

СОЦИАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ – ОПОРА ВОЗРОЖДЕНИЯ И ПРОГРЕССА ЭКОНОМИКИ

© 1995 г. Сухотин Ю.В.

(Москва)

В статье обсуждаются возможности социальной политики помочь выходу из кризиса и подготовке реконструкции экономики. Аргументируется, что институциональные изменения, формирующие смешанную (государственно-частную) систему социальной защиты, способствуют полезным для оживления хозяйственной жизни стереотипам поведения. Уменьшение опасной для стабилизации экономики социальной поляризации может быть достигнуто без усиления налогового давления на производство.

1. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПЕРЕСТРОЙКИ И ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ РЕАКЦИИ. КОНЦЕПЦИЯ ЗАМЕНЫ ИЛИ КОНЦЕПЦИЯ СИНТЕЗА?

Ход нынешних реформ заставляет усомниться, отражают ли декларируемые императивы экономики, ориентированной на человека, соединения социальной справедливости с экономической эффективностью какую-то осуществимую возможность или служат лишь рекламным щитом, за которым скрывается совсем иная деятельность. Силы, оказавшиеся во главе общества, ускоренно обеспечивают себе светлое будущее уже сегодня, отводя пострадавшему большинству населения удел "необратимого состояния". Между тем эти императивы не только реализуемы, но и практически реализуются странами, успешно проводящими свои реформы, ибо отражают действительные возможности и потребности современной цивилизации. Нигилистическое же зачеркивание результатов предшествующего развития вместо утилизации их жизнеспособных элементов порождает опасные предложения "полной замены" социально-экономических парадигм.

Каждая из них "в чистом виде", будь то всецело директивная или же рыночная экономика, – не только абстрактная модель, присутствующая лишь в головах аналитиков или в учебниках для начинающих, но и во многом осуществима на практике, вплоть до таких рубежей, как "народное хозяйство – единая фабрика", либо рыночная макроконъюнктура, направляемая лишь разрозненными решениями и массовыми сделками независимых хозяйств. Но обе эти ветви оказались тупиковыми, приведя в XX столетии к великой депрессии "чисто рыночных", а затем к великому отставанию, застою и провалу директивных экономик советского типа. Обнаружилось, что магистралью является "смешанная экономика", способная чутко реагировать как на прямые сигналы с управленческих пультов разного уровня, так и на массовидные контракты между участниками. Все это неуклонно повышало значимость личного, "человеческого фактора" в хозяйственной жизни, наполняя актуальным содержанием императивы социальной справедливости, защищенности, органически входящие в мотивацию поведения таких моделей общественной организации, как "государство общего благосостояния" или "социальное рыночное хозяйство". Выход на эту магистраль возможен с каждой из ветвей-уклонов, о чем говорит позитивный опыт "старых" и "новых" индустриальных стран, а также бывших односторонне-директивных экономик (Китай, Вьетнам). Для этого незначительно искоренять рыночную самоорганизацию или изгонять государство из экономической жизни. Лишь пере-

оценка собственного горького опыта побудила отечественных реформаторов признать многостороннюю полезность государственного присутствия в роли блюстителя правил добросовестной экономической игры, дирижера макроэкономических процессов, участника "микрохозяйственных" операций не только в госсекторе, но и в деятельности приватизированных структур, оправданность чередующихся волн приватизации и национализации [1]. Все же осознание реформ в терминах синтеза, а не смены парадигм оказалось, видимо, непривычным большинству экономистов. Именно при обсуждении социальной политики второй подход заметно превалирует даже у авторов, вовсе не являющихся сторонниками шокотерапии и ортодоксального либерализма [2, с. 282–286]. Так, акцентируется, что система государственного финансирования расходов на социальные нужды изжила себя, ибо носит уравнилительный характер, дестимулирует сбережения граждан и производственные накопления, унижает достоинство получателей, низводя их до положения иждивенцев, страдающих и от практикуемого "остаточного" финансирования социальных расходов. Каких-либо достоинств данной системы в тексте не отмечается. Предлагаемая кардинальная реформа состоит в перенесении центра тяжести при финансировании социальных расходов с государственного бюджета на сбережения граждан, собираемые специализированными институциональными инвесторами – пенсионными и образовательными фондами и т.д. В большинстве случаев они являются частными; за Государственным пенсионным фондом, например, сохраняются лишь функции выплаты "социальной" пенсии в пределах прожиточного минимума. Не объясняется, почему госфонд не может быть столь же эффективным инвестором, как частные, и если действительно не может, то почему бы не заменить полностью госсистему, перераспределяющую текущие доходы экономически активного населения в пользу незанятого.

С тезисом об архаичности государственной системы и ее несоответствии условиям рынка трудно согласиться хотя бы потому, что именно она была введена в странах высокоразвитой рыночной экономики (в США, например, это известный Social Security Act 1937 г.), масштабы ее операций быстро возрастали. Аргументация в пользу этой системы подчеркивает недостаточность частных институтов сбережений, страхования и благотворительности, необходимость опоры на "налоговый потенциал нации". Если бы, например, "сверхинфляция совершенно уничтожила все обязательства частных страховых компаний и сбережения граждан, то и в этом случае государственное социальное обеспечение могло бы заново начать все операции в почти таких же масштабах" [3, с. 162; 4, с. 751–752]. Только оно позволяет придать всеобщий и гарантированный характер реализации неотчуждаемых прав человека на достойное жизнеобеспечение (аспект социальной справедливости) и формированию адекватного современной экономической уровню образования и подготовки кадров из всех слоев населения (аспект экономической эффективности).

