

В статье рассматриваются вопросы определения рыночного и нерыночного секторов экономики. Исследуется соотношение между ними. Утверждается, что значительный нерыночный сектор является ограничителем экономического роста.

---

# Рыночные и нерыночные механизмы экономического роста в современной России

**А. Е. ДВОРЕЦКАЯ,**  
кандидат экономических наук,  
Академия народного хозяйства при правительстве РФ,  
Москва

Любая национальная экономическая система вырабатывает свои механизмы экономического роста как рыночного, так и нерыночного характера. Эту особенность можно рассматривать в двояком контексте.

*Во-первых*, речь идет о качестве институциональной среды как условия реализации преимуществ рыночной экономики. Для высоких и устойчивых темпов роста требуется эффективная экономическая система, основанная на равной и добросовестной конкуренции. Значит, необходима адекватно сформированная и зрелая рыночная среда – с рыночным ценообразованием, высокой конкуренцией и демополизацией, ограниченным вмешательством государства в рыночные процессы.

Государственный патернализм – регулирование цен, квотирование, лимитирование, субсидирование, льготы, приватизационные преференции, нефинансовая помощь – помогает привлечь инвесторов, обеспечивает некоторое подобие устойчивости. Но, защищая от конкуренции, эти инструменты снижают степень рыночности экономики и ослабляют функции рынка как инструмента оптимального распределения ресурсов. Чем большую долю в экономике занимает

© ЭКО 2007 г.



нерыночный сектор, тем слабее стимулы к росту и развитию. Рецидивы административного экономического механизма, сохраняющиеся структурные деформации являются питательной средой монопольного ценообразования и инфляции. Достаточно высокая доля нерыночного сектора России дополнительно ограничивает экономический рост.

*Во-вторых*, важен финансовый аспект роста: в какой степени экономика развивается за счет ресурсов, привлекаемых с рынка капиталов, а в какой – за счет нерыночных источников, включая бюджетное финансирование и иные механизмы. Как они взаимодействуют между собой? Существуют ли критерии оптимизации?

При анализе соотношения рыночного и нерыночного начал в экономике важно не допустить методологической ошибки в виде не совсем корректной идентификации рыночного и государственного секторов – это не вполне совпадающие экономические сегменты. К примеру, Е. Г. Ясин, оценивая сегодняшние масштабы государственной части экономики, приводит данные: государственные расходы – это 35–36% ВВП, 40% активов по их стоимости и примерно столько же – по масштабам занятости. И констатирует на этой основе сжатость собственно рыночной экономики<sup>1</sup>.

На наш взгляд, это не совсем верно. Во-первых, наибольшая часть всех государственных расходов и должна, по определению, носить нерыночный характер в силу превалирования социальных и политических функций государства. Во-вторых, осуществляя расходы, государство в том числе и прямо финансирует рыночный сектор: в 2006 г. инвестиции из бюджета в национальную экономику составили 567,8 млрд руб., или 13% всех бюджетных расходов, включая федеральные целевые программы, инвестиционный фонд и пр. Даже с учетом снижающих качество рынка бюджетных дотаций и субсидий рост расходов на национальную экономику нельзя квалифицировать как синоним сжатия рынка. Другой вопрос – эффективность этих расходов.

---

<sup>1</sup> Ясин Е. Включился механизм торможения модернизации. Сайт Фонда либеральных реформ <http://www.liberal.ru> 03.04.2006

## Критерии выявления объемов и границ нерыночного сектора в экономической системе

В рыночной экономике не все процессы носят рыночный характер. В ней есть два элемента: собственно рыночный и общественный. Соотношение между ними в разных странах зависит от ряда исторических и социально-экономических факторов. Даже в успешно развивающихся странах доля сделок, производимых на основе рыночных отношений, не является преобладающей. У. Нордхауз и Дж. Тобин, разработавшие концепцию «экономики предложения», обнаружили, что удельный вес рыночных сделок в 1950 годах составил 58,8%, в то время как доля нерыночных сделок – 41,2%<sup>2</sup>. При видимой парадоксальности вывода о количественно однопорядковом соотношении рыночного и нерыночного начал он остается верным, даже несмотря на то, что за прошедший период в экономике произошло множество изменений.

