

## ГОЛОВОКРУЖЕНИЕ ОТ УСПЕХОВ

**Егор ГАЙДАР**доктор экономических наук,  
директор ИЭПП

Оικονομία • Πολιτικά

OIKONOMIA • POLITIKA

Т е о р и я

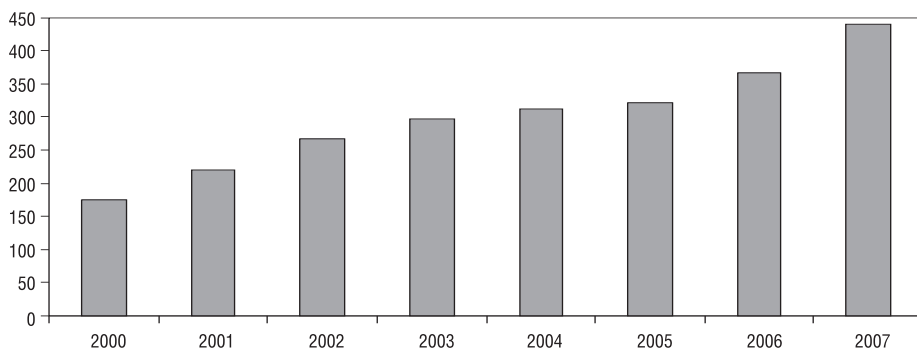
**О**дин из ключевых вопросов, обсуждаемых сегодня в экспертном сообществе, во властных кругах, — сроки и масштабы снижения ставки налога на добавленную стоимость. Вопрос серьезный. Речь идет о налоге, являющемся важнейшим источником средств федерального бюджета. При обсуждении изменения его базовой ставки с 18 до 12—13% надо понимать, что дело не в частности. Речь идет о важнейших вопросах, касающихся перспектив финансового положения России. И В. В. Путин, и Д. А. Медведев высказались в пользу унификации и максимально возможного снижения ставки налога на добавленную стоимость.

В советские времена этого было бы достаточно для того, чтобы вопрос был закрыт. Но даже с учетом всего, что произошло в политической системе России в последние годы, мы еще далеки от такого положения вещей. Позволю себе высказать мнение по этому вопросу, отличное от мнения руководства страны.

Об истоках идеи. Налоговая реформа, проведенная в 2000—2002 годах в России, была успешной. Значительно снизить ставки налогообложения, упростить налоговую систему, сделать ее более нейтральной в финансовом отношении и при этом добиться существенного роста поступлений в бюджет (а именно это и произошло) — мечта любого, кто причастен к выработке экономической политики. Предельная ставка налога на доходы физических лиц была снижена с 30 до 13%, налога на прибыль — с 35 до 24%, система налогообложения доходов от использования природных ресурсов упрощена и унифицирована, круг льгот по этим налогам сокращен. Подчеркну еще раз: налоговые поступления выросли (рис. 1, 2).

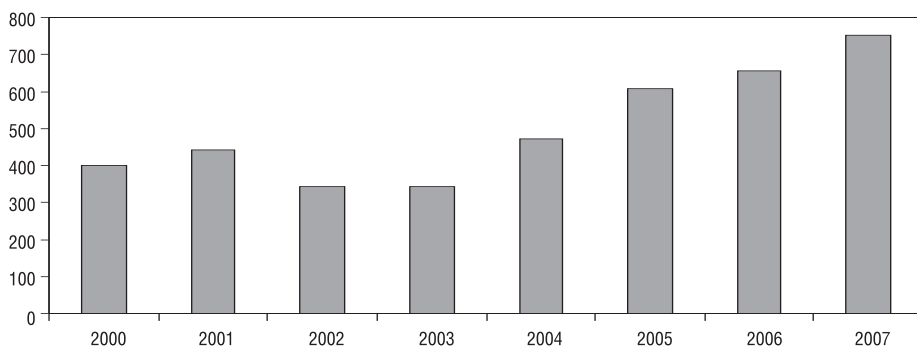
Контуры налоговой реформы были намечены в 1997 году, в процессе работы над программой второго срока президентства Б. Н. Ельцина. Тогда из-за противодействия парламентского большинства воплотить их в жизнь не удалось.

В 2000 году сложилась иная ситуация. К моменту избрания нового президента налоговая реформа представляла собой проработанную, просчитанную, воплощенную в тексты поправок к законам систему мер. Президент налоговую реформу поддержал. После формирования правительства соответствующие документы были внесены в Государственную думу, в течение двух месяцев законодательные новации были приняты обеими палатами парламента и подписаны В. В. Путиным.



Источник: Минфин РФ.

Рис. 1. Поступления по налогу на доходы физических лиц в реальном исчислении, 2000—2007 годы (млрд руб. в ценах 2000 года)



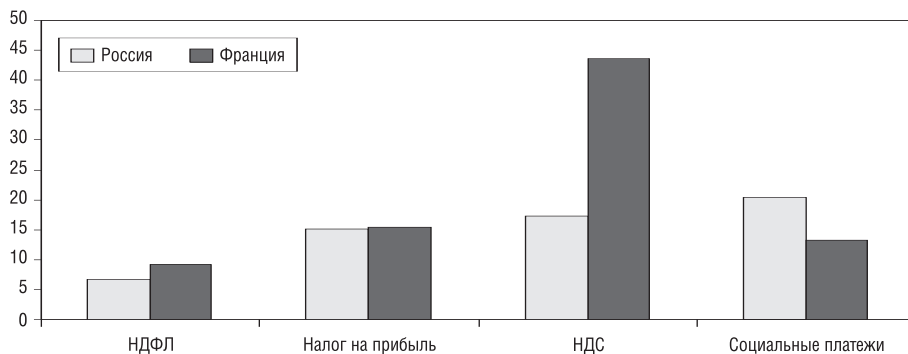
Источник: Минфин РФ.

