

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ РЕНТЫ

С.В. Чернявский, к.э.н., доц., ГУУ, Е.В. Моргунов, аспирант ГУУ

Вестник ГУУ (Серия «Институциональная экономика», №2).

- М.: ГУУ, 2001. - С. 187-205.

1

Сложившаяся ситуация в российской экономике (ориентация на топливно-сырьевой комплекс) показывает, что основной вклад в прирост национального дохода в Российской Федерации приходится не на труд (фонд заработной платы) и капитал (доход от воспроизводимого и ссудного капитала), а на ренту (доходы рентного характера). По мнению Д.С.Львова, на долю ренты приходится 75% прироста совокупного дохода страны (40-60 млрд. долларов США), что 2-3 раза превышает государственный бюджет России в 2000 году.

Рента – это доход от использования редких ресурсов (земля и природные ресурсы) или монопольных ресурсов (магистральные трубопроводы, средства связи и проч.). Поэтому с экономической точки зрения *рента* – это доход, независимый от хозяйственной деятельности субъектов рынка, и поэтому должен принадлежать всему обществу и перераспределяться через систему государственных финансов. Сегодня же рентный поток в основном не попадает в государственную казну, а присваивается хозяйствующими субъектами.

В тоже время доходы рентного характера могли бы быть использованы для покрытия расходов на оборону, науку, образование, культуру и здравоохранение, а главное государство могло бы за счет рентных доходов произвести модернизацию российской промышленности и снизить вопиющую дифференциацию в доходах населения. Также, как отмечал еще Генри Джордж, рента ориентированное налогообложение в наибольшей степени стимулирует экономический рост в стране, так как создает стимулы к повышению эффективности использования экономических ресурсов за счет минимизации налоговой нагрузки на доходы, создаваемые трудом и капиталом.

2

Исходя из сущности ренты как экономической категории следует, что рента образующие факторы имеют место не только в сельском хозяйстве и добывающей промышленности, но и в отраслях обрабатывающей и перерабатывающей промышленности. При этом для определения размеров ренты в отраслях обрабатывающей и перерабатывающей промышленности необходимо ввести такую экономическую категорию как добавочная прибыль. **Добавочная прибыль** представляет собой излишек над средней прибылью в отрасли. К. Маркс определял ее как «такую прибыль, которая превышает среднюю» (К. Маркс, Ф. Энгельс Соч. 2-е изд. – Т.25. – Ч.1. – с. 216), и которая возникает «...при исключительно благоприятных условиях, при условиях выше среднего уровня, преобладающего в этой сфере» (К. Маркс, Ф. Энгельс Соч. 2-е изд. – Т.25. – Ч.2. – с. 191).

Для сравнения в сельском хозяйстве и в добывающей промышленности цены на продукцию определяются на основании издержек производства предприятий, работающих в худших условиях, и поэтому все прочие предприятия, работающие хоть в сколько-нибудь лучших условиях, будут иметь рентный доход.

Таким образом, в обрабатывающей и перерабатывающей промышленности рентный доход составляет величину добавочной прибыли, не зависящей от экономической деятельности хозяйствующих субъектов.

Каковы же причины, влияющие на формирование добавочной прибыли в обрабатывающей и перерабатывающей промышленности?

Факторы, влияющие на образование добавочной прибыли могут быть объединены в несколько групп. Большинство экономистов сходятся на том, что группировать необходимо по следующим критериям:

- природные условия;
- технико-экономические условия;
- транспортно-географические условия;
- ценовые факторы образования добавочной прибыли.

Рассмотрим факторы образования добавочной прибыли в обрабатывающей и перерабатывающей промышленности более подробно.

Природные условия

Природные условия производства, как правило, оказывают минимальное влияние на образование добавочной прибыли на предприятиях этих отраслей. Хотя, по нашему мнению, к их числу можно отнести районные различия в расходе топлива и электроэнергии при использовании одинаковой технологии на единицу произведенной продукции. Этот фактор является причиной образования добавочной прибыли, имеющий устойчивый, постоянно действующий характер, независящий от экономической деятельности, т.е. промышленной ренты.