Каковы же критерии «рыночности»? Самый простой – производство в том или ином секторе торгуемых или неторгуемых на рынке благ или услуг. Однако в любом обществе существует обширный и специфический по характеру экономический сектор, создающий внутренний продукт и добавленную стоимость, однако не выходящий со своим продуктом на рынок. Это публичный сектор: государственное управление, обеспечение безопасности, социальное обеспечение, сфера бюджетных учреждений (образование, здравоохранение, предоставление социальных, коммунальных услуг).

По источникам финансирования этот сектор в наибольшей степени бюджетный. В годы реформ активизируется сегментарное вовлечение в рыночный оборот некоторых видов экономической деятельности (например, услуг здравоохранения, обучения). Однако доля нерыночных услуг в ВВП достаточно стабильна. По нашим расчетам на основе статистики отраслевого разреза ВВП в системе национальных счетов, эта доля в 2000–2004 гг. составила в сред-

---

<sup>2</sup> Цит. по: Чибриков Г. Траектории модели экономического развития и ее элементов // Российский экономический журнал. 1995. № 2. С. 77.

нем 9,2%. После 2004 г. статистика перешла к новому классификатору – по видам экономической деятельности; доля нерыночного сектора в 2002–2006 гг. составила в среднем 11,5%, обнаруживая незначительные колебания и некоторую тенденцию к росту.

Объективной основой этой тенденции служит типичный для экономики с укрепляющейся валютой и сильным экспортным сектором эффект перемещения экономической активности в неторгуемые секторы экономики. Они защищены от конкуренции с импортом, следовательно, внутренний спрос перетекает на незамещаемые импортом блага, а именно – в отрасли услуг, ЖКХ, производственного строительства.

В представлении У. Нордхауза и Дж. Тобина, к нерыночным элементам относится также домашнее хозяйство. По нашему мнению, в условиях сформировавшихся рынков труда (недостаточная их зрелость в ряде случаев принципиальна) домашнее хозяйство следует относить к рыночному сектору.

Влияние роста нерыночного сектора на экономический рост в целом зависит от того, на какой стадии развития находится экономическая система. С одной стороны, классическая теория расценивает (и практика это подтверждает) рост деиндустриализации и сервисизации экономики – увеличения доли нерыночного сектора как положительный процесс, индикатор постиндустриальной экономики. Однако в странах, не дошедших до этой стадии (как и Россия), переток капитала в госсектор, ЖКХ и подобные сферы является фактором, ограничивающим экономический рост, в силу архаичности, неинновационности этого сектора и малой отдачи капитала<sup>3</sup>.

В России общепризнанно высокая доля нерыночного сектора, тормозящая рост, сложилась и по иным причинам – задолго до действия эффекта укрепления рубля и автоном-

---

<sup>3</sup> Так, неэффективность ЖКХ, по экспертным оценкам, приводит к потерям в размере 2% ВВП: это прямые потери для бюджета, вызванные необходимостью субсидировать заниженные тарифы, неучтенные потери в виде хищения средств, незаконных подключений граждан к энерго- и водным сетям, неоплата счетов и пр.

но от него. Поэтому мы должны расширить статистически трактуемое понятие нерыночного сектора и ввести в оборот иные критерии «нерыночности».

### Критерии рыночности с точки зрения условий производства и обмена

Они общеизвестны:

- ✓ реальный товарообмен с опорой на удовлетворение платежеспособного спроса, предъявляемого в соответствии с полезностью продукции предприятия;
- ✓ одновременное формирование равновесной цены как базы его осуществления в условиях свободной конкуренции;
- ✓ адекватные договорные отношения между хозяйствующими субъектами;
- ✓ ограниченное вмешательство государства в условия не только товарообмена, но и предшествующего ему производства.

