

ГЛАВА. 13 РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДА. СИСТЕМА НАЛОГООБЛАЖЕНИЯ.

Рассмотрев вопросы ценообразования в различных рыночных структурах и функционирования ресурсных рынков, целесообразно остановиться на двух важных микроэкономических проблемах - распределения дохода и налогообложения. Исследование этих проблем необходимо для понимания роли государства в регулировании рыночных отношений на микроуровне.

В экономической науке в понятие доход (income) включают все денежные поступления конкретного человека или домохозяйства за определенный промежуток времени (чаще год). Доход отдельного домохозяйства, как правило, подразделяют на три группы:

- а) доход, получаемый владельцем фактора производства - труда
- б) доход, получаемый за счет использования иных факторов производства (капитала, земли, предпринимательских способностей)
- в) так называемые трансфертные платежи. Составные части дохода приведены в таблице 13-1:

Таблица 13-1

ОСНОВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ДОХОДА В США, 1990 г.

Тип дохода	У с р м л р д . долл.	Примеры
Доход от использования труда (labour income) — зарплата и доплаты (wages and supplements)	29000	— сдельная оплата, оклады
— иные доходы (other labour income)	2800	— доход за счет доплат фирм
— доход собственников (propertor's income)	4300	в пенсионные фонды — доля партнера в доходе партнерства
Доход собственности (property income) — рента (rent)	70	— доход собственников квартир, сдающих жилье
— дивиденд (dividend)	1300	— дивиденды на акции
— процент (interest)	7300	— процент на вклад в

Тип дохода	У с р млрд, долл.	банке Примеры
Т р а н с ф е р т н ы е платежи (transfer payments) — выплаты по социальному страхованию (social security) — иные выплаты	 1300 3700	 - пенсии — пособия по безработице

Источник: Samuelson P., Nordhaus W. Op.cit. P.218

Следует отличать доход (income) от богатства (wealth); последнее представляет собой стоимость всех средств, принадлежащих домохозяйству в конкретный момент времени. Богатство состоит из материальных объектов - дома, земля, автомобили, мебель, книги и т.п., а также финансовых средств - наличные деньги, сберегательные счета в банках, облигации, акции. Под залог богатства (а не дохода) можно получить кредиты в банке, богатство служит источником дохода.

Важной социально-экономической проблемой является распределение дохода (income distribution), которое в экономической теории рассматривается с двух точек зрения:

- функционального, т.е. распределения дохода между факторами производства
- распределение дохода в зависимости от его величины.

ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДА

Функциональное распределение дохода показывает, какая доля совокупного дохода страны направляется соответствующему фактору производства. В таблице 13-2 приведены в качестве примера данные о функциональном распределении дохода в США в 1990 году:

Таблица 13-2

ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДА В США, 1990 г.

Функциональные составляющие дохода	млрд.доллар
Зарплата (включая доплаты и доход собственников-единоличников)	3646,7
Прибыль корпораций	298,3
Процент	466,7
Рента	6,9

Источник: Federal Reserve Bulletin.1990.V.77.N10.P.A52

Мы уже упоминали, что домохозяйства, предоставляя в распоряжение фирм экономические ресурсы, получают вознаграждение в виде зарплаты, прибыли, процента и

ренды. Эти четыре составляющие образуют в сумме доход домохозяйств. Чтобы отдельно осветить проблемы функционального распределения дохода, целесообразно исследовать каждую часть суммарного дохода. Оплата труда и получение рабочими зарплаты не требует дополнительной детализации, поскольку в главе 12 раскрыты все необходимые аспекты этой проблемы.

РЕНТА

Понятие экономической ренты уже было рассмотрено нами в предыдущей главе. Напомним, что под экономической рентой понимается сумма, получаемая владельцем экономического ресурса сверх трансфертного вознаграждения. Экономическую ренту могут получать владельцы и земли, и труда, и капитала. Однако надо отметить, что экономическое содержание термина «рента» меняется в зависимости от уровня агрегативности. В макроэкономике, где рассматриваются составные части национального дохода, под «рентой» понимаются только рентные вознаграждения, получаемые владельцами земли и других натуральных ресурсов, имеющих жестко фиксированное суммарное предложение.

Рассмотрим ренту, получаемую владельцами земли. В целях упрощения мы будем считать, что вся имеющаяся в стране пахотная земля обладает одинаковой урожайностью и используется для производства зерна. Рынок земли совершенно конкурентен, т.е. имеется значительное количество и владельцев земли, и зерноводческих хозяйств. Поскольку суммарное количество земли фиксировано, то ее суммарное предложение абсолютно неэластично, и кривая предложения земли вертикальна (рис.13-1). Кривые же суммарного спроса (D_1 , D_2 , D_3) имеют знакомое нам очертание: для земли, как и любого другого ресурса, «падающий» характер кривой спроса объясняется действием закона уменьшающейся отдачи, а также тем фактом, что для зерноводческих хозяйств, как единой группы, необходимо понизить цену зерна, чтобы продать дополнительное его количество.

Поскольку предложение земли фиксировано, то активной составляющей рынка земли остается спрос на землю. Изменение спроса на экономические ресурсы, в том числе на землю, могут вызвать три фактора: цены на товары, изготовленные с помощью этого ресурса (т.е. цена зерна), производительность ресурса и цены на иные ресурсы, применяемые в сочетании с землей. Увеличение спроса на землю, что соответствует сдвигу кривой спроса вверх-вправо ($D_1 \rightarrow D_2 \rightarrow D_3$) приводит к росту рентных платежей. И, наоборот, при снижении спроса на землю рентные вознаграждения сокращаются. Если спрос на землю станет слишком низким (кривая $1 > 4$), то зерноводческие хозяйства не будут платить ренту вообще:

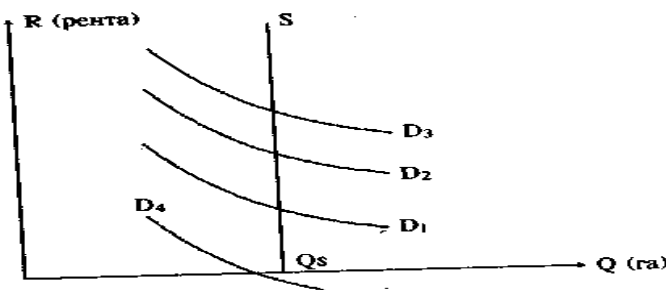


Рис. 13-1 Определение земельной ренты

Суммарное предложение пахотной земли фиксировано на уровне Q_s , кривая суммарного предложения земли S вертикальна. Изменение спроса на землю и сдвиг кривой спроса приводит к росту или падению цены.

