

СНИЖЕНИЕ НЕРАВЕНСТВА ДОХОДОВ – ВАЖНЫЙ ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Варшавский А. Е.

(Россия, Москва)

В работе рассматриваются проблемы снижения высокого уровня экономического неравенства, негативно воздействующего на инновационное развитие экономики России.

Введение.

В условиях рыночной системы невысокий уровень доходов и накопленного богатства у большей части населения, помимо снижения мотивации к труду, должен оказывать тормозящее воздействие на темпы построения экономики знаний. С ростом неравенства выше некоторого уровня сосредоточение доходов и богатства у узкого слоя населения при бедности его большей части сопровождается сокращением общественных затрат на образование, научные исследования и разработки, снижением инновационной активности, в том числе изобретательской деятельности, увеличением затрат на обучение.

Значительная социальная и экономическая дифференциация в России ведет к торможению инновационного развития промышленности и, в первую очередь, ее высокотехнологичных и, в целом наукоемких отраслей. Негативные тенденции в российской экономике свидетельствуют также об обострении проблем научно-технологической безопасности России.

1. Неравенство доходов, экономический рост и инновационное развитие

1.1. Различие взглядов о влиянии неравенства доходов на экономический рост

Существуют три точки зрения относительно влияния неравенства доходов на экономический рост.

1. Неравенство доходов является благоприятным фактором для экономического роста: капитал наиболее богатой части населения является основным источником сбережений и, соответственно, инвестиций, которые, в свою очередь, обеспечивают экономический рост; чем меньше доля богатых, т.е. чем ниже уровень неравенства, тем меньше средств инвестируется в экономику, причем небольшое экономическое расслоение и (или) высокий уровень налогообложения, позволяющий перераспределить доходы, стимулируют отказ от тяжелой работы и снижение затрат на повышение квалификации. Приверженцы этой точки зрения опираются на идею Хайека о том, что именно рынок должен определять распределение богатства и активов.

2. Напротив, значительное неравенство доходов тормозит экономический рост: стремление к увеличению доли сбережений богатой части населения снижает агрегированный потребительский спрос, который необходим для стимулирования инвестиций, ведущих к экономическому росту; в свою очередь, сокращение спроса может вызвать недоиспользование производственных мощностей и снижение рентабельности производства, что ведет к уменьшению инвестиций и инновационной активности. Кроме того, следует учитывать и то, что зависимость объемов инвестиций от внутренних сбережений ослабляется благодаря значительному притоку иностранного капитала (либо, как это имеет место в России, из-за существенного оттока капитала из страны). Наконец, действие высоких ставок налогообложения неоднозначно: в одних случаях действительно возможно снижение активности занятых, а в других они усиливают стремление к получению тре-

бумого уровня дохода и, соответственно, стимулируют повышение трудовых усилий для этой цели. Авторы отчета ООН 2005 г. [1] отмечают, что в настоящее время человеческое общество пришло к пониманию недопустимости различных видов неравенства (гендерного, этнического, вызываемого размером наследуемого богатства и т.д.). Каждый человек должен иметь равные с другими права на получение образования, доступ к знаниям, информации, достижениям медицины и т.д. Усиление дифференциации ведет к повышению уровня бедности, безработицы, преступности, а также ухудшению здоровья населения, смещению доступа к общественным благам и возможности участия в принятии решений относительно законодательных инициатив; лица, занимающие нижние ступени общественной иерархии, умирают раньше, в том числе из-за большего числа стрессов (обследование, проведенное в Швеции, показало, например, что имеющие степень Ph.D живут в среднем дольше, чем обладатели степени магистра, которые в свою очередь, живут дольше лиц со степенью бакалавра) [2]. Существующие общественные институты в большей степени защищают богатых, чем бедных членов общества. Более высокая дифференциация доходов снижает и социальную мобильность.