Рис. 2. Поступления по налогу на прибыль в реальном исчислении, 2000—2007 годы (млрд руб. в ценах 2000 года)

Основой успеха реформы 2000—2002 годов стал анализ накопленного опыта функционирования налоговой системы в постсоциалистических экономиках. В 1991 году, когда после краха советской экономики надо было формировать налоговую систему, данных для подобного анализа еще не было. Создание системы налогообложения, пригодной для условий, в которых страна не жила в течение многих десятилетий, — занятие небезынтересное, но опасное. В те годы оставался один выход — взять за образец систе-

му налогообложения наиболее развитых стран, выработать на основе этого опыта собственную модель и попытаться ее выстроить. Это и было сделано в 1991—1992 годах. Тогда в России ввели налог на добавленную стоимость, взносы во внебюджетные социальные фонды, изменили способы построения налога на прибыль, подоходного налога.

Сформированная налоговая система во многом напоминала налоговые системы стран континентальной Западной Европы (рис. 3).



*Источник:* Минфин России, Министерство бюджета, государственных счетов и государственной службы Франции.

**Рис. 3. Доля крупнейших налогов в налоговых доходах бюджета расширенного правительства России и Франции, 2002 год (%)**

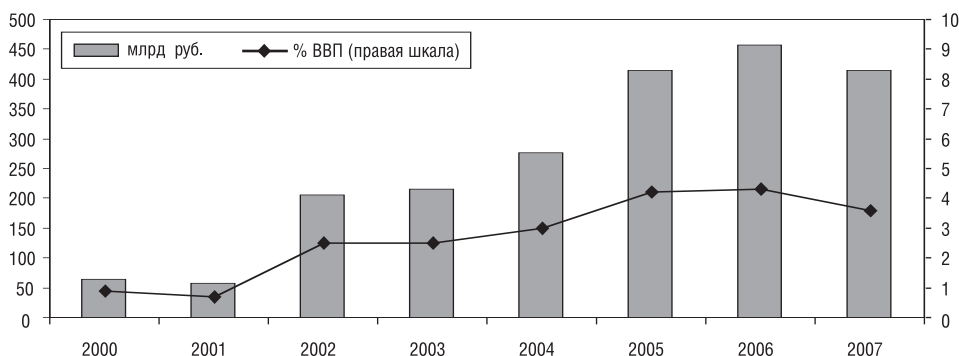
Налоговая система — это не только тексты налоговых законов, но и сложившаяся практика отношения к налогам властей и населения. Западноевропейская налоговая система выросла из самообложения налогоплательщиков. В ее основе — представление тех, кто платит налоги, о том, как финансировать потребности государства, которые налогоплательщики считают насущными. Уплата налогов, как правило, почитается делом чести, а уклонение от них — во многом приравнивается к воровству.

Пути эволюции западноевропейской налоговой системы, факторы, которые на них влияли, выходят за рамки предмета данной статьи. Граждане Западной Европы могли позволить себе создание сложной, запутанной налоговой системы, сочетающей высокие ставки налогообложения и налоговые льготы. Там она работает удовлетворительно.

В России, где налоговые традиции восходят не к самообложению, а к татарской дани с круговой порукой, попытки построить подобную налоговую систему, наряду с некоторыми положительными результатами, приводили к массовому уклонению от уплаты налогов, к неконкурентоспособности тех предприятий, которые соблюдали налоговое законодательство и не пользовались налоговыми лазейками, к коррупции в государственном аппарате, к низким бюджетным доходам при высоких ставках налогов. В этом истоки ключевых элементов логики реформы 2000—2002 годов: ограничение налоговых льгот, унификация режима налогообложения, снижение налоговых ставок.

Показательна история с реформой налогов, связанных с добычей полезных ископаемых. В 2001 году обсуждались предложения, суть которых заключалась в том, чтобы опереться на опыт наиболее развитых стран и учесть как минимум 6 коэффициентов, характеризующих условия добычи на нефтяных месторождениях. Однако был выбран максимально простой вариант, при

котором объемы налоговых обязательств определяются двумя параметрами: объемом добычи и мировыми ценами на нефть. Ключевым аргументом, определившим принятое решение, было отсутствие уверенности в том, что когда речь идет о миллиардах долларов, то показатели, влияющие на объем налоговых обязательств в российской действительности, нельзя купить за деньги. Выбор был сделан в пользу простой и некоррупциогенной системы, максимизирующей доходы бюджета, обеспечивающей их предсказуемость, а также минимизирующей возможности извлечения административной ренты. Результаты не заставили себя ждать (рис. 4).

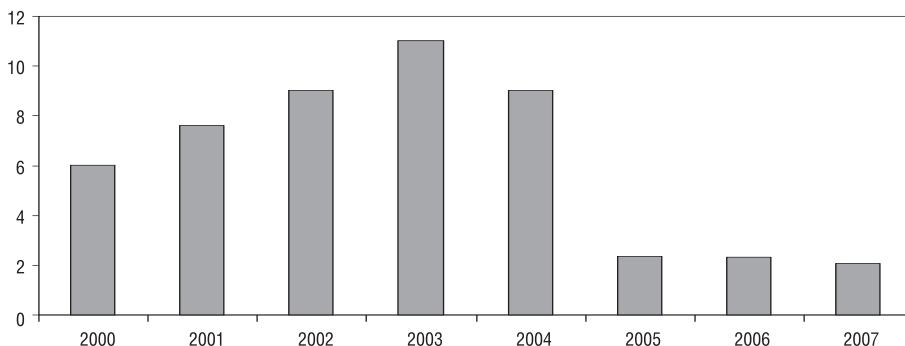


Источник: Минфин РФ.

