

Т. Е. Т. ГАЙДАРУ

ПРИЛОЖЕННЫЙ МАТЕРИАЛ ЯВЛЯЕТСЯ ПРОСТО ИНФОРМАЦИОННЫМ

Э. И. ЧЕРНЫЙ

13.07

Академик
ШАТАЛИН
Станислав Сергеевич

« 19 » _____ ИЮЛЯ _____ 1991 г.

117418 Москва,
ул. Красикова, 32
тел. 129-34-44

О статье Э.И. Черного
"Налоговая политика в управлении
экономикой"

Центральная мысль статьи - о том, что нельзя спроецировать законы рынка на переходный период к нему; переходный режим функционирования экономики требует особого институционального "оформления". Такой взгляд заслуживает поддержки и внимательной проработки. Автор конкретизирует его на примере налогового регулирования цен: то воздействие на цены, которое оказывает механизм конкуренции в развитой рыночной экономике, при переходе к ней должно взять на себя нормирование уровня рентабельности, закладываемое в основу налогообложения прибыли. Предложение не бесспорное, как и взгляд автора на формирование иерархии налоговой системы по принципу так называемых "матрикулярных платежей", разверстываемых снизу вверх. Тем не менее я рекомендую статью к печати, считая полезным ознакомление широкой общественности с одним из подходов к осмыслению и практическому решению чрезвычайно сложной задачи управления экономикой на пути к рынку, но в "дорыночной" среде.



НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА В УПРАВЛЕНИИ ЭКОНОМИКОЙ.

(Дорога к рынку—еще не рынок)

С теорией у нас, по-моему, все в порядке: рынок, свободные цены, крепкий конвертируемый рубль, конверсия, свободное предпринимательство, приватизация и ликвидация монополий. А на практике: неработающее производство, монополии, цепочки перепродаж со все возрастающими на каждом звене ценами, аппаратная приватизация, дефицитный бюджет и отказ от сокращения государственных расходов, падение престижности рубля и неудержимая инфляция. Все это при минимуме товаров и отказе государства от влияния в этот период на цены.

Похоже, что правительство занимается не задачами реформирования экономики и политической системы, а видит в реформе повод для резкого повышения цен (раз уж рынок, так чего стесняться) и решения проблем, имеющих в экономике, хозяйстве и финансах за счет народа.

Следует вспомнить, что в тяжелое послевоенное время правительства европейских стран нормировали дефицит, регулировали цены и боролись с "черным рынком", то есть применяли прямые вне рыночные механизмы для создания цивилизованной рыночной среды. Все зависит от оценки того, в какой точке экономического пространства мы сейчас находимся. Ближе к Польше 1989 года или Германии 1945? Такая оценка чрезвычайно важна для определения мер выхода из кризиса. Думаю, что мы сегодня больше похожи не на Польшу, Чили или Боливию, а на Западную Европу 1945 года и действовать следует, мне кажется, схожими методами.

Непопулярность экономических мер правительства во многом связана с отсутствием у населения каких-либо представлений о самой концепции преобразований, которые оно проводит. Этого понимания нет не только у широких слоев населения, но и среди политиков, экономистов, социологов. Нельзя исключить, что программы просто нет вообще.

Думаю, сегодня уже понятно, что производство не растет, зато стремительно растут цены. Предсказать это не стоило большого труда. Из всех возможных рыночных механизмов запущен лишь один и, поэтому, он работает не на рынок, а против него и потешает вполне легальных теперь спекулянтов.

В теме перехода к рынку очень мощно звучит слово "рынок" и почти неслышно—"переход". А ведь это весьма своеобразный период. Дело в том, что мы хотим спроецировать законы рынка на ПЕРИОД ПЕРЕХОДА К РЫНКУ, что принципиально неверно. Человечеству хорошо известен лишь путь перехода от рынка к плановой экономике—путь революционной ломки рыночных отношений. По нему прошли мы и ведомые нами страны. Но в нашей цивилизации еще никто не прошел путь от плановой экономики до рынка—такого опыта у человечества просто

нет. Есть лишь примеры быстрого подъема экономики (ФРГ, Тайвань, Ю. Корея, Япония и др.), но в этих странах рынок все же был.