При анализе ссылок на уравнилительность и ее дестимулирующие последствия надо иметь в виду, что пребывание в экономически активном состоянии либо незанятость – это не какие-то постоянные признаки одних и тех же по составу слоев населения, но подвижные, чередующиеся этапы жизненного цикла практически каждого человека (кроме небольшого процента инвалидов с детства). Поэтому было бы беспочвенным стремление уничтожить двухзвенный характер (первичное распределение – перераспределение) движения личных доходов, передаваемых в той или иной степени лицам, проходящим "экономически неактивные" фазы жизни (детство, старость, болезни, периодический отдых, получение образования, подготовка к смене занятий и т.д.). Вторичное распределение неизбежно оказывается более уравнилительным, чем первичное. Столь же ущербными были бы попытки замкнуть перераспределение сферой сбережений каждого индивида, не опираясь на доходы других лиц. В сколь угодно разгосударственной экономике для содержания детей, получения образования молодежью и т.п. нельзя не прибегать к "социализации иждивенчества", будь то внутрисемейное перераспределение доходов либо получение займов через те или

иные институты кредита. В рыночной экономике это обстоятельство скорее стимулирует, подстегивает хозяйственную и трудовую активность. Ссуды нужно возвращать, для поддержки "неактивных" членов семьи изыскивать дополнительные источники дохода. В обществе с государственными социальными гарантиями (бесплатное образование и т.д.) эти стимулы могут несколько ослабевать. Но зато возрастает надежность формирования высококачественного кадрового потенциала, особенно благодаря возможности преодолевать последствия социальной поляризации (как оборотной стороны "рынка"), т.е. расслоения на сверхобеспеченное меньшинство и малообеспеченное большинство населения. Последнее не может зачастую ни сформировать достаточные личные сбережения, ни добиться надлежащего доверия кредиторов. Напротив, разумно построенная система государственных гарантий в социальном обеспечении не содержит каких-либо принципиальных препятствий развитию институтов, эффективно мобилизующих и инвестирующих личные сбережения. К тому же инструментом действенного макроэкономического регулирования может служить не только утилизация этих сбережений, но и рациональная политика налогообложения и маневрирования текущими государственными расходами.

2. "ОБЩЕСТВО БЛАГОСОСТОЯНИЯ": ПРОТИВ СТИХИЙНОЙ ПОЛЯРИЗАЦИИ

По мере ослабления либерального радикализма исключительная важность социальной составляющей для успешного функционирования экономики, обеспечения хозяйственного подъема начинает получать все большее признание. Так, указывают, что продолжение стремительной поляризации доходов населения "чревато не только негативными социальными последствиями, но и создаст неблагоприятный фон для общего развития экономики" [5]. Правомерны при этом отсылки к зарубежным оценкам проблем социального неравенства и экономического развития. "Нет доказательств, что неравенство в доходах ведет к ускорению экономического роста. Если здесь и есть какая-то зависимость, то, видимо, она состоит в том, что неравенство связано с замедлением роста. Мнение о наличии обратной связи между ростом и равенством... дискредитировано опытом многих стран, которые неизменно превосходили другие и по тому, и по другому показателю: Коста-Рики, Индонезии, Японии, Корее, Малайзии и скандинавских стран (World Development Report, 1991, World Bank)" [5, с. 6].

Бездумное одобрение социальной поляризации как якобы не подлежащего корректировке результата рыночной конкуренции отражает неусвоенность таких ключевых понятий, как "смешанная экономика", "государство общего благосостояния", "социальная рыночная экономика", которыми пользуются лишь в качестве современной упаковки далеко не современных представлений. Это либо принятие за эталон хищнического антигуманного капитализма начала XIX в. (признанного ООН типовым направлением в современных условиях), либо абстрактная модель "совершенной конкуренции", буквально переносимая на реальность. В ее схемах многие реалии заменены гипотезами, призванными раскрыть достоинства рыночного механизма в чистом виде, заведомо отсутствующем в жизни. Так, в модели совершенной конкуренции вся экономика состоит из столь мелких фирм, что ни одна из них не может захватить контроль над каким-либо рынком, заметно воздействовать на цены, т.е. в ней, по сути дела, исключены хозяйственное и социальное расслоение, концентрация производства, возникновение монополий. Отсутствует также важнейшее в современном мире явление – экстерналии (экологические воздействия, утилизация научных открытий и их финансирование), где принципиально не срабатывают рыночные критерии рентабельности, калькуляции затрат и эффектов. Поскольку в реальном мире все перечисленные явления имеют место, это отражается в неизбежных "провалах рынка", сбоях стихийной саморегуляции, необходимости сознательного управления, политики, ориентированной не на эгоистические частные выгоды, а на интересы общества в целом. Таковую функцию может удовлетворительно

выполнять лишь публичная власть, государство, причем именно такое, которое подчинено общим интересам всех граждан (т.е. подлинно демократическое), а не каких-либо замкнутых групп, кланов, элит, преследующих своекорыстные цели. Подобное вырождение публичной власти (включая и коррупцию, т.е. обслуживание должностными лицами чьих-то частных интересов) знаменует возникновение "*провалов управления*", способных торпедировать здоровые элементы планового хозяйства и подменить формирование созидательной рыночной саморегуляции хищническим, криминальным беспределом. К сожалению, подобная "линия развития" и осуществилась в нашей истории, где загнившие верхи недемократического государства возглавили его рыночную "перестройку", обеспечивая себе (вместе с далеко не лучшими слоями хозяйственников) позиции у кормила власти и источников материального обогащения.