Рис. 4. Поступления по налогу на добычу полезных ископаемых, 2000–2007 годы (в ценах 2000 года)

Эта система, удобная для бюджета, не пользовалась популярностью ни у большинства нефтяных компаний, ни у государственных чиновников. Она перекрывала каналы масштабного воровства. Атаки на нее начались еще до того, как она была введена в действие.

В 2006 году правительство ввело корректировочные коэффициенты. По странному стечению обстоятельств на фоне продолжающегося роста цен на нефть поступления по этому налогу в долях ВВП начали сокращаться. Впрочем, на это повлияли и иные факторы, не связанные с налогообложением отрасли (рис. 5).



Источник: Росстат.

Рис. 5. Темпы прироста добычи нефти в РФ, 2000–2007 годы (% к предыдущему году)

Были и другие отступления от логики налоговой реформы 2000—2002 годов: в отдельных случаях вводились специальные режимы налогообложения, восстанавливались налоговые льготы. Но все же речь шла о частностях. Каркас сформированной налоговой системы сохраняется и по нынешний день. Это обеспечивает финансовую устойчивость экономики страны.

Итоги российской налоговой реформы — предмет пристального внимания тех, кто занимается государственными финансами в мире. Плоский подоходный налог, аналогичный российскому, затем ввели Словакия, Украина, Румыния, Казахстан и многие другие страны. Вопрос о целесообразности его принятия обсуждался в ходе предвыборной борьбы в Словении, Польше, Германии<sup>1</sup>.

Скептически отнеслись к российской налоговой реформе специалисты, работающие в Международном валютном фонде. Суть их аргументов, отрицающих ее влияние на рост налоговых доходов, можно сформулировать следующим образом: нельзя исключить того, что рост доли поступлений по подоходному налогу в валовом внутреннем продукте был обусловлен не изменениями в налоговой системе, а какими-либо другими факторами. Исключить возможность чего-либо в социальных науках вообще непросто. Но и допустить, что быстрый рост поступлений от подоходного налога, случившийся именно после преобразований в налоговой системе, никак с ним не связан, сложно<sup>2</sup>.

Можно понять мотивы озабоченности коллег, работающих в Международном валютном фонде. Они справедливо опасались, что успех российской налоговой реформы можно будет использовать для доказательства весьма спорного тезиса о том, что снижение налоговых ставок всегда и автоматически повышает собираемость налогов.

То, что ставки налогов влияют на уровень их собираемости, известно по меньшей мере со времен Адама Смита<sup>3</sup>. Но то, в какой степени это относится к данной стране и к данному налогу, какими могут быть временные лаги между снижением ставки и ростом собираемости, экономисты определять пока не научились.

В среде тех, кто занимается государственными финансами, принято считать, что при выработке преобразований в налоговой системе лучше принять гипотезу, согласно которой рост собираемости будет нулевым, а дисциплина налогоплательщиков от ставки налога не зависит. В реальной жизни так бывает не всегда. И российская налоговая реформа — наглядное тому подтверждение. Те, кто разрабатывал ее основные положения, надеялись, что рост собираемости станет реальностью. Но они никогда не позволяли себе включать эту гипотезу в расчеты последствий намеченных преобразований.

Бюджетный процесс асимметричен. Потратить дополнительные доходы несложно. Отказаться от принятых обязательств трудно. Но у налоговых инноваций, построенных на незамысловатой идее — снизить ставку налога и положиться на то, что рост собираемости гарантирован, — есть одно преимущество: они нравятся публичным политикам.

<sup>1</sup> <http://www.freedomandprosperity.org/Papers/flattax/flattax.shtml>.

<sup>2</sup> О влиянии реформы подоходного налога на налоговые поступления российского бюджета см. подробнее: *Ivanova A., Keen M., Klemm A.* The Russian Flat Tax Reform / IMF Working Paper. January 2005; *Stepanyan V.* Reforming Tax Systems: Experience of the Baltics, Russia, and Other Countries of the Former Soviet Union / IMF Working Paper. September 2003; *Баткибеков С., Бобылев Ю., Кадочников П., Пономаренко С. Непесов К., Синельников-Мурылев С., Трунин И., Шкробела Е.* Налоговая реформа в России: Анализ первых результатов и перспективы развития. М.: ИЭПП, Научные труды № 50Р. 2003.

<sup>3</sup> *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. Т. 2. М.—Л.: Государственное социально-экономическое изд-во, 1931. С. 503—504.

До 1970-х годов в странах — лидерах современного экономического роста идея, что можно предлагать принятие расходных обязательств и при этом не указывать, за счет каких источников они финансируются; снижать налоги, не объяснив, какие расходы государства придется ограничить, в обществе людей, отвечающих за государственные финансы, воспринималась как мало приличная.