В настоящее время среди сторонников второй точки зрения повышается понимание того, что перераспределение доходов от богатой части населения к бедной не является оптимизацией по Парето; при этом идея снижающейся отдачи от роста богатства находит все большее понимание, так как одна и та же единица прироста дохода для бедных слоев общества имеет значение существенно более высокое, чем для богатых. Вместе с тем, в соответствии с этой точкой зрения, не отрицается существование определенного оптимального уровня неравенства и считается, что полное равенство распределения доходов оказывает значительный негативный эффект на предпринимательскую активность и инновационную деятельность и в итоге ведет к замедлению экономического роста или к отрицательным темпам экономического развития.

3. Имеющиеся в настоящее время данные недостаточны для того, чтобы однозначно определить, каким образом неравенство доходов влияет на экономический рост. Тем не менее, следует отметить, что авторы, придерживающиеся последней точки зрения, в большей степени симпатизируют идее снижения экономического неравенства.

Несмотря на эти различия, в последние годы усиливается понимание того, что относительная бедность (неравенство доходов) не устраняется за счет экономического роста, как это утверждается либеральными экономистами. В наибольшей степени она зависит от государственной политики, ориентированной на повышение благосостояния граждан и предполагающей существенную социальную роль трансфертов, в том числе для улучшения системы здравоохранения. Именно государство, преследующее цель повышения благосостояния (welfare state), может создать механизм уменьшения бедности.

1.2. Экономическое неравенство и вознаграждение по заслугам. Меритократия

Проблемы уменьшения экономического неравенства или достижения равенства (проблема эгалитарности) не являются однозначными, и их решение требует достаточно сложного обоснования. Этим, по-видимому, объясняется и значительное изменение в последнее время общественного мнения в наиболее развитых странах относительно различного рода программ построения эгалитарного общества.

Так, в монографии [3], посвященной вопросам меритократии и экономического неравенства, отмечается, что отход от эгалитарных взглядов во многом определяется, во-первых, неудачными попытками построения эгалитарного общества и распространением мнения о том, что именно бедные, а не богатые являются социальными паразитами, не обладающими способностью продуктивно трудиться; во-вторых, смещением общественного мнения в сторону переноса ответственности за плохие условия

существования на самих бедных; в-третьих, сложившимся в последние годы представлением в обществе о том, что попытки государства уменьшить экономическое неравенство обречены на провал из-за иммунитета по отношению к ним бедных слоев. В результате этого появился целый ряд новых гипотез о перспективах неравенства в обществе. Согласно одной из них, получившей большее распространение в Европе, в будущем общество будет разделено на три примерно равные группы: привилегированный слой профессиональной и технической элиты; рабочие («синие воротнички»); незанятая часть населения, неспособная к продуктивной деятельности. Согласно другому представлению, элита, обладающая знаниями и профессиональным опытом, будет передавать их по наследству от поколения к поколению и т.д.

Все это послужило причиной повышения интереса к проблеме меритократии – получению вознаграждения по заслугам. Решение этой проблемы, однако, как справедливо отмечает А. Сен, требует, чтобы сначала общество четко определило, что такое добро и справедливость и, соответственно, что такое заслуги. А. Сен указывает на существование двух различных представлений о заслугах и системах их вознаграждения: в соответствии с первым – действия вознаграждаются за добро, которое они дают, а система вознаграждения подобных действий способствует развитию лучшего общества; согласно второму – действия оцениваются не по результату, а с точки зрения правильности, корректности, причем при выборе размера вознаграждения учитывается качество этих действий, которое не зависит от результата и того, приводят ли они к добру [3, с. 8]. Таким образом, выбор системы вознаграждения заслуг (*merit*), очевидно, неизбежно должен быть связан с определением справедливого общества. Однако если концепция справедливого общества предполагает отсутствие значительного экономического неравенства, то вознаграждение заслуг не может быть отделено от связанных с ним последствий распределения, ведущего к усилению неравенства. Существуют и проблемы, связанные с вознаграждением за заслуги: часто заслу-

