

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НЕРАВЕНСТВО – ФАКТОР ЗАМЕДЛЕНИЯ ПЕРЕХОДА К ОБЩЕСТВУ ЗНАНИЙ

Варшавский А.Е.

(Москва)

В работе исследуется проблема замедления перехода к новой фазе развития – обществу знаний в условиях усиления дифференциации населения. Оценка степени неравенства производится на основе разработанного автором индекса, при этом показывается, что распределение доходов в среднем для всех стран подчиняется определенному закону. Показывается также, что уровень неравенства достаточно сильно коррелирован с показателями экономики знаний. Рассматриваются возможные направления снижения экономического неравенства, в частности, изменение ставки подоходного налога.

THE ECONOMIC INEQUALITY IS THE DETERMINATIVE OF SLOWING TRANSITION TO THE KNOWLEDGE SOCIETY

Varshavsky A.E.

(Moscow)

The problem of slowing transition to the new phase of human development – knowledge society under income differentiation growth is discussed. Estimation of the level of income differentiation is worked out on the basis of proposed by author index of inequality; it is shown that average world income distribution is described by some distribution law. It is shown as well that the inequality level is rather strongly correlated with indicators of the knowledge economy. Possible ways for decreasing economic inequality and especially change of individual income tax are under consideration.

Введение

Скорость перехода к обществу знаний зависит от действия целого ряда факторов: экономического и научно-технического потенциалов, также государственной поддержки и стимулирования этого перехода. Кроме того, важную роль играют и структурные факторы, определяемые уровнем культуры и образования, степенью демократизации и открытости и в целом уровнем развития гражданского общества в стране; при этом, очевидно, особую роль играет дифференциация качественного состава населения, различия по социально-экономическому, культурному и др. уровню отдельных слоев общества, в том числе по уровню доходов и накопленного богатства.

Очевидно, в условиях рыночной системы невысокий уровень доходов и накопленного богатства у большей части населения, помимо снижения мотивации к труду должен оказывать тормозящее воздействие на темпы построения общества знаний. Например, можно предположить, что рост дифференциации населения по уровню доходов и богатства и сосредоточение доходов и богатства у узкого слоя населения при бедности его большей части должно сопровождаться сокращением общественных затрат на образование, научные исследования и разработки, снижением инновационной активности, в том числе изобретательской деятельности, повышением соотношения между затратами на военные цели и науку, а также, возможно, увеличением затрат на обучение в вузах и более высоким уровнем вывоза высокотехнологичной продукции относительно экспорта продукции обрабатывающей промышленности.

Эти проблемы, включая оценку степени неравенства на основе разработанного автором индекса, исследование закона распределения доходов в среднем для всех стран, а также степени корреляции уровня неравенства с показателями экономики знаний и рассматриваются в работе. Кроме того, обсуждаются возможные направления снижения экономического неравенства, в частности, путем изменения ставки подоходного налога.

Усиление социально-экономической дифференциации населения

Усиление социальной и экономической дифференциации в России ведет к значительному торможению развития промышлен-

ленности и, в первую очередь, ее высокотехнологичных и в целом наукоемких отраслей. Негативные тенденции в российской экономике свидетельствуют не только об экономическом застое из-за отсутствия сбережений у большей части населения и, соответственно, невозможности привлечения инвестиций, но также об обострении проблем технологической безопасности России.

В числе факторов усиления социальной дифференциации населения России можно выделить низкую заработную плату основной части населения и систему налогообложения. В настоящее время общественное мнение относительно уровня ставок налогообложения формируется в направлении их снижения с целью стимулирования экономики. Безусловно, проблема поиска оптимальной величины ставок налогообложения, в первую очередь, размера отчислений на социальные нужды существует и ждет своего решения. Первые шаги в сторону сокращения налогов уже сделаны, причем из них следует отметить прежде всего установление низкой единой ставки подоходного налога.

Однако все познается в сравнении. С этой целью полезно сопоставить ставки налогообложения в различных странах, а также проанализировать уровень так называемого «Индекса налогового бремени» («The Tax Misery Index»), публикуемого журналом «Forbes»¹. Этот индекс рассчитывается на основе максимальных маргинальных уровней ставок налогообложения для основных видов налогов: на доход корпораций, подоходного, на имущество (налог на «богатство»), на добавленную стоимость и двух налогов социального обеспечения, выплачиваемых работодателем и работником. Как показывают данные, приведенные в табл.1 для 2000-2003 гг., величина «индекса налогового бремени» для России существенно меньше, чем в большей части стран, как развитых, так и развивающихся (например, для Франции в 2003 г. он больше, чем в России в 1,94, для Италии и Китая – в 1,57 раза). Лишь у небольшой группы стран, включая США, Сингапур, Тайвань, Индию и ряд других, этот индекс несколько (на 4-15%) ниже, чем у России, находящейся на 38 месте в списке 51 стран. Динамика индекса неоднозначна – несмотря на общую тенденцию к снижению, в ряде стран, например, в Японии он растет.