Бюджетный кризис 1970—1980-х годов, связанный с экспансией государственных расходов, когда уровень налогообложения стал фактором, тормозящим экономический рост, и расширение практики уклонения от уплаты налогов сделали популярной идею налоговых реформ, базирующихся на ошибочном представлении, что известная «кривая Лаффера» действительна для любого конкретного налога, конкретной страны и конкретной ситуации<sup>4</sup>. Когда политику, сталкиваемую одновременно с невозможностью повышения налогов и с заданностью роста государственных расходов, говорят, что из этой ситуации есть простой выход — снизить налоговые ставки, после чего налоговые поступления сами собой возрастут, — от такого предложения трудно отказаться. Однако за веру в то, что подобные авантюры безопасны, можно дорого заплатить. К сожалению, платить приходится не только политикам и экспертам, предлагающим подобные решения.

Я знал о существовании риска такой интерпретации успеха преобразований в России начала 2000-х годов, о том, что его могут использовать для доказательства тезиса о гарантированном росте собираемости налогов в результате снижения налоговых ставок. Однако не мог предположить, что это окажется в нашей стране реальностью столь быстро.

Почти сразу после того, как рост доходов в результате налоговой реформы стал очевидным, началось обсуждение шагов по дальнейшему снижению налога на добавленную стоимость и единого социального налога. Вопрос о сокращении государственных расходов, на которое придется пойти, чтобы сделать эту меру финансово нейтральной, не угрожающей стабильности государственного бюджета, почти не обсуждался. То, что снижение ставок приведет к росту собираемости, принимали за аксиому.

Решения о снижении ставок НДС с 20 до 18% и базовой ставки ЕСН с 35,6 до 26% были приняты соответственно 7 июля 2003 года<sup>5</sup> и 20 июля 2004 года<sup>6</sup>. Результаты разочаровали. Собираемость не улучшилась. По обоим налогам выпавшие доходы примерно соответствовали снижению ставки налогообложения. Снижение базовой ставки ЕСН привело к дефициту Пенсионного фонда. Все это, однако, не повредило популярности идеи, что снижение налогового бремени не требует сокращения государственных обязательств. Можно понять, почему столь популярная в политическом плане идея вновь возникла в ходе избирательной компании 2007—2008 годов.

---

<sup>4</sup> Кривая Лаффера — кривая, характеризующая зависимость объема государственных доходов от среднего уровня налоговых ставок в стране. Кривая иллюстрирует наличие оптимального уровня налогообложения, при котором государственные доходы достигают своего максимума.

<sup>5</sup> Федеральный закон от 07.07.2003 года № 117-ФЗ «О внесении изменений и дополнении в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и в некоторые другие законодательные акты Российской Федерации, а также о признании утратившими силу некоторых законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации» вступил в силу 1 января 2004 года.

<sup>6</sup> Федеральный закон от 20.07.2004 года № 70-ФЗ «О внесении изменений в главу 24 Налогового кодекса Российской Федерации, в Федеральный закон „Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации“ и о признании утратившими силу некоторых положений законодательных актов Российской Федерации» вступил в силу 1 января 2005 года.

Одними из ключевых тем экономической политики, которые обсуждались в ходе избирательной компании, стали унификация и резкое снижение ставки налога на добавленную стоимость. Аргументы специалистов, поддерживающих резкое снижение базовой ставки налога на добавленную стоимость, включали два набора соображений.

Первый: в прошлый раз снижение НДС было недостаточно масштабным, чтобы оказать влияние на поведение налогоплательщиков. Снижение НДС с нынешних 18 до 15% не имеет смысла — налог надо снизить более радикально. В этом случае будет рост собираемости. Те, кто это утверждает, могут быть правы, а могут и ошибаться. Принимая подобное решение, надо отдавать себе отчет в том, что этого никто достоверно не знает.

Между тем речь идет о вопросе, определяющем стабильность российского бюджета в долгосрочной перспективе. А в нем и так немало сложностей (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

**Оценка динамики расходов бюджета расширенного правительства России,  
2006–2020 годы (% ВВП)**

	2006	2007	2010	2015	2020
Расходы бюджета расширенного правительства	31,3	34,1	33,0	35,9	37,4
Профицит/дефицит при сохранении действующих налоговых ставок	8,6	6,1	0,91	-4,38	-7,43

*Источник:* Минэкономразвития России, расчеты ИЭПП.

Если роста собираемости НДС не будет, то снижение ставки приведет к выпадению доходов федерального бюджета в размере примерно 2% ВВП (снижение поступлений по НДС при единой ставке на уровне 12%). Это намного больше, чем федеральный бюджет тратит на образование.

Суть второго набора аргументов сводится к следующему. При нынешнем уровне цен на нефть финансовое положение страны устойчиво. Снижение налоговых ставок серьезных угроз не создает. При профиците бюджета удержаться от роста бюджетных обязательств, превышающего темпы роста экономики, сложно. Это может иметь инфляционные последствия, привести к укреплению реального курса рубля, нанести ущерб развитию несырьевых отраслей. Во избежание этого лучше пойти на снижение налогового бремени.

Данная система аргументов имеет право на существование. У нее лишь один изъян: предполагается, что высокие цены на нефть гарантированы. Можно привести ряд доводов в пользу такого суждения. Это и рост энергопотребления в Индии, в Китае, и вступление многих крупных нефтяных месторождений в стадию затухающей добычи. Против этого можно выдвинуть следующие аргументы: быстрый экономический рост в Китае начался отнюдь не в 2004 году, когда цены на нефть в реальном исчислении приблизились к позднебрежневскому периоду; темпы роста мирового потребления нефти в последнее время не слишком высоки и могут быть покрыты ростом добычи.

Все это имело бы смысл обсуждать, если бы речь шла о рынке нефти тридцатилетней давности, когда спрос и предложение на товар — сырую нефть — практически определяли динамику цен. В последующие годы организация рынка изменилась. Все большую роль в том, что на нем происходит, играют деривативы — финансовые инструменты, связанные с ценой на нефть и нефтепродукты.