Эти критерии можно рассматривать как форму реализации политики бюджетных ограничений. Как показал Я. Корнаи, своеобразная поведенческая модель фирмы поддерживается (или отвергается) государством. При эффективных или жестких бюджетных ограничениях:

- уравниваются потоки расходов и доходов фирмы, включая кредитные трансферты;
- предприятие в состоянии выполнять финансовые обязательства;
- неплатежи (включая налоговые) и убытки не возникают.

Жестким бюджетным ограничениям соответствует рыночная поведенческая модель, которая ориентирует на поиск новых рынков. В этих целях реализуются шаги по реструктуризации ассортимента, активизации сбытовой и ценовой политики в условиях усиливающейся конкуренции.

Мягкие бюджетные ограничения, в отличие от жестких, по сути, нарушают правила финансовой дисциплины: допускаются наличие убыточных предприятий, их государственное субсидирование, неплатежи, бартер. Подлинная конкуренция и равновесные цены из экономической модели как бы изгоняются. Данная модель стратегически бесперспективна. Таковой была ситуация и в СССР, и в России в начале перехода к рынку; во многом она не изжита и до сих пор.

Как обстоит дело с конкуренцией? Во-первых, этот вопрос чрезвычайно важен в глобальном политическом плане. Если в основу экономической стратегии положены структурные реформы, в том числе построение инновационной экономики, очевидно, что они должны быть подкреплены реформами, обеспечивающими свободу конкуренции. Улучшение инвестиционного климата позволит России достичь прочных конкурентных позиций на международном рынке, то есть обеспечит безусловный внешний макроэкономический эффект.

Во-вторых, очевидно, что высокий уровень конкуренции во многом определяет зрелость внутренней рыночной среды. Конкуренция несет безусловный позитивный эффект для бизнеса, поскольку заставляет снижать издержки и цены, сокращать относительно избыточный персонал (что не исключает замедления сокращения издержек в связи с оживлением инвестиционной активности предприятий и необходимостью выпуска конкурентоспособной продукции). В развитых странах активно меняющийся конкурентный бизнес, свободный вход на рынок новых, более эффективных предприятий (и выход из него менее производительных компаний) обеспечивает треть прироста производительности труда, а в странах с переходной экономикой – почти половину. Наконец, путем усиления конкуренции, особенно в малом и среднем бизнесе, обеспечивается большая инновационность экономики. Малые предприятия более активны в инновационной деятельности, поскольку к этому их побуждает более жесткая конкуренция на товарных рынках.

В РФ в целом уровень конкуренции в промышленности колеблется между слабым и умеренным, что серьезно ограничивает экономический рост. Наиболее конкурентны рынки легкой, пищевой промышленности, стройиндустрии, причем самая сильная конкуренция – внутрироссийская: никогда ни на одном рынке сбыта она не была слабее конкуренции с импортом.

Однако во многих отраслях конкурентная среда просто не сформирована. По данным опроса менеджеров средних и крупных промышленных предприятий, проведенного Госу-

дарственным университетом – Высшей школой экономики и Всемирным банком<sup>4</sup>, около 40% фирм не конкурируют ни с другими российскими компаниями, ни с иностранными производителями. Не чувствуют конкуренции около 20% крупных предприятий в обрабатывающей промышленности. Замкнутость на региональном рынке (примерно 30% фирм), работа в узких рыночных нишах (около 20% фирм) объективно ограничивают конкуренцию.

Ослабляют российскую конкуренцию также следующие факторы:

- привязанность поставщиков и потребителей к традиционным производителям;
- высокая концентрация производства;
- отсутствие потенциальных конкурентов;
- недостаточность денежных средств;
- недостаточный внутренний спрос на продукцию предприятий;
- недостаток производственных мощностей;
- высокие транспортные издержки;
- незрелость налогового федерализма;
- наличие теневых бюджетов в ряде регионов, использующих услуги крупных предприятий на территории, поддерживаемых местными властями;
- влияние курсового фактора (для предприятий, ориентированных на внешний рынок).