женными считаются не действия, а люди (так, персонифицируются личности с так называемыми «talантами», например выделяются «интеллигенты» либо люди с особым цветом кожи и т.п., даже если их действия не приносят добра, а способствуют усилению неравенства – расового или этнического); при стимулировании индивидуума путем повышения оплаты труда за желаемые результаты у него может появиться желание получать еще больше, т.е. он может посчитать, что ему присущи определенные заслуги, хотя подобное стимулирование этого не предполагает; наконец, система стимулирования, основанная на вознаграждении заслуг, может генерировать еще большее неравенство, т.е. потребуются определенные меры для компенсации возможного усиления экономического неравенства.

Меритократия характеризуется соответствующей функцией полезности, связывающей показатель равенства возможностей и показатель неравенства вознаграждения за различные результаты труда. Если первый показатель близок к нулю, можно говорить о режиме аристократии, когда все возможности для развития детей определяются статусом их родителей и индивидуум не имеет возможности развиваться в соответствии со своими способностями и талантом. Стремление к нулю второго показателя указывает на существование общества медиократии, когда талант не вознаграждается и не существует никакой связи между способностями и получаемым доходом [3, с. 322].

В целом [3, с. 337], политика перераспределения (прогрессивное налогообложение доходов, государственное финансирование образования и т.п.) обеспечивает определенный компромисс, баланс между равенством возможностей (equality of opportunity) и равенством в получении вознаграждения (equality of outcomes).

Очевидно, сказанное лишь подчеркивает сложность решения проблемы экономического равенства и свидетельствует о существовании некоторого оптимума, отход от которого ведет к снижению инновационной активности, замедлению экономического роста и становления экономики знаний.

1.3. Зарботная плата как отражение социального статуса

С проблемами меритократии и неравенства связана и проблема редукции труда. Так, еще А. Богданов [4, 5], рассматривая ее с физиологических позиций, полагал, что различный уровень образования работников и, соответственно, развития человеческого организма является причиной дифференциации сложности трудовых процессов. Например, по его оценке, 1 час работы ученого по количеству затраченной энергии соответствует 3 часам работы механика и 12 часам работы чернорабочего [5, с. 49].

Следует напомнить, что, в соответствии с идеями К. Маркса, оплата труда при социализме должна была быть пропорциональной качеству и количеству выполненной работы. Эти идеи в настоящее время поддерживаются за рубежом представителями социал-демократии, считающими, что равенство возможностей становится достижимым при отказе от привилегий на основе неравного обладания богатством и при одновременном развитии сферы социальных услуг – образования, здравоохранения.

Различия в оплате труда отражают социальный статус, предпочтения общества относительно определенных профессий. Несмотря на то, что эти предпочтения зависят от экономических условий и уровня научно-технологического развития, в последние десятилетия их динамика относительно невысока. Например, в странах ОЭСР предпочтения ранжировались следующим образом: чиновник высшего уровня (зарботная плата выше среднего уровня в экономике в 1,4–2,6 раза), инженер (в 1,4–2,4 раза), техник (0,9–1,4), мастер на производстве (1,1–1,15), чиновник нижнего уровня (0,95–1,55): клерки – 0,7–1,05, квалифицированные рабочие (0,6–1,0), рабочие невысокой квалификации (0,5–0,9) и занятые неквалифицированным трудом (0,45–0,8).

Внутри фирм также используется иерархическая структура из нескольких уровней. Например, в компании «Lockheed Martin» (США) для инженерного состава она начинается с инженера (уровень 1), старшего (2), системного (3) и ведущего (4) инженеров, инженера-советника (5) и инженера-консультанта (6). При

этом структура оплаты инженеров в компании «Lockheed Martin» прогрессивная: 1) инженер (уровень 1) – 52 тыс. долл., 2) 63 (рост на 21%), 3) 78 (24%), 4) 98 (26%) 5) 125 (28%) и 6) 162 тыс. долл. (30%). В компании «GE Plastics» выделяется 5 уровней. Можно привести в качестве еще одного примера структуру оплаты музыкантов симфонического оркестра в США, которая имеет значительно больше уровней, однако при этом наиболее высоко оплачиваемый исполнитель (скрипка – солист) получает в 5,9 раз больше, чем нижняя ставка второй скрипки.