То что все беды экономики происходят от почти мистической идеологией плановости — нет сомнений. Ярчайший пример тому немецкий народ, живший в двух системах: рыночной и плановой. Поэтому пример Германии — лучшая иллюстрация для сравнения эффективности двух экономических систем.

Начинать нужно с восстановления производства. Именно поэтому хотелось бы остановиться на механизмах, которые, на мой взгляд, смогут его стимулировать и с немедленного прекращения административной приватизации и организации ее в интересах широких слоев населения. Можно предложить формулу такой приватизации: 4 по 25.

25 процентов бесплатно трудовым коллективам с обязательной долевой собственностью каждого и правом ее наследования, но без права продажи своей доли до начала стабилизации. (Срок устанавливается правительством).

25 процентов бесплатно распределяется в равных долях между всеми гражданами России и так же, как и в первом случае без права продажи в течении некоторого времени. Это нужно, чтобы в период инфляции собственность не попала в руки перекупщиков.

25 процентов продаются с аукциона всем желающим Российским и зарубежным физическим и юридическим лицам (желательно в равных частях).

25 процентов остаются временно у государства и продаются на конкурсной основе после начала процесса стабилизации. Как и в предыдущем случае желательно в равных долях Российским и зарубежным физическим и юридическим лицам.

После окончания приватизации появятся четыре группы собственников с примерно равным количеством собственности, в каждой группе. У государства после этого должно остаться примерно 30–35 процентов собственности. Здесь уместен такой принцип: оставьте государству только то, что не может сделать частный предприниматель.

При этом следует заметить, что есть очень немного отраслей, приватизация основных средств в которых приведет к появлению на рынке независимых продавцов. В большинстве же случаев на рынке окажется незначительное количество продавцов при большом количестве потребителей (речь идет о переходном периоде), а рынок с такой структурой не что иное, как химера (псевдорынок) и поведение его трудно предсказуемо во всем, кроме постоянного роста цен. Если завтра вместо одного из государственных автозаводов на рынке окажется его частный, акционерный или находящийся в коллективной собственности аналог, то от этого он не перестанет быть монополистом, а инструмент регулирования его поведения на рынке представляется весьма слабым, если не сказать, что он фактически отсутствует.

Даже при полной государственной монополии, ценами удавалось

довольно сильно манипулировать. Простое изменение собственника вряд ли улучшит эту ситуацию.

Пока известен только один инструмент естественного регулирования цен – конкуренция. Поэтому в свободном мире не часты случаи БЫСТРОГО обогащения при реализации ТРАДИЦИОННЫХ ТОВАРОВ ОБЫЧНОГО КАЧЕСТВА. За счет конкуренции формируется СРЕДНЯЯ НОРМА прибыли, которая редко превышает 30%. Если прибыль получают при более высокой рентабельности, она часто облагается сверхналогом.

Никакого механизма, адекватного конкуренции, в программах ПЕРЕХОДА к рынку не предлагается, а поверить, что одни лишь свободные цены сформируют рынок крайне трудно.

Стремление наших производителей к обогащению в короткий срок неизменно ведет к повышению цен любым способом. Очень наглядно это видно на примере коммерческой деятельности кооперативов.

Дефицит определяет наиболее легкую линию поведения – повышение цен, если закон не диктует, не подталкивает к другому способу обогащения – за счет больших тиражей продукции, при нормальной (с точки зрения потребителя и общества) прибыли с единицы продукции. Безусловно разумный сам по себе довод о РАЗНОЙ прибыли на РАВНЫЙ капитал (в зависимости от способностей и таланта предпринимателя) в УСЛОВИЯХ МОНОПОЛИИ или наивность, или уловка, позволяющая, в конечном итоге, все таки получать одинаковую, но очень ВЫСОКУЮ норму прибыли. Опасность велика еще и потому, что мы привыкли хвалить тех, кто имел рентабельность в 3-5 рублей на 1 рубль затрат.