Таким образом, налоговая нагрузка в России не столь велика, хотя при определенных условиях и можно было бы требовать ее дальнейшего снижения. Более того, для лиц с высоким и очень высоким уровнем заработной платы ставка подоходного налога в России наиболее выгодна: при годовом доходе 100 000 евро (свыше 8000 евро в месяц) у холостых остается 87 000 евро, тогда как в Германии – 49 500 евро и в США – 71 100 евро. Очевидно, при существующей ставке подоходного налога имущественная и социальная дифференциация должна со временем еще более усилиться.

Можно привести много примеров стремления слоя наиболее богатых в России защитить свои экономические интересы, в том числе путем снижения для себя налоговой нагрузки. Так, лоббируется стимулирование расходов долгосрочного характера (в первую очередь, расходы на покупку квартиры или дома и т.д.), путем их вычета в полном объеме из суммы облагаемых налогом доходов. Очевидно, таким путем будут преимущественно получать значительные льготы владельцы большого количества недвижимости, хотя основной довод тех, кто продвигает эту идею, – это выгодно, так как средства вкладываются в отечественную экономику [2].

Усиление неравенства – общемировая тенденция в условиях глобализации

Тенденции к усилению дифференциации доходов в последние десятилетия были типичны для целого ряда стран, в том числе наиболее развитых. В частности, в США, начиная с 1979 г., происходит существенный рост доходов в группе наиболее богатых (у 1% наиболее богатых средний доход за десятилетие 1979-1989 гг. вырос на 87,5%, тогда как у 40% наиболее бедных он снизился). Рост дифференциации происходил, в частности, из-за высокой реальной процентной ставки и бума на рынке ценных бумаг, которые способствовали росту дохода от капитала у преимущественно наиболее богатой части населения.

При этом изменение ставок налогообложения благоприятствовало росту доходов богатых и их снижению у бедных. Например, в 1977-1985 гг. за счет этого фактора доход 1% наиболее богатых семей повысился в среднем на 95,5 тыс. долл. в расчете на семью тогда как у 80% семей он снизился в среднем

на 209 долл. Изменение реальной заработной платы действовало в том же направлении: ее снижение для большей части занятых, особенно у молодых специалистов, начинающих работать, сопровождалось огромным ростом у высшего звена менеджеров (СЕО) – если в 1978 г. СЕО получали в 60 раз больше среднего рабочего, то в 1989 г. – в 122 и в 1995 г. – в 173 раза больше.

Соответственно усиливалась имущественная дифференциация: богатые стали еще богаче, а бедные – беднее. Дифференциация населения США по уровню богатства более существенна, чем разрыв по уровню доходов: 20% наиболее богатой части населения в 1992 г. владела почти 84% совокупного богатства (81% в 1962 г.), тогда как у 80% остальной части населения имелось всего 16% (19,0%).

Для объяснения наметившихся тенденций в США используется целый ряд мифов [3]. Утверждается, например, что усиление дифференциации доходов происходит из-за демографического фактора (за счет роста численности наиболее бедной части населения); иногда ошибочно считается, что повышение выгод от системы социального, а также пенсионного обеспечения компенсирует сокращение реальной заработной платы; некоторые аналитики полагают, что рост доходов на самом деле более высок, так как традиционные методы измерения инфляции ошибочны; по мнению других проблемы низкой оплаты труда характерны для наименее квалифицированных, занятых с невысоким уровнем образования; наконец, часто утверждается, что доходы повышаются с ростом квалификации, опыта и возраста.

Другая часть мифов ошибочно объясняет усиление дифференциации действием таких факторов, как большая численность чиновников, высокий уровень доходов, дефицит государственного бюджета, чрезмерное регулирование экономики, либо снижением производительности труда или структурными изменениями в экономической системе из-за технологических сдвигов, в результате чего малоквалифицированная часть занятых вытесняется из «новой экономики».

Следует отметить, что эти мифы характерны не только для США. Многие из них используются аналитиками и в России для объяснения процессов усиления социального и экономического неравенства.

Оценка степени неравенства; индекс неравенства

Для описания распределения личных доходов и богатства (имущества) часто используется функция распределения Парето: $F(x) = 1 - (b/X)^a$. Эта функция применяется также при анализе распределения городов по численности населения, фирм по их размерам и т.д. Как показывает практический опыт использования, с ее помощью лучше всего описывается распределение доходов на концах кривой распределения, а в целом на всем диапазоне эта аппроксимация дает достаточно большие ошибки (в отличие от логнормального распределения, которое, напротив лучше подходит для аппроксимации в средней части кривой)⁴. Так называемый «Закон Парето» (или правило 80/20) в упрощенной формулировке говорит о том, что 80% всего дохода общества принадлежит 20% населения. В частном случае, при $m = 1$ этот закон известен как распределение Ципфа (Zipf distribution), которое хорошо описывает события, число которых может быть представлено в виде функции рангов⁵ (например, при анализе выборки из 245412 английских слов слово «the» встречалось 15861 раз, «of» – 6331 раз, т.е. в 2 раза реже; при анализе распределения по размеру фирм США было получено $m = 0,994 - 1,059$ ⁶).