ПРОЦЕНТ

Что касается следующей составляющей дохода - процента, то надо иметь в виду, что эта категория подробно рассматривается в курсе «Макроэкономики». Для усвоения проблем микроэкономики достаточно того объема, который был рассмотрен ранее. Сделаем два необходимых замечания. Во-первых, традиционно вознаграждение, которое получают в виде процента, выражают не в абсолютных величинах, а в процентах от суммы, выданной владельцем денег в долг. В США, например, с 1968 года величина вознаграждения, получаемого за предоставление денег в долг, выражается ставкой процента за год. Во-вторых, необходимо иметь в виду, что деньги сами по себе не являются ресурсом, поскольку купюры и монеты как таковые не пригодны для производства каких-либо товаров и услуг. Предприниматели приобретают «покупательную способность» денег, т.е. возможность с помощью денег купить требуемые капитальные ресурсы. Следовательно, беря деньги в долг под процент, фирмы фактически приобретают способность использовать производительные возможности реальных капитальных средств.

ПРИБЫЛЬ

Поскольку рассматриваемая нами теория в своей основе содержит предположение о стремлении любой фирмы достичь в результате своей деятельности максимальной прибыли, остановимся еще раз на этой составляющей дохода. Мы уже отмечали ранее, что под экономической прибылью понимается разность между суммарной выручкой фирмы (TR) и всеми издержками (явными и неявными) упущенной возможности фирмы $= TR - TC$. Как было установлено, в условиях совершенной конкуренции, когда отрасль находится в

равновесии, издержки упущенной возможности каждой фирмы отрасли совпадают с их суммарной выручкой, и экономическая прибыль всех фирм равна нулю. В равновесном состоянии все основные показатели, формирующие спрос и предложение на товарном рынке — предложение ресурсов, уровень технологии, вкусы потребителей, их доходы и т.п. остаются неизменными. Любые отклонения от равновесия, вызванные действиями одной фирмы, применившей, например, какие-то новации и получающей, поэтому экономическую прибыль, в долгосрочном периоде устраняется вследствие входа в отрасль новых фирм. Отрасль, находящаяся в равновесии, абсолютно статична, все поступки фирм предсказуемы, какой-либо риск отсутствует.

В этой связи существование чистой прибыли экономисты объясняют отдачей специфического ресурса — предпринимательских способностей. Под последними, как известно, понимаются способности предпринимателя: а) принимать решение об использовании в производстве товаров и услуг других ресурсов; б) применять более прогрессивные способы управления фирмой; в) использовать инновации как в производственных процессах, так и в выборе форм реализуемого товара; г) идти на риск принятия всех подобных решений.

Что касается риска, то его подразделяют на два вида. Риск, связанный с возможными стихийными бедствиями, несчастными случаями, пожарами и т.п., можно оценить с точки зрения статистики и теории вероятности. Подобные риски страхуются, и в случае какого-то инцидента фирма восполняет потери за счет страховых премий. Но страхуемый риск не может являться источником прибыли, ее приносит только нестрахуемый риск. В общем случае под ним понимают риск, связанный с неконтролируемыми и непредсказуемыми изменениями в рыночных условиях. Экономика в целом подвержена трудно прогнозируемым переменам: этап подъема, который для большинства фирм сулит прибыль, может смениться спадом, когда многие предприниматели несут убытки. Кроме подобных циклических перемен, каждая фирма постоянно сталкивается со структурными изменениями экономики. Даже при полной занятости и отсутствии инфляции происходят колебания потребительского спроса (вследствие изменений вкусов и доходов потребителей) и предложения ресурсов. Эти перемены непрерывно воздействуют на издержки и выручку фирм, увеличивая прибыль одних и разоряя других. На положение фирм также может оказывать воздействие и экономическая политика государства: изменение налогов, тарифов, квот, введение эмбарго и т.п. невозможно предвидеть и застраховаться от них нельзя. Значит можно сделать вывод, что чистая прибыль (потери) может появиться у фирмы, если она наилучшим образом учтет в своей деятельности нестрахуемый

риск, вызванный циклическими и структурными колебаниями экономики - расширит, положим, производство товара в надежде на повышение спроса или сократит закупку сырья за границей, ожидая увеличения таможенных тарифов и т.п.

Рассмотренные выше возможности изменения рыночной ситуации имеют для фирмы внешний характер и не могут управляться ею (такие изменения называются экзогенными). Роль предпринимателя в этих случаях сводится к интуитивному умению предвосхищать события и работать «на опережение». Однако предприниматель способен в надежде на увеличение прибыли по своей инициативе идти на какие-нибудь инновации и выводить фирму из равновесного состояния: применять новые материалы, вводить неизвестные технологии, заменять капитальное оборудование и т.п. Результат подобных действий предпринимателя также не может быть предсказан со всей определенностью, поскольку остается риск неудачи. Можно привести пример, когда новые товары, выпуск которых был налажен в надежде на высокую прибыль, не пользовались спросом, и фирмы несли серьезные убытки. Однако в случае удачи предприниматель способен снизить издержки, увеличить выручку и получить экономическую прибыль. Если инновации не защищены патентами и лицензиями, то возможность получения за счет этого прибыли недолговечна. Со временем конкурирующие фирмы также внедряют нововведения и ликвидируют преимущества, которыми располагала одна фирма.

Наконец, вспомним, что фирма будет получать экономическую прибыль, если ей удастся монополизировать рынок какого-то товара. Монопольная прибыль возникает потому, что монополист сокращает объем производства и повышает цену товара.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДА ПО ВЕЛИЧИНЕ

Распределение дохода по величине характеризует распределение созданного в стране дохода между домохозяйствами. Обычно статистические ведомства стран разбивают все население на группы по величине получаемого дохода и затем высчитывают процентное соотношение каждой группы к общему числу домохозяйств. В таблице 13-3 приведены данные о распределении дохода по его величине в России в январе 1996г.:

Таблица 13-3

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДА ПО ЕГО ВЕЛИЧИНЕ

Выделенная группа доходов (тыс.руб.)	Процент населения, относящегося к этой группе	Процент от совокупного дохода, получаемый данной группой домохозяйств
до 100	0,4	0,7

100,1-200,0	5,7	1,49
200,1-300,0	12,4	5,38
300,1-400,0	14,6	8,88
400,1-500,0	13,7	10,71
500,1-700,0	20,8	21,68
700,1-1000,0	17,2	25,40
свыше 1000,0	15,2	26,39

Расчитано по: Социально-экономическое положение России. № 1 М., 1996. С. 77.

