

СТРАТЕГИИ ДЕЛОВОГО УСПЕХА

Накопление капитала вместо строительства кредитных пирамид

*С. Батчиков
Ю. Петров*

Крах финансовой системы России в августе 1998 года еще раз продемонстрировал, что «рыночная экономика без товарного производства» долго существовать не может. Спекуляции на фондовом и валютном рынках, инвестирование в гособлигации, кредитование убыточных предприятий — все это ростовщичество, неизбежно порождающее экономический крах. Целью рыночных преобразований должно быть создание фирм, максимизирующих прибыль, а не «самоуправляемых» производственных организаций, контролируемых менеджерами, трудовыми коллективами, госчиновниками или криминальными элементами. Жизнеспособна только экономика, в которой большинство предприятий прибыльно и осуществляет накопление капитала вместо его «проедания» и расхищения.

Фирма, максимизирующая прибыль, является основным институтом капиталистической экономики. В условиях смешанной экономики её роль лишь возрастает, так как «запас эффективности» должен быть достаточен и для обеспечения установленной законодательством высокой оплаты труда, и для уплаты налогов (включая социальные платежи), и для соблюдения многочисленных антимонопольных, экологических и социальных норм.

Основными способами легального увеличения прибыли являются:

- 1) снижение удельных издержек путем оптимизации масштаба производства, его технологической модернизации и реаллокации;
- 2) расширение рынков сбыта путем повышения качества продукции, диверсификации производства и капиталовложений.

Высокая прибыльность предприятий позволяет увеличить как их собственные ресурсы накопления капитала, так и возможности привлечения заемных средств под низкие проценты. И, наоборот, убыточным и неплатежеспособным предприятиям займы обходятся гораздо дороже. Поэтому основной формой финансирования производственно-инвестиционной деятельности является капитализация прибыли. Привлечение внешних инвестиций и кредитов лишь дополняет, но не заменяет ее.

Капитализация прибыли, таким образом, — основа накопления. К сожалению, эта аксиома капитализма пока что не воплощена в российском праве и экономической политике государства, которые всемерно поощряют функционирование предприятий путем наращивания долгов вместо стимулирования самофинансирования их развития. Приведем лишь несколько примеров.

Аксиома капитализма пока что не воплощена в российском праве и экономической политике государства, которые всемерно поощряют функционирование предприятий путем наращивания долгов вместо стимулирования самофинансирования их развития.

1.

При весьма высокой налоговой нагрузке на реальное производство (60-70% добавленной стоимости) государство создало более выгодные

налоговые, таможенные и валютные режимы для предпринимателей-физических лиц, особенно торговцев импортными товарами. Они не уплачивают НДС, основных социальных платежей, налогов на пользование автодорогами и содержание социальной инфраструктуры, пользуются льготами при уплате таможенных платежей и т. п. Кроме того, бесконтрольность неорганизованной торговли (а также ремонтно-строительных услуг населению и т. п. видов деятельности) позволяет «индивидуалам» уклоняться от уплаты подоходного налога. Поэтому капитал предприятий также вытесняется в теневой оборот. Они вынуждены использовать расчеты наличными и через счета третьих лиц или в зарубежных банках для того, чтобы конкурировать с «челночно-барахолочным» бизнесом. Заметим, что разница в налоговой нагрузке на легального товаропроизводителя и на теневой бизнес, а также на отечественные и импортные товары не менее важна, чем сама величина налоговой нагрузки. Государство должно обеспечить равновыгодные налоговые режимы для предпринимательства в любых его организационно-правовых формах. Либо оно распространяет общий налоговый режим на коммерсантов-физических лиц, либо ослабляет налоговый пресс на предприятия. В противном случае все попытки обеспечить высокую собираемость налогов будут тщетны.

2.

