

мы, т. е. изменяет базовую структуру прав без согласия на то граждан. Конституция, по Бьюкенену, должна эффективно ограничить государство, поставить его в жесткие рамки, создать своего рода «клетку для Левиафана» и тем самым гарантировать суверенитет каждого индивида.

В одной из своих работ Бьюкенен в лаконичной форме выразил свое кредо так: «По своим фундаментальным убеждениям я остаюсь индивидуалистом, конституционалистом, контракционистом, демократом (все эти слова, по существу, означают для меня одно и то же), а профессионально я — экономист».¹⁸

РАЗДЕЛ 5

Поиск ренты в экономике России

Теория общественного выбора, как отмечалось в разделе 3, включает в себя и теорию поиска ренты. К сожалению, эта теория совсем недавно стала известна в России. В то же время в России поиск ренты присущ в несравненно большей степени, чем развитым странам с рыночной экономикой. Современная Россия вполне заслужила определение «общества в поиске ренты» (*rent-seeking society*), впервые употребленное А. Крюгером в отношении ряда развивающихся стран.¹⁹

Однако, прежде чем приступить к российским проблемам, стоит несколько задержаться на определении самого понятия «поиск ренты». Это оправдано во многом тем, что понятие еще не вошло широко в лексикон российской экономической науки и зачастую встречает непонимание в среде российских экономистов.

Поиск прибыли и поиск ренты

Под рентой понимается превышение оплаты услуг фактора над удерживающим доходом (минимальной суммой, необходимой для обеспечения этим фактором данного объема услуг).²⁰ Наличие ренты побуждает владельца ресурсов искать варианты их наиболее выгодного размещения. Высокие положительные значения рентной части дохода привлекают ресурсы и фирмы в отрасль; существенные ее падения, наоборот, вызывают отток ресурсов и фирм из отрасли. Очевидно, что владелец ресурсов стремится к максимизации рентной составляющей выручки. Однако достижение этой цели может быть обеспечено раз-

¹⁸ Бьюкенен Дж. М. Сочинения. С. 220.

¹⁹ Krueger A. The political economy of the rent-seeking society // Amer. Econ. Rev. 1974. Vol. 64, N 3.

²⁰ См. лекцию 36, раздел. 1.

личными способами, причем в зависимости от характера воздействия выбранных способов на благосостояние общества экономисты делят активность предпринимателей на «поиск прибыли» (*profit seeking*) и «поиск ренты» (*rent seeking*).²¹

По какому же критерию преследующая одну и ту же цель деятельность в одном случае рассматривается как благо, в другом — как зло? В случае, когда поиск ренты увеличивает количество благ, такой поиск ренты трактуется как *производительная* деятельность и чаще всего определяется термином «поиск прибыли». Этот поиск может включать в себя *любую* деятельность, расширяющую предложение товаров и услуг.

Предложение ресурсов в реальности не является абсолютно эластичным, вследствие этого они в процессе своего использования приносят в составе выручки от созданной в процессе их применения продукции рентную составляющую, доля которой в выручке тем выше, чем ниже эластичность их предложения. Любое усовершенствование ресурсов предпринимателем делает их относительно более редкими, в чем-то уникальными. Такое усовершенствование вносит положительный вклад в общественное благосостояние, а возникающая в результате применения более эффективных ресурсов дополнительная рента (*квази-рента*) носит временный, преходящий характер. При отсутствии искусственно созданных барьеров рыночная конкуренция неизбежно размывает ее, сводит до нормального уровня. Отсюда появляются стимулы инвестировать ресурсы в создание таких барьеров, т. е., говоря словами Г. Таллока, переключиться на «плохой поиск ренты», если, конечно, такая возможность имеется.

Г. Таллок, сопоставляя поиск прибыли и поиск ренты, приводит следующее сравнение.²² Представим себе металлургическую компанию, которая имеет два одинаково возможных пути увеличить прибыль на 20 млн дол. Один из них — построить новый сталелитейный завод за 100 млн дол. и получить указанную добавочную прибыль от возросшей эффективности. Конечно, в этом случае компания может приобрести некоторую степень монопольной власти, поскольку ее издержки будут ниже по отношению к конкурентам. Однако ясно, что чистый общественный эффект будет положительный, — стоимость стали снизится и большинство людей несколько улучшат свое положение. Эти действия несомненно относятся к поиску прибыли.