Межстрановые различия в структуре оплаты труда объясняются в большей степени социальной структурой, институтами, культурой и традициями, а не рыночными факторами.

Развитие экономики знаний и повышение инновационной активности связано во многом с оплатой труда высококвалифицированных специалистов. Данные об относительном уровне оплаты труда специалистов высокой квалификации в развитых странах в середине XX века свидетельствуют о том, сколь высоко должны оцениваться знания и опыт.

Наиболее высокий уровень заработной платы наблюдался у гражданских государственных чиновников – выше среднедушевого дохода в 2,6–8,9 раза. Как правило, за ними следуют врачи (выше 2,6–3,8 раза) и дантисты (1,9–5,5 раза), а затем юристы (2,2–3,2 раза). Относительно высок уровень оплаты труда университетских профессоров, превышающий среднедушевой доход в 1,9–4,1 раза [6]. В 1999 г. в США среди мужчин профессор получал в 5,5 раз больше занятого с незаконченным средним образованием, среди женщин это соотношение составляло 4,8.

Следует подчеркнуть, что в СССР приоритет в оплате труда также принадлежал специалистам высокой квалификации и, хотя роль инженерно-технического и научного персонала несколько недооценивалась, соотношение уровней заработной платы наиболее и наименее квалифицированных специалистов в СССР было близким к тому, что имело место в развитых странах. Подобная дифференциация заработной платы была нацелена на стимулирование притока высококвалифицированных специалистов, в пер-

вую очередь, в отрасли материального производства (в реальную экономику), в отличие от того, что имеет место в России в настоящее время, когда заработная плата профессора в РАН ниже, чем у грузчика или уборщицы суперсама.

2. Анализ распределения доходов

Для описания распределения личных доходов и богатства (имущества) часто используется функция распределения Парето: $F(x) = 1 - (b/X)^a$. С ее помощью лучше всего описывается распределение доходов на концах кривой распределения, а в целом на всем диапазоне эта аппроксимация дает достаточно большие ошибки (в отличие от логнормального распределения, которое, лучше подходит для аппроксимации в средней части кривой). В частном случае, при $a = 1$ этот закон известен как распределение Ципфа (Zipf distribution). Для оценки неравенства доходов обычно используются кривая Лоренца и индекс Джини. Если неравенство распределения доходов населения усиливается, то кривая Лоренца опускается и индекс Джини растет [7].

Для анализа распределения суммарного дохода по пяти или десяти равночисленным группам населения (20% – квинтилей или 10% – децилей) автором в работе [8] было предложено использовать еще один подход на основе оценки соотношения доходов (богатства) первых четырех групп и пятой группы с наиболее высоким уровнем дохода (богатства):

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

В работе была выдвинута гипотеза о том, что соотношение величины доходов для каждого квинтиля подчиняется определенной пропорции и зависит от уровня развития данной страны, степени демократизации, взаимоотношений между работодателями и профсоюзными организациями, проводимой государством социальной политики, образования населения, его мотивации, уровня коллективизма, способности к взаимоподдержке и, наконец, культуры и морально-этических норм поведения.

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

$$y_i = a^{-(6-i)}, i = 1, 2, 3, 4, y_5 = 1,$$

где i – номер квинтиля ($i = 1$ соответствует номеру квинтиля с наименьшим уровнем дохода), т.е.

$$y_1 = a^{-5}, y_2 = a^{-4}, y_3 = a^{-3}, y_4 = a^{-2}, y_5 = 1.$$

Для рассмотренной группы 46 стран в среднем оказалось, что $a=(2)^{1/2}$, т.е. в среднем для всех стран за 20% наиболее богатых следует 20% населения с доходом в 2 раза меньшим, а затем доход, приходящейся на каждый последующий квинтиль, становится в $(2)^{1/2}$ раза меньше по сравнению с предыдущей группой.