Рынок деривативов имеет длинную историю — она интересна, но оставим ее за рамками данной статьи. Для современной России важно понимать общую



тенденцию: с течением времени мировой нефтяной рынок все в большей степени теряет черты товарного рынка, на котором речь идет о контрактах, предполагающих поставку товара, и превращается в финансовый рынок, где почти никто и никому нефть не поставляет, где торгуют инструментами, определяющими обязательства сторон, связанные с прогнозами динамики цен на сырье.

Сегодня рынок нефтяных фьючерсов — важнейший компонент мирового финансового рынка. Объем операций на нем многократно выше, чем операций с нефтью и нефтепродуктами на спотовом рынке, где, собственно, продают и покупают реальную нефть.

До конца 1970-х годов — пока на нефтяном рынке доминировали долгосрочные контракты между производителями и покупателями, а цены на нефть были относительно стабильными и прогнозируемыми — в финансовых инструментах, позволявших снижать риски, связанные с их непредсказуемостью, не было необходимости. После кризиса 1973 года ситуация стала меняться. Колебания нефтяных цен создали проблемы и для продавцов, и для покупателей этого ресурса.

Крупные проекты, связанные с вложениями в нефтедобычу, стоят дорого. Они рассчитаны на многие годы. В них есть серьезные риски, связанные с ошибками в прогнозах геологоразведки. Когда на это накладывается непредсказуемость уровня цен на нефть, реализовать такие проекты непросто. Под них трудно собрать финансовые ресурсы. Отсюда заинтересованность нефтяных компаний в хеджировании рисков, в заключении контрактов, по которым они получают известную, сформированную на конкурентном среднесрочном рынке цену за добытую нефть. Они могут потерять часть прибыли, если реальная спотовая цена окажется выше той, по которой заключен фьючерсный контракт. Но при этом они и страхуются от убытков при неблагоприятной динамике цен, создают предсказуемую среду для ведения бизнеса.

Но если упускаешь часть выгоды, платишь за его стабильность, то кто-то должен принять на себя риски, рассчитывая получить прибыль. Это и делают спекулянты<sup>7</sup> — участники рынка, которые сами нефть не производят и не покупают, а оперируют финансовыми инструментами, связанными с нефтью. Последние для спекулянтов не отличаются от инструментов, связанных с государственными и корпоративными облигациями, акциями, недвижимостью.

То, в какой степени участие спекулянтов на рынке приводит к повышению или к снижению волатильности цен, — предмет дискуссии, которую экономисты ведут на протяжении многих лет. М. Фридман доказывал, что спекуляция снижает масштабы колебаний цен на рынке<sup>8</sup>. У. Киндербергер утверждал противоположное<sup>9</sup>. Суть аргументов сводится к тому, что если участники рынка ведут себя рационально, то спекулянты успокаивают рынок, если же допустить, что они не рациональны, подвержены настроениям, стадному инстинкту, — волатильность цен из-за действий спекулянтов увеличивается<sup>10</sup>. Ответа на этот вопрос экономическая наука дать пока не способна.

<sup>7</sup> В русском языке значение этого слова содержит негативную оценку морального характера. В данном случае я употребляю его как профессиональный термин, используемый, в частности, в англоязычной литературе.

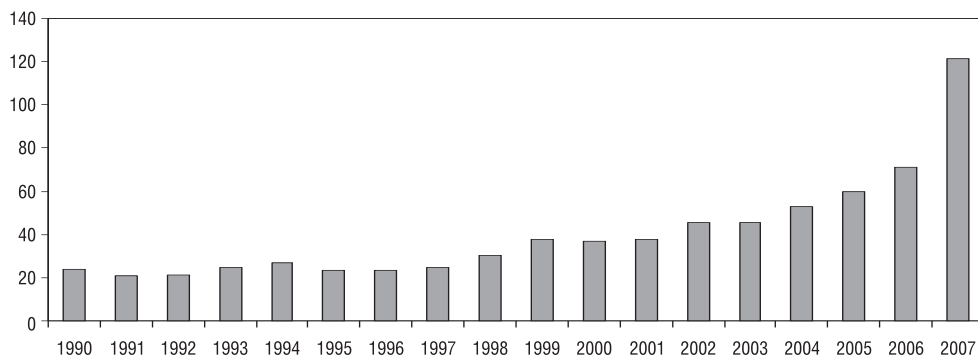
<sup>8</sup> *Friedman M.* The Case for Flexible Exchange Rates, in *Essays in Positive Economics*. Chicago, IL: Chicago Press, 1953.

<sup>9</sup> *Kindleberger C. P.* Manias, Panics and Crashes: A History of Financial Crises. New York: John Wiley & Sons, 1996.

<sup>10</sup> Разумеется, это упрощение. В экономической литературе последних десятилетий уделяется большое внимание «мыльным пузырям», формирующимся при рациональном поведении участников рынка. См.: *Blanchard O. J., Watson M. W.* Bubbles, Rational Expectations and Financial Markets / NBER Working Paper No. 9115. July 1982.



Оценивая ситуацию на рынке нефти, надо учитывать, что она принципиально новая — бурная экспансия рынка фьючерсных контрактов началась лишь в последние годы. Законы его функционирования пока малопонятны, временные ряды, необходимые для их изучения, коротки (рис. 6).



Источник: NEX.