Разрешив в 1992 году предприятиям учитывать реализованную продукцию по мере поступления средств на ее оплату на расчетный счет поставщика, правительство не только содействовало росту цен и неплатежей, но и создало возможность и стимул для сокрытия прибыли и ее расхищения руководителями предприятий.

3.

Включение процентов за привлеченные кредиты в себестоимость продукции стимулирует финансирование деятельности предприятий за счет заемных средств, а не накопления. Это ведет к выгоде наращивания задолженности предприятия перед его аффилированными лицами. Прибыль от заемного капитала выводилась из-под обложения налогом на прибыль, а прибыль от собственного капитала — нет. Эта льгота, призванная исключить двойное налогообложение прибыли, на самом деле способствовала массовому уклонению от уплаты налога. Не секрет, что источником части кредитов, привлеченных резидентами из-за рубежа, является нелегально вывезенный российский капитал. Будучи однажды выведен из-под налогообложения в оффшорные зоны, он теперь вновь служит в целях уменьшения налоговых поступлений. Представляется, что подобная льгота по налогообложению прибыли производственных предприятий от заемных средств, отсутствующая для прибыли от прямых инвестиций, должна быть упразднена. Ее можно сохранить лишь в форме вычета процентов

по привлеченным кредитам из налогооблагаемой прибыли от финансовых активов и т. п. внеэкономических операций. Разумеется, тогда прибыль, полученную банками от кредитования производственных предприятий, следует облагать налогом на прибыль лишь в части, превышающей ставку рефинансирования.

4.

Методики определения налогооблагаемой прибыли и добавленной стоимости не обеспечивают учета инфляционного обесценивания капитала (например, путем индексации издержек до момента их списания). По этой причине обязательства по НДС и налогу на прибыль в условиях высокой инфляции были завышены настолько, что привели к изъятию в бюджет оборотного капитала предприятий производственного сектора.

Пожалуй, единственным стимулом к максимизации прибыли в действующем хозяйственном механизме является право уменьшать налогооблагаемую прибыль на величину инвестиций в развитие и других расходов социально-экологического типа, но не более чем на половину. Впрочем, в случае отмены последнего ограничения весь выигрыш от увеличения прибыли получит предприятие, но не бюджет. Приведет ли это к ускоренному накоплению и повышению налоговых поступлений в бюджет, зависит от дальнейшей судьбы предприятия, компетентности и честности его руководителей, макроэкономической, региональной и отраслевой конъюнктуры, влияющей на финансовое положение предприятия и т. п. факторов.

Действующий хозяйственный механизм не способствует максимизации прибыли и накоплению капитала в легальном производстве, стимулирует сокрытие и трансферт прибыли в подставные фирмы, утечку капитала за рубеж и в теневой сектор.

В целом следует констатировать, что действующий хозяйственный механизм не способствует максимизации прибыли и накоплению капитала в легальном производстве, стимулирует сокрытие и трансферт прибыли в подставные фирмы, утечку капитала за рубеж и в теневой сектор.

Эпоха первоначального «проедания» капитала, а не его накопления — так может быть охарактеризован период 1990-х годов в России. Вообще говоря, убыточные предприятия в рыночной экономике нежизнеспособны, так как не могут поддерживать даже простого воспроизводства. Однако из этого не следует, что они не в состоянии некоторое время функционировать за счет использования амортизации на не инвестиционные

цели, «проедания» оборотных средств. Если же существует возможность продлить агонию за счет кредиторов и неплатежей (невыплаты зарплаты, неуплаты налогов, просрочки оплаты приобретенных ресурсов), то «полубанкротами» становится большинство предприятий. Однако эпоха первоначального «проедания» капитала не может длиться вечно. Первыми гибнут предприятия обрабатывающей промышленности, поскольку в стоимости их продукции рента не составляет большой доли, а потребность в оборотном капитале высока.