На самом деле, старые представления о высокой рентабельности, как о благе, не более чем опасная иллюзия эпохи глобального монополизма и диктатуры.

Закон должен, с нашей точки зрения, помогать производителю двигаться по пути умеренной рентабельности. Иначе попробуйте объяснить какая мотивация заставит монополиста не поднимать цены. Чтобы защитить рынок от сверхкорыстного производителя и продавца необходимо на переходный период принять закон о нормировании прибыли (рентабельности).

В этом случае у предпринимателя остается единственный путь к высокой массе прибыли и обогащению – расширение производства, а цены вряд ли выйдут за разумные пределы. Фактически мы предлагаем не что иное как механизм, ИМИТИРУЮЩИЙ результат конкуренции (формирующий СРЕДНЮЮ НОРМУ прибыли) в условиях тяжелейшего дефицита. В итоге и у отдельного предпринимателя и у предприятия появится гарантированная возможность достичь любого высокого уровня благосостояния и богатства, но только одним путем – за счет увеличения выпуска изделий и максимального удовлетворения потребностей населения.

Изобилие на Западе создано только потому, что благосостояние каждого производителя прочно связано с обеспечением потребностей общества и человека. Производство должно быть рассчитано на массового потребителя, предлагая ему стандартные блага по вполне

4

доступным ценам, что, в конечном итоге, обеспечивает высокий жизненный уровень как продавца, так и покупателя.

В связи с этим вспоминаются слова одного из римских философов эпохи упадка: "Городу, в котором рыба стоит дороже упрямого вола уже ничем помочь нельзя". Если внимательно посмотреть вокруг, то можно заметить, что мы до вольно быстрыми темпами приближаемся именно к этому рубежу. Весьма красноречиво об этом свидетельствуют цены на элементарные продукты.

Следует заметить, что между спекуляцией и посредничеством есть весьма существенная разница — последнее существует только при изобилии товаров и услуг. Только тогда посредничество из доставания превращается в нормальную услугу. У нас же под посредничеством, чаще всего понимается примитивная спекуляция. Через брата, свата или приятеля приобретается дефицитная продукция из государственных фондов по умеренным ценам и перепродается в другом месте по очень высоким. Кто и кому здесь помогает? До становления рынка со спекуляцией нужно бороться.

Все это нужно понять на пороге рынка и договориться о "темпах" нашего обогащения. Быстрое обогащение за счет повышения цен, в условиях инфляции стимулирует лишь ее дальнейший рост, а получаемая таким путем дополнительная прибыль будет весьма условной, так как стоимость денег, полученных за счет высоких цен, в конечном итоге не превысит стоимости бумаги на которых они напечатаны. Зачем нам такие деньги? Нам всем от государства до предпринимателя и рабочего. Введение системы налоговых ставок, связанных только с массой прибыли, при монополии производителей, будет способствовать лишь росту цен, препятствовать большим тиражам изделий и дальнейшему нагнетанию социальной напряженности.

Действительно, зачем себя утруждать, если дополнительную прибыль можно без хлопот получить простым повышением цен. Бесконтрольный и непрерывный рост цен, в конечном итоге, приведет лишь к изменению масштаба цен, т.к. будут подняты цены на все. При этом производство товаров расширяться не будет совсем, или будет незначительным. Это видно и на опыте апрельского повышения цен Павловым и — свободных цен в январе 1992 года.

Утверждение же, что рост цен неизбежен ложно, и, я полагаю, на руку только тем, кто довел страну до дефицита бюджета в сотни миллиардов рублей.