Далее допускается, что компания может обеспечить такую же дополнительную прибыль и иным путем, — через получение от правитель-

²¹ Один из основателей теории общественного выбора и поиска ренты, американский экономист Г. Таллок, в связи с этим подчеркивает необходимость четко различать «хорошие ренты» и «плохой поиск ренты» (*Tullock G. Rents and rent-seeking // The political economy of rent-seeking / Eds. by C. Rowley, R. Tollison, G. Tullock. Boston, 1988. P. 51*).

²² *Tullock G. The economics of special privilege and rent-seeking. Boston, 1989. P. 4, 55—56.*

ства какого-либо рода привилегий, скажем, введения запрета на импорт стали. Тогда она будет готова инвестировать ресурсы в лоббирование такого решения до тех пор, пока сумма таких инвестиций не сравняется с затратами на постройку нового завода. В результате цена стали возрастет, большинство людей несколько ухудшит свое положение. Здесь монопольная власть добывается у правительства (компания осуществляет поиск ренты), и затраты ресурсов в процессе этой добычи представляют собой чистые потери общества.

Р. Толлисон в своем обзоре теории поиска ренты иллюстрирует поиск ренты убедительным примером с изготовителем игральные карты и королем.²³ Если король гарантирует исключительное право (монополию) на производство карт, то тогда этот изготовитель получает возможность присваивать дополнительную ренту (монопольную ренту) за счет искусственно усиленной благодаря королевскому решению редкости. Обычно эта рента рассматривалась просто как трансферт от игроков в карты (потребителей) производителю-фавориту. Однако это справедливо только для случая, когда добывающийся права на монополию производитель не затратил никаких ресурсов ради его получения. Если же допустить, что он, например, нанял юриста ради ходатайства перед королем, то альтернативные затраты найма (например, контракты, которые юрист не заключил из-за того, что просидел в королевской приемной) являются здесь чистыми потерями для общества.

Р. Толлисон дает краткое и одновременно весьма емкое определение поиска ренты. «Поиск ренты — это расход редких ресурсов ради захвата искусственно созданного трансферта».²⁴ Дж. Бьюкенен так характеризует это явление: «Термин „поиск ренты“ создан для описания поведения в институциональной среде, где индивидуальные усилия максимизировать ценность порождают общественные потери, а не выгоду для общества».²⁵ Согласно Г. Таллоку: «Поиск ренты: использование ресурсов с целью получения ренты, где рента проистекает из чего-то такого, что имеет отрицательную общественную ценность».²⁶

Стоит заметить, что во всех определениях так или иначе присутствует указание на потери, которые понесло общество, вместо выгод, которые оно могло бы иметь в случае, если ресурсы, использованные на получение ренты, были бы применены производительно. Можно принять краткое определение Р. Толлисона и рассматривать поиск ренты как затраты ресурсов ради трансферта. Трансферт не меняет общее благосостояние, представляет сам по себе «игру с нулевой суммой». Однако если ради трансферта требуется затратить ресурсы, то тогда общество

²³ *Tollison R. Rent-seeking : A survey // Kyklos. 1982. Vol. 35, N 4. P. 577—578.*

²⁴ *Tollison R. Op. cit. P. 578.*

²⁵ *Buchanan J. Rent-seeking and profit seeking // Toward a theory of the rent-seeking society / Eds. by J. Buchanan, R. Tollison, G. Tullock. Texas A&M Univ., 1980. P. 4.*

²⁶ *Tullock G. Op. cit. P. 79.*

несет чистые потери в благосостоянии, а деятельность, обеспечивающая его получение, характеризуется как поиск ренты — термином, в который в этом случае справедливо вкладывается негативный смысл.²⁷

Итак, по Таллоку, *поиск прибыли имеет место тогда, когда размещение ресурсов ради получения ренты генерирует общественное благосостояние, а поиск ренты — когда размещение ресурсов ради той же цели генерирует потери общества.*

Поиск ренты после социализма

Благоприятные институциональные условия для поиска ренты создаются в первую очередь действиями государства, ограничивающими конкуренцию и создающими разнообразные преимущества для отдельных экономических агентов и их групп. Нередко политики и бюрократия непосредственно заинтересованы в денежных трансфертах, которые являются неизбежным побочным продуктом поиска ренты. В коррумпированных обществах создание условий для поиска ренты становится часто одной из важнейших форм активности государства, прикрываемой различными популистскими лозунгами (типа следования национальным приоритетам, защиты отечественного товаропроизводителя, выработки промышленной политики, стимулирования инвестиций, социальной значимости предприятий и т. п.).