Академик Н.Я. Петраков, комментируя доклад Отделения экономики РАН и фонда "Реформа", отмечал, что "возникший в России слой нуворишей не заинтересован в нормальном, упорядоченном рынке. Таким нужны полукриминальные условия экономической деятельности: где, как не в условиях неразберихи, они могут извлекать свои сверхприбыли? Государство должно охранять приоритеты, важные для общества, а не для группы нуворишей" [6]. Эта конструктивная роль социально-экономической политики государства в переходе от кризиса к оживлению и подъему в экономике является лейтмотивом для упомянутого доклада, как, впрочем, и для возрастающего числа других публикаций. Инструменты реабилитации, содействующие возрождению народного хозяйства, не приходится изобретать заново. Это прежде всего усиление прогрессивного характера налогообложения доходов физических лиц (как источника нормализации благосостояния уязвимых и пострадавших широких слоев общества), а также восстановление реальных сбережений населения, доверенных государству, как нормально обслуживаемой составляющей его долга и постоянно действующего источника кредитования экономики. Эти меры наряду со спектром программ социальной поддержки издавна широко практикуются в экономиках, вступивших на путь социально-ориентированного рыночного хозяйства. Но сегодня в нашей стране они часто наталкиваются на упорное противодействие в разных формах — от глухого замалчивания до популистской риторики. Последняя даже в типовой практике налогово-трансфертного перераспределения доходов усматривает уравниловку, шариковину, призывы грабить награбленное и т.п. Попытки аргументировать эту отсебятину сводятся к ссылкам на дестимулирующее влияние отказа от резкой дифференциации на экономическую активность и производительность (доводы эти не подтверждаются при серьезной проверке) и к утверждению, что в обедневшем обществе налоговых удержаний от высокооплачиваемых слоев не хватит для существенной поправки положения многочисленных бедняков, так что неизбежны либо упования на внешнюю помощь, либо косметические полумеры, не дающие прочного эффекта (перекройку скудных бюджетных ассигнований, увеличение номинальных доходов путем инфляционной эмиссии и т.д.). Последний довод вступает в конфликт с "экономико-математическими" реалиями неравномерного распределения (отражаемыми в моделях вариационных рядов, кумулятивного распределения Лоренца, коэффициента концентрации доходов).

3. АНТИПОЛЯРИЗАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА: МЕТОДЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ

Как пример здоровой оценки положения и путей преодоления социально-экономического кризиса отметим позицию экспертного института Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП). Одним из главных источников кризисных явлений и порождаемого ими социального напряжения "является непомерный рост дифференциации населения по доходам и материальной обеспеченности. Чтобы ввести ее в приемлемые рамки, нужны действия, которые, с одной стороны, поддержали бы наиболее уязвимые для кризиса социальные группы, а с другой —

позволили бы умерить рост доходов групп, экономически наиболее сильных. При слабом государстве — задача крайне непростая. Тем не менее прежде всего политика равномерного распределения бремени кризиса должна быть явно декларирована и в части целей, и в части методов ее осуществления. Что касается методов решения задачи, то не существует иных путей, кроме повышения налогов для одних и адресной поддержки для других... В первую очередь нужно умеренное усиление прогрессии подоходного налога с физических лиц и повышение налога на имущество: недвижимость и транспортные средства, в том числе предоставляемые фирмами в пользование своим владельцам и управляющим" [7, с. 103–104].

Ценным представляется здесь замечание, что выработка надлежащей политики важна и при слабой государственной власти. Она позволяет увидеть, что нужно сделать для улучшения не только экономики и социальных отношений, но и самой власти. Содержание же политики "равномерного распределения бремени кризиса" нуждается в уточнениях. Быть может, главным бременем для страны как раз и является поспешное формирование "экономически сильных групп", мягко говоря, далеко не доказавших своей полезности для народного хозяйства и общества. По крайней мере здесь нужен обстоятельный разбор положений. Беспредметно призывать к терпеливому перенесению "неизбежных тягот" всех огулом, когда на деле тяготы достаются одним, а другие расхватывают жирные куски. Так, по оценкам Центра экономической конъюнктуры при правительстве РФ, за первое полугодие 1994 г. началось "в целом" повышение реальных доходов населения — на 12%. Но при этом у 20% беднейших семей благосостояние продолжало падать (на 3–5%), а 20% самых обеспеченных повысили свой жизненный уровень на 25%. Призывы противодействовать болезненному падению жизненного уровня усиленной продуктивной работой повисают в воздухе на фоне массовой остановки предприятий, нарастающей волны безработицы. Где, спрашивается, и зачем миллионы людей будут реализовывать императив усердной, эффективной деятельности, которая может дать толчок именно дальнейшему сокращению рабочих мест?

Что касается методов борьбы с массовым обнищанием, источников ее финансирования, то они, конечно, не сводятся к прогрессивному налогообложению. Сами авторы цитированного документа настаивают на необходимости привлечения сбережений физических лиц (связанного не с добавочным обложением, а с налоговыми льготами) к производственному инвестированию с целью роста занятости, упреждающего высвобождение персонала из свертываемых нерентабельных предприятий. В ряде стран такое привлечение носит обязательный характер. В современных условиях России, где переход от спада к восстановлению и росту производства является самым надежным "фоном" решения наболевших социально-экономических проблем, особенно важно не ограничиваться личными сбережениями высокообеспеченных слоев, а учесть, что многие их представители контролируют сбережения хозяйственных структур, укрывают их от налогов, поддерживают перекачку в финансирование импорта, спекуляцию с недвижимостью и валютой, утечку на счета в зарубежных банках.

По оценкам, приведенным в докладе Комитета по экономической политике Госдумы 5.07.1994 г., норма валовых сбережений на конец 1993 г. достигла 38% ВВП, а инвестиций только 18%, так что недоиспользование потенциала сбережений составило 20% ВВП [8, с. 12–13]*.

Мы не будем развивать тему налогообложения предприятий, заметим лишь, что ситуация "удушения налогами", на которую столь часто жалуются, во многом порождена именно огромными масштабами уклонения от налогов, перекладывания налогового бремени. Так, по официальным данным, более 1/3 розничного товарооборота и объема платных услуг поставляется незарегистрированными коммерческими структурами и частными лицами [9, с. 10]**.

* В [9] приводятся несколько иные данные: валовые сбережения — 34,7% ВВП в 1992 г. и 26,7% ВВП в 1993 г. (с. 102), инвестиции — 14,9 и 15,5% ВВП, соответственно (с. 10).