После падения цен на энергоносители исчезла большая часть ренты и в ТЭКе. Основной капитал также весьма изношен и не дает возможности продолжать производство продукции без существенных инвестиций и модернизации. Но они невозможны при сохранении воспроизводственного механизма, сложившегося в российской экономике за годы реформ: деинвестирование капитала с целью его трансферта за рубеж и в теневой сектор при обеспечении текущих нужд производства, населения и государства за счет привлечения займов и экспорта сырья. Он должен быть заменен на нормальный механизм капиталистического накопления. А такой механизм, как известно, предполагает наличие института частной собственности. Последняя же не возникает в условиях, когда, проводя приватизацию госпредприятий, власти стремятся проимитировать создание «народного капитализма».

«Капитализм без капиталистов», к сожалению, по-прежнему остается российским идеалом. С одной стороны, властями декларировалась целесообразность минимизации государственного вмешательства в экономику. С другой стороны, цели создания класса легальных капиталистов — собственников, контролирующих экономику, — открыто не ставились. Более того, возникновение многочисленных «олигархов» стало для властей вроде бы неким неприятным сюрпризом. В результате подобной ханжеской политики приватизация не породила класса легальных крупных капиталистов. Судя по данным налоговых органов, мультимиллионеров (в долларовом эквиваленте) в России нет до сих пор, хотя, по оценкам зарубежных и отечественных экспертов, давно уже появились и миллиардеры. У большинства разгосударствленных предприятий до сих пор нет «эффективных собственников». Власти и граждане, похоже, скорее готовы продать за бесценок системообразующие банки и корпорации-товаропроизводители (даже «естественные монополии») иностранцам, чем примириться с появлением могущественной капиталистической элиты отечественного происхождения. «Примириться» в нашем понимании означает установить пропорциональную или слабопрогрессивную шкалу подоходного и имущественного налогов, защиту государством прав собственников, признание за ними права влиять на политику и общественное мнение (при соблюдении норм права и морали). Вполне закономерно по-

этому, что большинство капиталистов выступают в роли менеджеров контролируемых ими корпораций.

Большинство капиталистов выступают в роли менеджеров контролируемых ими корпораций.

Отношение российских властей к современным «олигархам» напоминает отношение самодержавной бюрократии к российским буржуа в начале века. Тогда она так и не захотела поделить власть... Советская бюрократия также не смогла признать преимущества капиталистической экономики над директивно-централизованной и легализовать предпринимательство. Почему нарождающийся постсоветский капитализм сразу и приобрел криминально-теневые формы. Сохраняет он эти формы до сих пор благодаря политике государства. Чего стоит одно освобождение индивидуальных предпринимателей от уплаты налога на добавленную стоимость и социальных платежей, льготы в уплате таможенных платежей!

До сих пор господствует догма, что предпринимательство предполагает создание юридического лица, физические же лица могут только картошкой со своего огорода торговать. Преференциальный таможенный, валютный и налоговый режим для торговцев-физических лиц сыграл ключевую роль в создании в России криминально-теневых секторов, охватывающего треть экономики, а в сфере торговли и рыночных услуг населению — более половины. Импорт и перепродажа на вещевых рынках потребительских товаров без уплаты большей части налогов не только лишили бюджетную систему огромных доходов, но и сделали неконкурентоспособной продукцию отечественной обрабатывающей промышленности на внутреннем рынке, породили коллапс легального производства. Соответственно был разрушен легальный сектор в сфере услуг, легкой промышленности, АПК. Пора, видимо, предприятиям и банкам экономики объединить усилия с профсоюзами в борьбе за унификацию налоговых режимов, стимулирование инвестиционно-производственной деятельности и создание рабочих мест в организованном секторе экономики. Их союзниками должны выступить не только власти, но и госслужащие, пенсионеры и работники бюджетной сферы экономики, поставленные на грань выживания из-за разрухи в государственных финансах. Мнимые выгоды от относительной дешевизны на вещевых рынках не должны служить оправданием «челночно-барахольному» бизнесу. Потребителю достается лишь малая часть утаенных от государства налоговых платежей. Основная же часть поступает в доход криминальных группировок и зарубежных товаропроизводителей.