Переход от социализма к рыночному хозяйству в России привел к появлению некой гибридной экономики, которую сегодня модно называть «олигархическим капитализмом». На Западе эта модель получила название, которое можно перевести как «кумовской капитализм» (*crony capitalism*), в которой успех предприятия определяется главным образом вхождением в круг тех, кого власть наделяет льготами и привилегиями, а отнюдь не его достижениями в выпуске конкурентоспособной продукции. В такой системе победитель не выявляется в ходе открытой рыночной конкуренции, а «назначается» властью. Поиск ренты в ней превращается в доминирующую стратегию поведения предприятий и одновременно формирует менеджмент, обеспечивающий постоянное «сцепление» власти и бизнеса.

В России на рубеже 80—90-х гг. поиск ренты, основанный на экономике дефицита, существенно развился вследствие привилегирован-

²⁷ «Деятельность, связанная с поиском ренты, может принимать различные формы: убеждения, использования денег, политики и прочих способствующих этому аргументов. Важной особенностью поиска ренты является то, что эта деятельность не является продуктивной. Люди, вместо того чтобы трудиться, производя полезный продукт и доход, тратят время, усилия и ресурсы на получение продуктов или доходов, которые уже были кем-то созданы» (Хиллман А. Х. Западноекономические теории и переход от социализма к рыночной экономике : Перспективы общественного выбора // Экономика и математические методы. 1996. Т. 32, вып. 4. С. 85).

ного доступа предприятий-фаворитов к экспортно-импортным операциям. Они всюду эксплуатировали разрыв между низкими контролируруемыми ценами на сырьевые товары и полуфабрикаты и ценами мирового рынка.

Так, в 1991 и 1992 гг. некоторые виды сырья в России можно было купить по цене, составляющей менее 1 % цены мирового рынка. Вкладывая ресурсы в поиск доступа к экспорту (в получение от чиновников экспортных квот), можно было затем перепродавать сырье по мировой цене. Шведский экономист А. Ослунд полагает, что в 1992 г. суммарная «рента» от экспорта нефти, газа и металлов равнялась почти 30 % ВВП страны.

В то же время возможности получения ренты далеко не ограничивались только квотированным экспортом. В качестве других, не менее прибыльных форм поиска ренты А. Ослунд называет субсидии на импорт, льготные кредиты и номенклатурную приватизацию. В 1992 г. импортеры основных продуктов питания имели возможность приобретать валюту по существенно заниженным ценам по сравнению с рыночным курсом, а продавали товары на внутреннем рынке по свободным ценам. Примерно 15 % ВВП тогда пошло на импортные субсидии.

В 1992 г. большинство кредитов выдавалось предприятиям на очень льготных условиях за счет госбюджетных средств и напрямую через Центральный банк. Процентная ставка по этим кредитам составляла от 10 до 25 % годовых, в то время как уровень инфляции в тот период был 2500 % в год. Общий объем льготных кредитов, включая кредиты странам СНГ, составил в 1992 г. около 30 % ВВП.²⁸

Поиск ренты не только давал толчок несоразмерным государственным затратам и денежной эмиссии, он непосредственно был направлен на перераспределение доходов от населения к предприятиям и банковскому сектору через инфляционный налог. Во II—IV кварталах 1992 г. домохозяйства в России выплатили инфляционный налог в размере 15 % ВВП, или 31 % их доходов. В I—III кварталах 1993 г. они уплатили сумму, равную 11 % ВВП, или 27 % их доходов. За те же периоды 1992 и 1993 гг. приток новых кредитов предприятиям превысил инфляционный налог, который они заплатили на 16.1 и 7.6 % ВВП соответственно.²⁹

Особо значительным было перераспределение инфляционного дохода в пользу банковского сектора. В одном из исследований отмечается, что инфляционное перераспределение через российские коммерческие банки в декабре 1994 г. могло достигать 15 % декабрьского ВВП. При

²⁸ Ослунд А. «Рентоориентированное поведение» в российской переходной экономике // *Вопр. экономики*. 1996. № 8. С. 101—102.

²⁹ Обзор экономики России : Основные тенденции развития. М., 1994. Вып. IV. С. 166.