Роста цен можно избежать или резко затормозить, если решать проблемы не за счет вытряхивания оставшихся денег из карманов трудящихся, а за счет резкого снижения государственных расходов и в первую очередь, на оборону, КГБ и военно-промышленный комплекс, доведя их до 5-6 процентов от ВВП. Только СНИЖЕНИЕ затрат на оборону, в конечном итоге, может ПОВЫСИТЬ ОБОРОНОСПОСОБНОСТЬ страны, ибо позволит вывести ее из экономического кризиса.

Возвращаясь к предельному уровню рентабельности следует отметить, что ввести его следовало бы на все виды производств и все виды деятельности. Зарплата при этом, должна быть исключена из

исчисления себестоимости, иначе она окажется доминирующей ее составляющей. Остальные составляющие себестоимости вряд ли станут сознательно завышать, т.к. это не приведет к повышению личных доходов. С этого момента государство может снять с себя заботу о зарплате, ставках, тарифах и ценах.

Государство же должно будет установить лишь нижний уровень зарплаты в стране, регионе или отрасли.

Не стоит здесь обсуждать всегда существующие возможности для злоупотреблений и обмана, так как мы рассматриваем лишь вопросы экономики. Однако, должна быть установлена жесткая ответственность (в том числе и строгая уголовная) для руководителей (владельцев) предприятий, главных бухгалтеров и экономистов за сокрытие доходов от налогообложения. Контроль не должен быть тотальным, но каждый случай должен караться без малейших скидок, так как сокрытие доходов – прямое воровство у нищих и обездоленных. Штраф в 10 кратном размере от утаенной суммы должен быть всегда неотвратимым и предшествовать судебному разбирательству.

Создание сильной налоговой службы с правами работников правоохранительных органов – задача первостепенной важности. Высокая зарплата этих людей должна сочетаться со строгой ответственностью за недобросовестность и предательство.

Следует предусмотреть налоговые льготы за наращивание производства и его расширение. Как пример: увеличение вала на 1 процент – снижение налога на 0.2 процента.

Лишь большие тиражи продукции должны способствовать повышению личных доходов производителей, при этом можно учитывать не только рентабельность в целом, но и по конкретным видам продукции, что может служить экономическим рычагом управления номенклатурой продукции, нужной населению. Очевидно, что НОРМАТИВ ПРИБЫЛИ НЕ ДОЛЖЕН БЫТЬ ОДИНАКОВЫМ для всех видов продукции и деятельности, всех отраслей и районов. В этом случае норма прибыли может служить эффективным регулятором, меняя параметры которого, можно активно влиять на процессы производства, стимулируя, путем повышения предельной рентабельности, выпуск определенной продукции.

Следовательно, если принять концепцию нормирования прибыли, то вместо ПОВЫШЕНИЯ цен потребуются только их приведение к уровню РЕАЛЬНОЙ рентабельности, и, таким образом, появится реальный и достаточно простой МЕХАНИЗМ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ПЕРИОД ПЕРЕХОДА К РЫНКУ, который эволюционным путем приведет к изменению (НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО К ПОВЫШЕНИЮ!) соотношения цен на различные виды товаров в стране.

Ценообразование, в этом случае, сводится к весьма простому механизму, который, в стартовый момент, позволяет выйти на рынок всем производителям продукции, независимо от эффективности их производства и реализуется простым алгоритмом: цена – есть себестоимость плюс предельно установленная норма прибыли (для простоты будем ее считать равной для всех производителей). Следовательно цена продавца на один и тот же товар одинакового качества может

оказаться разной, в зависимости от себестоимости продукции на разных предприятиях.

В условиях дефицита и отсутствия конкуренции это позволит и многим слабым предприятиям существовать на новом рынке, до определенного уровня его насыщения. После чего вступит в силу основной закон рынка – конкуренция, которая заставит снижать цену на товар (цену продавца) сначала за счет снижения себестоимости (для чего нужно весьма интенсивно работать), а затем, если конкуренция сильна, и за счет снижения нормы прибыли-выгодности производства, которая может понижаться до некоторого порогового уровня, ниже которого предприятие становится убыточным.