Внимательное ознакомление с таблицей позволяет отметить существенное неравенство в распределении дохода. Действительно, доля трех групп населения, получающих в год 300 тыс.руб. и меньше, составляет 18,5% от общего числа населения, что приблизительно равно доле группы, имеющей доход от 700 тыс.руб. до 1 млн.руб. (17,2%). Однако первые три группы получают лишь 6,94% от совокупного дохода, тогда как группы населения с доходом 700 тыс. руб. — 1 млн. руб. составляет 25,40%.

Как установил В.Парето еще в начале XX века, подобное неравенство присуще каждой стране. В 20-е годы ученые-статистики американец М.Лоренц и итальянец К. Джини независимо друг от друга провели исследование неравенства распределения дохода. Чтобы нагляднее представить суть их метода, несколько трансформируем таблицу 13-3. Для этого разобьем все население страны на пять равных по числу входящих в них домохозяйств групп. Затем отнесем к первой группе домохозяйства с наименьшим уровнем дохода, ко второй - 20% семей, имеющих следующий по величине доход и т.д. В последнюю группу войдут 20% семей, располагающих наивысшим доходом. Для примера в таблице 13-4 приведены данные о доле каждой подобной группы в совокупном доходе России в январе 1996 г.:

Таблица 13-4

НЕРАВЕНСТВО В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ДОХОДА (в %)

Г р у п п а населения	Доля группы в совокупном доходе	Суммарная доля дохода, получаемого данной и предыдущими группами	Суммарная доля населения в данной и предыдущих группах
первые 20%	5,7	5,7	20
вторые 20%	10,4	16,1	40
третьи 20%	15,2	31,3	60
четвертые 20%	22,2	53,5	80
пятые 20%	46,5	100,0	100

Источник: Социально-экономическое положение России. № 1

В приведенной таблице данные колонки (3) получаются путем последовательного

суммирования величин из колонки (2):

$16,1 = 5,7 + 10,4$; $31,3 = 16,1 + 15,2$ и т.д. Перенесем данные колонок (3) и (4) на график (рис 13-2):

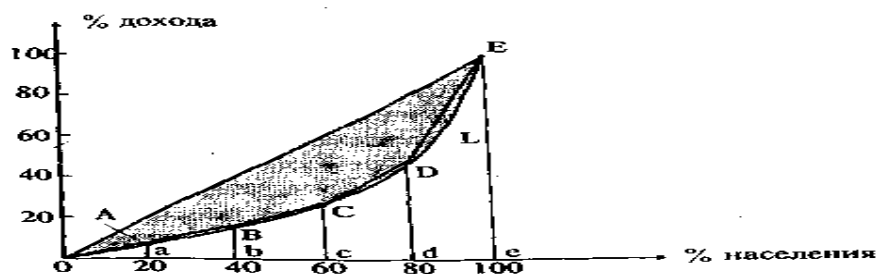


Рис. 13-2

На рисунке по оси абсцисс отложены проценты от общего числа населения, а по оси ординат — проценты от суммарного дохода. Первые 20% получают 5,7% от суммарного дохода, чему соответствует точка A на координатной плоскости; 40% населения располагает 16,1% суммарного дохода (точка B); ординаты точек C (31,3%), D (53,5%), E (100%) находим из таблицы 13-4. Если соединить точки A, B, C, D, E одной линией, то получим кривую Лоренца.

Если на графике поставить в соответствие каждой процентной доле группы населения долю от суммарного дохода, то получим точки A, B, C, D, E. Линия, соединяющая эти точки, носит название кривой Лоренца (на графике кривая L). Каждая точка кривой Лоренца показывает, какую долю в совокупном доходе имеет то или иное число групп населения с определенным уровнем дохода. Если бы в распределении дохода соблюдалось абсолютное равенство, то каждая выделенная группа населения располагала 20% суммарного дохода. В этом случае кривая Лоренца совпадает с прямой OE.

С помощью кривой Лоренца можно судить о степени неравенства при распределении дохода в той или иной стране. Действительно, поскольку абсолютное равенство в распределении дохода соответствует прямой OE, то чем дальше кривая Лоренца отстоит от прямой OE, тем сильнее неравенство. Это равносильно утверждению, что неравенство в распределении дохода тем выше, чем больше площадь фигуры, ограниченной прямой OE и кривой Лоренца (заштрихованная область).

Последнее обстоятельство можно использовать при оценке степени неравенства, для чего применяется так называемый коэффициент Джини. Данный коэффициент равен отношению площади заштрихованной фигуры к площади треугольника OEE. Чем выше значение коэффициента Джини, тем больше неравенство в распределении дохода.

Чтобы вычислить коэффициент Джини, необходимо задать уравнение кривой Лоренца и, взяв интеграл, найти площадь фигуры $OABCDE$. Тогда, зная площадь S_1 треугольника OEE , легко вычисляется площадь S_2 заштрихованной области и коэффициент Джини: $K = S_1/S_2$. Для приблизительной оценки коэффициента Джини можно воспользоваться следующим методом: соединить отрезками прямых точки O и A , A и B , B и C D и E . Затем последовательно найти площадь треугольника OAA и трапеций $aABb$, $bBCc$,..., $dDEe$. Сложив, эти пять площадей, получим площадь S_3 фигуры $OABCDE$, ограниченной сверху отрезками прямой. Тогда приблизительное значение коэффициента Джини находится по формуле:

По оценкам российских специалистов, коэффициент Джини (коэффициент концентрации доходов) составлял в 1991 — 0,256, в 1992 — 0,327, в 1993 — 0,350, в 1994 — 0,354, в 1995 (январь) — 0,397, в 1996 (январь) — 0,381. Ч. Подобный рост коэффициента Джини свидетельствует о резком расслоении российского общества по доходам. Согласно статистическим данным, в январе 1996 г. на долю 10% наименее обеспеченного населения приходилось 2,3% денежных доходов, а на долю 10% наиболее обеспеченного населения — около 30% денежных доходов.

С проблемой неравенства тесно связан вопрос о бедности индивида. Как определить, беден человек или нет? Для этого разработан такой показатель, как черта бедности или прожиточный минимум. Последний отражает уровень дохода, который необходим, чтобы поддержать допустимый минимальный уровень жизни. В январе 1996 г. величина прожиточного минимума, определенная в соответствии с методикой Минтруда РФ, составила 345 тыс.руб. на человека. Среднедушевые денежные доходы 25,1 % населения были ниже прожиточного минимума в январе 1996 г.