Более тонкий анализ по уточненным данным показал, однако, что это справедливо в среднем, но для первых двух групп стран, в которые были включены страны с наименьшей дифференциацией доходов (первая группа – преимущественно страны Западной Европы и Япония, вторая группа – США, Россия, Италия, отдельные страны Азии и Северной Африки) более точным оказалось распределение

$$y_i = a^{-(6-i)}, i = 2, 3, 4, y_5 = 1, y_1 = a^{-6}, \text{ т.е.}$$

$$y_1 = a^{-6}, y_2 = a^{-4}, y_3 = a^{-3}, y_4 = a^{-2}, y_5 = 1.$$

При этом для первой группы было получено значение $a=1,28$ и для второй группы стран $a=1,38$ (однако для США $a=1,48$, для России – 1,43).

Для менее развитых стран с большей дифференциацией доходов все же несколько лучшим оказывается первоначальное распределение ($y_1 = a^{-5}$), хотя разница не столь существенна: для

третьей группы $a=1,55$ ($1,49$ при $y_1 = a^{-6}$), для четвертой $a=1,77$ ($1,68$).

Таким образом, показатель a характеризует уровень неравенства различных стран. По-видимому, для развитых стран, в которых большее внимание уделяется проблемам социального развития, характерно одновременное выделение крайних квинтилей (высший составляют имеющие склонность или способность к получению высоких доходов, нижний – не имеющие такой возможности), а для стран с высоким уровнем дифференциации доходов – квинтиль наиболее богатых резко выделялся по сравнению с остальными. С точки зрения микроэкономики можно также предположить, что при распределении дохода за проделанную коллективом исполнителей работу руководитель оплачивается значительно выше, чем следующий по уровню дохода исполнитель. Далее соотношение между доходами исполнителей различного уровня сокращается, причем на нижнем уровне разрыв несколько увеличивается. Чем выше уровень развития гражданского общества, тем ниже соотношение доходов руководителя работ и следующего за ним исполнителя. И наоборот, чем меньше развито общество и чем дальше оно от гражданского, тем выше соотношение доходов руководителя работ и последующих исполнителей.

3. Влияние экономического неравенства на показатели инновационного развития экономики

В [9] было показано, что существует значимая корреляция между показателями экономического неравенства (индекс Джини и др.), а также такими показателями, как затраты на НИОКР относительно ВВП, затраты на военные цели по отношению к затратам на НИОКР, доля частного сектора в финансировании НИОКР, доля государственного сектора в финансировании НИОКР, уровень неграмотности, число статей на одного жителя и т.д. Дополнительно была проведена оценка зависимости показа-

телей инновационного развития экономики (обеспеченность персональными компьютерами и телевизорами в расчете на 1000 человек, расходы на одного студента различных уровней образования относительно ВВП на душу населения) от уровня дифференциации доходов населения: $Y = a_0 + a_1 X$, где X – коэффициент Джини.

Результаты эконометрического анализа показали, что обеспеченность компьютерами на 1000 человек, число телевизоров на 1000 человек, расходы на одного студента (третичное образование, вторичное образование, первичное образование в % ВВП на душу населения) снижаются с ростом дифференциации доходов, причем показатели эластичности для стран, принадлежащих к одной группе по уровню экономического развития, достаточно близки. Особое место занимают страны с наиболее высокими значениями показателей – такие как США, Швейцария, Великобритания и др. По-видимому, для их исследования необходимы другие подходы, так как их число невелико. Тем не менее попарное сравнение стран с наиболее высокими значениями рассмотренных показателей показывает, что, например, число компьютеров на 1000 человек населения в США в 2002 г. было меньше, чем в Швейцарии – 659 и 709 (индексы Джини, соответственно, равны 40,8 и 33,1); то же можно отметить и для обеспеченности телевизорами, уровнем расходов на образование и т.п. Оценки, проведенные зарубежными исследователями в отдельных странах, подтверждают эти выводы. Так, в Канаде отмечается значительно более низкий уровень использования Интернета у населения, принадлежащего пяти нижним децильным группам распределения доходов, по сравнению с пятью верхними группами и т.д.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что полученные результаты не противоречат гипотезе о снижении инновационной активности и, соответственно. О замедлении перехода к экономике знаний при высоком социальном и экономическом расслоении населения.