Кроме того, для оценки неравенства доходов обычно используются кривая Лоренца и индекс Джини. Если $F(X)$ - функция распределения доходов населения (вероятность того, что доход индивидуума не превышает x), то индекс Джини определяется как

$$G(F) = 2 \int_0^1 [q - L(q, F)] dq,$$

где $L(q, F)$ – функция Лоренца для распределения F , q – доля населения с доходом X ниже $X(q)$: $X \leq X(q)$, причем $q = F[X(q)]$. Если неравенство распределения доходов населения усиливается, то кривая Лоренца опускается и индекс Джини растет (см., например, [7]).

Несмотря на то, что эти традиционные средства описания неравенства используются очень широко, они не всегда удобны для частных случаев измерения неравенства. Так, наиболее час-

то публикуются данные о долях суммарного дохода пяти или десяти равночисленных групп населения (квнтилей или децилей). В этом случае (например, для пяти групп, когда общая численность населения Q , распределенного по пяти равночисленным группам, $q_i = 20\%$, равна $Q = \sum_1^5 q_i = 100\%$, так же как

и общая сумма доходов всех пяти групп населения $X = \sum_1^5 x_i = 100\%$) можно предложить еще один индекс дифференциации (неравенства) доходов, формируемый следующим образом.

Определим соотношение доходов (богатства) первых четырех групп и пятой группы с наиболее высоким уровнем дохода (богатства):

$$y_i = x_i / x_5, i=1,2,3,4; y_5 = 1.$$

Так как на практике наблюдается доминирование пятой группы относительно других, то можно считать, что величина $z_i = 1 / y_i$, обратная y_i , характеризует ранг группы. Сумма рангов всех групп (квнтилей) в этом случае будет характеризовать уровень неравенства доходов (богатства) населения:

$$I = \sum_1^5 (1/y_i) = 1 + \sum_1^4 (1/y_i) = 1 + \sum_1^4 z_i.$$

Кроме того, представляет интерес то, каким образом соотносятся ранги последовательных квнтилей, т.е. каковы интервалы неравенства между 20% группами населения.

Наш анализ показывает, что эти ранги могут быть представлены в виде последовательности целых степеней некоторого основания – числа a , $1 < a < a_{\max}$, причем для доходов верхняя граница a_{\max} , по-видимому, не превышает 2-2,5, т.е.

$$z_i = a^{i+1}, i=1, 2, 3, 4,$$

где i – номер квнтиля ($i=1$ соответствует номеру квнтиля с наименьшим уровнем дохода).

Индекс неравенства I связан с параметрами, характеризующим структуру неравенства доходов по квнтилям, очевидно, следующим образом:

$$I = 1 + a^2 + a^3 + a^4 + a^5 = 1 + a^2(1 + a + a^2 + a^3) = 1 + a^2(1 + a)(1$$

+ a^2).

В табл.2 представлены оценки параметра a и индекса неравенства I для 46 стран (следует отметить, что корреляция индекса неравенства и индекса Джини близка к 1). Все страны были распределены по четырем (трем основным и одной дополнительной) группам: с минимальным, средним, максимальным и максимальным средним индексом неравенства. Полученные оценки свидетельствуют о том, что в европейских странах (без Франции и Великобритании) неравенство проявляется в меньшей степени, тогда как в таких странах, как Нигерия, Мексика, Бразилия, Боливия, Чили и др. оно максимально. В средней группе (группа 2) наибольшее неравенство характерно для России, США и ряда других стран (эти страны выделены также в четвертую, дополнительную группу).

Можно, по-видимому, выдвинуть гипотезу о том, что соотношение уровня доходов для каждого квинтиля подчиняется определенной пропорции, характеризуемой величиной основания a , и зависит от уровня развития данной страны, степени демократизации и развития взаимоотношений между работодателями и профсоюзными организациями, проводимой государством социальной политики, культуры и образования населения, его мотивации, уровня коллективизма, способности к взаимоподдержке и, наконец, морально-этических норм поведения. Поэтому особый интерес представляет оценка параметра a для выделенных групп стран.

Анализ подтвердил, что с помощью основания – параметра a можно достаточно точно характеризовать структура распределения доходов, причем величина параметра a для большей части групп стран близка к корню второй из целого числа:

для группы 1 $a=(3)^{1/4}$, $a^2=(3)^{1/2}$,

для группы 2 $a=(2)^{1/2}$, $a^2=2$,

для группы 3 $a=(3)^{1/2}$, $a^2=3$,

для всех 46 стран в среднем $a=(2)^{1/2}$ и $a^2=2$.

Таким образом, в среднем для всех стран (так же, как и для средней группы 2) за 20% наиболее богатых следует 20% населения с доходом в 2 раза меньшим, а затем доход, приходящейся на каждый последующий квинтиль, становится в $(2)^{1/2}$ раза меньше по сравнению с предыдущей группой. Этот результат не

опровергает выдвинутую выше гипотезу,

$$\text{т.е. } z_5 = 1, z_4 = 2, z_3 = 2(2)^{1/2}, z_2 = 4, z_1 = 4(2)^{1/2}.$$

По-видимому, можно предположить, что основание $a = (2)^{1/2}$ в некотором смысле является средним для всех стран, и переход к большему или меньшему основанию требует специального объяснения (в данном случае в группе 1 представлены страны, в которых повышенное внимание уделяется социальным проблемам и где проводимая политика соответствует в большей степени целям социалистических партий, тогда как в группе 3 – страны с наибольшей дифференциацией доходов населения).