Как отмечалось ранее, рынок не гарантирует права на труд, на доход, не обеспечивает социальную защиту малообеспеченных. В связи с этим возникает необходимость вмешательства государства в сферу распределения дохода, что государство может сделать с помощью фискальной политики, изымая в виде налогов часть доходов у богатых и перераспределяя эту сумму в пользу малоимущих. Однако в перераспределении дохода существуют очень серьезные проблемы. Должно ли в стране наблюдаться неравенство в доходах населения вообще? Существует ли оптимальная степень этого неравенства? сколько широко должно распространять свое влияние на перераспределение дохода государство? Однозначных ответов на эти вопросы

современная экономическая наука пока дать не в состоянии.

Имеется два подхода к проблеме выравнивания доходов. Сторонники первого считают, что при достижении полного равенства доходов общество добивается максимального удовлетворения нужд потребителей. Действительно, как мы помним из главы 4, степень удовлетворения потребностей можно оценить по предельной полезности того или иного товара. Если взять двух среднестатистических индивидов А и В, то можно с большой долей вероятности полагать, что их вкусы и желания в потреблении тех или иных товаров и услуг будут совпадать. Тогда предельная полезность каждой единицы товаров и услуг, потребляемых А и В, определится их доходом: чем выше доход, тем ниже предельная полезность товаров и услуг в расчете на последний потраченный рубль.

Если полагать все остальные факторы, влияющие на предельные полезности товаров и услуг, неизменными, то можно считать, что условием максимизации общей полезности от потребления товаров покупателями А и В явится условие:

$$\frac{MU_a}{Y_a} = \frac{MU_b}{Y_b} \quad (13.1)$$

где MU_a - предельная полезность товаров и услуг для покупателя А, Y_a - его доход, а MU_b и Y_b - соответствующие показатели для покупателя В. Поскольку по принятым начальным условиям, MU_a и MU_b зависят только от дохода, то равенство (13.1) удовлетворится лишь в том случае, когда $Y_a = Y_b$. Действительно, пусть доход А превысит доход В, то есть $Y_a > Y_b$. Но в этом случае предельная полезность MU_a товаров и услуг в расчете на последний рубль дохода А понизится, а MU_b увеличится. Иными словами, в равенстве (13.1) числители и знаменатели изменятся в противоположных направлениях, усиливая неравенство. Добиться равенства можно только одним способом: выровнять доходы $Y_a = Y_b$, при этом совпадут и предельные полезности потребляемых товаров и услуг $MU_a = MU_b$.

Итак, согласно этому подходу, максимальная полезность потребления товаров и услуг достигается при выравнивании доходов потребителей.

Сторонники второй точки зрения считают, что в основе идеи равенства доходов лежит ложное допущение, согласно которому существует постоянный объем распределяемого дохода. На самом деле, как они утверждают, объем производимого и распределяемого дохода зависит от способа распределения дохода. Представим, например, что изначально А получал 1 млн.руб. в год, а В - 5 млн.руб. Если государство посредством налоговой политики перераспределит доход и сделает его равным ($Y_a = Y_b = 3$ млн.долл.), то, скорее всего, на следующий год для индивида

В значительно снизятся стимулы получать высокий доход -зачем это делать, коль все равно большую часть дохода изымет государство. Одновременно у А тоже исчезнут стимулы повышать свой доход - за него это делает государство посредством налоговой политики. Стремление государства уравнивать доходы с очень большой долей вероятности приведет к тому, что на следующий год доход А не изменится, а доход В сократится; в итоге суммарный распределяемый доход сократится. Значит, попытка выравнивать доходы может привести к снижению эффективности производства: индивиду В не интересно работать высокопродуктивно и много зарабатывать (государство все равно изымет значительную часть дохода), а индивид А вообще может не работать (его доход 1 млн.руб., а государство доплачивает 2 млн.руб.). Это и является главной идеей второй точки зрения: неравенство доходов необходимо, чтобы сохранить стимулы для повышения эффективности производства.

Как показывают оценки некоторых западных экономистов, попытки увеличить доходы бедных за счет изъятия определенных сумм у богатых оборачиваются серьезными потерями в эффективности. По подсчетам А.Оукена, эти потери равносильны тому, что из каждых 350 долларов, изъятых у богатых, 100 долларов доходят до бедных, а 250 долларов просто теряются.

В государствах с рыночной экономикой взимаются различные виды налогов. Одни из них носят видимый характер, например подоходный налог, другие не столь очевидны, поскольку накладываются на производителей сырьевых ресурсов и воздействуют на домохозяйства косвенным путем в виде более высоких цен на товары. Налогообложению подлежат доходы работников, а также имущество. Под налоговый пресс попадают и домохозяйства, и фирмы.

В любом государстве и производители товаров, и потребители пытаются оценивать налоги с точки зрения справедливости и равенства их взимания. Как сделать систему налогов справедливой, каким образом добиваться равенства любой фирмы и каждого домохозяйства перед налоговым прессом? Эти вопросы являются предметом дискуссий и специалистов, и обывателей. Что понимать под равенством в налогообложении? Из многих принципов определения оптимальной системы налогообложения можно выделить два основных:

а) различные индивиды должны выплачивать налоги пропорционально той выгоде, которую они получают от государственных программ, субсидируемых за счет собранных налоговых сумм. Подобно тому, как люди платят деньги за товары и услуги пропорционально количеству потребленных единиц этих благ, так и налоги, взимаемые с конкретного индивида, должны соотноситься с тем, в каком объеме он использует, положим, предметы коллективного пользования - парки, водохранилища, дороги и т.п., как часто обращается к услугам полиции,

почты, суда и др. Иными словами, если богатым необходимо иметь большой штат полиции для охраны своих особняков, то пусть они и платят более высокие налоги на эти цели;

б) величина налоговых сумм должна соответствовать доходу людей и их богатству. Иными словами, необходимо, чтобы оптимальная система налогов способствовала более справедливому распределению дохода.

Дать оценку справедливости и равенства системы взимания налогов в определенной степени можно, используя понятие прогрессивности налогообложения, под которой понимают отношение суммы, взимаемой в виде налога с дохода конкретного индивида, к величине этого дохода. При этом возможны три варианта:

- 1) пропорциональный налог - сумма налога пропорциональна доходам работников;
- 2) регрессивный налог - в процентном отношении налог взимается тем выше, чем ниже доход работника;
- 3) прогрессивный налог - в процентном отношении налог устанавливается тем выше, чем больше доход работника.