4. Высокий уровень дифференциации доходов в России

4.1. Динамика индекса неравенства

В работе [9] было показано, что к середине 1990-х годов в США экономическое расслоение общества стало особенно заметным, а в России наметилась еще более высокая по сравнению с США концентрация доходов в группе 20% наиболее богатых.

Особое внимание должно быть обращено на огромный уровень расслоения населения в Москве, где индекс Джини равен 62,7 [10], что выше, чем в Нигерии (50,6), Бразилии (58,5), ЮАР (59,3) и соответствует уровню таких африканских государств, как Ботсвана (63,0), Центральная Африканская республика (61,3), Свазиленд (62,9), Сьерра-Леоне (62,9) [11]. Занимающая второе место по размеру социального расслоения населения Тюменская область имеет показатель, близкий к уровню Филиппин и Нигерии и т.д. Данные таблицы показывают динамику показателя неравенства в США и России, а также его уровень для Москвы и Тюменской области. Следует отметить, что до 1991 г. показатель неравенства в России соответствовал уровню стран группы с наименьшей дифференциацией доходов.

Таблица 1. Динамика показателя неравенства “а” в США и России в 1980–2003 гг.

Годы	США			Россия (по данным Госкомстата)					Тюменская область, 2003г.
	1980	1990	2000	1980	1990	2000	2003	Москва, 2003 г.	
Показатель неравенства а	1,38	1,38	1,48	1,22	1,21	1,43	1,43	1,77 (1,88)*)	1,51

*) В скобках показатель для $y_1 = a^{-5}$.

В настоящее время имеется несколько сопоставительных оценок стоимости жизни в Москве, полученных по результатам обследований, проведенных различными агентствами. И хотя це-

ны на товары и услуги, которыми пользуются не наиболее бедные слои населения, примерно в 1,5–3 раза ниже, чем в других столицах, цены на товары для наиболее обеспеченной части населения (в том числе компьютеры ведущих зарубежных фирм и т. п.) заметно выше, иногда в 2 и более раз. Особое внимание следует обратить на соотношение цен на книги, покупаемые через Интернет и стоящие в Москве в 2 и более раз дороже. Стоимость получения высшего образования сопоставима с уровнем Великобритании и выше, чем у Германии, Франции и др.

Углублению значительного неравенства в России способствует и система дотаций и льгот, предоставленных в денежном и натуральном выражении.

Сопоставление данных о распределении получателей дотаций и льгот по 10-процентным группам населения (по материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств) для 10% самых богатых и 10% наиболее бедных групп населения показывает, что уплата налогов с физических лиц и взносы в пенсионный фонд для наиболее богатой части населения производятся фактически по регрессивной шкале (при превышении денежных доходов на душу населения в 35,1 раза налоги и взносы выплачиваются в несколько меньшей пропорции – 34,0 и 32,3 раза соответственно). Наглядный пример регрессивной шкалы для академического сообщества – введение платы за отдельные виды медицинского обслуживания (в основном, анализы, требующие реактивов и т.п.) в поликлинике РАН для всех сотрудников РАН, кроме академиков и член-корреспондентов. Богатая десятая группа получает наибольшую долю льгот, в первую очередь, в тех видах, которые непосредственно связаны с сохранением и улучшением здоровья: жилье, медицинское обслуживание и отдых. Что касается расходов, то лучшее питание за счет повышенного потребления белка мяса (в 9,9 раза) и рыбы (6,9), а также овощей (5,7), фруктов и ягод (14,8) и на порядок более высокие расходы на медицинские товары (10,9) и на услуги (44) свидетельствуют о том, что у богатых 10% значительно больше возможностей для повышения продолжительности жизни [12].

