

Д.Н. Сулейманов¹
В.А. Кашин²

D. N. Suleymanov
V.A. Kashin

ВЫБОР МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ РОССИИ

MODEL SELECTION DEVELOPMENTS OF RUSSIA

В данной статье рассмотрен вопрос выбора модели для развития нашей страны.

In this paper we consider the problem of model selection for the development of our country.

Ключевые слова: государство, экономика, налоги, деньги, модели развития.

Keywords: government, economy, taxes, money, models of development.

Сейчас Россия опять оказывается перед выбором – перед выбором подходящей для страны модели развития. И мы опять уповаем на государство, на то, что государственная власть решит, организует, обеспечит, и т.д. Но если обратиться к истории, то мы увидим, что в прошлом не было еще ни одного случая, когда бы государство без массовой поддержки населения создало бы конкурентную гражданскую экономику.

Военную экономику - да, было, создавали. И у нас был пример в сталинскую эпоху – но тогда была создана экономика полностью государственная. А вот частную конкурентную гражданскую экономику создать никому из «государственников» не удавалось. Почему? Да потому, что в силах государства только создавать условия для развития такой экономики, а сделать ее конкурентной и эффективной может только частная инициатива обычных людей, людей, имеющих склонность к предпринимательской деятельности.

И не надо ходить далеко за опытом. Даже у нас, еще в СССР, такой опыт был и это был хороший, вполне успешный опыт. И доказательством

¹ Директор Налогового института Российского нового университета, кандидат экономических наук

² Профессор кафедры Налогового администрирования РосНОУ, доктор экономических наук

этого – что этот наш опыт реально и был, потом был использован – и с большим успехом, но, к сожалению, не в нашей стране.

Это, конечно, опыт НЭПа - когда в России была поставлена задача перейти на стоимостные, коммерческие отношения между промышленностью, ставшей в основном государственной, и сельхозпроизводством, в котором преобладали частные предприниматели, фермеры. Этот опыт был потом свернут – по известным обстоятельствам, но факт, что такая попытка состоялась и в целом она была успешной. И вот уже из этого давнего опыта можно вывести три условия - три простые, но самые главные вещи, которые и обеспечивали реальный успех этому нашему НЭПу.

Первое – это реальные, надёжные, правильные, «товарные» деньги - золотой червонец. Второе – реально низкие налоги и именно – для предпринимательской среды, для прибылей и заработков в реальном секторе экономики. И третье - открытие реально свободного доступа к земле именно для работников, для производителей сельхозпродукции, а не для «инвесторов» и прочих спекулянтов.

Еще раз подчеркнем, что тогда, после революции 1917 года, важность и необходимость этих трех простых условий была для всех вполне очевидной.

И вот мы опять, уже после развала СССР, почти через 100 лет вернулись на этап воссоздания в России рыночной экономики. И как мы использовали это наше наследие?

Вернемся на 25-30 лет назад. Именно тогда Китай, практически один к одному, все эти три условия буквально скопировал, все эти три главных момента.

А мы как раз в это же время - один к одному - все эти три пункта напрочь отвергли. Мы сначала уничтожили деньги («отпустили цены» на полностью неконкурентном рынке), одновременно возвели колоссальные налоговые барьеры, начиная с НДС (первоначально его ставка была запредельные 28 процентов). И только одним этим налогом мы конфисковали все оборотные средства у предприятий - фактически в один

год. И неудивительно, что почти вся промышленность у нас практически встала.

А что же касается земли, то мы работников с нее, наоборот, вытеснили – сельхозпредприятия банкротим, а фермеров душим диспаритетом цен на сельхозпродукцию и на горюче-смазочные материалы. И, соответственно, труженики у нас до сих пор не получили доступа к земле, свободного, без ограничений и "поборов", доступа к земле, то есть и сейчас у нас нет того, что сделали и с чего начали китайцы.

Сложность в экономике сегодняшнего дня очевидна. В настоящее время мы говорим о необходимости ускорения нашего экономического развития и опять упираемся в те же очень простые вещи. Опять все то же: надо просто дать людям возможность самим строить свое благосостояние, а роль государства – не мешать, убрать препоны, не рушить то, что уже есть, создать максимальные условия развития столь необходимого в стране малого бизнеса.

Низкие налоги, свободный доступ к земле, правильные деньги – вот главное. Государство призывает увеличить долю накопления, инвестировать в российскую экономику, но если 20 лет назад доллар стоил примерно 5 рублей, а потом рубль за это же время обесценился к доллару в 12 раз, то какой нормальный предприниматель будет инвестировать вообще в нашей стране, в любые рублевые активы?

В сегодняшней действительности реальные предприниматели и инвесторы туда пока почему-то идти не спешат, значит, что-то их настораживает?