Графическая интерпретация прогрессивного, пропорционального и регрессивного налогов приведена на рис. 13-3:

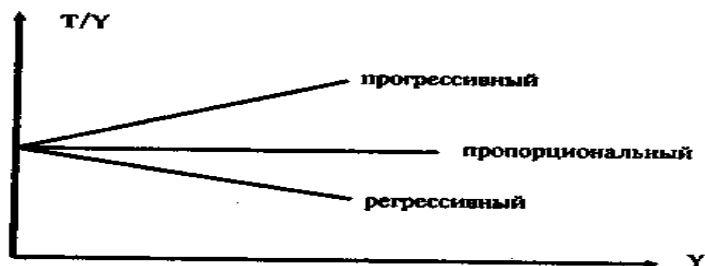


Рис. 13-3

На рисунке по оси абсцисс откладываются значения дохода (Y), а по оси ординат — процент дохода (T/Y) 100%, выплачиваемый в виде налога. Налоги являются прогрессивными, если они изымают тем большую долю дохода, чем выше доход, и кривая А имеет восходящий вид. Пропорциональные налоги изымают постоянную долю из любого дохода, поэтому кривая В горизонтальна. Если налоги носят регрессивный характер, то их процентная величина возрастает по мере снижения дохода, кривая С имеет падающий вид.

В таблице 13-5 в качестве примера приведено распределение налогов по степени их прогрессивности в США:

ОСНОВНЫЕ ВИДЫ НАЛОГОВ В США, 1992 г .

Виды налогов	Суммы налогов (млрд. долл.)
<i>Прогрессивные</i>	
- подоходный налог физических лиц	530
- налоги на наследство и дарение	13
	102
- налог на доход корпораций	
<i>Пропорциональные</i>	429
- налог на социальное страхование	
<i>Регрессивные</i>	67
- акцизные налоги	

Оценим прогрессивность основных видов налогов. Возьмем акцизный налог, который вводится на отдельные товары (табачные изделия, спиртные напитки и др.) и налог на продажи, взимаемый в некоторых странах практически при реализации всех товаров. Если семьи с различными доходами тратили бы на приобретение каких-то товаров пропорциональные суммы денег (положим, 5% своих доходов), то налог на продажу был бы пропорциональным. Однако, когда налог устанавливается на продажу хлеба, которого каждый человек потребляет приблизительно в одинаковых (а не пропорциональных) количествах, то чем беднее семья, тем большую относительную (в процентном исчислении) сумму налога она заплатит. Значит, налог на продажу таких товаров регрессивный. С другой стороны, предметы роскоши составляют большой процент в расходах состоятельных людей, поэтому налог на продажу подобных товаров будет прогрессивным. По оценкам американских экономистов, в целом акцизные налоги и налоги на продажу носят обычно регрессивный характер. Что касается налога на социальное страхование, то, как правило, государство устанавливает одинаковую норму отчисления от любого заработка, положим 1 %. В этой связи зачастую данный налог называют «налогом на заработок» (payroll tax); очевидно, что он является пропорциональным. Как правило, наибольшую сумму налогов дают подоходные налоги. При оценке прогрессивности этого налога необходимо учитывать, что в большинстве государств с рыночной экономикой для его исчисления используют два вида ставки подоходного налога:

а) средняя ставка подоходного налога - отношение выплачиваемой индивидом в виде налога суммы T к величине этого дохода Y ;

б) предельная ставка подоходного налога - величина налога, которую налогоплательщик должен заплатить с каждой дополнительной суммы, заработанной сверх установленной нормы.

Согласно Закону Российской Федерации «О подоходном налоге с физических лиц», введенному с 1 января 1992 года, объектом налогообложения у физических лиц является совокупный доход, полученный в календарном году. В совокупный доход, полученный физическими лицами в налогооблагаемый период, не включаются разного рода государственные пособия (по беременности и родам, по уходу за ребенком и др.), а также суммы пенсий, стипендий, алиментов, выигрышей по облигациям государственных займов и др. (всего 25 видов подобных сумм). Кроме того, совокупный доход, подлежащий налогообложению, уменьшается на определенные суммы для некоторых категорий лиц - Героев Советского Союза, Героев Труда, инвалидов I и II группы, участников войн и др. Размеры средних и предельных ставок подоходного налога, утвержденные Законом РФ «О внесении изменений и дополнений в налоговую систему России» от 16 июля 1992 года приведены в таблице 13-6:

Таблица 13-6

СТАВКИ ПОДОХОДНОГО НАЛОГА В РОССИИ

С у м м а , п о д л е ж а щ а я н а л о г о о б л о ж е н и ю (тыс.руб.)	В е л и ч и н а н а л о г а (тыс.руб.)	Средняя ставка налога, % (2): (1)	Предельная ставка налога, %
0 10000	1200	12	0
10000 50000	1200	12	20
> 50 000	9200	18,4	30

Таблицу 13-6 надо понимать следующим образом: с подлежащих налогообложению сумм до 10 млн.руб. взимается налог в размере 12%; с сумм в пределах от 10 до 50 млн.руб. взимаются 1,2 млн.руб. плюс 20% с суммы, превышающей 10 млн.руб.; с сумм, превышающих 50 млн.руб. налог составляет 9200 тыс.руб. плюс 30% с суммы, превышающей 50 млн.руб. Из таблицы нетрудно убедиться, что подоходный налог является прогрессивным. В общем случае, если с дохода Y_1 взимается в виде налога сумма T_1 , а налог с суммы Y_2 составляет T_2 , то предельная ставка налога r вычисляется по формуле:

$$r = \frac{T_2 - T_1}{Y_2 - Y_1}.$$

В силу весьма сложной системы налогообложения сделать оценку ее влияния на перераспределение дохода в целом довольно трудно. Американские специалисты считают, что общий эффект от применения налогов имел в США в 1987 году регрессивный характер для семей с доходами до 20 тыс. долларов в год, прогрессивный - для семей с доходом от 20 до 55

тыс.долларов в год и пропорциональный - при получении дохода свыше 55 тыс.долларов.