Рис. 6. Объемы торговли фьючерсами на нефть на Нью-Йоркской товарной бирже, 1990–2007 годы (млн контрактов)

Ясно, что рынок нефти ведет себя как финансовый рынок, на котором важнейшую роль играет не то, что происходит с производством, доставкой и потреблением товара, а то, как это воспринимают его участники. Многие из них не заключают контракты, которые не закрываются в течение дня, максимум — недели. Для них рассуждения о долгосрочных тенденциях развития отрасли, о том, когда мир пройдет пик нефтедобычи и как смотрятся перспективы освоения крупного месторождения нефти в Бразилии, значат немного, поскольку не помогают понять, каким будет доминирующее настроение в течение получаса после открытия NYMEX. Именно это необходимо для успешной спекуляции нефтяными деривативами.

Проблема финансовых рынков заключается в том, что на них иногда возникает эффект так называемого мыльного пузыря — резкое повышение котировок ценных бумаг, связанное с ожиданием того, что участники рынка будут, опережая друг друга, покупать ценные бумаги, надеясь на их дальнейший рост. «Мыльный пузырь» может лопнуть. Тогда участники рынка, понимая, что, чем быстрее они продадут такие ценные бумаги, тем больше заработают, их сбрасывают. И в том и в другом случае происходящее слабо связано с предложением товаров, со спросом на них, а масштабы колебания цен на финансовые обязательства могут быть велики.

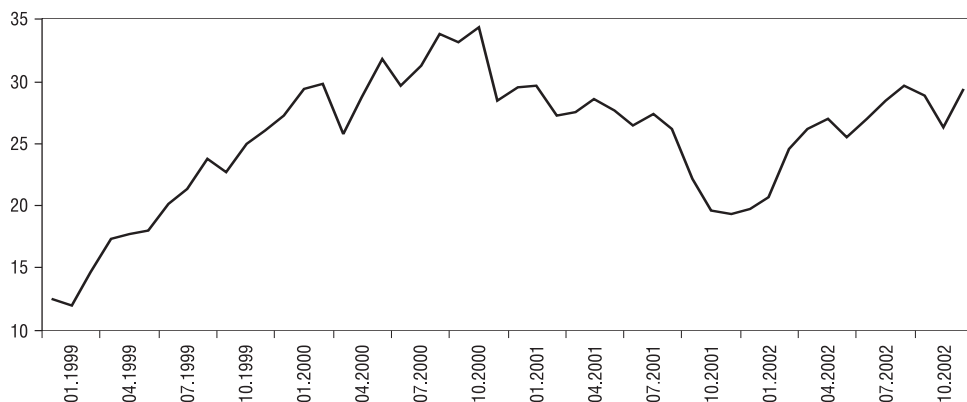
Важно понимать, что происходящее на рынке нефти тесно связано с ситуацией на финансовых рынках. Увеличение спроса на нефть в 2004 году в Китае и Индии было краткосрочным и не изменило тренды мирового спроса и предложения на этот товар. Но для финансовых рынков важно то, что есть новость, на которую они реагируют.

Информация о происходящем на рынке нефти запутана, а по многим важнейшим параметрам — недоступна. Например, нет информации о том, что происходит с запасами нефти и объемами нефтедобычи на крупнейших нефтяных месторождениях Персидского залива. По некоторым важным параметрам международные организации, связанные с нефтяным рынком, публикуют несовпадающие цифры.

В результате спекулянты ориентируются на набор сигналов, которые не имеют принципиального значения для долгосрочных перспектив развития отрасли. В первую очередь речь идет о еженедельных данных о запасах нефти, публикуемых Министерством энергетики США. Для тех, кто играет на рынке, важно понимать, на что будут ориентироваться коллеги, например — за какую команду в американском футболе они болеют, каким будет их настроение после ее победы в очередном матче. Если не уделять внимания таким мелочам, спекулятивной игрой на финансовых рынках лучше не заниматься.

На фоне кризиса бумаг, связанных с ипотечным кредитованием, падения цен на жилье, убытков, показанных крупнейшими мировыми банками, падения курсов акций мировые финансовые рынки нестабильны. В этой ситуации участники рынка ищут «тихую гавань» — нишу финансового рынка, где можно совместить высокую доходность с надежностью. Ценные бумаги, связанные с сырьем, многим представляются привлекательными. Отсюда повышение цен фьючерсных контрактов на нефть.

Но, анализируя ситуацию на этих рынках, надо иметь в виду, что речь идет о принимаемых людьми решениях, временной диапазон которых часто не превышает одной недели. То, что предыдущие случаи замедления мирового экономического роста нередко предварялись повышением цен на сырье, но затем сопровождались их падением, их не слишком интересует (рис. 7).



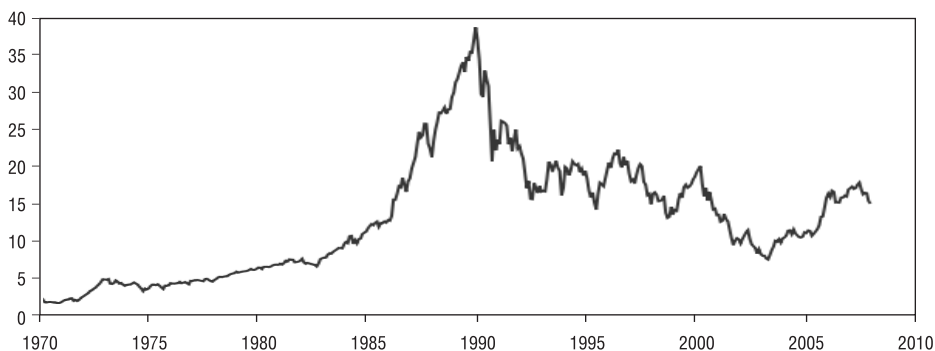
Источник: US Energy Information Administration.