Следует отметить, что отнесение России к группе 2 достаточно условно из-за недоучета скрытых доходов (например, расчет индикатора неравенства по оценкам, приведенным в [8] для 1996 г., дает значение $I = 34$, т.е. тогда Россия должна быть отнесена к группе 3, для которой $a = (3)^{1/2}$; при этом для данных, представленных по децилям – 10% интервалам, параметр a примерно равен $a = (3)^{1/4}$, причем соотношение доходов девятого и десятого децилей составляет примерно 3).

Динамика индекса неравенства

Исследование динамики индекса неравенства для США и России выявило следующие закономерности.

Снижение социальной динамики в американском обществе стало особенно заметным к середине 1990-х годов: перспективы для роста имели отдельные группы высококвалифицированных специалистов, окончивших университеты и колледжи, однако у тех, кто начинает трудовую деятельность с должностей нижнего уровня, даже после окончания средней школы, возможностей для дальнейшего роста практически не стало (в этом случае почасовая заработная плата часто не превышает 4-5 долл.). В настоящее время принадлежность к определенной социальной группе определяется главным образом уровнем образования. В результате в США резко увеличилась доля рабочих с низким уровнем доходов (до 15 тыс. долл. в год – к этой категории в середине 1990-х гг. относилось более 25% всех рабочих), на нижней границе прожиточного минимума. Показатель доли тех, кто смог выбраться из нищеты в течение года (показатель социальной мобильности) составлял в среднем за 1980-е годы 17%

для белого и 8% для черного населения, тогда как в Ирландии – 25%, Франции – 28%, Швеции 37%, Нидерландах 44%. Специальные обследования динамики доходов одних и тех же лиц возрастной группы 22-48 лет, проводившиеся в США с 1970 г., показали, что лица, входившие в группу 20% с наиболее низким доходом, уже в 1970-е годы стали еще более бедными из-за отставания их заработной платы от роста цен, а в 1980-е гг. их доходы из-за инфляции снизились еще на 34%. В то же время доходы входивших в группу 20% наиболее высоко оплачиваемых увеличились в 1970-е гг. на 29% и в 1980-е гг. на 56%.

В табл.3 приведены данные, характеризующие динамику индекса неравенства в США в 1970-2000 гг. Индекс неравенства за 30 лет повысился примерно на 30% с 15 в 1970 г. до 21 в 2000 г.; при этом параметр a увеличился примерно с $(3)^{1/4}$ до более чем $(2)^{1/2}$.

Представляет интерес также то, как соотносился доход каждой 20% группы и всех более бедных групп населения. Данные табл.4 показывают, что в США на каждую из двух наиболее богатых 20% групп приходится примерно 70-90% суммарных доходов всех более бедных групп, при чем эти доли заметно возросли за 30 лет (в первую очередь это относится к группе наиболее богатых 20% населения).

Аналогичные оценки для России менее точны, с одной стороны, из-за наличия значительного теневого сектора и сокрытия доходов, особенно наиболее богатой частью населения после 1990 г., а с другой стороны – из-за существования внеэкономических способов повышения доходов до 1990 г. Однако даже с учетом этих погрешностей их сопоставление с результатами, полученными для США, весьма показательны (см. табл.3,4), так как для России ранее была характерна структура неравенства, типичная для стран первой группы, а с начала 1990-х гг. – более высокая по сравнению с США концентрация доходов в группе 20% наиболее богатых, даже если пользоваться данными государственной отчетности. При этом более точные оценки с использованием данных RLMS, проведенные С.А. Айвазяном, говорят о значительно более высокой концентрации доходов у богатой части населения.

Подтверждением этому могут служить также оценки на ос-

нове данных о доходах 250 кандидатов в депутаты Государственной думы РФ, которые подчеркивают огромную дифференциацию доходов депутатов и концентрацию 81,5% доходов у 20% наиболее богатой части депутатов, каждый из которых получает доход в среднем в 17,6 раз больший, чем более бедные 80% депутатов и в 52 раза больше по сравнению с 20% наиболее бедных депутатов (в США до 1970 г. считалось, что топ-менеджер не может получать более 20-30 окладов сотрудника низшего звена; в 1970 г. доход 100 ведущих топ-менеджеров в 39 раз превышал оклад среднего рабочего, но к 2000 г. это соотношение превысило 1000 [9]; усредненные данные для СЕО приведены выше).

Влияние экономического неравенства на показатели развития общества знаний

Для анализа возможного влияния экономического неравенства на показатели развития общества знаний была выбрана система показателей, характеризующих экономику знаний: в ее составе присутствовали, в частности, такие показатели, как затраты на НИОКР в % к ВВП, затраты на военные цели/затраты на НИОКР, доля частного сектора в финансировании НИОКР, доля государственного сектора в финансировании НИОКР, уровень неграмотности, число статей на одного жителя и т.д.