4.2. Инверсированная шкала ценностей

Особую опасность для повышения инновационной активности и, в целом, развития экономики знаний представляет то, что дифференциация доходов в России после 1991 г. характеризуется инверсированной шкалой ценностей.

О том, в какой степени наиболее квалифицированная часть населения стала менее обеспеченной по сравнению с не столь квалифицированной, насколько обесценен человеческий капитал в России, можно судить по данным обследования так называемого среднего класса [13]. Так, относительная вероятность попадания для работающих пенсионеров – очевидно, наиболее квалифицированной части населения – в группу с материальными признаками среднего класса значительно ниже, чем для работающих студентов (более чем в 1,5 раза), и близка к уровню дошкольников, школьников, неработающих учащихся и студентов, включая аспирантов (оценки по данным [13, с. 73, табл. 18]). Об этом свидетельствует и вероятность попадания в группу с материальными признаками среднего класса тех, у кого имеется высшее образование: данные обследования показывают, что она несколько ниже, чем у лиц с незаконченным высшим образованием и всего примерно в 2 раза выше, чем у тех, кто не имеет даже начального образования (оценки по данным [13, с. 78, табл. 21]). Наконец, оценка общественного положения у двух высших слоев (верхний, выше среднего) максимальна у когорты 23–30 лет, при этом у когорты 51–60 лет она ниже, чем у когорты 17–22 года (оценки по данным [13, с. 150, табл. 46]). Для среднего слоя этот показатель максимален у когорты 41–50 лет. Однако среди тех, кто определяет свое положение как «ниже среднего» или низкое наиболее высока доля когорты 61–70 лет и тех, кто старше 70 лет. В определенной степени нивелируется в России и роль образования: распределение респондентов по уровню образования и оценке общественного положения показывает, что среди тех, кто идентифицирует себя в составе двух высших слоев, доля лиц, имеющих высшее образование, в том числе имеющих ученую степень,

близка к 50%. В равной степени к этим слоям причисляют себя и лица без высшего образования.

По-видимому, эти тенденции носят временный характер, но их большая затянутость создает основу для ослабления человеческого капитала в России, которое, несомненно, будет иметь серьезные долгосрочные негативные последствия. При этом единая ставка подоходного налога с физических лиц, равная 13%, практически не создает основу для перераспределения средств, способствует сохранению высокой доли бедных в России [14].

4.3. Социальные институты, способствующие усилению социального расслоения

Так, в работе [9] были выделены две группы институтов и было показано, что существуют определенные основания для выделения институтов, сформировавшихся в процессе присвоения и перераспределения национального богатства страны и оказывающих значительное, возможно, определяющее влияние на процесс социально-экономической дифференциации населения.

Первую составляют институты, характеризующиеся различными типами отношения к процессам присвоения и перераспределения национального богатства: институт акцепторов, нацеленных на овладение максимальной долей собственности (национального богатства) без её последующего существенного перераспределения; институт доноров и акцепторов, ориентированных на справедливое распределение национального богатства; институт акцепторов неустойчивого типа, ориентация которых может быстро изменяться под действием различного рода факторов в сторону первого либо второго института. Логика действия института акцепторов не может быть названа рыночной или соответствующей тому, что должно иметь место в гражданском обществе (это можно показать на различных примерах, см. ниже), однако он играет большую роль в усилении неравенства.