** Теневой товарооборот, включая платные услуги, составил в 1993 г. 23,49 трлн. рублей (14,5% ВВП).

4. СТЕРЕОТИПЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ И МАКРОЭКОНОМИКА

Нормализация обложения личных доходов нуждается в таком же укреплении налоговой службы, как и наведение порядка с обложением хозяйственных структур. Необходимость обратить особое внимание на политику прогрессивного подоходного налогообложения физических лиц определяется не только ее социальными возможностями (она, как правило, позволяет снять проблему бедности, не прибегая к другим источникам финансирования), но и стать немаловажным источником пополнения доходов госбюджета и подкрепления его ассигнований, особенно на общесоциальные нужды. Даже в условиях России, где совокупность денежных доходов населения составляет гораздо меньшую часть ВВП (39,6% в 1992 г. и 48,2% в 1993 г.), чем, например, в США (более 80% ВНП в 1959 и 1985 гг.), все же вполне осуществимое добавочное обложение высокодоходных слоев может дать порядка 7–8% ВВП и очень заметно пополнить ассигнования госбюджета (в 1993 г. его расходная часть составила 26% ВВП по федеральному и 35% по консолидированному бюджету). О недоиспользовании возможностей подоходного налогообложения говорит тот факт, что участие в формировании доходов госбюджета составляет 7–10% и имеет тенденцию к снижению. Между тем в США в 1985 г. личный подоходный налог составил 44% доходов федерального бюджета. В относительно трудные времена даже самые богатые страны решительно проводили очень крутое обложение сверхдоходов физических лиц. В Англии после второй мировой войны лишь 70 человек после вычета подоходного налога сохранили годовой доход, эквивалентный 24 тыс. долларов. В США до середины 1960-х годов оставались ставки налога (на личные доходы свыше 1 млн долл./год) 87% в среднем и 91% – в приростном исчислении; а в настоящее время эти величины составляют порядка 40 и 50% соответственно.

Предубеждение против мер по уменьшению социального неравенства вообще и такой их формы, как прогрессивное подоходное обложение в частности, связано с примитивными, односторонними представлениями о материальных стимулах и антистимулах. Больше всего опасаются обидеть толстосумов, полагая, что любые ограничения личного обогащения заморозят коммерческую активность, а также предложение высококвалифицированных профессиональных услуг. Зарубежная экономическая мысль давно преодолела эти представления, опираясь на многогранный теоретический анализ и обширный опыт (включая целенаправленные элементы в сфере налогообложения и программ социальной поддержки). Правда, весьма приглушенно и завуалированно затрагивается сохраняющееся резкое неравенство в распределении средств производства, финансовой мощи и экономической власти. Но что касается распределения личных доходов, нивелирования уровней благосостояния и доступа к социальным услугам (образование, медицинская помощь, обеспечение жильем и т.д.), то здесь проявляется готовность содействовать сколь угодно широким "уравнивательным" проектам, если они не вызовут односторонне депрессивных последствий. Таковых при внимательном анализе не обнаруживается: в каждой конкретной ситуации могут выявиться плюсы и минусы, возможности усиления первых и смягчения вторых.

В макроэкономическом аспекте даже очень глубокие сдвиги в налогообложении и социальных расходах не сопряжены с характеристиками экономического роста. В США в 1929 г. при общем низком уровне налогообложения (с едва ли заметными признаками прогрессивности) норма накопления и инвестирования составила 16% ВНП. В 1973 г. в период беспрецедентно длительного подъема (в налоговом отношении известный как эпоха "выдаивания богачей", причем, социальные расходы с 1960 по 1975 гг. возросли в 10 раз) этот макроэкономический показатель оказался на том же уровне, а в 1983 г. после энергичной кампании урезывания налогов по рецептам "теории предложения" норма инвестирования упала до 14% ВНП (4, с. 751–752).

Многолетние дискуссии зарубежных экономистов давали неоднозначные ответы на вопрос, угнетают ли налоги деловую активность, работу, сбережения и риск. Теоретически очевидно, что кривая предложения труда при прогрессивном налоговом

обложении может получить отрицательный наклон – работники предпочтут меньше трудиться и больше отдыхать. Другие станут действовать интенсивнее, чтобы "заработать свой миллион". Многие лица свободных профессий (доктора, ученые, артисты, бизнесмены и т.д.), как показали эмпирические наблюдения, будут работать столь же напряженно за 80 тыс. долларов в год, как и за 100 тыс. долларов [4, с. 736]. В целом не столько абсолютные суммы уплаченных налогов, сколько градации доходов, остающихся после их вычета, влияют на активность и интенсивность работы (точнее, приращение доходов от этих усилий по переходу в более высокие доходные группы). Наиболее тесная связь налоговой системы с трудовой активностью обнаруживается не на верхних, а на нижних этажах пирамиды доходов, где значительную, если не преобладающую, часть благосостояния семей обеспечивают социальные выплаты и льготы. Потеря этой поддержки при устройстве даже на хорошо оплачиваемую работу доходила в начале 1970-х годов до 95% от получаемого на ней заработка. Этот своего рода налог на трудоустройство резко снижал предложение труда. Макроэкономические последствия (потери потенциального ВВП) такой ситуации вызывали столь серьезную озабоченность многих экономистов (включая сторонников М. Фридмана), что они поддерживали широкие эксперименты по внедрению так называемой системы отрицательного подоходного обложения, проводившиеся администрациями Р. Никсона и Д. Картера [4, с. 754–755]. Суть этой системы состоит в таком построении подоходной шкалы обложения, при котором удержания с высших доходных групп непосредственно превращаются в прибавки к заработкам нижних для стимуляции их трудоустройства. Разумеется, источниками социальных трансфертов в пользу малоимущих могут быть не только прямые подоходные сборы с высокообеспеченных слоев (но также налоги на недвижимость, акцизы на предметы роскоши и т.п.), равно как эти сборы, вообще говоря, могут стать источниками финансирования других госбюджетных расходов. Но непосредственная нацеленность системы отрицательного обложения на перераспределение сверхдоходов в пользу малообеспеченных слоев населения в тесной увязке с проблемами их трудоустройства выгодно контрастирует с инертностью отечественных экономистов и политиков в столь болезненном сегодня комплексе проблем.