Соответственно, позитивное влияние оказывают антимонопольные меры по недопущению излишней концентрации, наличие активных потенциальных конкурентов с избыточными мощностями, борьба с регионализацией рынков.

Важнейший элемент рыночной среды также – справедливая цена. Если предприятия совершают между собой товарообмен, но при этом цена не отражает общественно необходимых условий производства (искажена, к примеру, государственным или косвенным субсидированием), то такие условия обмена не являются рыночными. А субсидирование, в свою очередь, есть следствие неэффективной работы таких предприятий и порождает дальнейшую неэффектив-

---

<sup>4</sup> Инновации вне конкуренции // Коммерсант. 10.08.06 № 146.

ность. Возникает замкнутый порочный круг воспроизведения непродуктивной, нерациональной деятельности.

В таком контексте всю совокупность неэффективных предприятий можно идентифицировать как нерыночный сектор. Речь не о целевой (функциональной), технологической или институциональной неэффективности, но исключительно о неэффективности экономической. Но и тут требуется уточнение. Критерием эффективности, на наш взгляд, должны быть не собственно экономические показатели (доля рынка, темпы роста производства и продаж), а универсальные показатели, обобщающие эффекты деятельности, то есть финансовые точки. Но какие?

С краткосрочных позиций ими могут быть, к примеру, удельные затраты на единицу выпуска, сумма неплатежей, распространенность бартера, объемы дебиторской и кредиторской задолженности, убытков или низкая норма прибыли. Они отражают как усилия предприятий, так и зрелость институциональных условий. Во втором случае мы говорим о мягких бюджетных ограничениях, серьезно ослабивших в начале перехода к рынку стимулы к росту эффективности. Их инерция ощущается и сейчас.

Так, в экономике РФ доля убыточных предприятий в промышленности хотя и постепенно снижается, остается устойчиво высокой: в 2002 г. – 43,4%, за 2006 г. – 29,7%. Рентабельность растет медленно, так как удорожание сырья перевешивает замедление темпов роста тарифов естественных монополий. В целом по промышленности за 7 месяцев 2006 г. рентабельность составила 15,4%, а по обрабатывающей промышленности (без нефтепереработки и металлургии) этот показатель был равен 6,1%, что ниже европейского уровня.

Денежный голод постепенно уходит: если в 2000 г. три четверти предприятий фиксировали недостаток денежных средств как ограничитель деловой активности, то в 2005 г. – только 42%. В начале перехода к рынку бартер, доля которого достигала 46%, был средством организации экономических трансакций, маскировал принадлежность к убыточному сектору. Сейчас он перестал быть значимым дезориентирующим

началом в экономике: его доля составляет 4,2%, т. е. уменьшилась на порядок. Хронические, часто непреднамеренные, мультипликативно распространявшиеся взаимные неплатежи, будучи ответом экономической системы на сжатие ликвидности, также отходят в прошлое. Однако как индикатор неэффективности они продолжают регистрироваться: доля суммарной просроченной кредиторской и дебиторской задолженности в настоящий период варьирует в рамках 6,5–8,5%.

Важные сами по себе при оценке качества текущего корпоративного финансового управления, эти индикаторы не отражают стратегическую эффективность хозяйствования. Например, в качестве операционного критерия эффективности компании традиционно рассматривается прибыль. Однако тот же капитал, вложенный в другой бизнес или размещенный на рынке ценных бумаг, может принести больший доход. Тогда возникает понятие экономической добавленной стоимости. Применяя его, можно выяснить, достаточно ли зарабатывает компания по сравнению с альтернативными вложениями. Экономическая добавленная стоимость – разница между тем, что компания заработала в течение определенного периода времени, и минимумом того, что должна заработать для удовлетворения своих инвесторов (акционеров и кредиторов). Экономическая добавленная стоимость характеризует усилия компании по максимизации своей стоимости, что является главной стратегической корпоративной целью. Если компания имеет отрицательную стоимость, она «проедает» свой капитал.