Очевидно, что статистическая проверка гипотезы о влиянии экономического неравенства затруднена одновременным действием на соответствующие показатели целого ряда факторов. Однако корреляционный анализ и построение простейших однофакторных регрессионных зависимостей для стран ЕЭС, стран Восточной Европы (СВЕ) и России дали оценки параметров, не противоречащие гипотезе о влиянии на них индекса неравенства (хотя и с невысоким уровнем статистической значимости; исследовались зависимости вышеуказанных показателей от уровня дифференциации доходов населения). В таблице 5 приведены значения коэффициента корреляции соответствующих показателей с индексом неравенства.

В табл.5 приведены только те показатели, для которых значения коэффициента корреляции подтверждают их корреляционную связь с уровнем неравенства доходов населения (оценки проводились по данным для 26 стран; при доверительной веро-

ятности 0,95 граничное значение коэффициента корреляции равно 0,39 [4])

Однако помимо приведенных в табл.5, необходимо выделить показатели с достаточно высокими значениями коэффициента корреляции (не подтверждающие корреляционную связь с уровнем неравенства доходов, но имеющие правдоподобные знаки и требующие дальнейшего исследования); в их числе следует отметить такие, как число статей на одного жителя, количество выданных патентов резидентам и нерезидентам, общественные расходы на образование и доля населения с высшим образованием, которые снижаются с ростом неравенства доходов населения (отрицательные коэффициенты корреляции порядка – 0,3).

Дополнительную информацию о влиянии экономического неравенства на обеспеченность наукоемкой бытовой техникой дают данные табл.6, где приведены сопоставительные показатели обеспеченности товарами длительного пользования, а также распространения информационных телекоммуникационных средств в России по отношению к тем же показателям для США. Несмотря на то, что за последние 10-15 лет темпы распространения высокотехнологичной техники и технологии были очень высокими (в отличие от других экономических показателей, в 1990-2000 гг. обеспеченность технически сложными товарами населения России выросла в среднем в 1,128 раза, бедность основной части населения предопределяет очень низкие значения приведенных показателей в России относительно наиболее развитых стран.

Возможные направления снижения экономического неравенства.

В настоящее время можно выделить несколько направлений снижения экономического неравенства: повышение уровня оплаты труда с учетом уровня квалификации работника, введение прогрессивной ставки подоходного налога, а также налога на имущество, в целом высокие темпы экономического роста, усиление активности трудящихся, организация профсоюзного движения, контроль за уплатой налогов и т.д.

Действительно, даже повышение средней оплаты труда до

уровня 1990-го года (в 1990 г. по различным оценкам уровень среднемесячной заработной платы в экономике составлял, в пересчете по официальному курсу, примерно 300-500 долл., тогда как в 2002 г. – всего около 120 долл.) может резко повысить покупательную способность основной части населения. Огромный психологический эффект, необходимый для действительного сплочения российского народа дало бы и снижение дифференциации оплаты труда (положительным примером здесь являются реформы Эрхарда в послевоенной Германии).

В данной работе будем рассматривать только один фактор – изменение ставки подоходного налога.

Еще несколько лет тому назад верхний предел ставки подоходного налога в России составлял 40%. Многочисленные предложения по ее изменению сводились к одному: верхний предел ставки следует снизить до 20%. В итоге эта ставка снизилась еще более – до 13%.

Обоснование этих предложений основывалось в целом на единственном предположении о том, что при столь низком максимальном уровне все будут платить подоходный налог, никто не станет от него уклоняться. В какой-то степени использовался и тот факт, что в наиболее богатой стране – США верхний уровень этой ставки также достаточно низок (в среднем 35%), см. табл.7. Других доказательств не было. Советы многих зарубежных экономистов, основанные, по-видимому, главным образом на сопоставлении соответствующих показателей в период 1990-х гг. для России, США и других наиболее развитых стран, также были направлены в сторону снижения.

Однако известно, что в США в период 1930-1960-х гг. верхний предел ставки федерального подоходного был значительно более высоким – примерно в 3 раза выше, чем в настоящее время. На вопрос, почему же все советы сводятся к предложению снизить ставку, автор получил несколько необычный ответ одного из видных зарубежных экономистов (он принимал активное участие в разработке рекомендаций для нашего правительства по переходу к рынку), сводящийся буквально к следующему: “мы сейчас понимаем – то, что делалось раньше (в США), было неверно” (!?). Очевидно такой ответ вряд ли может удовлетворить исследователя: на основании каких факторов можно

прийти к заключению о том, что, например, курс, выбранный Рузвельтом, а впоследствии поддержанный и Эйзенхауэром, был неправильным? По крайней мере, экономический рост США противоречит столь негативному выводу.

Понятно, что во время Второй мировой войны доход после вычета налога у любого американского гражданина не должен был превышать 25 тыс. долл. (т.е., начиная с определенного уровня дохода маргинальная ставка подоходного налога становилась равной почти 100% [10]). Но почему даже через 15 лет после окончания войны верхний предел ставки подоходного налога составлял 87%?

Следует отметить, что в США налог на личные доходы граждан взимается, в основном, в пользу федерального правительства, которое затем перераспределяет совокупный доход от этого источника путем предоставления субсидий штатам, в свою очередь оказывающим финансовую помощь муниципалитетам. Подоходный налог взимается в отдельных штатах в значительно меньших масштабах (например, во второй половине 1980-х гг. доля поступлений от подоходного налога в бюджете Федерального правительства США составляла 37% (1988 г.), а в бюджете штатов и местных органов власти – 3% (1986 г.)), причем в некоторых из них он совсем не собирается. Что касается муниципалитетов, то там доля подоходного налога в несколько раз ниже, чем в штатах.