Многие экономисты считают, что более справедливой является пропорциональная система налогов. Чтобы добиться пропорциональности, необходимо существенно повысить прогрессивность налогообложения. Поскольку подоходный налог является прогрессивным и взимаемые в виде этого налога суммы значительны, то напрашивается простое решение: для повышения прогрессивности всей системы налогов следует увеличить подоходный налог. Однако этот путь может оказаться не всегда правильным. Более высокие ставки подоходного налога вовсе не означают, что государство обязательно увеличит получаемую налоговую сумму. Зависимость получаемых государством сумм подоходного налога от ставки налогов отражает кривая Лаффера (рис. 13-4):

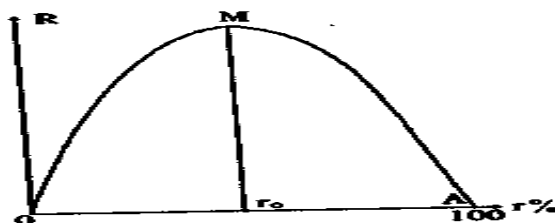


Рис. 13-4 Кривая Лаффера

На рисунке по оси абсцисс отложены величины ставок подоходного налога r , а по оси ординат — взимаемых налоговых сумм R . Если $r = 0$, то государство не получит никаких налоговых поступлений (точка O). Очевидно, что когда $r=100\%$, то никто не будет заинтересован зарабатывать какие-то суммы только ради того, чтобы все отдать государству; и в этом случае государство ничего не получит в виде подоходного налога (точка A).

Как видно из рисунка 13-4, и при ставке подоходного налога $r = 0\%$, и при $r = 100\%$ величины налоговых сумм $R = 0$. По мнению Лаффера, если ставка r начнет повышаться от величины $r = 0\%$, то налоговые суммы R также будут расти. Однако после какой-то точки подоходные налоги станут такими большими, что у людей исчезнут побудительные мотивы работать продуктивно, многие из них начнут скрывать свои доходы. Это вызовет снижение темпов приращения R . В точке M при $r = r_0$ величина R достигнет максимума. Попытки дальнейшего увеличения ставок r повлекут понижение налоговых поступлений в казну, поэтому правее точки M кривая Лаффера имеет падающий характер.

Найти теоретически величину r_0 пока не удастся, поэтому многие экономисты пытаются вычислить ее эмпирическим путем. Однако в данном вопросе существуют значительные расхождения. Одни, в том числе и Лаффер, полагают, что США уже в конце 70-х годов перешли

рубеж го. Именно в этой связи одним из основных пунктов налоговой реформы 1986 года в США стало снижение ставок подоходного налога. Другие, не отрицая теоретического очертания кривой Лаффера, доказывают возможность повышения ставки налога с одновременным ростом R .

В западной экономической литературе рассматриваются различные способы повышения прогрессивности налогообложения. Считается, что если бы правительство смогло увеличить подоходный налог с одной группы населения и уменьшить его для другой, то эта мера позволила бы, не меняя общей суммы R , повысить прогрессивность налогообложения.

Одним из подобных путей является введение так называемого отрицательного подоходного налога (negative income tax - NIT). Суть его заключается в следующем: любой семье гарантируется получение некоего минимального дохода без каких-либо препятствий в возможности дополнительного заработка. Правительство также устанавливает равновесный уровень дохода Y^* (выше минимального), при котором семья и не платит подоходный налог, и не получает субсидий от государства. Если доход семьи ниже Y^* , то правительство выплачивает ей компенсации, т.е. домохозяйство как бы платит «отрицательный налог». Доход, превышающий Y^* , облагается налогом. Графически идея NIT иллюстрируется рис 13-5:

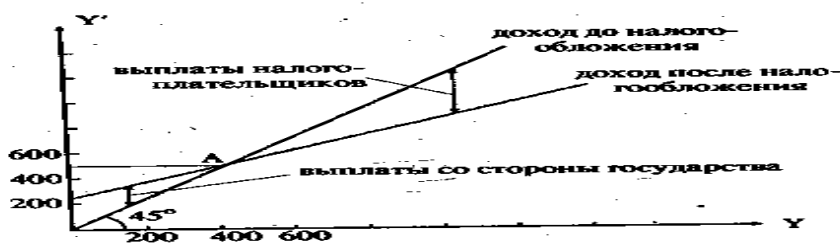


Рис. 13-5 Отрицательный подоходный налог

На рисунке по оси абсцисс отложены величины дохода Y , подлежащего налогообложению, а по оси ординат — дохода Y после уплаты налога. Равновесный уровень дохода Y^* соответствует точке A и равен 500 тыс.рублей.

Пусть государство установило минимальный годовой доход в сумме 250 тыс.руб., а равновесный доход Y^* равен 500 тыс.руб. Для простоты будем считать, что все доходы, превышающие Y^* , облагаются налогом с предельной ставкой в 50%. Если семья не имеет никакого дохода, то государство выплачивает ей 250 тыс.руб. При любом другом доходе, меньшем Y^* , государство доплачивает семье соответствующие суммы (например, при доходе в

300 тыс. руб. домохозяйство будет получать 400 тыс.руб., т.е. доплата составляет 100 тыс.руб., а при доходе в 400 тыс.руб. - 50 тыс.руб.). Сторонники НIT считают, что его введение способствует борьбе с бедностью, дает людям побудительные мотивы зарабатывать дополнительный доход.

В целом идея повышения прогрессивности налогообложения для перераспределения дохода получает неоднозначную оценку экономистов. Главный аргумент противников состоит в том, что не имеет смысла обращать столь пристальное внимание на способы получения налогов. Более важным является вопрос, как используются эти деньги. В конечном итоге, суммы, собранные в результате применения регрессивного налогообложения, можно направить на преодоление бедности или создание дополнительных рабочих мест.

ЗАДАЧИ И УПРАЖНЕНИЯ К ГЛАВЕ 13

I. Экономическую ренту можно определить как:

- а) плату за ресурсы, имеющие абсолютно эластичное предложение
- б) плату за факторы производства, спрос на которые абсолютно эластичен
- в) плату за ресурсы, спрос на которые абсолютно неэластичен
- г) плату за факторы производства, предложение которых абсолютно неэластично.

II. Что может явиться причиной появления экономической прибыли:

- а) нестрахуемый риск
- б) инновации
- в) монополизация отрасли
- г) все ответы верны.

III. Экономическая прибыль я это:

- а) разность между суммарной выручкой TR и неявными издержками
- б) разность между TR и явными издержками
- в) $= TR - TC$
- г) $= TR - TVC$
- д) $= TR - TFC$.