В таких терминах нерыночные компании – это компании с отрицательной добавленной стоимостью. В целом макро-статистика не располагает соответствующими показателями, но, по экспертным оценкам, примерно 4–5% предприятий промышленности не создавали стоимость, то есть имели отрицательное накопление, что компенсировалось прямыми или косвенными субсидиями.

В первом случае предприятия в основном получают финансирование от государства, во втором – от естественных монополий, которые поставляют свои услуги по заниженным ценам. Эти тарифы по цепочке включаются в себестои-

мость и цены у последующих экономических агентов. С позиций макроэкономики и мировых критериев тарифы и цены на услуги естественных монополий являются заниженными. Но при их росте вступает в силу инфляция издержек, которая начинается с роста цен на факторы производства, а затем распространяется на конечный продукт. Государство вынуждено предоставлять льготы и субсидии по жилищно-коммунальным услугам населению. Таким образом, возникает нерыночное перекрестное субсидирование и поддерживаются относительно низкие внутренние цены.

В целом система ценообразования и искусственного субсидирования противоречит рынку. Субсидирование сокращает инвестиционный спрос вследствие снижения мотивации к развитию, консервирует неконкурентоспособность. Если же субсидии достаются не отстающим, а и без того рентабельным предприятиям, это антирыночно вдвойне.

Так, автоматическое занижение себестоимости и цены у предприятий нефтяной отрасли, металлургии, химии и нефтехимии вкупе с освобождением их от экспортного налога на добавленную стоимость дает рентабельным предприятиям дополнительную экономическую фору. Вместе с природной рентой они обеспечивают более благоприятное, нежели у отстающих предприятий, финансовое положение.

Преференции таких предприятий далее, бесспорно, значительно уменьшаются вследствие налогообложения ренты (налога на добычу природных ископаемых) и уплаты экспортных пошлин, но в целом они остаются рентабельными и самофинансируемыми. Субсидирование таких предприятий в условиях сложившейся структуры экономики не имеет никакого смысла, порождает встречные финансовые трансферты, искажает экономическую структуру цены, дезориентирует как сами предприятия, так и инвесторов, посредников рынка капитала.

Тем не менее в России до сих пор свободного ценообразования в секторе естественных монополий нет. Его заменяет государственное регулирование путем контроля роста тарифов и установления пределов роста. Регулируемые цены составляют примерно 10% в индексе потребительских цен.

Не повышать тарифы невозможно: в естественных монополиях происходит объективный рост затрат.

Рост тарифов, естественно, не должен превышать темпы инфляции, но на практике это соблюдается далеко не всегда. Правительство РФ ограничило рост тарифов в 2005 г.: в ЖКХ – не более 20%, на газ – не более 11%. Тем не менее фактически жилищно-коммунальные услуги подорожали на 32,7% при общем росте цен на 10,9%<sup>5</sup>. В 2006 г. это повторилось, и на последующие годы прогнозируется та же ситуация (таблица). Так, при рассмотрении бюджета на 2007 г. вместо предложенного Министерством экономического развития и торговли РФ роста оптовых цен на 6–7,5% «Газпром» предложил поднять их на 22%, энергомонополии – на 12%. Консенсус был достигнут на уровне 15% и 10% соответственно.

**Инфляция и тарифы на жилищно-коммунальные услуги,  
% к предыдущему периоду**

Показатели	2004	2005	2006	Прогноз		
				2007	2008	2009
Инфляция (ИПЦ) за период, прирост цен, %	11,7	10,9	9,0	6,0–7,5	4,0–5,5	4,0–5,0
В том числе темп роста тарифов на жилищно-коммунальные услуги	123,5	132,7	117,9	111–113	108–109	107–108

**Источник:** Банк России

Повышение тарифов на коммунальные услуги увеличивает издержки бюджетных организаций примерно на 0,5% ВВП. В целом реально изменение регулируемых цен и тарифов на платные услуги внесло более трети (36,7%) в общий прирост инфляции на потребительском рынке<sup>6</sup>.