Что касается влияния налогов на деловую активность хозяйственных предприятий, то ее "абсолютное угнетение" ("удушение") возможно в экстремальных позициях, когда налоги выкачивают минимально необходимые для инвестирования средства (т.е. нет гарантированных ограничений сверху на процент изымаемого чистого дохода). В большинстве практических ситуаций дело заключается в неодинаковой отягощенности налогами различных сфер инвестирования. Средства для него переливают туда, где это бремя меньше – в случаях, контролируемых народно-хозяйственным руководством налоговых льгот или дезорганизующих это управление налоговых лазеек. Те и другие "сужают налоговую базу" поступлений в бюджет, но льготы могут быть использованы на пользу экономики в целом, утечки же скорее всего оборачиваются ущербами. Современная "теория предложения", усматривающая в высоких налоговых ставках на производителей причины многих макроэкономических неурядиц (низких сбережений, рецессий, стагнирующей продуктивности и высокой инфляции), выработала аналитическую модель (кривая Лаффера), призванную отразить взаимосвязи налоговых ставок с расширением либо сужением налоговой базы. Проведенные эмпирические проверки дали отрицательный ответ на заложенную в теоретическую конфигурацию кривой Лаффера гипотезу, что сужение налоговой базы начинается примерно при 50%-ных ставках обложения чистого дохода. Оказалось, что поворотная точка находится значительно правее, так что проводившиеся по рекомендациям теории предложения массированные меры по урезыванию налоговых ставок привели лишь к пропорциональному недобору налоговых поступлений вместо ожидавшегося оживления предпринимательства и роста государственных доходов [4, с. 737]. В макроэкономическом аспекте меры противоборства социальной поляризации обычно рассматривают под углом зрения

проблемы обратного влияния "дележа общественного пирога" (ВНП, совокупного дохода) на его размеры: что лучше способствует увеличению дохода нации – более или менее равномерное его распределение? Стихийная поляризация никоим образом не является воплощением рыночной эффективности (последняя, как отмечалось, доказана для моделей совершенной конкуренции, т.е. экономики, где не действует социально-хозяйственное расслоение, т.е. превалирует именно уравнивательность). В реальной действительности "первичные" и "конечные" доходы совсем необязательно достаются тем, кто их "заработал". Перераспределение неизбежно – именно для эффективного экономического роста – в пользу многих контингентов населения (особенно молодых поколений, еще не участвующих в труде) ради наращивания и совершенствования кадрового потенциала экономики. Кроме того, обеспечение нормальных, достойных условий жизни всем гражданам, независимо от их участия в хозяйственной деятельности, – важная социально-психологическая опора успешного развития экономики.

Конечно, умозрительно могут приводиться разные доводы против перераспределения первичной градации доходов. Возможны ситуации, когда вычеты у "доноров" не доходят до надлежащих реципиентов, принося в итоге ущерб и тем, и другим. Но более конкретные ссылки, например на громоздкость или коррумпированность налоговых служб, отводятся указанием на реальные возможности налаживания их высокоэффективной работы, когда на их содержание уходит лишь порядка 0,5% собираемых налогов [4, с. 750].

Теоретические обоснования и практический опыт подсказывают, что наиболее приемлемой схемой первичного распределения и перераспределения доходов является такая, где первое определяется примерно пропорционально вкладам участников в хозяйственный результат (т.е. в исходном состоянии правомерна определенная поляризация), а второе больше ориентируется на нужды и потребности всех членов общества. Это в свою очередь становится предпосылкой наиболее гармоничного потенциала воспроизводства и дальнейшего развития экономики и общества.

Высокодоходные (по первичному распределению) контингенты с их относительно повышенной способностью к сбережениям подпитывают частью своих доходов малоимущих, а часть отправляют на инвестиции в производство (будь то через стимулирование льготами или в обязательном порядке). Со своей стороны позитивным макроэкономическим фактором является повышенная склонность к потреблению у "низших" доходных групп, ибо это увеличивает силу мультипликатора* занятости, продукции и совокупного дохода, способствует полной загрузке производственного аппарата выпуском массовой потребительской продукции и услуг, заполнению вакантных рабочих мест, обеспечению максимального числа людей работой и заработками. В условиях острого кризиса, подобного нынешнему, такая линия способствует быстрейшему преодолению спада производства и кризиса сбыта. Наращивание производства, в свою очередь, содействует снижению издержек и торможению инфляции. Важно отметить, что, будучи перераспределением одной и той же денежной массы, антиполяризационная политика доходов не нуждается в дополнительной эмиссии платежных средств, т.е. не затрагивает "монетарных" источников инфляции. Напротив, повышая совокупную реальную покупательную способность населения (за счет усиления "потребительски ориентированных" контингентов), создавая потребность в инвестициях по расширению производства и ориентируя поток сбережений высокодоходных групп на выпуск массовой продукции для внутреннего рынка, эта политика является нужной альтернативой опасному курсу на "стабилизацию валюты любой ценой" с продолжением спада производства, переключением его на обслуживание кучки супербогачей на фоне нищеты остального населения. Последнее подталкивает именно продолжение гонки цен в условиях рецессии, стагфляции. Наша экономика еще далеко не втянулась в волны

* Как известно, мультипликатор производства M тем выше, чем больше удельный вес расходов на потребление c , в исходном приращении дохода $\Delta M = \Delta I / (1 - c)$.