Рис. 7. Цена на нефть сорта WTI, 1999–2002 годы (долл./баррель)

Не надо думать, что те, кто принимает решения о фьючерсных контрактах на нефть, не понимают столь элементарных вещей. Просто они ждут момента, когда большинство участников рынка об этом вспомнят. После этого найти дно рынка, возможный уровень минимальных цен, будет непросто.

Существуют аргументы в пользу того, что на фоне ослабевшего доллара, возросшего уровня затрат в нефтедобыче, запуска проектов, которые не окупятся при цене на нефть ниже 60 долл. за баррель, выход цен на уровень 22–28 долл. за баррель (который до 2004 года казался приемлемым и производителям, и потребителям нефти) маловероятен. Но развитие событий будет определяться преобладающими настроениями на фьючерсном рынке, стремлением его участников минимизировать убытки, получить прибыль, точно оценить момент, когда рынок «быков» сменится рынком «медведей».

Не убежден, что развитие событий пойдет именно по этому сценарию. Но до сих пор не увидел аргументов, демонстрирующих, что это невозможно. Между тем впечатляющие картины финансовых крахов, связанных с «мыльными пузырями», общеизвестны. Япония — страна, продемонстрировавшая в XX веке впечатляющие результаты экономического развития, до сих пор не справилась с последствиями того, что «мыльный пузырь» на рынке акций и недвижимости в конце 1980-х — начале 1990-х годов лопнул (рис. 8).



Источник: Bank of Japan (<http://boj.or.jp>).

Рис. 8. Динамика индекса NIKKEI-225, 1970—2008 годы

В 2003 году резкого скачка цен на нефть эксперты не предсказывали. В 2004 году в профессиональном сообществе повышение цен рассматривалось как краткосрочное явление, которое вскоре сменится понижательным трендом. В одном из последних обзоров такая авторитетная организация, как Международное энергетическое агентство, обращает внимание на то, что сегодня на рынке нефти сложилась своеобразная ситуация. Фундаментальные показатели, данные о производственных мощностях, спросе, запасах не дают оснований для аномально высоких цен. Тем не менее цены на фьючерсные контракты растут<sup>11</sup>.

Нефть и нефтяные доходы не являются мотором экономического роста России. Однако их роль в бюджетных доходах страны велика. Если поступления в бюджет зависят от фактора, на который мы повлиять не можем, имеет смысл проанализировать, какие доходные источники меньше всего зависят от нефтяных цен. И хотя с абсолютной точностью этого установить нельзя, но доступная информация позволяет сделать вывод: среди основных источников доходов бюджета — налог на добавленную стоимость. Именно он, наряду с единым социальным налогом и налогом на доходы физических лиц, создает хоть какую-то основу устойчивости российской финансовой системы, гарантируя ее независимость от того, что завтра может произойти в Нью-Йорке.

Если принимать логику, в соответствии с которой снижение налогового бремени необходимо для предотвращения роста государственных обязательств, то разумнее снижать те налоги, поступления по которым зависят от нефтяных цен. В этом контексте мысль о необходимости снижения НДС на нефть и газ, которую недавно озвучил Министр финансов А. Кудрин,

<sup>11</sup> *International Energy Agency. Oil Market Report. 2008. 11 March. P. 34, 35.*

логична. К сожалению, она противоречит популярной идее, что у нефтяников и газовиков надо забрать как можно больше денег. Но есть и другой налог, тоже чувствительный к уровню нефтяных цен, — налог на прибыль.

По уровню НДС известные примеры налоговой конкуренции между крупными участниками международного рынка отсутствуют. Ставки, действующие сегодня в России, близки к тем, которые действуют в странах, являющихся ее основными торговыми партнерами (табл. 3).

Т а б л и ц а 3

**Ставки НДС в странах — основных торговых партнерах РФ**

Страна	Ставка НДС (%)
Белоруссия	18,0
Германия	19,0
Голландия	19,0
Италия	20,0
Китай	17,0
Украина	20,0
Франция	19,6

Источник: Deloitte Touche Tohmatsu Global Indirect Tax Rates, <http://www.deloitte.com>.

Страны, которые ввели у себя налог на добавленную стоимость, редко снижали его базовую ставку и, как правило, были весьма осторожны в масштабах ее корректировки (табл. 4).

Т а б л и ц а 4

**Динамика изменения базовой ставки НДС в странах ОЭСР (%)**

	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2007
Австралия	—	—	—	—	—	10	10	10
Австрия	16	18	20	20	20	20	20	20
Бельгия	18	16	19	19	20,5	21	21	21
Великобритания	8	15	15	15	17,5	17,5	17,5	17,5
Венгрия	—	—	—	25	25	25	20	20
Германия	11	13	14	14	15	16	16	19
Греция	—	—	—	18	18	18	19	19
Дания	15	22	22	22	25	25	25	25
Ирландия	19,5	25	23	23	21	21	21	21
Исландия	—	—	—	22	24,5	24,5	24,5	24,5
Испания	—	—	—	12	16	16	16	16
Италия	12	15	18	19	19	20	20	20
Канада	—	—	—	—	7	7	7	6
Корея	—	10	10	10	10	10	10	10
Люксембург	10	10	12	12	15	15	15	15
Мексика	—	10	15	15	15	15	15	15
Нидерланды	16	18	19	18,5	17,5	17,5	19	19
Новая Зеландия	—	—	—	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5
Норвегия		20	20	20		23	25	25
Польша	—	—	—	—	22	22	22	22

О к о н ч а н и е т а б л и ц ы 4

	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2007
Португалия	—	—	—	17	17	17	21	21
Словакия	—	—	—	—	23	23	19	19
США	—	—	—	—	—	—	—	—
Турция	—	—	—	10	15	17	18	18
Финляндия	—	—	—	—	22	22	22	22
Франция	20	17,6	18,6	18,6	20,6	20,6	19,6	19,6
Чехия	—	—	—	—	22	22	19	19
Швейцария	—	—	—	—	6,5	7,5	7,6	7,6
Швеция	17,65	20,63	23,46	23,46	25	25	25	25
Япония	—	—	—	3	3	5	5	5

Источник: OECD Revenue Statistics.