Транспортно-географические условия

К этой группе относится значительно большее количество факторов. Остановимся на них более подробно.

Транспортные условия.

Разный уровень транспортных издержек при производстве однотипной продукции может быть обусловлен неодинаковой удаленностью от поставщиков сырья и пунктов сбыта продукции.

Кроме этого, причиной различий в уровне транспортных расходов (даже при транспортировке однородной продукции или сырья на равные расстояния) может являться использование различных видов транспорта (речного, автомобильного, железнодорожного и проч.).

Определенное влияние на уровень транспортных издержек может оказывать и географическое положение конкретного предприятия. При перевозке речным транспортом, например, уровень издержек зависит от: класса парохода-посредника, от категории реки (магистральная или малая). Это объясняется тем, что речные бассейны различаются по судоходным условиям, технической оснащенностью и т.д.

Например, по нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности удельный вес транспортных издержек в общих затратах на производство продукции примерно составляет 2-3% при весьма значительной дифференциации уровней транспортных расходов по предприятиям отрасли.

Таким образом, уровень транспортных расходов может оказывать значительное влияние на величину добавочной прибыли в отраслях обрабатывающей и перерабатывающей промышленности, имеющей рентный характер.

Географические условия.

Географическое местоположение предприятий может оказывать определенное воздействие на образование добавочной прибыли. Например, установление для ряда районов доплат к заработной плате, которые включают в себя районные коэффициенты и процентные надбавки за стаж работы в местностях с тяжелыми природно-климатическими условиями.

Использование районных коэффициентов и надбавок к заработной плате увеличивает на соответствующую сумму расходы на заработную плату предприятий и объединений, расположенных в указанных районах.

Географическое местоположение предприятий и объединений может оказывать определенное влияние на образование добавочной прибыли и в связи с территориальной дифференциацией цен и тарифов на некоторые виды сырья, материалов, топлива и электроэнергию (территориальная дифференциация цен будет рассмотрена ниже в числе технико-экономических факторов).

Технико-экономические условия

Образование добавочной прибыли за использования оборудования и сырья

Большое влияние на уровень себестоимости производства данного вида продукции могут оказывать и технико-экономические показатели используемого оборудования (реакторы, турбины, котлы, передаточные устройства и проч.).

Так один и тот же вид продукции может производиться на разном оборудовании с помощью различных технологических процессов, что, как правило, оказывает значительное влияние на уровень себестоимости продукции. Получение добавочной прибыли предприятиями может быть связано также с использованием однотипного оборудования различной мощности.

Например, получение добавочной прибыли предприятиями нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности могут быть связано с использованием однотипного оборудования различной мощности: применение крупнотоннажного оборудования обеспечивает снижение себестоимости продукции по сравнению с установками средней и малой мощности.

Другим примером может служить получение этилена. Этилен получают из этана, бензина, сжиженных газов, нефти, смеси бензина и сжиженных газов. Используемое в производстве этилена сырье значительно влияет на себестоимость продукции. Так, если себестоимость этилена, произведенного из этана, принять за 100%, то себестоимость его производства из нефти составит 49,9%, из бензина - 52,1%, из смеси бензина и сжиженных газов (1:1) - 54,5%, из сжиженных газов - 66,7%. При условии, что цена на этилен устанавливается на едином уровне без учета используемого вида исходного сырья, предприятия, применяющие в качестве сырья бензин, нефть, будут иметь добавочную прибыль.

Территориальная дифференциация издержек на сырье

Другой причиной образования добавочной прибыли, как уже отмечалось, может стать территориальная дифференциация издержек на сырье, топливо, электроэнергию.

Цены на сырье и материалы устанавливаются с учетом различных уровней на производство данного вида сырья или материалов в разных районах, а также транспортных затрат по доставке сырья потребителям.

Например, в угольной промышленности дифференцированные оптовые цены на топливо устанавливаются в основном исходя из затрат на его добычу в данном районе, бассейне, месторождении. Кроме того, цена на уголь зависит от его качества, которое определяется по содержанию золы и влаги, а также серы. Указанная дифференциация оптовых цен приводит к тому, что конечные цены на уголь, добываемой в разных месторождениях (с учетом транспортных расходов), для потребителей различаются в пределах Урала в отношении примерно 2:1, на Северо-западе 1,5:1, в Восточной Сибири 3,5:1.