<sup>5</sup> Тариф в ЖКХ лишь на 50% состоит из стоимости товаров и услуг естественной монополии, регулируемой правительством, остальные 50% – нерегулируемая часть тарифа, которая зависит от стоимости стройматериалов, металла и т. п.

<sup>6</sup> Инфляция и цены. Мониторинг МЭРТ социально-экономического развития Российской Федерации за 2006 год. С. 40–41.

При выполнении государством функции контроля над тарифами возникают конфликт интересов и объективное противоречие между функциями регулирующего органа и собственника. Как регулирующий орган государство определяет пределы роста тарифов, а как контрольный собственник не ставит задачи менеджменту контролировать раздутые издержки, которые служат основанием для запроса о повышенных тарифах. Сохранение непрозрачности деятельности субъектов естественных монополий этому способствует.

Рассуждения о регулировании тарифов выводят на общую проблему адекватности и рациональности структуры цены в рыночном секторе и о допустимости участия государства в корректировке рыночных цен. Если признать приоритет свободного ценообразования, следует допустить действие государственных регуляторов. Так, возможно ограниченное вмешательство государства в определение состава и пределов некоторых видов затрат, относимых на себестоимость, что заложено в идеологии и практике налогообложения прибыли. Необходим контроль над внутрикорпоративными ценами, режимом накопления и использования прибыли. Абсолютная ценовая анархия, неконтролируемое применение трансфертного ценообразования означают как раз не усиление, а ослабление рынка.

### Нерыночный сектор

Круг нерыночных субъектов в экономике современной России весьма широк. Нерыночный сектор раздвинул свои границы примерно до одной трети всей экономики при включении сюда убыточных предприятий, неэффективных предприятий с отрицательной добавленной стоимостью, «условно рыночных» естественных монополий с их системой неравновесных цен и государственным регулированием тарифов.

Наконец, к «условно рыночному сектору» мы считаем необходимым причислить частные предприятия, выполняющие госзаказы. Несмотря на формально рыночный характер, там часто возникают искажающие рынок возмущения

в виде снижения барьеров входа, исключительных правил заключения контрактов, неадекватных цен сделок и пр.

У. Нордхауз и Дж. Тобин полностью включали корпорации, работающие на государство, в нерыночный сектор. В методологическом смысле это правильно. Внутрикорпоративный оборот, по их классификации – также нерыночный сектор. Динамичное нарастание внутрифирменных потоков в современной России с использованием системы трансфертного ценообразования преследует, как правило, цель оптимизации налоговых платежей и не имеет отношения к справедливым рыночным принципам<sup>7</sup>. Одновременно это искажает отраслевую структуру ВВП, в которой доля торговли неадекватно высока вследствие реализации в ней (с помощью механизма трансфертных цен) части добавленной стоимости, созданной в сфере экспорта нефти. Последние десять лет доля торговли в валовой добавленной стоимости колеблется в пределах 20–22% при реальной величине около 15% (оценка Всемирного банка).

Таким образом, следует подтвердить достаточно высокий удельный вес той части экономики, где искажаются рыночные сигналы, нарушаются принципы равновесного ценообразования. Чем большую часть информации рынок получает с помощью децентрализованных механизмов, тем выше степень развития рынка. Описанная гипертрофия нерыночного сектора уменьшает степень качественной однородности рыночной экономики, генерирует инфляцию, снижает уровень конкуренции и стимулы к развитию. В этом контексте значительный нерыночный сектор является ограничителем экономического роста.

По сути, происходит отход от классического либерализма с принципами справедливой конкуренции и равных условий для частных предпринимателей к избирательному патронированию отдельных сфер и предприятий. При изби-

---

<sup>7</sup> С другой стороны, в практике современного корпоративного управления все чаще встречаются плодотворные попытки построить модель рынка внутри корпорации путем создания в финансовой структуре финансовых комитетов, специальных центров, условно продающих финансовые ресурсы бизнес-единицам и оценивающих их работу по критерию отдачи на внутренние инвестиции.