Дилемма, возникшая перед российским обществом, проста. Либо оно продолжает безуспешные

эксперименты по построению «рынка без товарного производства» и «капитализма без капиталистов» (результатом экспериментов 80-х годов стал распад СССР и плановой экономики, эксперименты 90-х поставили под вопрос существование России). Либо оно сознательно делает выбор в пользу современной модели смешанной экономики, в которой основными хозяйствующими объектами являются корпорации (в том числе и транснациональные), холдинги, ФПГ и другие объединения предприятий, а система управления сочетает корпоративный менеджмент и контрактную систему, рыночные механизмы, государственные (центральные и региональные) институты регулирования экономики, местное самоуправление, саморегулируемые организации и самоорганизацию граждан (в т. ч. профсоюзы и институты защиты прав потребителей, экологические организации и т. д.), международное право.

Бессмысленность реформ 90-х годов, таким образом, объясняется тем, что граждане и власть до сих пор открыто так и не признали безальтернативность построения в России одной из разновидностей смешанной экономики, то есть капиталистической экономики с мощным сектором воспроизводства «общественных услуг» (public goods) и целостной системой регулирования, сочетающей корпоративные, государственные, рыночные и общественные институты. Этим во многом и объясняется противоречивость курса реформ.

«Рынок без товарного производства» — еще одна особенность российской модели рыночной экономики. Все усилия властей направлялись на создание рыночных институтов при полном равнодушии к модернизации и коммерциализации предприятий-товаропроизводителей. До тех пор, пока предприятия рентообразующих отраслей обеспечивали страну иностранной валютой, разрушение обрабатывающей промышленности не вызывало беспокойства правительства. Однако экспорт сырья в обмен на готовые изделия мог продолжаться лишь до момента истощения разработанных в советскую эпоху месторождений полезных ископаемых. Обвальное понижение цен на сырье, лишившее Россию экспортных доходов, лишь приблизило финансовый крах, который был и так неизбежен. Теперь, к сожалению, ситуация для трансформации российских предприятий в капиталистические фирмы гораздо хуже, чем в начале 90-х годов. Изношен производственный аппарат, усилилась технологическая отсталость, разрушен кадровый потенциал, «проеден» основной и оборотный капитал, неимоверно выросла задолженность и усилилось влияние преступных группировок. Требуется санация (со сменой собственников и руководителей) большей части предприятий. Однако, где взять честные кадры на их замену, неясно. Видимо, придется работать с теми, кто уже есть. Для того же, чтобы радикально повысить качество и добросовестность их работы, необходимо создать механизм внешнего (общественного) контроля над финансами и производственной деятельностью корпораций.

Общественный контроль над финансами корпораций не означает возврата к административно-командной системе управления экономикой. Он лишь означает, что права и интересы акционеров и государства, работников и кредиторов надежно защищены путем создания системы встроенного контроля. Зарубежный опыт такого контроля со стороны государства (например, путем создания налоговых постов на предприятиях), профсоюзов (в ФРГ они имеют своих представителей в советах директоров) и кредиторов (путем обязательного проведения аудита эмитентов и заемщиков) имеется. В условиях финансового краха в России следовало пойти дальше. Все вышеуказанные заинтересованные стороны должны получить право на представительство в совете директоров и правлении корпораций. В качестве представителей должны выступать выбранные ими аудиторские компании. Аудиторы должны не только участвовать в заседаниях коллегиальных органов управления, но и иметь доступ к финансовым документам. В случае обнаружения ими нарушений законодательства они должны быть вправе обращаться в судебные и правоохранительные органы в целях защиты прав своих клиентов. Подобный порядок встроенного финансового контроля позволил бы сохранить коммерческую тайну при обеспечении прозрачности корпоративных финансов. Разумеется, в отношении неплатежеспособных, не соблюдающих экономических нормативов предприятий требуются гораздо более жесткие меры по их санации и реструктуризации, обеспечению строгой финансовой дисциплины.