Экономия ресурсов за счет концентрации производства

Определенное влияние на себестоимость продукции, а следовательно, на образование добавочной прибыли, может оказывать уровень концентрации производства (т.е. его масштабы). Как известно из экономической теории, издержки

предприятия на организацию производства, содержание административно-управленческого аппарата растут в меньшей степени, чем объем производства, тем самым снижают долю соответствующих статей в себестоимости продукции за счет снижения трансформационных издержек.

Другим эффектом, возникающим при концентрации производства, является снижение так называемых трансакционных издержек.

Так основу законодательства для концентрации производства заложил Закон РФ “О финансово-промышленных группах”, принятый Государственной Думой 27 октября 1995 года (“Российская Газета” от 6 декабря 1995 года). Данный документ, в частности, предусматривал:

«Статья 13. Сводный учет в финансово-промышленной группе

1. ...участники финансово-промышленной группы...могут быть признаны консолидированной группой налогоплательщиков, а также могут вести сводные (консолидированные) учет, отчетность и баланс...»

Тем самым, законодательством России было разрешено ведение консолидированного баланса и единой бухгалтерской отчетности участников финансово-промышленных групп (ФПГ), что также предполагало централизованное налогообложение по консолидированному балансу в месте регистрации центральной (управляющей) компании. Данное положение является принципиальным с точки зрения создания условий (предпосылок) для занижения показываемой прибыли.

Однако Консолидированный баланс является лишь необходимым, но далеко недостаточным условием для развития процессов оптимизации налогооблагаемых доходов. К числу необходимых условий следует отнести сохранение ценообразования и налогообложения, основанных на обороте, а не результатах производственно-хозяйственной деятельности.

Экономия ресурсов за счет повышения эффективности их использования

Также среди технико-экономических факторов, влияющих на образование добавочной прибыли, существуют такие, влияние которых обусловлено деятельностью самих хозяйствующих субъектов, направленных на повышение эффективности производства. К таким факторам можно отнести: внедрение рационализаторских предложений, внедрение механизмов экономии трудовых и материальных ресурсов и т.д. Указанные мероприятия могут оказывать значительное влияние на образование добавочной прибыли.

Ценовые факторы

Монопольная цена

Классическим примером образования добавочной прибыли за счет ценовых факторов является установление монопольной (монопосонной) цены на товары или услуги.

Монопольная (монопосонная) цена - особый вид цены в рыночно ориентированной экономике, которая устанавливается на уровне выше или ниже стоимости (или равновесной цены) товара в целях получения монопольного дохода (чаще всего в форме монопольной сверхприбыли).

Характерен такой пример. Монопсонии западных стран издавна закупают дешевое сырье у мелких товаропроизводителей и предпринимателей стран Азии, Африки и Латинской Америки. Низкие цены устанавливаются на ряд товаров традиционного африканского экспорта (чай, кофе, какао-бобы). Так, за период с 1977 по 1987 гг. в целом индекс цен для 16 основных экспортных товаров африканских стран снизился в 2 раза.

В тоже время современные российские условия создают специфические проблемы, связанные с ценообразованием и налогообложением, а следовательно, и

вливают на образование добавочной прибыли в цепочке добыча-переработка минерально-сырьевых ресурсов.

Проблема определения добавочной прибыли, и в частности рентного дохода, связана с тем, что цены на минерально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы формируются по принципу «издержки + рентабельность + налоги». Как было отмечено в докладе заместителя министра экономики РФ в феврале 1999 года: «...В снижении себестоимости продукции производитель не заинтересован. Производитель сегодня предпочитает загонять все расходы в цену, а не работать над снижением себестоимости. Прибыли нет - не надо платить на нее налог. Легче жить за счет реализации» («Рабочая Трибуна» от 4 марта 1999 года).

При таком подходе к ценообразованию практически невозможно выделить в ценах фактической реализации минерально-сырьевых и топливно-энергетических ресурсов ту часть дохода, которая имеет рентный характер.