Включение такого механизма приведет в нашей стране к ИЗМЕНЕНИЮ цен почти на все виды товаров и услуг потому, что в большинстве своем они устанавливались просто из "высших" соображений и не учитывали ни себестоимости, ни нормальной рентабельности. Отсюда и появлялась на ряде предприятий рентабельность в сотни процентов, в то время, как другие были убыточными и работали за счет дотаций.

Именно на это обращает внимание и американский экономист В. Леонтьев, отмечая опасность легкого "добывания" денег с помощью повышения цен. Он, в частности, говорит: "СОЗДАНИЕ (здесь и далее выделено мною) УПОРЯДОЧЕННОЙ РАЦИОНАЛЬНОЙ системы цен является абсолютным императивом. Только после ЭТОГО можно мобилизовать предпринимательство на продвижение советской экономики в верном направлении. Я считаю, что нужно одновременно предпринять три решительных шага. Первый – это внедрение системы РАЦИОНАЛЬНЫХ цен, устанавливающих верное соотношение между ЦЕНОЙ на товар и ТРУДОВЫМИ ЗАТРАТАМИ. Вторым важным шагом является валютная реформа. ...Третий важный шаг – это фискальная реформа, цель которой... сбалансировать правительственный бюджет". "Куранты" # 90, 15 мая 1991 года. Точнее не скажешь.

Таким образом, на первом этапе вхождения в рынок ВСЕ ПРЕДПРИЯТИЯ окажутся рентабельными с одинаковой (условно) рентабельностью порядка 30 процентов, то есть в одинаковых стартовых условиях. Далее уже дело рынка (покупателя) принять предлагаемый товар или его отвергнуть. И с этого момента равенство всех продавцов на рынке должно закончиться. Предприятиям, чьи товары не нашли покупателя, придется серьезно думать о своих перспективах.

Довольно часто можно услышать сетования на то, что наши цены значительно отличаются от мировых и, что неплохо бы их привести к мировому уровню.

Здесь, мне кажется, есть либо непонимание, либо это просто попытка найти очередной аргумент в пользу повышения цен.

Если бы цены во всех странах были одинаковыми – "мировыми", то не было бы никакого стимула для торговли. Именно градиенты цен стимулируют перемещение товаров из районов их традиционного производства, где они дешевле – в районы потребления, где они дороже.

Думаю ясно, что стоимость бананов в Панаме значительно отли-

чается от их стоимости в Канаде или ФРГ. Таким образом, "мировыми" принято называть такие цены, по которым можно купить товар у его производителя для последующей продажи в других странах уже по более высоким внутренним ценам, традиционным для такого товара в этих странах. Эта разница в ценах и есть та сила, заставляющая товары перемещаться из одной страны в другую.

Заметим еще, что в разных странах отличаются не только сами цены, но и соотношение между ценами на различные товары. Многое зависит от традиций и, естественно, от уровня зарплаты, так как бессмысленно устанавливать такие цены на товар, по которым его не сможет покупать население. (Мы не в счет).

В некоторых случаях, ряд стран вводит акцизные (косвенные) налоги на определенные товары. Важно, чтобы акцизный налог был четко отделен от цены товара, ибо акциз должен уходить прямо в бюджет и иметь целевое назначение. Для этого нужно разделить понятия цены продавца, которая должна являться суммой себестоимости, нормы прибыли и торговой прибыли от цены, которую приходится платить покупателю и которая может отличаться от первой на величину акциза или налога с продаж.

Во многих странах такое разделение цены на цену продавца и цену, которую платит покупатель осуществляют прямо в платежных документах, например, в чеках и это служит основанием для перечисления акциза или налога с продаж непосредственно в соответствующий бюджет.