И это правильно - если вспомнить историю, например, Карл Бенц, Генри Форд, Томас Алва Эдисон создавали даже не новые хозяйственные предприятия, а целые отрасли - без всякой государственной поддержки, они создали экономические структуры, которые существуют до сих пор. И наоборот, в истории нет ни одного примера, когда была бы создана успешная и эффективная экономика в условиях, аналогичных нашим запредельным

налогам, передачи пахотных земель спекулянтам и разрушения денег. А что про деньги, то один из известных экономистов в свое время сказал: «то, что плавает, это уже не деньги».

Если говорить о последних срочных действиях нашего ЦБ с деньгами - такое на самом деле никогда к существенным результатам не приводило. Если мы возьмем примеры Германии, Японии, потом Южной Кореи и сейчас Китая, то везде и всегда в основе политики властей были твердые и надежные деньги. А товарные деньги – это те деньги, которые можно копить, откладывать на старость, оставлять детям.

В мировой экономике весь этот "хаос" с деньгами имеет жизненный период менее 50 лет (и мы видим результаты!), а вообще весь мир жил до 1971 года с золотыми деньгами, американский доллар был реально золотым (примерно 1 дол. за грамм золота).

А какого-то особого секрета создания успешной конкурентной экономики нет. Еще в 1917 г. Коносукэ Мацусита, основатель компании "Панасоник", все объяснил: "Чтобы внедриться на сформировавшийся рынок, надо делать всё на 30 процентов лучше и на 30 процентов дешевле конкурентов".

Первая часть этой формулы для нас, сейчас, может быть, еще недоступна. Делать все на 30 процентов лучше, чем в остальном мире – для этого нужно многое.

Но и китайцы, к примеру, начинали свою мировую экономическую экспансию не с «лучших мировых образцов». Можно начинать и с того, что делать все «на 30 процентов дешевле» – китайцам это удалось, и как мы покажем, такое достижимо и для нас. Эта вторая часть формулы К. Мацусита, она в наших руках, точнее, часть ее, а именно – налоги.

Действительно, сейчас налоговая нагрузка на наш реальный сектор приближается к 50 % (в плане налоговой квоты - доли в ВВП, по оценкам многих экспертов). Вот самое наглядное: налоговая нагрузка на труд у нас бьет многие рекорды в мире - более 60 процентов (НДФЛ, НДС и социальные

взносы). И бизнес чаще облагается сразу тремя налогами - налог на прибыль, НДС и налог на имущество. Где можно встретить такое? А если сравнить с США, то там двух последних налогов нет, а налог на прибыль имеет массу льгот для реинвестированных прибылей, и еще он прогрессивный, и особенно низкий для малых предприятий.

И тогда, если просто снизить эту налоговую квоту с 50 % ВВП до 35 % (в США и Китае она составляет как раз примерно эти 30 %), то это и будет то необходимое искомое удешевление издержек на производство нашей продукции – может быть даже и на больше, чем на 30 %. И это – не считая даже возможного повышения производительности труда и модернизации наших производственных мощностей (правда, импорт оборудования у нас государство опять штрафует 18-процентным НДС). Это абсолютно правильно, если подобное оборудование производится у нас.

Итак, если мы собираемся что-то сделать в сторону ускорения нашего развития, то мы должны сначала снять все, что мешает предпринимателям – и только потом уже говорить, надо помогать им или нет. А что касается необходимости финансовой поддержки бизнесу со стороны государства (в форме того же ГЧП), то необходимо иметь в виду, что деньги на такую поддержку надо еще где-то взять. И хуже всего, если деньги на такую «поддержку» опять же берутся с бизнеса - в виде налогов.

А налоги должны быть таковы, чтобы предприниматели могли пробовать и даже рисковать – без угрозы полной катастрофы для себя и своей семьи. Вот тот же Форд, например, создал, можно сказать, современную экономику в Америке, - которая и сейчас держится на автомобилях. Но он до этого учредил пять фирм, и все они очень быстро лопнули. И его не наказали, не посадили за риски и не разорили «авансовыми налогами». А затем, с шестой попытки, он выиграл – и создал Форд Моторс компании, без всякой американской государственной поддержки.

Список использованных источников

1. Сулейманов Д.Н. Направления совершенствования налоговой системы РФ. – М.: МНИ, 2008.
2. Сулейманов Д.Н. Современные тенденции развития мирового хозяйства. – М.: Хлебпродинформ, 2010
3. Сулейманов Д.Н. Международный опыт налогообложения мигрантов и возможность его применения в России. – М.: МНИ, 2013
4. Сулейманов Д.Н. Основные направления совершенствования налогового контроля. – М.: МНИ, 2013
5. www.nalog.ru
6. www.government.ru