этом инфляционные потери держателей расчетных счетов и депозитов в декабре 1994 г. могли превысить 12 % декабряского ВВП.³⁰

Наиболее полно поиск ренты российскими предприятиями отражен в исследовании государственной финансовой поддержки предприятий, проводившемся по заказу Мирового банка на протяжении 1992—1994 гг. Она изучалась на примере выборки из 439 промышленных предприятий.³¹ Установлено, что в 1992 г. 24 % предприятий из обследованной выборки получало государственные финансовые трансферты в той или иной форме, в 1993 г. — 34 % и в 1994 г. — 27 %. При этом подчеркивается, что опросный метод занижает масштабы распространения и величину государственных трансфертов, так как, во-первых, некоторые предприятия (предположительно получатели наиболее крупных трансфертов) отказались от участия в опросе, а другие, отвечая положительно на вопрос о получении их в той или иной форме, отказывались давать информацию об их объеме.

Было выявлено около 12 независимых каналов поступления финансовых трансфертов предприятиям. Интересно отметить, что в 1992—1994 гг. традиционные, наиболее явные типы трансфертов — бюджетные субсидии и инвестиции, — составляли относительно небольшую долю общей суммы этих трансфертов (15—25 %). Целевые кредиты различного рода представляли весьма значительную их часть и увеличились с 25 % в 1992 г. до 34 % в 1994 г. Другим важным источником государственной финансовой поддержки предприятий оказались налоговые льготы — от 24 до 41 % на протяжении 3 лет. Трансферты из отраслевых внебюджетных фондов составляли 22 % в 1993 г. и 6 % в 1994 г. Прочие трансферты включали в основном трансферты из бюджетов субъектов РФ, причем их доля выросла с практически нулевой в 1992 г. до 12—13 % в 1993—1994 гг. Доля же субсидий из федерального бюджета снизилась с 18 % от общего объема трансфертов в 1992 г. до 10 % в 1994 г.

Распределение трансфертов по отраслям говорит об их конкурентоспособности в поиске ренты. Топливный сектор был крупнейшим получателем трансфертов в 1993—1994 гг. Его доля достигала 25 %. Четыре отрасли — топливная, электроэнергетическая, оборонная и химическая — получили около 60 % от общего количества трансфертов за эти 2 года. Две отрасли получили крупнейшие трансферты по отноше-

³⁰ Российские банки накануне финансовой стабилизации / М. Э. Дмитриев, М. Ю. Матовников, Л. В. Михайлов, Л. И. Сычева, Е. В. Тимофеев, Э. Уорнер. СПб., 1996. С. 6.

³¹ *Alfarandi G., Fan Q., Freinkman L.* Government financial transfers to industrial enterprises and restructuring // *Russia : Economic policy and enterprise restructuring : A Joint conf. of the World Bank and the Ministry of Economy of the Russian Federation.* St. Petersburg., June 12—13, 1995.

нию к их выпуску: отношение трансферты/выпуск достигало 4 % в сельскохозяйственном машиностроении и 5.5 % в оборонной промышленности, в то время как среднее по выборке составляло 0.9 %. Указанное отношение в топливной промышленности было на уровне среднего, так как в выборку не попали предприятия угольной отрасли. Наименьшая доля субсидий по отношению к выпуску наблюдалась у предприятий приборостроения и в сфере производства бытовой техники.

Какие факторы определяют потенциал предприятия в деле поиска ренты? Как и предполагалось ранее, значительный вклад в политическую ценность активов вносит занятость. Именно число занятых на предприятии максимально повышает вероятность получения государственных трансфертов (табл. 1). Поэтому руководство предприятий искусственно поддерживает излишнюю занятость, несмотря на то что это противоречит критериям экономической эффективности. Зато она значительно повышает вес предприятия при заключении сделок на политическом рынке в процессе торговли с властями за получение трансфертов.

Таблица 1

Трансферты и занятость
(доля предприятий, получивших трансферты, %)*

Число занятых	Получение в 1993 г.	Получение в 1994 г.
0—100	27	20
101—350	26	15
351—800	31	21
801—1500	39	38
1501—5000	48	40
5001—20000	61	65
20001—100000	75	50
Всего	35	28

* Источник: *Alfarandi G., Fan Q., Freinkman L. Op. cit. P. 24.*

Вторым фактором, усиливающим потенциал предприятия в поиске ренты, является участие в различных промышленных ассоциациях. Если для всей выборки процент участия в них составлял около 48, то для получателей трансфертов он составил почти 60. Этот факт свидетельствует о достаточной организованности «групп интересов» и результативности их лоббирующих усилий.