рательной поддержке определенных отраслей, предприятий, территорий правительство обычно ссылается на их непривлекательность для частных инвесторов и на необходимость корректировки рыночных механизмов. В условиях нормальной конкурентной среды это, действительно, необходимо – в России же эта среда отсутствует. Именно ее создание должно быть первичной задачей государства, от решения которой зависит эффективность промышленной политики. Необходимо учитывать и все большую открытость экономики: в условиях глобализации конструктивный эффект от централизованного селективного регулирования национальных компаний резко снижается. При вступлении в ВТО государственная поддержка многих сфер, по определению, станет недопустимой.

Как же расширить рыночность экономики? С макроэкономической точки зрения, это равнозначно комплексному проведению структурных реформ для кардинального исправления искаженной картины экономических связей и предполагает:

- ✧ обеспечение равных условий конкуренции путем недопущения искусственной монополизации рынков, в том числе ужесточения санкций за нарушение антимонопольного законодательства;
- ✧ снижение степени влияния естественных монополистов на экономику, включая и региональный уровень, за счет формы естественных монополий<sup>8</sup>;
- ✧ ликвидацию неявного перекрестного субсидирования в промышленности и переход на прямое финансирование нуждающихся отраслей из бюджета;
- ✧ реформу ЖКХ, включая ликвидацию аналогичной системы перекрестного субсидирования тарифов на коммунальные услуги, отмену льгот и субсидий населению, наряду с политикой роста денежных доходов населения и мерами, направленными на повышение мобильности рабочей силы на рынке труда. Утроение темпов роста вложений в бюджете

---

<sup>8</sup> В 2009 г. в результате реформы РАО «ЕС России» будут регулироваться тарифы сетевых организаций и сбытовая надбавка гарантирующего поставщика. Тарифы для конечных потребителей регулироваться не будут, поэтому возможен более высокий темп роста тарифов для конечных потребителей.

те 2006 г. в ЖКХ обусловлено большей частью именно проведением структурной реформы. Из 66 млрд руб. выплат из федерального бюджета на цели реструктуризации приходится 37 млрд руб., или 56%<sup>9</sup>;

- ✧ сокращение ранее выданных налоговых и ценовых льгот; на последующих этапах – отмену большей части прямых субсидий промышленности и другим секторам экономики<sup>10</sup>;
- ✧ равноудаленный доступ исполнительной власти к функционированию конкурентной среды, ее максимальное невмешательство в хозяйственную жизнь и неучастие на стороне одного из экономических агентов;
- ✧ обеспечение открытости информации о распределении государством ресурсов;
- ✧ реформу корпоративного управления как базу устранения неэффективных затрат и слоя не создающих добавленную стоимость субъектов.

В результате структурных реформ и повышения эффективности корпоративного управления оздоровятся государственные финансы, для проведения институциональных реформ в других областях высвободятся значительные ресурсы. При резком снижении роли дотирующих нерыночных механизмов бюджет превратится из инструмента иждивенческой политики в финансовую основу государственной власти и социальной сферы. Будет воссоздана имманентная рыночной экономике система равновесных цен и ликвидирована почва для развития инфляции издержек и роста цен.

Конечным итогом станет расширение рыночной базы в национальной экономике, достижение ею большей зрелости и адекватности, усилятся стимулы к экономическому росту.

---

<sup>9</sup> С другой стороны, утроение темпов роста вложений в бюджете 2006 г. следует рассматривать скептически на фоне явного провала в 2005 г., когда ЖКХ профинансировали только на 72,4%. При инерционности финансирования и хода реформ вряд ли следует ожидать в этом секторе кардинальных перемен; тем не менее в бюджете 2007 г. запланировано необъяснимое сокращение расходов на эту сферу: с 53,5 млрд руб. до 49,4 млрд руб., то есть на 7,7%.

<sup>10</sup> Временной аспект предполагает ликвидацию системы перекрестного субсидирования в максимально короткие сроки (с учетом социальных факторов), а отмену субсидирования – поэтапно, по мере созревания условий.