IV. Предположим, что пять домохозяйств получают доходы в размере 5 млн.; 2,5 млн.; 1,25 млн.; 0,75 млн.; 0,50 млн. руб. соответственно.

- 1) Постройте кривую Лоренца для этих домохозяйств;
- 2) Чему равно приблизительное значение коэффициента Джини?
 - а) 0,430

- б) 0,550
- в) 0,320
- г) 0,250
- д) 0,300.

V. В таблице ниже приведены данные о распределении дохода:

Группа семей	Доля группы в с о в о к у п н о м доходе
первые 20%	4,6%
вторые 20%	10,8%
третьи 20%	16,9%
ч е т в е р т ы е 20%	24,0%
пятые 20%	43,7%

Пользуясь методом приблизительной оценки коэффициента Джини (К), вычислите значения К:

- а) 0,300
- б) 0,365
- в) 0,450
- г) 0,500
- д) 0,700.

VI. Какая линия на рис. 13-2 соответствует абсолютному неравенству в распределении дохода:

- а) ОЕ
- б) Ое
- в) Ее
- г) ОеЕ
- д) ОЕе.

VII. Пять домохозяйств имели доходы, указанные в задаче IV. Через несколько лет распределение дохода изменилось и стало иметь вид: 12,5 млн.; 7,5 млн.; 3 млн.; 1,5 млн.; 0,5 млн.руб. соответственно. На основании этих данных можно сделать вывод, что неравенство в распределении дохода:

- а) усилилось
- б) уменьшилось
- в) осталось неизменным

г) нельзя дать однозначный ответ.

VIII. Если правительство введет 10%-ный пропорциональный налог на любой доход, то кривая Лоренца сместится:

- а) вверх и заштрихованная область на рис. 13-2 уменьшится
- б) вниз и заштрихованная область увеличится
- в) останется без изменения
- г) вниз для малообеспеченных семей и вверх - для богатых.

IX. Если будут введены прогрессивные налоги в размере: 5% от 500 тыс.; 10% от 750 тыс.; 15% от 1,25 млн.; 20% от 2,5 млн.; 25% от 5 млн.руб., то кривая Лоренца сместится:

- а) вверх и заштрихованная область на рис. 13-2 уменьшится
- б) вниз и заштрихованная область увеличится
- в) останется без изменения
- г) вниз для малообеспеченных семей и вверх - для богатых.

X. Налог считается прогрессивным, если:

а) абсолютные величины облагаемого налогом дохода Y и налоговая сумма T изменяются прямо пропорционально

- б) процентная величина налога не зависит от дохода Y
- в) процентная величина налога тем ниже, чем выше доход Y
- г) величина налога в процентном отношении тем больше, чем выше доход Y
- д) абсолютные величины Y и T изменяются обратно пропорционально.

XI. Какое влияние на распределение дохода оказывает прогрессивный налог?

- а) прогрессивное налогообложение усиливает неравенство в распределении дохода
- б) не оказывает никакого воздействия
- в) способствует более равномерному распределению дохода
- г) нельзя дать однозначный ответ.

XII. Ответьте на вопросы, используя таблицу ниже:

С у м м а , п о д л е ж а щ а я налогообложению (тыс. руб.)	Величина налога (тыс.руб.)
600	0
1000	50
1500	150
2000	300
2500	500

3000	750
3500	1050

1) Какой системе налогообложения соответствуют эти данные?

- а) прогрессивной
- б) регрессивной
- в) прямо пропорциональной
- г) обратно пропорциональной;

2) Если доход $Y = 2500$ руб., то чему равна средняя ставка налога?

- а) 5%
- б) 10%
- в) 15%
- г) 20%
- д) 25%;

3) Чему равняется предельная ставка налога при изменении дохода с 3000 до 3500 тыс. руб.?

- а) 20%
- б) 40%
- в) 45%
- г) 50% Д) 60%.

XIII. В 1992 году рабочий А получал 600 тыс.руб. в год и средняя ставка подоходного налога составляла 20%. В 1993 году он заработал 1,2 млн.руб., и средняя ставка подоходного налога была 30%. Если полагать, что за год налоговые ставки не изменились, чему равна предельная ставка налога g на доход рабочего А?

- а) 10%
- б) 20%
- в) 30%
- г) 40%
- д) 45%.

XIV. Верно ли следующее утверждение: «Если предельная ставка налога возрастает, то и средняя ставка налога увеличивается»?

- а) нет
- б) да
- в) да, но только для пропорциональной системы налогообложения г) нельзя дать

однозначный ответ.

XV. Если государство снизит подоходные налоги и увеличит налоги на продажи, то общая прогрессивность налогообложения:

- а) повысится
- б) понизится
- в) останется без изменения
- г) данное обстоятельство не повлияет на прогрессивность.

XVI. Заполните таблицу:

Ставка налога (%)	С т а в к а зарплаты д о обложени я налогом	Количество отработанных часов	С т а в к а з а р п л а т ы п о с л е обложения налогом	Доход до обложени я налогом	С у м м а , полученная в виде налога
0	200		10000		
10	200		10000		
20	200		9700		
30	200		9500		
40	200		9200		
50	200		8900		
60	200		7000		
70	200		5000		
80	200		3000		
90	200		2000		
100	200		0		

1) На основании полученных данных постройте кривую Лаффера;

2) До какого уровня может правительство повышать ставки налога, имея в виду увеличение налоговых сумм?

- а) 80%
- б) 70%
- в) 40%
- г) 50%
- д) 60%.

XVII. Работник заключает контракт с фирмой и ставит условие, чтобы после вычета подоходного налога ему причиталось 9 млн.руб. Пользуясь ставками налогов из таблицы 13-6, определите, какую сумму Y должна начислить фирма работнику?

- а) 10800000 руб.
- б) 12000000 руб.
- в) 10227273 руб
- г) 12600000руб.
- д) 12800000руб.

XVIII. Государство решило ввести систему отрицательного подоходного налога. Пусть средняя ставка налога с любой суммы составляет 0,3. Если государство устанавливает минимальный годовой доход в размере 300 тыс. руб., то чему равен равновесный доход Y^* ?

- а) 1000 тыс. руб.
- б) 900 тыс.руб.
- в) 429 тыс.руб.

г) 533 тыс. руб.

д) 666 тыс. руб.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данном учебнике рассмотрены принципы функционирования рыночного механизма, мотивация потребителей и товаропроизводителей, проблемы эффективного и рационального использования экономических ресурсов.