Общественный контроль над финансами корпораций не означает возврата к административно-командной системе управления экономикой.

Жесткое финансовое ограничение (Я. Корнай) — главное отличие капиталистического предприятия от социалистического. Хотя «плановая убыточность» ушла в прошлое, мягкое финансовое ограничение обеспечивается для многих «приватизированных» предприятий строительством «кредитных пирамид». Недавнее списание бывшим совхозам долгов еще на 25 млрд. рублей не только подтверждает правильность стратегии «не платить по счетам», но и является основанием для выдвижения подобных же претензий другими «приоритетными» отраслями экономики. Поэтому государство должно, не дожидаясь неконтролируемого накопления долгов нерентабельных предприятий, вводить на них особый режим финансового контроля после первой же просрочки платежей. В качестве инструмента установления такой «финансовой диктатуры» следовало бы активнее использовать законодательство о банкротстве. Оно позволяет оперативно вводить внешнее управление на неплатежеспособных предприятиях. Его назначение должно производиться судом по представлению комитета кредиторов. Перед этим комите-

том, состоящим из представителей налоговых и финансовых органов, банков, профсоюзов, поставщиков и других кредиторов, внешний управляющий должен отчитываться о своей работе.

Прибыль — основной показатель успешности работы капиталистической фирмы. Для того, чтобы российские предприятия заработали «по-капиталистически», необходимо сделать показатели прибыли, капитала, рентабельности основой для оценки их финансового состояния.

Нужна, как представляется, и привязка фонда административно-управленческих расходов, непроизводительных расходов и оплаты труда высших менеджеров к размеру налогооблагаемой прибыли. Сейчас они заинтересованы в увеличении лишь только чистой прибыли и собственных доходов, в том числе за счет сокрытия прибыли от налогообложения.

Любые меры государственной поддержки, включая налоговые льготы, госгарантии, инвестиционные налоговые кредиты, должны предоставляться только высококорентабельным платежеспособным предприятиям, производящим конкурентоспособную продукцию.

Секрет рентабельности производства продукции прост: всемерно снижать ее стоимость и повышать качество. Государство обязано обеспечивать защиту законных прав и интересов отечественных законопослушных товаропроизводителей на внутреннем и внешних рынках.

Пора перейти к стимулированию развития отечественного производства. И ключевую роль в решении этой задачи должны сыграть ФПП.

К сожалению, российское государство за годы «реформ» мало что сделало для повышения конкурентоспособности отечественного производства. Наоборот, во многих случаях оно поощряло деятельность иностранных конкурентов в ущерб интересам отечественной промышленности и потребителей, предоставляло таможенные, налоговые и валютные преференции неорганизованной торговле, что разрушительно действовало и на доходы бюджета, и на масштабы производства и прибылей организованных товаропроизводителей. Теперь пора перейти к стимулированию развития отечественного производства. И ключевую роль в решении этой задачи должны сыграть ФПП.

Судьба ФПП в российской экономике складывается до сих пор не слишком удачно. Правительства либеральной ориентации, очарованные моделью совершенной конкуренции, относились к ним негативно, поскольку любые объединения предприятий, обладающие макроуправлением, считались нежелательными, нарушаю-

щими естественное действие рыночных механизмов. Расчленения даже единые производственные комплексы предприятий на обособленные единицы, нелогично было бы одновременно поощрять объединение последних в единые финансово-производственные группы. Другое дело, что вместо расчленения следовало бы создавать мощные, конкурентоспособные на международных рынках концерны и транснациональные корпорации. Но, очевидно, превращение государственных предприятий в «фирмы, максимизирующие прибыль» не было целью их разгосударствления. Оно проводилось для обеспечения «необратимости капиталистических реформ» путем раздачи государственного имущества за бесценок в частные руки.