стандартного рыночного цикла с его "заменами" инфляции на безработицу и обратно (кривая Филлипса), хотя и в развитых рыночных экономиках наблюдаются крупные отклонения от этих стереотипов [4, с. 750]. По необходимости повышенная опора на разумное госрегулирование открывает в "переходном процессе" большие возможности безинфляционной экспансии производства. Но, к сожалению, слабость, провалы, недобросовестность публичной власти могут опасно затянуть разрушительные проявления спада при инфляции.

5. "САМОФИНАНСИРОВАНИЕ" АНТИПОЛЯРИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Признание перераспределительного подхода нормой, а не аномалией социально-экономической жизни позволяет увидеть, что сами стихийные силы поляризации можно обуздать, опираясь на ее "достижения": чем резче сложившаяся неравномерность доходов, тем больше возможностей устранить опасные для выживания и нормального воспроизводства спады в благосостоянии малообеспеченных слоев населения (сколь бы многочисленны они не были) за счет сравнительно безболезненных изъятий из доходов верхних слоев (которые при своей малочисленности "первично" присваивают зачастую львиную долю "общественного пирога"). Так, в условиях стандартного измерения неравенства децильным коэффициентом* – при значении последнего 10,0 (недавно превзойденном в России) для того, чтобы удвоить благосостояние "низших" 10% населения, достаточно налогового (или иного) трансферта – 10% от доходов верхнего дециля, а для m -кратного подъема обеспеченности беднейших из того же источника потребуется вычет $(m - 1)/n$ доли дохода (здесь n – децильный коэффициент). Легко видеть, что возрастание n уменьшает отношение $(m - 1)/n$, т.е. "обременительность для доноров" данного m -кратного улучшения благосостояния реципиентов. Учитывая, что между промежуточными децилями также осуществимы перераспределительные действия, целесообразно выявить (хотя и не исчерпывающие, но типичные) возможности утилизации, скажем, 50%-ного вычета из доходов верхнего дециля (средней цифры обложения высоких доходов, часто встречающейся в практике многих стран).

Таблица 1

Распределение денежных доходов между группами населения с разным материальным достатком на шовь, 20% к итогу

Группы населения	По [8]		По [10]	
	1993 г.	1994 г.	1993 г.	1994 г.
I	7,0	7,9	7,5	5,4
II	12,0	12,8	12,1	10,3
III	16,9	17,2	16,5	15,4
IV	23,7	23,4	22,2	23,1
V	40,4	38,7	41,7	45,8
Коэффициент концентрации доходов Джини	0,360	0,311	0,325	0,387
Децильный коэффициент	8,8	7,3	9,0	14,5

Ориентирование в утилизации таких вычетов облегчается упоминавшейся близостью совокупных денежных доходов населения (48% ВВП в 1993 г., 78,26 трлн. рублей) с расходной частью консолидированного бюджета.

Но уверенной ориентации сильно вредит низкое качество и разноречивые статистические публикации по вопросам дифференциации доходов. Подчас сведения, относящие-

* Отношение совокупного дохода 10% наиболее обеспеченного населения к доходу 10% самых малообеспеченных.

Таблица 2

Вариационные ряды по благосостоянию населения

Интервалы годовых среднедушевых дохо- дов, долл.	Группы дохо- дополучате- лей в населе- нии страны, %	Группы до- ходополуча- телей в сово- купном до- ходе, %	Расчетные доли в совокупном доходе	Группы насе- ления нараста- ющим итогом, %	Доли в сово- купном доходе нарастающим итогом, %
1	2	3	3а	4	5
1959 г.					
до 2000	14	2	2,15	14	2
2000-4000	21	10	9,69	35	12
4000-6000	23	18	17,96	58	30
6000-8000	18	19	19,38	79	49
8000-10000	10	14	13,85	86	63
10000-15000	9	16	17,31	95	79
свыше 15000	5	21	19,92	100	100
1982 г.					
до 5000	6,0	0,6	0,55	6,0	0,6
5000-10000	10,6	2,9	2,90	16,6	3,5
10000-15000	12,4	5,7	5,65	29,0	9,2
15000-20000	12,1	7,8	7,73	41,1	17,0
20000-25000	12,4	10,2	10,18	53,5	27,2
25000-50000	35,6	46,7	48,72	89,1	73,9
свыше 50000	10,6	26,1	24,26	100,0	100,0

ся к одним и тем же периодам и поступающие, видимо, из одних и тех же источников, различаются по численным измерениям на одну дату и по их динамике во времени. Так, сопоставим данные, приводимые в докладе "О социально-экономической ситуации в РФ" к парламентским слушаниям от 5.07.1994 [8] и в [10, с. 115], поступившие от Центра экономической конъюнктуры при правительстве РФ (см. табл. 1).

Если верить докладу [8], концентрация доходов снижается, равномерность распределения возрастает. Растет доля "социальных низов" в совокупном доходе, разрыв между полюсами максимальной и минимальной обеспеченности сокращается.

Согласно же публикации [10] (ссылающейся на тот же источник), все обстоит как раз наоборот, причем показатель разрыва между полюсами для 1994 г. почти вдвое превосходит указанный в докладе.

Сочетание исходных и статистически обработанных материалов по социальной дифференциации в отечественных публикациях отличается особенностями, затрудняющими, а не облегчающими экономический анализ. Так, в [9, с. 279-280] приводятся лишь ряды распределения населения по интервалам среднедушевого дохода. Другой же исходный вариационный ряд (распределение совокупного дохода между этими группами) отсутствует, хотя ничто не мешало бы получить его на первичной информации. Это "отгораживает" вариационные ряды распределения от таблиц типа участия 20%-ных групп населения в совокупном доходе, а не соединяет эти этапы, как следовало бы при надлежащей заботе об аналитической пригодности публикуемых сведений. Чтобы прояснить ситуацию, приведем таблицу вариационных рядов по статистике США [3, с. 126; 4, р. 565] (табл. 2).