Третьим обстоятельством, действующим в том же направлении, является намерение осуществлять среднесрочные инвестиции. Если в

выборке о таком заявляло 80 %, то среди получателей трансфертов — 90 %. Объяснение этого явления вполне укладывается в русло известных положений теории поиска ренты. Наиболее легким путем привлечения трансфертов от правительства являются провозглашение крупномасштабной инвестиционной программы, рекламирование ее «общественной значимости» и соответствия «национальным интересам». Получение трансферта, однако, совсем не означает, что эта программа будет осуществлена, поскольку эти средства вполне могут быть направлены на цели, далекие от реализации инвестиционного проекта. Однако даже полное исключение нецелевого использования выделенных средств не гарантирует общество от потерь, так как качество разработки и соответственно окупаемость подобных программ всегда находятся под большим вопросом.

И наконец, надо отметить, что рыночная власть предприятия содействует успешному поиску ренты. В выборке 24 % предприятий заявило о том, что они не имеют конкурентов. Среди получателей трансфертов этот процент был выше (29), в то время как среди тех, кто их не получал, — 21 %. Не получавшие трансфертов предприятия оценивали в среднем численность своих конкурентов значительно выше (в среднем 25), чем получавшие их (в среднем 12).

В исследовании отмечалось и постоянно возрастающее значение наименее явной формы государственных финансовых трансфертов, каковой является задолженность по уплате налогов. Она не включалась в приведенные выше расчеты трансфертов, но по своему объему она превзошла все прочие трансферты. По выборке в целом отношение задолженность по налогам/выпуск составляло 4.9 %, тогда как отношение трансферты (без учета задолженности по налогам)/выпуск — 0.8 %. Значение задолженности по налогам, как формы скрытого трансферта, существенно возросло в 1994 г. Если на макроуровне задолженность предприятий по налогам в 1992—1993 гг. была весьма небольшой, то к концу 1994 г. она составила уже 1.8 % ВВП. Ее нарастание явилось ответом предприятий на некоторое ужесточение политики в отношении прямых трансфертов. Эта задолженность серьезно дополняет картину с гострансфертами. Только 20 % предприятий из обследованной выборки заявило, что они никогда не получали прямых трансфертов и не имели задолженности по налогам.

Надо сказать, что такое поведение предприятий в отношении уплаты налогов является ответом на высокую склонность властей к предоставлению налоговых льгот различного рода вплоть до полного освобождения от них отдельных предприятий на некоторый период времени.³²

³² Из 55 трлн р. недоимок по налогам и другим обязательным платежам на 1 января 1996 г. 30 трлн р. являлись отсроченными платежами в бюджет, т. е. неплатежами, санкционированными государством (Фин. известия. 1996. 8 февраля).

Неуплата налогов должна продемонстрировать властям «бедственное» положение предприятия, которое является оправданием последующих официальных налоговых льгот. Одновременно инициативный отказ от своевременной и полной уплаты налогов позволяет властям «оправдать» предоставление налоговых льгот тем, что, мол, все равно налоги не поступают и вроде бы бюджет ничего не теряет. На самом деле любая подобная сделка между предприятиями и властями (возможно, не столь уж небескорыстная со стороны последних) сохраняет мягкие бюджетные ограничения для предприятий и поощряет дальнейший поиск ренты в этом направлении.

Нельзя, конечно, не признать, что с 1992 г. институциональные возможности, а следовательно, и масштабы поиска ренты, связанные с прямым субсидированием, снижались. Об этом свидетельствует значительное сокращение такого субсидирования в российской экономике за период 1992—1995 гг. (табл. 2).

Таблица 2
Субсидирование российской экономики на федеральном уровне,
1992—1995 гг. (% ВВП)

	1992	1993	1994	1995*
Прямые кредиты Центрального банка	15.5	5.0	2.5	0.0
В том числе:				
сельскохозяйственным производителям	2.3	1.2	—	0.0
закупочно-снабженческим организациям	4.5	1.5	0.7	0.0
Импортные субсидии	15.0	2.8	0.0	0.0
В том числе:				
предприятиям	5.0	0.6	0.0	0.0
Бюджетные субсидии предприятиям	5.4	2.4	1.8	1.3
В том числе:				
конверсионным	0.4	0.2	0.1	0.0
горнодобывающим	1.0	1.1	0.9	0.9
сельскохозяйственным	2.9	1.0	0.8	0.4
Бюджетные инвестиционные субсидии	2.3	1.2	0.7	0.3
Субсидированные бюджетные ссуды для инвестирования	0.7	0.3	0.1	0.0
Всего	>55	17—20	7—8	1.6

* Оценка.