Покупатель при этом совершенно отчетливо понимает сколько он уплатил непосредственно продавцу и как велика сумма, отданная им правительству, в какой степени она соизмерима с различными благами, получаемыми от государства. Высокие налоги и слабая защита интересов граждан легко трансформируются в негативную оценку деятельности правительства и любой гражданин-избиратель, вправе на этой основе формировать свои политические оценки, которые могут найти концентрированное выражение в поддержке или отрицании проводимой правительством политики на очередных выборах. Так проявляется связь реальной экономики с политикой.

Обратимся к еще одному аспекту-использованию налоговой политики для управления процессами миграции капиталов, рабочей силы и материальных ресурсов. Налоговая политика может быть предельно простым и весьма эффективным инструментом, управления экономикой, активно влияющим на инвестиционные процессы. Естественно, это возможно, ЕСЛИ НАЛОГОВЫЕ СТАВКИ не стабильны, как сейчас, во времени и не одинаковы для всех отраслей и видов хозяйственной деятельности.

Налоги должны жить и меняться в соответствии с конъюнктурой рынка. Тогда, снижая налоги в той или иной отрасли, можно стимулировать приток капиталов, материальных ресурсов и рабочей силы и, повышая налоги, т.е. снижая прибыльность какой-либо деятельности, можно ограничить приток инвестиций и препятствовать таким образом дальнейшему развитию такого производства.

Задачи управляющих структур государства как раз и состоят в воздействиях на экономику не административными мерами, а через налоги, не вмешиваясь непосредственно в хозяйственную жизнь. Для выработки эффективной и динамичной налоговой политики, мне представляется, в ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД нужны ДЕЕСПОСОБНЫЕ И КОМПАКТНЫЕ (по несколько десятков человек) отраслевые министерства, освобожденные от хозяйственных функций. Если предположить, что министерства смогут прогнозировать спрос и предложение, что должно быть одной из их функций, то нетрудно понять, что регулирование в налоговой сфере может быть упреждающим, а это значительно более эффективно, чем реакция на свершившийся факт. Тогда с помощью воздействия на хозяйственную жизнь налоговых механизмов можно достичь результатов, которых никогда не удавалось добиться с помощью, так называемых, плановых методов.

Затрагивая вопросы о плановых методах, нужно сказать, что даже теоретически Госплан никогда не мог осуществлять планирование, хотя нас до сих пор пытаются убедить, что это возможно и, что этот самый план разрабатывается на многовариантной основе. Давайте подумаем, что будет плановой цифрой в условиях хронического дефицита, т.е. когда, наши потребности больше производственных возможностей. Очевидно, что в такой ситуации плановым показателем будет просто максимум. Все попытки доказать, что это не так и плановая цифра требует особых расчетов не более, чем способ увести общество от понимания сущности дела.

Действительно, если производственные мощности, скажем, автомобильной промышленности, позволяют выпускать 1.3 миллиона автомобилей в год, вряд ли кому придет в голову записать в план производства 1.5 миллиона автомобилей. Вот и получается, что плановой цифрой будет просто максимум.

Аналогичное положение и при распределении произведенной продукции. К плану это тоже не имеет никакого отношения, ибо нельзя назвать планированием распределение с приоритетами. Только такое распределение готовой продукции и может осуществляться при дефиците. А означает это, что вы получаете (каждый это изведал на практике) не столько, сколько вам было нужно, а столько, сколько вы заслуживали в соответствии со своим положением в "табели о рангах". Так где же здесь элементы планирования?

Поэтому нужно, наконец, признать, что мы никогда не жили не только в рыночной экономике (что понятно), но не жили и в системе с плановой экономикой. Нас просто обманывали. Поняв это, нужно искать способы регулирования рынка не среди осколков "плановой" системы, а в подлинно рыночной среде — динамичной налоговой политике, найдя при этом и людей, не связанных догмами "плановой системы", которые могли бы такую политику проводить.

