные исследования по данной проблеме — теоретические, эмпирические и политические. *Справка:* <http://www.wider.unu.edu/welcome.htm>.

30-я Международная конференция Европейской академии международного бизнеса "Расширение Европейского союза: вызовы для международного бизнеса и управления"

Гранд-отель "Юнион", Любляна, Словения, 5—7 декабря 2004 г.

Организаторы: Центр международных отношений, факультет социальных наук Университета Любляны.

Организаторы приглашают присылать как теоретические, так и эмпирические работы, способствующие углублению понимания последствий и вызовов расширения ЕС. Рекомендуемые темы:

- Конкуренентоспособность расширенного ЕС и адаптация после вступления новых членов со стороны компаний и государственных органов.
- Международный бизнес и связанные с ним экономические теории.
- Глобализация в сравнении с региональной экономической интеграцией.
- Управление знаниями, передача технологий, исследования и разработки и spillover effects в международных корпорациях.
- Стратегия по интернационализации международных корпораций.
- Управление и организация многонациональных компаний.
- Международный бизнес и культура: этика и связанные с этим вопросы рынка.
- Международные финансы и бухгалтерский учет.
- Правовые проблемы и вопросы экономической политики.
- Развивающиеся рынки и страны с переходной экономикой.
- Малые страны и компании в ЕС и глобальной экономике.

Все работы должны быть присланы не позднее 15 июля 2004 г.

Справки: Kardeljjeva plosnad 5, SI-1000 Ljubljana, Slovenia; tel.: 3861-5805-190, fax: 3861-5805-109, email: marjana.jevsenak@uni-lj.si, URL: <http://www.fdv.uni-lj.si/anglescina/default.htm>.

Подписка на "Transition"

Если Вы или Ваша организация хотите бесплатно получать **печатную версию** вестника "Transition", пожалуйста, заполните форму и отправьте ее нам по факсу или почте. Вы также можете написать нам на адрес электронной почты: editor@cefir.ru

Центр экономических и финансовых исследований и разработок (ЦЭФИР)

Нахимовский проспект, 47, офис 720
117418 Москва
Россия
Факс: 095-105 5003

| | |
|-----------------|-------|
| Имя | _____ |
| Фамилия | _____ |
| Организация | _____ |
| Должность | _____ |
| Почтовый адрес | _____ |
| Город, область | _____ |
| Почтовый индекс | _____ |
| Телефон | _____ |
| Факс | _____ |
| E-mail | _____ |

Transition

Российское издание вестника "Transition" издается Центром экономических и финансовых исследований и разработок (ЦЭФИР) по инициативе Всемирного банка и при содействии Стокгольмского института переходной экономики. Вестник выходит четыре раза в год.

ЦЭФИР

Нахимовский проспект, 47, офис 720
Москва, 117418, Россия
Телефон: +7-095-105 5002
Факс: +7-095-105 5003
<http://www.cefir.ru>
Редактор: Ольга Мосина
Эл. почта: editor@cefir.ru

Всемирный банк

The World Bank
1818 H Street, N. W.
Washington D.C. 20433
Телефон: +1 202 477-1234
Факс: +1 202 477-6391
<http://www.worldbank.org>
Управляющий редактор: Борис Плескович
Главный редактор: Ричард Хиршлер
E-mail: rhirschler@worldbank.org
Выпускающий редактор: Дженнифер Вито
E-mail: jvito@worldbank.org

Стокгольмский институт переходной экономики (SITE)

Stockholm School of Economics
Box 6501, SE-113 83, Stockholm, Sweden
Tel. +46-8-736 9670
Fax: +46-8-316 422
<http://www.hhs.se/site>
Редактор: Анатолий Файкин
E-mail: Anatole.Faykin@hhs.se

Мнения, выражаемые в вестнике "Transition", отражают точку зрения авторов и не должны рассматриваться как мнения ЦЭФИР, Всемирного банка, его Совета директоров или стран, которые представляют директора Всемирного банка. При использовании статей ссылка на вестник обязательна.