В России роль поступлений от подоходного налога для федерального бюджета значительно ниже по сравнению с бюджетами регионов. Так, в 2001 г. доля подоходного налога с физических лиц в доходах федерального бюджета была равна 0,2%; в то же время его доля в доходах региональных бюджетов составляла 9,4% (в 1996 г. 15,8%, 1997 г. - 17,7%) [11].

Общеизвестно, что высокая ставка подоходного налога оказывает негативное воздействие на предприимчивость, хотя определенная часть занятых одинаково работает вне зависимости от размера налога. Вместе с тем в ряде стран имеется возможность снизить ставку подоходного налога (например, в США – за счет льгот в результате вложений в необлагаемые налогом облигации органов местной власти, а также инвестиций в ряд отраслей – таких, как разведка месторождений, лесоразведение,

мясное животноводство и др., максимальная ставка налога в начале 1960-х гг. могла быть снижена с 87% до 50%).

Как известно, налоговые системы, исходя из стремления к достижению некоторого компромисса, устанавливают (или пытаются установить) некоторое равновесие между объемами перераспределяемых ресурсов и выгодой от этого перераспределения как для общества в целом, так и (имея в виду достижение достаточно высокой эффективности использования ресурсов общества) для отдельных его слоев и политических сил (в зависимости от слабости, либо мощи государственной власти, уровня демократизации, коррупции и т.п.) [12]. Это равновесие в определенной степени характеризуется структурой источников доходов, как федеральных, так и местных (региональных и муниципальных). Известно, что подоходный налог и налог с оборота в большей степени затрагивают, вернее, изымают доходы бедных слоев населения и поэтому по характеру своему “регрессивны”. Для того, чтобы выровнять положение, обычно налог на личные доходы делается прогрессивным.

В этой связи и представляет интерес то, какова шкала ставок подоходного налога в других странах. Однако нас должно интересовать не то, как это делается в стабильных и богатых экономиках в настоящее время, а уровень ставок, который имел там место, по крайней мере, несколько десятков лет тому назад, когда во многих странах ВВП на душу населения составлял значительно более низкую, чем сейчас величину (например, в 1957 г. доход на душу населения по оценкам составлял 2108 долл. в США, 955 долл. в Великобритании, 404 долл. в Италии и 500 долл. в СССР; в 1990 г., в ценах 1995 г. – 22540, 16160, 16460 и 6230 долл. соответственно). Данные в постоянных ценах (в ценах 1982 г.) для США говорят о том, что в 1950 г. ВВП на душу населения составлял 791,8 долл., в 1960 г. – 1091,1 долл., 1970 г. – 1668,1 долл., 1982 г. – 2261,5 долл., 1988 – 3476 долл. Таким образом, исходя из уровня ВВП на душу населения более разумно сравнивать данные для США 1950-1960 гг. с данными для России конца 1990-х – начала 2000-х гг. Можно также ожидать, что шкала ставок подоходного налога, которая была в США в 1950-х – начале – 1960-х гг. больше соответствует российской реальности сегодняшнего дня. Например, в 1961 г., как это следует из

данных, приведенных в [12, с.208] о шкале федерального подоходного налога, уплачиваемого бездетными супругами, эта шкала была существенно прогрессивной (см. табл.8). При этом в конце 1950-х – начале 1960-х гг. средний личный доход, приходившийся после вычета налогов на одного занятого в экономике, составлял в США около 5000 долл. в год. В 1959 г. средний доход американских семей и отдельных лиц составлял около 6500 долл. Средний размер семьи при этом равнялся в 1950-х гг. примерно 3,3-3,4 чел. Таким образом, средний доход в расчете на одного человека составлял примерно несколько более 1900 долл. (ВНП на душу населения в 1959 составлял почти 2680 долл.). В ценах 1992 г. средний личный доход одного занятого после вычета налогов составлял около 21,5 тыс. долл. в год, средний доход одной семьи – примерно 27,9 тыс. долл. и в расчете на одного человека – около 8200 долл.

Если исходить из того, что шкала федерального подоходного налога в России должна быть “привязана” к средней заработной плате в экономике, составлявшей в 2002 г. примерно 4500 руб. в месяц или 54 тыс.руб. в год (в 2001 г. – 3240 руб. в месяц или 38,9 тыс.руб. в год), то тогда можно считать, что для этого уровня дохода, так же, как и для среднего дохода в США, равного в 1950-х - 1960-х гг. 5000 долл. в год, налог на годовой личный доход должен составлять примерно 15%.

Тогда при использовании той же шкалы для федерального подоходного налога, что была в США в начале 1960-х гг., оказывается, что в России при доходе порядка 54 тыс.руб. в год (145 долл. в месяц) подоходный налог должен был бы составить около 15%, при доходе 216 тыс.руб. в год (около 580 долл. в месяц) – 24% и при доходе 540 тыс.руб. в год (1450 долл. в месяц) – около 40% и при доходе 5400 тыс.руб. в год (14,5 тыс долл. в месяц) – свыше 80% от годового личного дохода. Можно предположить, что во многом благодаря прогрессивной шкале подоходного налога в США до 1980 г. структура неравенства по 20% группам соответствовала среднему уровню для второй группы (основание $a = (2)^{1/2}$).