Долгие годы мы жили в системе, где за счет фактической конфискации прибавочного продукта все собираемые таким образом средства поступали в бюджет высшего уровня, а затем, на основе "мудрых" соображений распределялись по регионам. Именно благодаря

такой системе, в стране сложилась ныне существующая нищенская ситуация. Все территориальные и национально-территориальные государственные структуры целиком и полностью зависели от благоволения вышестоящих уровней. Благодаря этому принципу исчезло само понятие самодеятельного населения.

Необходимо воссоздать принцип, при котором каждый регион будет сам обеспечивать себя всем необходимым (производя или покупая). Ведь живя в стране, республике или области, мы фактически живем в совершенно конкретной местности и только здесь нам нужны дом, коммунальные услуги, дороги и школы. Действительно, что толку от утверждения, что у нас бесплатная медицинская помощь, если в конкретном поселке ее нет вовсе. Наивно ожидать, что все это даст руководящий "дядя" из центра. Изменения возможны, если в самой концепции налогов будет заложен принцип их РАСЩЕПЛЕНИЯ. Тогда часть налогов будет поступать в местный бюджет, а другая уйдет на следующий уровень. Если на нижнем уровне недостаточно средств это значит, что распределение налогов по уровням несправедливо и не соответствует экономическому потенциалу района.

Человек, его проблемы и потребности находятся на нижней ступени иерархической лестницы. Там и должны быть сосредоточены все основные средства. На более высоких ступенях остаются лишь административные функции, резервные фонды, да отдельные хозяйственно-экономические функции—транспорт, связь и т. п. При такой структуре налогов человек и регион перестанут быть постоянными униженными просителями. Не будет нищих регионов, на территории которых производится на миллиарды рублей продукции. Очевидно, что только множеству богатых регионов под силу содержать центральные административные органы, армию и другие необходимые структуры. В идеальном случае, следовало бы формирование госбюджета просто вести снизу вверх, то есть за счет платежей нижестоящих бюджетов в вышестоящие, в объемах обеспечивающих выполнение теми делегированных им функций. Это позволило бы избежать главной нашей беды пересечения функций, как основной причины многих конфликтов.

Очевидно, что изъятие всех средств в центральный бюджет, а затем его разверстка на нижние уровни не принесла желаемого эффекта. Прибавочный продукт должен быть разделен справедливо и его большая часть должна достаться человеку, а не административно-бюрократической структуре высокого уровня.

К большому сожалению, налоговой системе, как простому и эффективному методу управления экономикой, у нас не уделяется должного внимания.

Существующие программы перехода к рынку не исключение и смотрят на налоги лишь, как на способ пополнения казны. Способы же управления экономическими процессами в этом случае придется искать среди административных мер, популярность и эффективность которых близка к нулю.

И последнее. Нельзя создать дееспособную экономическую структуру вопреки здравому смыслу. Если есть два человека, один

из которых производит одну пару обуви в год, а второй одну пару одежды, то оба они обречены на нищету, какую бы высокую плату друг от друга они не получали. Только если они смогут одевать и обувать тысячи людей по вполне умеренной цене, их процветание будет обеспечено.

И в заключение—проводить серьезное реформирование экономики без кардинальной денежной реформы наивно. Она необходима, но должна быть проведена за счет наиболее состоятельных, а не беднейших слоев населения.

Все достаточно просто и ясно. Рынок нужно создавать вне рыночными, внеэкономическими методами потому, что законы рынка действуют только в рыночной среде.

Поэтому безусловно прав в своем анализе экономической реформы в Польше известный экономист Р.Кравчик, когда говорит: "...я убежден в том, что наиболее важной проблемой является необходимость создания рынка капиталов вне рыночными методами. Только такое решение в состоянии обеспечить правительству общественную поддержку, необходимую для трансформации системы".

Павловская "реформа" и январские деяния Российского правительства яркое тому подтверждение.

Эрнст Черный

2649532 р

2692312 д 107113 Москва, ул. Маленковская 28 кв.5