Изучение принципов функционирования рыночного механизма помогает лучше сориентироваться в условиях меняющейся рыночной конъюнктуры, анализировать текущее состояние бизнеса, принимать оптимальное решение.

Потребители и товаропроизводители принимают решение в условиях ограниченности дохода и ресурсов. Перед ними возникает дилемма выбора. Микроэкономика как раз фиксирует свое внимание на оптимизации и результативности выбора. Потребитель максимизирует общую полезность, если он приобретает товары таким образом, что предельная полезность каждой единицы товаров, полученная в расчете на один рубль, является одинаковой. В таком случае он рационально расходует свой доход. Товаропроизводитель получает максимальную прибыль, если он добивается равенства предельных издержек и предельной выручки в производстве товаров.

Важной микроэкономической проблемой является оптимизация использования экономических ресурсов. Она достигается, когда соотношение предельных продуктов в денежном выражении и предельных издержек на ресурс равны друг другу и составляют единицу. Соответственно фирма принимает решение об адекватном комбинировании факторов производства для получения выбранного объема производства с наименьшими затратами и максимальной прибылью.

Исследование проблем микроэкономики позволяет также глубже понять первичное распределение доходов, экономическое неравенство, воздействие на индивидуального потребителя и товаропроизводителя налоговой системы.

ОТВЕТЫ К ЗАДАЧАМ И УПРАЖНЕНИЯМ

ГЛАВА 1.

I. г; II. в; III. г; IV. в; V. 1) в; 2) а; 3) г; 4) б; 5) г; 6) г; 7) г; 8) г; VI. 1) в; 2) г; VII. а; VIII. б; IX. г; X. в

ГЛАВА 2.

II. в; III. г; IV. в; V. в; VI. г; VII. а; VIII. б; IX. в; X. г; XI. 1) д; 2) д; 3) б; XII. в; XIII. 1) д; 2) д; XIV. а; XV. а

ГЛАВА 3.

I. б; II. г; III. е; IV. в; V. г; VI. г; VII. г; VIII. г; IX. 1) б; 2) в; X. в; XI. а; XII. г; XIII. г; XIV. б; XV. г; XVI. г; XVII. б; XVIII. в; XIX. а; XX. б; XXI. г; XXII. г

ГЛАВА 4.

II. в; III. г; IV. а; V. б; VI. б; VII. а; VIII. г; IX. в; X. в; XI. б; XII. г; XIII. а; XIV. г; XV. в; XVI. 1) а; 2) б; 3) г; 4) в; 5) б; 6) в; XVII. 1) г; 2) б; 3) г; 4) е; XVIII. для вопроса в): 5X, 3Y, 1Z; для вопроса г): 7X, 4Y, 5Z, U = 313 ютилей для вопроса д): 8X, 5Y, 8Z; XIX. = 0

ГЛАВА 5.

I. б; II. б; III. в; IV. в; V. г; VI. б; VII. а; VIII. в; IX. в; X. а; XI. г

ГЛАВА 6.

1.6; II. г; III. б; IV. б; V. 1) в; 2) в; VI. 1)а; 2) б; 3) б; 4) г; VII. б; VIII. д; IX. 1) в; 2) в; 3) б; 4)г; X. 1) г; 2) б; 3) а; 4) в; XI. г; XII. 1) в; 2) а; 3) б; XIII.а; XIV. б; XV. в; XVI. а; XVII. г; XVIII. 1) в; 2) б; 3) в; 4) д; 5) в.

ГЛАВА 7.

I. г; II. 1) а; 2) б; 3) в; III. г; IV. г; V. а; VII. 1) в; 2) г; 3) б; 4) г; VIII г; IX. 1) г; 2) в; 3) в; 4) г; 5) б; X.в; XI. б; XII. в; XIII. г; XIV. б; XV. д; XVI. б XVII. б.

ГЛАВА 8.

I д II б III г IV. д; V. г; VI. г; VII. 1) в; 2) в; 3) г; VIII. 1) б; 2) б; IX б X д; XI б; XII. II г; 2) г; 3) в; 4) б; XIII. д; XIV. в; XV. б; XVI. в; XVII. в; XVIII. 1)б; 2) б.

ГЛАВА 9.

I. в; II. а; III. в; IV. а; V. г; VI. в; VII. г; VIII. б; IX. в; X. а; XI. 1) в; 2) б; 3) б; 4) а; XII. б.

ГЛАВА 10.

I. а; II. г; III. в; IV. б; V. а; VI. г; VII. 1) б; 2) б; 3) б; VIII д; IX. г; X г; XI д; XIII. б; XIV. в; XV. д; XVI. в; XVII. 1) б; 2) а; 3) г; 4) в; 5) г; XVIII. д; XIX. а; XX. г.

ГЛАВА 11.

I Б- II Г III Г IV. Б; V. 2) Ъ; VI. 1) Д; 2) Ъ; VII. 1) Б; 2) Б; 3) Б; VIII. Б; IX. Ъ; X. Г; XI. Б; XII. Б; XIII. 1) Г; 2) Б; 3) Ъ; XIV. Б.

ГЛАВА 12.

I Б; II 1) Г 2) Ъ III Б- IV. 1) Б; 2) Ъ; V. Г; VI. Б; VII. 1) Ъ; 2) Б; 3) Г; VIII. Б; IX Ъ; X. Г XI Б; XII. Б; XIII. Г; XIV. Ъ; XV. Б; XVI. Г; XVII. Б; XVIII. Ъ.

ГЛАВА 13

I Г II Г III Б IV 2) А; V. Ъ; VI. Г; VII. А; VIII. Б; IX. А; X. Г; XI. Б; XII 1)А 2)Г 3) Д; XII Г; XIV. Ъ; XV. Ъ; XVI. Г; XVII. Б; XVIII. А

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие

Глава 1. Рыночная экономика и ее основные черты

Глава 2. Теория спроса и предложения

Глава 3. Эластичность спроса и предложения

Глава 4. Формирование спроса на рынке отдельного товара

Глава 5. Роль фирмы в производстве

Глава 6. Производство и издержки в краткосрочном и долгосрочном периоде

Глава 7. Рыночные структуры. Ценообразование в условиях совершенной конкуренции

Глава 8. Ценообразование в условиях монополии

Глава 9. Экономическая эффективность рыночных структур

Глава 10. **Часть I.** Монополистическая конкуренция

Часть II. Олигополия

Глава 11. Факторные рынки

Глава 12. Рынок труда и капитала

Глава 13. Распределение дохода. Система налогообложения

Заключение

Ответы к задачам и упражнениям