Неплатежи и бартер

“Платой” за подобное упрощение является то, что такой подход способствует нарастанию неплатежей - цена предложения очень часто оказывается выше цены реального платежеспособного спроса. Неплатежи в условиях современной российской экономики - многоплановое явление. При этом существующая система налогообложения и ценообразования также вносит в формирование неплатежей значительный «вклад».

Поэтому первая особенность вызывает к жизни вторую - множественность цен на одну и ту же продукцию. Невозможность оплатить продукцию в денежной форме, и в то же время необходимость реализации продукции (в виду ограниченных возможностей поставки на внешний рынок) вызывает к жизни различные заменители денег - прямой товарообмен (бартер), различные системы взаимозачета, заменители платежных средств (векселя и другие платежные обязательства). Переход к квазиденежным формам расчета позволяет решить проблему минимизации показываемой прибыли, а следовательно, к занижению добавочной прибыли.

Трансфертное ценообразование

Широкое использование трансфертного ценообразования, в результате которого цена нефти, которая используется для определения бухгалтерского финансового результата, оказывается отличной от так называемой справедливой «рыночной» цены нефти.

Одним из механизмов трансфертного ценообразования, например, в нефтяном комплексе заключается в следующем: вертикально интегрированная нефтяная компания (ВИНК) покупают нефть у своих дочерних нефтедобывающих предприятий по трансфертной цене, и часть нефти (30-40%) реализует на экспорт, а оставшуюся часть перерабатывает на давальческой основе на российских нефтеперерабатывающих заводах (НПЗ) с последующей реализацией нефтепродуктов как на внутреннем рынке, так и на экспорт. Трансфертная цена, как правило, устанавливается исходя из целей минимизации налогообложения на уровне, не ниже текущих затрат предприятия.

Другим механизмом является принцип назначения внутрикорпоративных цен – политика их планомерного регулирования с целью сокращения издержек в нефтедобыче: головная контора доводит до нефтегазодобывающего управления (НГДУ) плановые ориентиры по динамике закупочных цен со стороны НПЗ, а НГДУ разрабатывают соответствующие планы сокращения издержек. В результате, в условиях 1999 и 2000 годов, цена нефти, с которой начисляются налоги (роялти, отчисления на ВМСБ, налог на пользователей автодорог, налог на прибыль) оказалась ниже рыночной и существенно ниже экспортной цены.

В 1999 года средняя трансфертная цена нефти (по которой осуществлялась реализация нефти внутри ВИНК и которая являлась базой налогообложения) составила 27 долл./т. При этом, средняя экспортная цена (ФОБ при поставках на средиземноморский и роттердамский рынки) составила 110,5 долл./т, а средняя цена независимых (сторонним потребителям) продаж составила более 85 долл./т.

Другим примером используя внутренних цен являются взаиморасчеты внутри компании. Так, например, ОАО “Сибнефть” добилась того, что денежные средства минуя расчетные счета предприятий компании. При этом 80% совокупной прибыли компании стало концентрироваться в управляющей компании ОАО “Сибнефть”. Для реализации данной схемы “Сибнефть” открыла более 120 банковских счетов (“Коммерсантъ-Daily” от 14 июня 1997 года). Ранее, в 1996 году ОАО “Сибнефть” осуществила перевод ОАО “Омский НПЗ” на работу по схеме внутреннего толлинга, что незамедлительно привело к уменьшению доходной базы бюджета Омской области более чем на 20%.

Позиция головной компании ОАО “Сиданко” в значительной степени способствовала искусственному формированию отрицательных экономических показателей дочерних компаний - прежде всего, “Кондпетролеум” и “Черногорнефть” (расположенных на территории Ханты-Мансийского Автономного Округа). Единственным покупателем нефти предприятий, начиная с 1997 года, стала компания ОАО “Сиданко”. При этом компания за свои услуги стала брать в три раза большие комиссионные и плюс в три раза большие комиссионные независимо от направления движения нефти - на экспорт, внутри России или в рамках компании. По основному договору это составило свыше 1 млн. долларов и почти 3,8 млн. долларов - по дополнительной комиссии. При этом “Сиданко” также не спешила возвращать НДС - свыше 100 млн. рублей в случае компании “Кондпетролеум”. При этом ОАО “Сиданко” стояла в списке кредиторов “Кондпетролеума” на первом месте. Достигалось такое положение за счет расчетов “Сиданко” с подразделениями и подрядчиками векселями, которые можно было реализовать только с большой скидкой. Несмотря на убыточность подразделений, прибыль “Сиданко” в 1998 году составила свыше 1,5 млрд. долл. (“Рабочая Трибуна” от 24 ноября 1998 года).