Приведенные расчеты являются сугубо ориентировочными и носят иллюстративный характер. Очевидно, в настоящее время при росте доходов за базу следует взять не средний уровень за-

рабочей платы в 2002 г., а величину, несколько большую (с учетом среднесрочной перспективы). Однако безусловно, если шкала подоходного налога будет привязана к средней заработной плате, лица с высоким подушевым доходом будут в большей степени стремиться к росту ВВП на одного занятого и соответственно к росту средней заработной платы в экономике. Кроме того, перераспределение доходов будет не только способствовать повышению социальной справедливости, но и создаст дополнительный спрос на потребительские товары, увеличит сбережения и тем самым будет способствовать усилению инвестиционной активности. Очевидно, все это, в свою очередь, окажет положительное влияние на темпы перехода к экономике знаний.

Заключение

Полученные результаты подтверждают актуальность решения проблемы значительного неравенства доходов в России. Необходима разработка государственной социально-экономической политики, ориентированной на снижение социально-экономической дифференциации населения. Очевидно, ее реализация будет способствовать ускорению становления общества знаний в России.

Таблица 1. Индекс налогового бремени

	Суммарный индекс, %*)			Ставка подоходного налога, % **)
	Ранг	2000 г.	2003 г.	2003 г.
Франция	1	193,1	179,4	40,7/40,3
Швеция	3	150,5	149,8	46,7/51,1
Италия	4	153,9	145,0	41,9/45,7
Китай	5	...	145,0	24,7/32,4
Испания	11	138,7	135,5	36,7/39,4
Япония	19	123,6	124,9	24,9/31,9
Германия	26	143,0	116,6	50,5/42,1
Россия	38	124,5	92,6	13,0/13,0
США	42	90,0	88,9	28,9/27,3
Индия	49	...	79,3	31,0/31,2
Кипр	50	...	74,3	26,2/28,1
Гонконг	51	...	43,0	13,6/13,6

*) рассчитывается как сумма максимальных маргинальных ставок для семи групп налогов

**) в числителе – для холостых с годовым доходом 100 тыс. евро., в знаменателе – для имеющих семью с двумя детьми при годовом доходе 200 тыс. евро.

Таблица 2. Оценки индекса неравенства I и параметра a

N группы	Количество стран	Страны-представители	Параметр a	t-статистика	a ²	Индикатор неравенства (средняя величина суммы рангов квинтилей) I
1	17	Швеция, Германия, Чехия, Болгария, Канада и др.	1,3	8,5	1,7	11,4
2	21	Франция, Великобритания, Индия, Россия, США и др.	1,4	9,5	2,0	16,0
2 группа, верхняя граница	5	Россия, США, Китай, Туркмения, Таиланд	1,5	4,6	2,2	19,0
3	8	Нигерия, Мексика, Бразилия, Боливия и др.	1,7	6,0	3,0	32,0
Все группы	46		1,4	13,2	2,0	12,9

Таблица 3. Изменение индекса неравенства в США и России в 1970-2000 гг.

Годы	Соотношение суммарного дохода наиболее богатых 20% населения и суммарного дохода для каждого из 1-4 квинтилей				Индекс неравенства I
	Наиболее бедные 20%	2-й квинтиль	3-й квинтиль	4-й квинтиль	
США					
1970	7,6	3,4	2,3	1,7	15,0
1980	7,8	3,5	2,3	1,7	15,3
1990	9,6	4,1	2,7	1,9	18,3
2000	11,0	4,8	3,1	2,21	21,0
Россия (по данным Госкомстата)					
1970	4,7	2,5	2,0	1,6	11,9
1980	3,3	2,3	1,8	1,4	9,8
1990	3,3	2,2	1,7	1,4	9,6
2000	8,0	4,6	3,2	2,2	19,0
Расчет по данным [4]	13,2	9,5	6,4	3,7	34

Годы	Соотношение суммарного дохода наиболее богатых 20% населения и суммарного дохода для каждого из 1-4 квинтилей				Индекс неравенства I
	Наиболее бедные 20%	2-й квинтиль	3-й квинтиль	4-й квинтиль	
Расчет по данным о доходах 250 депутатов Государственной думы РФ	51,9	25,0	15,5	9,7	103,2
Средний мировой уровень, $\alpha=(2)^{1/2}$	5,7	4,0	2,8	2,0	15,5

Таблица 4. Соотношение дохода каждой 20% группы и суммы всех более бедных групп населения США и России, 1970-2000 гг.