Случаи повышения собираемости при снижении ставки этого налога убедительно не документированы.

В отличие от налога на добавленную стоимость, налог на прибыль в последнее время стал тем полем, на котором ведется ожесточенная международная конкуренция, — отсюда тенденция к снижению ставки этого налога (табл. 5).

Т а б л и ц а 5

Динамика изменения ставки налога на прибыль в странах ОЭСР, 2000 и 2006 годы (%)\*

Страна	Ставка налога на прибыль**	
	2000	2006
Австралия	34	30
Австрия	34	25
Бельгия	40,2	34
Великобритания	30	30
Венгрия	18	16
Германия	52	38,9
Греция	40	32
Дания	32	28
Ирландия	24	12,5
Исландия	30	18
Испания	35	35
Италия	37	33
Канада	44,6	36,1
Корея	30,8	27,5
Люксембург	37,5	30,4
Мексика	35	30
Нидерланды	35	31,5
Новая Зеландия	33	33
Норвегия	28	28
Польша	30	19
Португалия	35,2	27,5

Страна	Ставка налога на прибыль**	
	2000	2006
Словакия	29	19
США***	<b>39,4</b>	<b>39,3</b>
Турция	33	30
Финляндия	29	26
Франция	37,8	35
Чехия	31	26
Швейцария	24,9	21,3
Швеция	28	28
Япония	40,9	39,5
Средняя по ОЭСР****	<b>33,6</b>	<b>28,7</b>

\* Небольшие изменения налоговой ставки, как правило, отражают изменения законодательства на субфедеральном уровне.

\*\* Под ставкой налога на прибыль имеется в виду сумма федеральной и субфедеральной составляющих ставки данного налога.

\*\*\* Субфедеральная ставка налога на прибыль США рассчитывалась как средняя взвешенная предельная ставка по отдельным штатам.

\*\*\*\* Невзвешенная средняя.

Источник: The Tax Foundation.

Упрощение системы взимания налога на прибыль в России, снижение его ставки стало успехом. Но на фоне происходящего в странах, которые являются нашими соседями, ставку налога в 24% трудно назвать низкой. Можно возразить, что налог на прибыль является в первую очередь региональным налогом и наряду с подоходным составляет основу налоговой базы региональных бюджетов. Но в нем есть и федеральная составляющая. Именно от нее, если выбирать линию на снижение налогового бремени, стоит отказаться (табл. 6).

Т а б л и ц а 6

**Прогноз потерь бюджетной системы от снижения федеральной составляющей  
по налогу на прибыль организаций (% ВВП)**

	2009	2010	2015	2020
Поступления по налогу на прибыль в консолидированный бюджет РФ*	5,11	5,01	4,49	3,98
<i>Потери бюджетной системы от снижения федеральной составляющей налога на прибыль организаций</i>				
до 5,5%	-0,23	-0,22	-0,20	-0,18
до 4,5%	-0,46	-0,45	-0,40	-0,36
до 3,5%	-0,69	-0,67	-0,61	-0,54
до 2,5%	-0,92	-0,90	-0,81	-0,72
до 1,5%	-1,15	-1,12	-1,01	-0,89
до 0,5%	-1,38	-1,35	-1,21	-1,07
до 0%	-1,49	-1,46	-1,31	-1,16

\* Данный прогноз сделан исходя из мировых цен на нефть и расчетных параметров темпов роста ВВП и индекса потребительских цен для инновационного сценария Концепции Долгосрочной стратегии социально-экономического развития Российской Федерации.

Источник: Минэкономразвития России, расчеты ИЭПП.

Подведем черту. В 2000—2002 годах в России удалось создать неплохую налоговую систему. Она не идеальна. Каждый налогоплательщик согласится с тем, что лучшая налоговая система — это отсутствие налогов. Но при существующих государственных обязательствах она позволяет их финансировать, не мешая росту экономики.

Есть множество проблем, которые нужно решать, чтобы обеспечивать устойчивость экономического роста в нашей стране, — это и качество государственного аппарата, и прозрачность принимаемых им решений, и состояние судебной системы, и гарантии прав собственности, и создание предпосылок развития малого предпринимательства. Список можно продолжить. О многих из этих проблем справедливо говорили и В. В. Путин на заседании Государственного совета, и Д. А. Медведев в Красноярске. Может быть, следует сосредоточиться прежде всего на решении именно этих проблем? И лишь потом, когда это удастся сделать, изменять то, что удалось неплохо выстроить, — налоговую систему.

Нетрудно сделать состояние государственных финансов России зависимым от настроения брокеров в Нью-Йорке. Радикальное снижение ставки налога на добавленную стоимость позволит эту задачу решить. Боюсь только, что после этого к заявлениям о независимости и государственном суверенитете нашей страны никто в мире всерьез относиться не будет.