Головная компания ОАО “ЮКОС” в системе внутренних расчетов, начиная с 1998 года, стала широко использовать покупку добываемой на ранних стадиях добычи продукции с тем, чтобы минимизировать базу налогообложения (прежде всего на региональном уровне). В соответствии с таким подходом компания стала покупать у дочерних добывающих компаний не товарную нефть, а т.н. скважинную жидкость (нефть с большим содержанием воды и примесей) и передавать ее дальше по технологической цепочке на подготовку и переработку на условиях внутреннего толлинга. В результате только в течение 1998 года ОАО “Нефтяная компания “ЮКОС” снизила базу налогообложения на региональном уровне более чем на 45% (!!!)

Отток капитала (прибыли) за рубеж

Еще одним фактором занижения прибыли является отток капиталов за рубеж по линии крупных финансово-промышленных групп и альянсов. К числу основных форм оттока следует отнести:

- инвестиции финансово-промышленных групп и альянсов за рубежом;
- внедрение схем финансирования в рамках финансово-промышленных альянсов, которые ведут к значительному уменьшению базы налогообложения как на федеральном, так и на региональном уровнях.

К числу последних относятся схемы финансирования поставок сырья и материалов из-за рубежа для следующей их переработки на российских предприятиях.

Одной из наиболее распространенных форм относятся т.н. толлинговые операции (операции товарного кредитования под оборотные средства).

Например, алюминиевые заводы России в 90-е годы потеряли традиционных поставщиков сырья, произошло пятикратное падение внутреннего рынка сбыта алюминия, имел место чрезвычайно быстрый рост тарифов на электроэнергию и перевозки, недоступными оказались кредиты в коммерческих банках страны из-за высокой процентной ставки. Российские производители алюминия столкнулись с дискриминационными мерами по их недопущению в западные страны. «Платой» за решение проблем загрузки российских алюминиевых заводов стал их перевод на импортное сырье. В рамках толлинговых схем заводам не принадлежат ни сырье, ни готовый продукт. Подобная схема резко уменьшает налогооблагаемую базу данных предприятий. При этом схема денежных проводок весьма сложна и непрозрачна.

По данным аудиторской проверки, проведенной Счетной палатой РФ на Красноярском алюминиевом заводе (КрАЗ) осенью 1998 года, с 1996 года по первое полугодие 1998 года КрАЗ выплавил алюминия и реализовал его по толлинговой схеме в объеме 1,2 миллиона тонн. Это почти 2/3 произведенной продукции на сумму 1,82 млрд. долл. США. Предприятие заработало на этом лишь 9,6 млн. рублей (около 0,8% от стоимости произведенной продукции). Реализация же алюминия на внутреннем рынке - в объеме 135 тыс. тонн - принесла заводу около 300 млн. рублей (что составило 25 процентов прибыли КрАЗа за этот период) («Новая Газета», № 15 от 29 апреля-5 мая 1999 года).

На сегодня российские алюминиевые заводы лишь на одну треть обеспечены отечественным глиноземом, при этом на внешний рынок уходит около 88% российского первичного алюминия. По оценкам Государственной налоговой службы на толлинге бюджет ежегодно теряет порядка 300 млн. долл. («Известия» от 4 ноября 1998 года).

Толлинг позволяет не только манипулировать ценами на рынке металлов, но и официально позволяет уклоняться от уплаты налогов и таможенных пошлин. Тем самым, данные схемы в значительной степени способствуют снижению показываемой прибыли.