Годы	Доход наиболее богатых 20% к суммарному доходу 1-4 квинтилей	Доход, 4-го квинтиля к суммарному доходу 1-3 квинтилей	Доход 3-го квинтиля к суммарному доходу 1-2 квинтилей	Доход 2-го квинтиля к доходу 1-го квинтиля
США				
1970	0,69	0,68	1,00	2,26
1980	0,70	0,71	1,04	2,19
1990	0,79	0,74	1,08	2,35
2000	0,90	0,77	1,10	2,28
Россия				
1970	0,58	0,56	0,80	1,90
1980	0,50	0,53	0,75	1,46
1990	0,49	0,55	0,76	1,52
2000	0,91	0,68	0,90	1,73

Таблица 5. Коэффициент корреляции неравенства доходов населения и социально экономических показателей (страны ЕЭС, СВЕ и Россия)

Показатель	Значение коэффициента корреляции
Затраты на НИОКР, % к ВВП	- 0,43
Затраты на военные цели/затраты на НИОКР	+ 0,51
Доля частного сектора в финансировании НИОКР	- 0,61
Доля государственного сектора в финансировании НИОКР	+ 0,44
Уровень неграмотности	+0,50

Таблица 6. Показатели распространения наукоемкой бытовой техники и телекоммуникационных средств в России в сравнении с США.

Показатели	Россия/США
Обеспеченность населения товарами сложной бытовой техники, шт. на 1000 человек:	
радиоприемники	0,155
телевизоры	0,436
персональные компьютеры	0,072
легковые автомобили (на 100 семей)	0,199
Число основных телефонных линий в расчете на 1000 жителей	0,259
Число основных линий сотовых телефонов в расчете на 1000 жителей	0,057
Общая емкость телефонных станций на 100 жителей, номеров	0,397
Число "хостов"(узлов) Интернета на 1000 жителей	0,008
Доля пользователей Интернетом в % от населения старше 16 лет (для России - старше 18 лет)	0,130

Таблица 7. Ставки налогообложения для холостяков в США в 1990-х гг.¹³⁾

Налогооблагаемый доход	Налог
Не более 22 100 долл	15% налогооблагаемого дохода
От 22 100 до 53 500 дол	3315 долл + 28% от прироста дохода свыше 22 100 долл.
От 53 500 до 115 000 долл	12 107 долл. + 31% от прироста дохода свыше 53 500 долл.
От 115 000 до 250 000 долл.	31 172 + 36% от прироста дохода свыше 115 000 долл.
Свыше 250 000 долл.	79 772 + 39,6% от прироста дохода свыше 250 000 долл.

Таблица 8. Шкала федерального подоходного налога: фактическая в США в 1961 г. и пропорциональная ей гипотетическая для России 2001 г.

Средняя ставка налога в %	Предельная ставка налога – налог на каждый доллар сверх необлагаемого минимума	США, 1961 г.			Россия, 2001 г.		
		Фактические данные			Доход, тыс. руб./ долл. (расчет)		
		Чистый годовой доход до вычета налогов, 1961 г., тыс. долл.	Налог на годовой личный доход, 1961 г., долл. / %	Годовой доход, остающийся после уплаты налога, 1961 г., тыс. долл. / %	Годовой доход, тыс. руб.	Годовой доход, долл.	Месячный доход, долл.
0	0	до 1,2	0/0	до 1,2/100	13	416	35
12	20	3	360/12	2,64/88	32	1045	87
15,2	20	5,1	760/15,2	4,24/84,8	54	1742	145
17,7	22	8	1416/17,7	6,584/82,3	86	2787	232
18,9	26	10	1888/18,9	8,112/81,1	108	3484	290
24,4	34	20	4870/24,4	15,13/75,6	216	6968	581
39,2	59	50	19600/39,2	30,4/60,8	540	17419	1452
52,8	72	100	52800/52,8	47,2/47,2	1080	34839	2903
67	87	200	134000/67	66/33	2160	69677	5806
80,8	91	500	404000/80,8	96/19,2	5400	174194	14516
85,9	91	1000	859000/85,9	141/14,1	10800	348387	29032
87	87	свыше 2000	.../87	.../13	21600	696774	58065

Литература.

¹ Anderson J. Misery Hates Company. Forbes Global, May 26, 2003.

² Гитченко М. Полторы «парь» с вице-спикером. Столица единой России, 2003, июнь, с.6.

³ Mishel L., Bernstein J. Schmitt J. The State of Working America 1996-97. M.E. Sharpe, Ync., N.Y., 1997.

⁴ Айвазян С.А., Мхитарян В.С. Прикладная статистика и ос-

новы эконометрики. М.: Юнити, 1998.

⁵ <http://www.ecom.unimelb.edu.au/ecowww/rdixon/pareto.html>.

⁶ Axtell R. Zipf Distribution of U.S. Firm Sizes. Science, vol. 293, 7 September 2001.

⁷ Шевяков А.Ю., Кирута А.Я. Измерение экономического неравенства. – М.: «Лето», 2002.

⁸ Айвазян С.А. Модель формирования распределения населения России по величине среднедушевого дохода. Экономика и математ. Методы, том 33, вып. 4, 1997.

⁹ Свины, деньги и власть, специальное обозрение. The Economist. Русский фокус, 2003, 30 июня – 6 июля, с.44.

¹⁰ Рузвельт Ф.Д. Беседы у камина.-М.:”Альманах”, 1995, с.1.

¹¹ ОЭР, 2002, N 2.

¹² Самуэльсон П. Экономика. М.: Прогресс, 1964.

¹³ J.K. McNulty. Federal Income Taxation of Individuals. West Group. St. Paul, Minn., 1999.