Источник: Обзор экономики России. I. 1996. М., 1996. С. 242.

В то же время субсидирование на уровне регионов увеличилось в 1994 г. по сравнению с 1993-м с 9.6 до 12 % ВВП. В последующем масштабы такого субсидирования по меньшей мере не уменьшились. Надо заметить, что возрастание субсидирования из региональных бюджетов на самом деле в существенной мере есть субсидирование из федерального бюджета, поскольку абсолютное большинство субъектов РФ субсидируется из федерального бюджета. Чистая сумма трансфертов из федерального бюджета региональным бюджетам выросла с 2.6 % ВВП в 1993 г. до 3.4 % ВВП в 1994 г. Этого увеличения хватило бы для финансирования 40 % прироста объема местных субсидий на протяжении указанного периода.³³

Несмотря на приведенные в табл. 2 данные о резком снижении субсидий, нельзя делать вывод о том, что в российской экономике нацеленность на поиск прибыли стала преобладать над поиском ренты. Необходимо учитывать скрытые трансферты предприятиям. Они представлены неплатежами налогов, а также различного рода отсрочками их выплат.

Среди многочисленных налоговых льгот — отсрочки, инвестиционные налоговые кредиты и т. д. Согласно президентскому указу «О предоставлении предприятиям и организациям отсрочки по уплате задолженности по налогам, пеням и штрафам за нарушение налогового законодательства, образовавшейся до 1 января 1996 года», предприятия, выполняющие свои текущие налоговые обязательства, получили право на отсрочку выплаты старых долгов. Эти предприятия должны были погасить 50 % всех своих долгов, срок уплаты которых истек до 1 января 1996 г., в период с 1 апреля 1996 г. по октябрь 1998 г., выплачивая ежеквартально 5 % от общей суммы задолженности. Начиная с 1 января 1996 г. на суммы задолженности начислялась пеня из расчета 30 % годовых. При условии надлежащей выплаты всех сумм в указанный период на оставшиеся 50 % долга предоставлялась дополнительная отсрочка на 5 лет, причем без начисления пени.

В реальности этот указ фактически стер грань между предприятиями, которые могут платить налоги, но не хотят, и всеми остальными. Более того, он породил надежды на новые налоговые льготы в будущем, что побудило не только злостных неплательщиков, но и честных налогоплательщиков не торопиться с уплатой налогов, надеясь на то, что в дальнейшем их спишут. В итоге страна в 1996 г. столкнулась с серьезным всплеском неплатежей в бюджет (табл. 3).

Из табл. 3 хорошо виден рост скрытых трансфертов, в первую очередь в форме налоговых неплатежей и отсрочек. В результате можно заключить, что поиск ренты отнюдь не перестал быть массовым спо-

³³ Обзор экономики России. С. 245, 256.

собою поведения российских предприятий. На сокращение прямых субсидий со стороны федеральной власти они ответили всплеском неплатежей. Предприятия инвестируют ресурсы в получение права на неплатежи. В одних случаях — в пробивание легально предоставляемых властями отсрочек и других льгот, в других — в сопротивление усилиям властей объявить крупнейших неплательщиков банкротами.

Таблица 3

Задолженность по платежам в консолидированный бюджет
(% к доходам консолидированного бюджета)*

	Год			
	1993	1994	1995	1996
Всего	6.5	10.7	14.5	22.7
В том числе:				
недоимка	2.5	9.1	9.4	18.2
отсроченные платежи	4.0	1.6	5.1	4.5

* Источник: Институт экономического анализа : Пресс-релиз. М., 1997. Янв. С. 11.