Однако, как это ни парадоксально, именно бесплатная приватизация привела к отсутствию у новых владельцев мотивации к повышению эффективности производства и накоплению капитала. Наоборот, не веря в будущее процветание предприятия, акции которого достались даром или за бесценок, акционеры продавали их или использовали для установления контроля над финансами в целях перекачки стоимости активов в аффилированные или просто подставные фирмы, в том числе и путем наращивания дебиторской (перед аффилированными фирмами) и кредиторской (перед бюджетом, поставщиками и банками) задолженности. Теперь, после краха финансовой системы, большинство приватизированных предприятий может перейти в госсобственность в счет погашения недоимок по уплате налогов. Однако организовать их последующую санацию и модернизацию госаппарат, очевидно, не сможет. Неизбежна повторная приватизация. Хотелось бы избежать повторения ошибок, допущенных при первоначальном разгосударствлении предприятий. Главная из них — попытка стабилизировать экономическое положение за счет массированного привлечения государством и корпорациями заемных средств. Долговая экономика неизбежно должна была потерпеть крах. Необходимо сделать выводы.

«Жизнь взаимы» должна стать для российских предприятий не правилом, а исключением. Для этого целесообразно ввести для всех предприятий систему экономических нормативов, подобную установленной для коммерческих банков, в том числе ограничения (нормативы) на размеры задолженности в зависимости от величины уставного и собственного капитала, налогооблагаемого имущества, ликвидных активов и прибыли предприятия. Превышение нормативов должно вести к установлению внешнего управления на предприятии в целях его санации. Ведь банкротство крупного предприятия, имеющего высокую дебиторскую и кредиторскую задолженность, может нанести кредитно-финансовой системе не меньший ущерб, чем крах банка. Достаточно вспомнить пример «Запсиба», кредитование которого дорого обошлось «Сибирскому торговому банку», «Кредобанку» и «Инкомбанку».

Да и вообще, между коммерческим и банковским кредитом существует высокая заменяемость и взаимозависимость. Невозможно регулировать спрос и предложение на денежном рынке, не контролируя эмиссию неденежных платежных средств и не ограничивая масштабы коммерческого кредита, бартерных и клиринговых расчетов, не обеспечивая строгой платежной дисциплины. Однако укрепление ее в ситуации, когда убыточны две трети предприятий, невозможно. Поэтому главной задачей финансовой политики должно стать обеспечение рентабельности основной массы предприятий и самофинансирования их развития. На первый взгляд, подобный подход противоречит тенденции к усилению роли финансовых рынков в капиталистическом хозяйственном механизме. Однако глобальный финансовый кризис показал, что преимущество экономик стран Западной Европы, Северной Америки, Японии и «азиатских тигров» заключается не в гипертрофированном развитии фиктивного капитала, глобализации фондовых рынков, полной свободе торговли и движения спекулятивных капиталов, а в наличии мощного производственного сектора, состоящего из фирм-товаропроизводителей и их объединений, обеспечивающих эффектив-

ное распределение, инвестирование и использование капитала.

Перелив капитала — предпосылка и механизм эффективного использования ресурсов и максимизации прибыли. Его обеспечение является основной функцией кредитной системы. Ограничение заимствований приведет к уменьшению масштабов кредитования предприятий. Однако существует и другая, весьма эффективная и хорошо апробированная, форма перелива межотраслевого и межрегионального (международного) капитала: в рамках концерна, корпорации (особенно транснациональной), финансово-промышленной группы (ФПГ). Как нам представляется, единственным выходом из ситуации всеобщей неплатежеспособности и краха кредитной системы в России является создание системы мощных ФПГ, обеспечивающих межотраслевой и межрегиональный перелив капитала предприятиями группы подобно тому, как это делали в последние десятилетия ФПГ в Японии и «азиатских тиграх».

Эпоха «строительства пирамид» должна смениться эпохой накопления собственного капитала. 