Вместе с тем, если рассмотренный выше т.н. внешний толлинг вполне может рассматриваться как временное явление, которое отомрет после достижения финансовой стабилизации, то внутренний толлинг вполне может стать в российской практике явлением долговременным. Внутренний толлинг является одной из форм консолидации материальных и финансовых потоков в рамках крупных финансово-промышленных групп и альянсов.

4

Итак, добавочная прибыль, складывающаяся под воздействием рассматриваемых выше причин, делится на две части – зависящую и независимую от усилий хозяйствующих субъектов.

Добавочная прибыль, полученная предприятием вследствие сложившихся объективно лучших условий хозяйствования (т.е. независимая от усилий производственных коллективов) не должна оставаться в их распоряжении. Эта часть добавочной прибыли по существу имеет рентный характер, поэтому должна полностью изыматься у хозяйствующих субъектов и передаваться в распоряжение государства – т.е. перераспределяться с помощью системы государственных финансов.

Другая же часть добавочной прибыли, полученная вследствие деятельности производственных коллективов, направленной на повышение эффективности производства, должна полностью или частично оставаться в распоряжении предприятия.

Таким образом, выделение добавочной прибыли как самостоятельной экономической категории, рассмотрения ее через призму критерия зависимости от экономической деятельности хозяйствующих субъектов дает основу для разработки таких механизмов перераспределения экономических ресурсов, которые с одной стороны – стимулировали, в конечном счете, экономический рост, а с другой – снижали непропорциональность распределения результатов от экономической деятельности хозяйствующих субъектов.

Совершенствование механизмов выявления и перераспределения доходов рентного характера в промышленности, по нашему мнению, невозможно без предварительного создания институциональной структуры управления российской экономики, в которой система налогообложения ориентированна, прежде всего, на фиксированные и рентные платежи.

5

В заключении мы очертим контуры институциональной среды, наиболее адекватно, с точки зрения авторов данной статьи, удовлетворяющей принципу ренто ориентированному налогообложению.

Мировой и отечественный опыт (особенно последнего десятилетия XX века) показал бесперспективность ориентации распределения экономических ресурсов обществом посредством превалирования института частной собственности. Кризис российской экономики способствовал созданию альтернативных теоретических концепций управления экономическими ресурсами общества. Одной из таких концепций является **система национального имущества**. Разработкой идейных основ данной концепции занимаются ряд российских ученых, среди них - Д.С. Львов, В.Г. Гребенников и др.

По нашему мнению, основными принципами концепции должны составлять:

1) конституционное закрепление значительной доли экономических ресурсов в форме коллективного достояния российского общества (национальное имущество).

2) открытый конкурентно-рыночный режим хозяйственной эксплуатации национального имущества на основе его аренды, обеспечивающий необходимый уровень доходности этого имущества.

3) национальный дивиденд, то есть установленное законом присвоение в пользу всех граждан России части ренты (природной и промышленной) от коммерческой эксплуатации национального имущества в качестве главного экономического источника фонда социальных гарантий.

4) оставшаяся часть ренты должна быть финансовой основой бюджета развития страны.

Законом должны быть четко отграничены сферы хозяйственной деятельности, в которых государство сохраняет за собой всю полноту прав собственности (владения, распоряжения и пользования) - так называемые казенные предприятия, службы и организации социального назначения, функционирующие не ради рентабельности, а непосредственно для общественных нужд. Остальное государственное имущество эксплуатируется в режиме открытого гражданского оборота прав пользования, то есть свободного расщепления и отчуждения этих прав в разнообразных комбинациях, включая их приобретение негосударственными юридическими лицами и отдельными гражданами. Эта часть национального имущества - природные ресурсы, имущество системообразующих отраслей национальной экономики (предприятия энергетики, транспорта и связи, добывающих, обрабатывающих и перерабатывающих отраслей), способная приносить доход, должна быть находиться в собственности государства и быть открыта для коммерческого использования теми рыночными субъектами, кто сможет эксплуатировать его с наибольшей экономической эффективностью.

Авторы статьи согласны с мнением А.И. Голубова, В.Г. Гребенникова, Д.С. Львова, что главной правовой формой такого открытого доступа должна стать **аренда**, то есть развитый рынок прав пользования и извлечения доходов из имущества, права управления им (без права приватизации титула собственника). Главной формой выявления наиболее эффективных пользователей национального имущества может быть открытый аукцион соответствующих имущественных прав.