Таблицы снабжены также сведениями о величине среднего (6500 долл. в 1959 г. и 27 400 долларов в 1982 г.) и медианного (5300 и 23 400 долларов соответственно) душевого дохода. Вся эта коллекция не только сама по себе рельефно освещает картину социально-экономического расслоения (так, столбцы 4 и 5 образуют кумулятив-

ную кривую распределения Лоренца)*, но и позволяет без затруднений переходить к последующим стадиям анализа. С помощью деления элементов столбца 3 на соответствующие значения столбца 2 можно формировать другие группы населения с одинаковыми частотами, выявлять границы "среднего класса", раскрывать относительные и абсолютные величины среднедушевого дохода в "открытых" интервалах типа "выше N долл.". Появляется также возможность выявить погрешность при замене элементов столбца 3 усредненными значениями из интервалов дохода, взвешенными по соответствующим частотам населения (в абсолютном или процентном выражении). Как видно из цифр в столбце 3, их отклонения от столбца 3а весьма невелики.

Казалось бы, этот прием можно использовать для реконструкции отсутствующих в отечественных статистических материалах сведений о распределении совокупного дохода между социальными слоями известной из этих материалов численности. К сожалению, имеется много возможных причин сильной "порчи" итоговых результатов помимо погрешностей усреднения. Если, к примеру, в больших размерах "недоучитываются" доходы верхнего слоя, то приходится оставить попытки самостоятельно реконструировать столбец 3а по исходным данным и довольствоваться анализом обработанных статистикой совокупностей, скажем, децильных или 20%-ных распределений. Последние, к сожалению, заметно смазывают картину социального расслоения, обесценивая и публикуемые показатели децильного коэффициента. Воспользуемся, однако, редким исключением из сложившегося стереотипа. В [11, с. 63] приведено децильное распределение доходов в абсолютном выражении, включая среднедушевые доходы верхнего слоя. Не будем воспроизводить здесь эти показатели. Отметим лишь, что их взвешивание по 10%-ным частотам населения дает совокупную величину денежных доходов населения за 1993 г. только в 58,06 трлн. рублей вместо известной по многим публикациям цифры 78,26 трлн. рублей (т.е. "недоучитывается" 25,8% совокупных доходов физических лиц). Думается, что это вызвано занижением доходов именно верхнего слоя населения, точные размеры которых, похоже, кому-то менее желательно "засвечивать", чем, например, количество танков и боеголовок. Но поскольку такое направление корректировки резко нарушило бы пропорции построенной статистиками сетки доходов, то предпочтем сохранить последнюю, "домножив" абсолютные доходы всех децильных групп, чтобы выйти на итоговую цифру 78,28 трлн. рублей**. Итак, процентное распределение совокупного дохода между децилями останется: I – 2,54 (11 162), II – 4,21 (18 501), III – 5,39 (23 687), IV – 6,49 (28 521), V – 7,61 (33 443), VI – 8,92 (39 200), VII – 10,46 (45 968), VIII – 12,44 (54 669), IX – 15,61 (68 600), X – 26,32 (115 666).

В скобках – абсолютные величины среднедушевого дохода, руб/мес.

Децильный коэффициент здесь – 10,36. Объединение доходополучателей в 20%-ные группы дает также примелькавшуюся картину: I – 6,75%, II – 11,88%, III – 16,53%, IV – 22,90%, V – 41,93%.

Рассмотрим вкратце некоторые возможности активной антиполяризационной политики, опирающейся только на внутренние резервы (т.е. без привлечения международной помощи, добавочного обложения промышленных предприятий или денежной эмиссии). Предварительно приведем "коэффициенты опережения" – отношения среднедушевых доходов каждого дециля к "ближайшему снизу" (кроме дециля I, для которого эта величина принята за единицу (табл. 3)).

Нас будут интересовать два вопроса: 1) насколько велики возможности борьбы с бедностью самых малоимущих слоев за счет дополнительного обложения доходов

* Коэффициент Джини оперирует площадями фигур, образованных кривой Лоренца, линией абсолютно равномерного распределения и координатными осями, позволяет охарактеризовать неравномерность одним числом. Но сам по себе он не имеет прозрачного экономического смысла в отличие от абсциссы и ординат кривой Лоренца и линии абсолютно равномерного распределения доходов.

** Это, конечно, несколько преуменьшит фактический уровень бедности, сократив долю населения, не дотягивающего до прожиточного минимума, с приблизительно 30 (по данным первоисточника) до 22%.

Коэффициенты опережения

Показатель	Децили									
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
Коэффициенты опережения	1,0	1,66	1,28	1,21	1,17	1,17	1,17	1,19	1,25	1,68

только верхнего (X) дециля, не вызовет ли это "непосильного напряжения" для самых обеспеченных; 2) каковы примерно общие масштабы дополнительных доходов (в сопоставлении с главными статьями госбюджетных расходов) при ощутимом (но не превышающем 50%) добавочном обложении, скажем, трех верхних доходных групп, сохраняющем механизм коэффициентов опережения (т.е. заинтересованность доходополучателей в продвижении на более высокие уровни первичного дохода).