С мая 1996 по ноябрь 1997 г. Межведомственная балансовая комиссия Федеральной службы России по делам о несостоятельности и финансовому оздоровлению (МБК ФСДН) проводила исследования 210 предприятий — крупнейших неплательщиков бюджету (каждое имеет задолженность более 1 млрд неденоминированных рублей). Обобщенные данные по 210 предприятиям свидетельствовали, что в бюджет РФ в 1996—1997 гг. поступало не более 85 % налоговых начислений, при этом в денежной форме поступало лишь около 8 % начисленных сумм, или менее 10 % выплат. Ничтожно низкий уровень расчетов с федеральным бюджетом денежными средствами характерен практически для всех отраслей. Исключение в 1997 г. составляли лишь предприятия ликеро-водочной промышленности, где денежные расчеты с федеральным бюджетом превысили 50 %. В 1998 г. ситуация с неплатежами стала критической.³⁴

Очевидно, что применяемые в самых широких масштабах различные схемы взаимозачетов между предприятиями и бюджетом (например, безвозмездные поставки бюджетным организациям в счет погашения налогов и т. п.) создают неравные условия хозяйствования. Прогрессируют прежде всего те предприятия, которые вносят большую долю

³⁴ Эксперт. 1998. 2 марта. С. 12.

налогов в денежной форме. Взносы в натуральной форме дают возможность предприятиям рассчитаться с бюджетом продукцией, не реализуемой на рынке. Цены, по которым учитывается идущая в счет уплаты налогов продукция, носят во многом фиктивный и завышенный характер, так как они не «проплачиваются» реально в российской бартерной экономике.

Крайняя запущенность проблемы неплатежей и натурализации оборота заставляет применять различные схемы реструктуризации долгов к различным предприятиям. Сами эти схемы, так же как и доля неденежной выплаты налогов, становятся предметами политического торга. Российская экономика к 1998 г. превратилась в такую хозяйственную систему, в которой отсутствует общность правил для всех, составляющая основу эффективной работы рынка. Фактически едва ли не каждое крупное и среднее предприятие имеет свои индивидуальные, отличные от прочих, налоговые ставки (де-юре или де-факто). Охватившая всю российскую экономику эпидемия неплатежей и натурализация превратили ее в сообщество ищущих ренту предприятий, конкурирующих главным образом за «особые» отношения с властью.

Крах российской экономики в августе 1998 г. был предопределен доминированием политики фаворитизма. Налогово-бюджетная система разрушилась, государство не смогло выполнять взятые на себя обязательства перед кредиторами из-за того, что оно длительное время фактически покрывало обязательства огромной массы реально обанкротившихся предприятий и целых секторов экономики, выведя их в своеобразную «оффшорную зону», где уплата налогов стала делом необязательным. Табл. 4 показывает, что в 1997 и в первой половине 1998 г. просроченная задолженность в бюджет и внебюджетные фонды предприятий промышленности, строительства, транспорта и сельского хозяйства регулярно превышала соответствующие величины валового внутреннего продукта.

В то же время вторая половина 1998 г. не дает никаких оснований для выводов о том, что крах финансовой системы российской экономики обернется крахом экономики искателей ренты. Напротив, активно возрождаются уже позабытые формы привилегий, связанные с множественностью валютных курсов, администрированием на валютном рынке. При огромном дефиците бюджета увеличивается поддержка традиционно сильных групп интересов (например, аграрно-промышленного комплекса). В регионах вводится административный контроль за ценами, вывозом продукции, что явно противоречит Конституции РФ и антимонопольному законодательству.

Таблица 4

**ВВП России и просроченная задолженность бюджету
и внебюджетным фондам в 1997—первой половине 1998 г.**

Месяц, год	Номинальный ВВП, млрд руб. *	Просроченная задолженность бюджету и внебюджетным фондам, ** млрд руб. *	Задолженность, % к ВВП (3/2)
1	2	3	4
01.1997	172.1	217.0	126
02.1997	175.0	231.8	132
03.1997	193.8	251.2	130
04.1997	201.2	254.2	126
05.1997	203.2	261.0	128
06.1997	210.6	268.4	127
07.1997	219.1	281.0	128
08.1997	238.0	289.2	122
09.1997	249.0	302.7	122
10.1997	240.0	311.8	130
11.1997	226.0	321.2	142
12.1997	258.0	316.6	123
01.1998	185.9	299.2	161
02.1998	182.1	347.6	191
03.1998	197.6	363.2	184
04.1998	205.0	381.9	186
05.1998	205.9	395.2	192
06.1998	207.4	391.2	189

* Деноминированные значения.

** По четырем секторам: промышленность, строительство, транспорт и сельское хозяйство.

Источник: Russian economic trends. Sept. 1998. RESEP. М., 1998. P. 14, 20.