6

Таким образом, контуры институциональной структуры экономики основанной на системе национального имущества, включают в себя три сектора, каждый из которых имеет свою особую схему взаимоотношений с государством:

Непредпринимательский сектор экономики – «казенные предприятия» под прямым государственным управлением и негосударственные организации, функционирующие на некоммерческой основе.

Арендный сектор предпринимательской экономики, базирующий свою деятельность на арендуемых у государства ресурсах и «правах». Он подразделяется на два субсектора:

а) хозяйствующие субъекты, арендующие государственное имущество: добывающие предприятия, покупающие у государства право на разработку недр; предприятия (в основном финансовые, торговые, бытового обслуживания), значительную часть основных средств которых составляют арендованные у государства или муниципалитетов выгодно расположенные городские участки и производственные фонды;

б) хозяйствующие субъекты, арендующие у государства права на занятие монопольной деятельностью (естественные монополии).

Указанные два субсектора арендного сектора предпринимательской экономики находятся с государством в следующих отношениях.

Субсекторы добывающей промышленности и естественные монополии не платят общепринятых налогов, но различие их состоит в том, что добывающие предприятия платят единый налог - природную ренту, а естественные монополии вообще не платят никаких налогов, а получают от государства плату за услуги, оказываемые ими обществу, заниженную на величину обычно взимаемых налогов и рентной составляющей добавочной прибыли. Оплату гражданами и организациями деятельности естественных монополий государство аккумулирует у себя и ведет расчеты с естественными монополиями централизованно. Добывающий и арендующий городские земли субсекторы свободно распоряжаются своей продукцией (услугами), а естественным монополиям строго предписаны направления и объемы их услуг. Субсектор, арендующий городские земли, платит городу земельный налог (земельную ренту, арендную плату), а кроме того выплачивает налоги общего типа.

Частный сектор предпринимательской экономики, производящий конкурентные рыночные товары и услуги. Его социальная функция - уплата налогов и создание полноценных рабочих мест. В своей деятельности данный сектор опирается на приватизированное и накопленное за счет собственных источников имущество, использует приобретенное на свободном рынке сырье и волен продавать продукцию и услуги на свободном рынке по своему усмотрению. Участие государственного капитала (но, разумеется, не госрегулирование) в этом секторе должно быть сведено к минимуму, так как, за редчайшими исключениями, это участие ничего кроме потерь казне не приносит.

Литература

1. «Известия» от 4 ноября 1998 года.
2. «Коммерсантъ-Daily» от 14 июня 1997 года.
3. «Новая Газета», № 15 от 29 апреля-5 мая 1999 года.
4. «Рабочая Трибуна» от 24 ноября 1998 года.
5. «Рабочая Трибуна» от 4 марта 1999 года.
6. Голубов А.И., Гребенников В.Г., Львов Д.С. Двухсекторная предпринимательская экономика как путь к формированию благоприятного инвестиционного климата в России //Экономическая наука современной России, №4, 1998.
7. Генри Джордж Прогресс и бедность. - Спб., 1906.
8. Львов Д.С. «Экономический манифест», М.: Экономика, 2000.
9. Борисов Е.Ф. Основы экономической теории. - М.: Новая волна, 1996.
10. Закон РФ «О финансово-промышленных группах», принят Государственной Думой 27 октября 1995 года («Российская Газета» от 6 декабря 1995 года), источник: <http://www.expert.ru/expert/special/oil/index.shtml>.
11. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. – Т.25. – Ч.1. и Ч.2.
12. Львов Д.С., Гребенников В.Г., Зотов В.В., Пресняков В.Ф. «Как лучше распорядиться собственностью» //Вопросы экономики, № 9, 1995.
13. Самуэльсон П. Экономика. - М.: Прогресс, 1964.
14. Путь в XXI (под ред. Д.С. Львова). - М.: Экономика, 1999.
15. Шмаров А.И и др. «Нефтяной комплекс России и его роль в воспроизводственном процессе» (Научный доклад). - М., 2000.