Минимальный рубеж, на который надо вывести доходы нижних децилей, — величина прожиточного минимума в 1993 г. — 20 578 руб./мес. (средняя из опубликованных квартальных величин). Это дает на основании приведенных данных соотношение $20\,578/11\,162 = 1,84$ для I дециля и $20\,578/18\,501 = 1,11$ для II, т.е. доли налоговых вычетов по формуле $(m-1)/n$ соответственно 0,08 и 0,01. Таким образом, для решения задачи-минимум антиполяризационной политики достаточно совокупного налогового вычета в 9% из доходов высшего, X дециля. Если взять более низкие абсолютные цифры среднедушевых доходов из упомянутого ранее первоисточника (8275 руб./мес для I, 13 724 руб./мес для II и 17 558 руб./мес для III дециля), то получим размеры налоговых вычетов 14,4, 4,8 и 1,6% соответственно, т.е. в совокупности 20,8% из доходов высшего дециля, что никак не вяжется с представлениями о "непосильном налоговом бремени". Коэффициент опережения доходов X/IX децилей изменяется в последнем случае от 1,68 до 1,34, оставаясь выше, чем коэффициент опережения IX/VIII децилей. Поэтому никак нельзя согласиться с общим утверждением экспертов из РСПП, будто в условиях нынешнего кризиса "возможности активной социальной политики, позитивные результаты которой были бы ощутимы для значительной части населения, крайне ограничены" [7, с. 27–28]. Социальная политика, видимо, должна идти дальше решения названной задачи-минимум. Как признают сами эксперты, при нынешнем характере кризиса "единственно выгодным делом оказываются финансовые спекуляции, в итоге которых богатеют немногие, а нищает большинство. Отсюда и чрезмерная дифференциация доходов" [там же, с. 31]. В действительности даже скромные шаги по смягчению этой дифференциации способны ощутимо пресечь "обнищание большинства". Полномасштабная же социально-экономическая политика призвана сделать именно невыгодными все способы спекулятивной наживы, дать в руки большинству населения растущую реальную покупательную способность, сделать единственно выгодным производительное использование сбережений для расширения и реконструкции отечественного производства, повышения его конкурентоспособности. Разумеется, одними лишь мерами налогообложения здесь не обойтись. Необходимо, с одной стороны, экономическое стимулирование продуктивных инвестиций, а с другой — ужесточение борьбы с противоправными финансовыми махинациями через прямую конфискацию незаконно присвоенного имущества и доходов, наложения арестов на открытые благодаря криминальным операциям счета в отечественных и зарубежных банках. Все эти меры достаточно известны, широко предлагаются в современных обсуждениях.

Что касается абсолютных величин финансовых ресурсов, открываемых благодаря усиленному необходимому налогообложению верхних слоев населения, можно ориентировочно взять (разумеется, из бесчисленного множества вариантов) схему 50%-ного налога для X, 20%-ного для IX и 10%-ного для VIII децилей. Это снизит

коэффициенты опережения до 1,07 для VIII дециля, 1,11 для IX и 1,05 для X, сохраняя заинтересованность перехода в более высокие слои первичных доходов, но умеряя побуждения к финансовым спекуляциям. В абсолютном выражении такая схема принесла бы по условиям 1993 г. 13,716 трлн. рублей дополнительных налоговых поступлений в госбюджет (8,5% ВВП, 32,8% доходов консолидированного госбюджета и 23,0% к его расходам*. Если из них вычесть 4,284 трлн. рублей, потребных для вышеописанной программы борьбы с бедностью (при 20,8%-ном обложении X дециля), то и тогда для госбюджета остается внушительная сумма – 9,432 трлн. рублей (5,8% ВВП, 22,6% доходов и 16,4% расходов консолидированного бюджета).

Первая из названных величин стоит в одном ряду с такими комплексными рубриками консолидированного бюджета, как расходы на народное хозяйство (16,13 трлн. рублей) и всю социальную сферу (14,3 трлн. рублей). Вторая превосходит затраты на оборону (7,21 трлн. рублей), а также каждое из главных направлений социально-культурных затрат (т.е. позволяет удвоить эти ассигнования) – на образование и подготовку кадров (6,98 трлн. рублей), на здравоохранение и спортивно-физкультурные нужды (5,39 трлн. рублей), не говоря уж о такой "мелочи", как подлинно нищенское социальное обеспечение (0,89 трлн. рублей). Если иметь в виду только федеральный бюджет, то могут быть более чем удвоены такие позиции, как централизованные инвестиции (6,93 трлн. рублей), субсидии отраслям АПК и ТЭК (6,57 трлн. рублей) или совокупные затраты на социальные программы (2,94 трлн. рублей).

По социальному содержанию описанные реальные источники преодоления кризиса никоим образом не являются благотворительностью "умеющих жить и зарабатывать" активных элементов общества в пользу ленивых и инертных. Напротив, не просто чувство социальной справедливости, но и строгий теоретический анализ показывают, что названные трансферты в преобладающей части представляли бы собой *возвращение* хозяйственных благ создающим их производительным членам общества (включая закончивших свой трудовой стаж, но за вычетом изначально нетрудоспособных), ибо спекулятивные доходы в условиях нынешнего кризиса – явное присвоение незаработанного, социальный грабеж.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лившиц А. Куда идем? // Известия. 1994. № 218. 12 ноября.
2. Глазьев С.Ю. Теория технико-экономического развития. М.: Владар, 1993.
3. Самуэльсон П. Экономика. М.: Прогресс, 1964.
4. Samuelson P., Nordhaus W. Economics. NY: Mc Graw Hill, 1985.
5. Курьеров В.Г. Экономика России. Общие тенденции // ЭКО. 1994. № 5.
6. Пытков Ю. Тень над Россией // Правда. 1994. 11 августа.
7. Российские реформы: на пороге нового этапа. М.: Экспертный ин-т, 1994.
8. О социально-экономической ситуации в РФ. Доклад Комитета по экономической политике. М.: Федеральное собрание РФ. Гос. Дума, 1994. 5 июля.
9. РФ в цифрах в 1993 году. М.: Госкомстат, 1994.
10. Уровень жизни населения и состояние потребительского рынка России // ЭКО. 1994. № 8.
11. Основные показатели социально-экономической дифференциации населения Российской Федерации в 1993 г. // Центр экономической конъюнктуры при правительстве РФ. М.: 1994, июнь.

Поступила в редакцию
13 XII 94

* Эти и нижеследующие данные – из [9, с. 10, 110–112].