Вторая группа включает институты, характеризующиеся размером доли полученного богатства: институт обладателей основной части национального богатства; институт оказывающих услу-

ги обладателям богатства; институт успешных производителей, в первую очередь, получающих сверхдоходы за счет экспорта либо благоприятной конъюнктуры на внутреннем рынке; институт лишенных собственности – прочей, наиболее многочисленной и бедной части населения. В частности, институт оказывающих услуги обладателям богатства объединяет тех, кто оказывает услуги властным структурам, иностранным фондам и фирмам, экспортоориентированным сырьевым отраслям и т.д. и кто в настоящее время преимущественно формирует средний класс в России.

В целом, такие институциональные образования в условиях недостаточно развитого гражданского общества ведут к усилению социально-экономической дифференциации населения, способствуют появлению институциональных ловушек и в итоге саморазрушению экономической системы. Приведем несколько примеров типичных институциональных ловушек:

- при старении населения и сокращении рождаемости проблема сохранения размера пенсий может быть решена с помощью повышения налогообложения или формирования накоплений у трудоспособной части общества либо путем сокращения срока выплаты пенсий; последняя задача может быть решена повышением возраста выхода на пенсию или, как это реально сейчас и происходит, сокращением продолжительности жизни населения за счет резкого снижения уровня оплаты труда, отмены социальных льгот, ухудшения уровня медицинского обслуживания и т.п.;
- повышение уровня оплаты труда занятых в отдельных отраслях, например в науке, осуществляется не путем стимулирования спроса на ее результаты и, соответственно, повышения финансирования, а за счет сокращения научного персонала, в первую очередь, его наиболее зрелой, квалифицированной части и, тем самым, ухудшения перспектив устойчивого развития страны;
- переход к финансированию в науке на конкурсной основе при существующих условиях сводится к тому, что либо некоторый слой желающих получить так называемые лоты лоббирует фондодержателей, в том числе путем образования неформальных связей с ними, либо фондодержатель способствует полу-

чению лотов тем, в ком он заинтересован сам непосредственно (например, персоналу созданной им организации или тем, кто отчисляет определенную долю от гранта в его пользу – так называемый «откат»);

- снижение ставки подоходного налога до 13% для всех занятых не привело, несмотря на оптимистические ожидания, к исчезновению «серых» доходов и т.д.

5. Перераспределение дохода. Возможные направления снижения экономического неравенства в России

Проблема снижения дифференциации доходов во многом определяется величиной ставки подоходного налога. Ее выбор зависит от поставленных целей социально-экономического развития, экономической и политической конъюнктуры, культуры, уровня развития гражданского общества и т.д.

Можно рассмотреть среди множества предложенных и используемых экономистами методов два варианта выбора ставки подоходного налога: на основе зарубежных аналогов и на основе оценки оптимальной ставки налогообложения доходов в сочетании с методом использования аналогов и выбора нормативов.

5..1 Метод на основе использования аналогов

Первый метод был использован в работах [8, 9], где в качестве аналога рассматривались ставки подоходного налога, использовавшиеся в США в 1961 г. Выбранная там шкала характеризовалась тем, что для среднего годового дохода в экономике США средняя ставка налога была равна 15,2%, для дохода, составлявшего 0,6 от среднего, – 12%, превышавшего средний в 2 раза – 18,9%, примерно в 4 раза – 24,4%, в 10 раз – 39,2%, 20 раз – 52,8%, 40 раз – 67%, 100 раз – 80,8%, почти в 200 – 85,9% и свыше примерно 400 раз – 87%. При использовании соответствующей шкалы для России и учитывая, что в начале 2006 г. среднемесячная начисленная заработная плата в России составляла около 340 долл., можно было бы установить ставку подоходного налога для среднего уровня дохода около 13–15%, для имеющих

среднемесячную заработную плату 200 долл. – 12% или менее, 3400 долл. – 40%, 6800 долл. – 52,8% и т.д.

5.2. Метод на основе выбора нормативов

Второй метод основан на выборе оптимальной величины ставки подоходного налога.

Выбор оптимального размера нормы подоходного налога можно обосновать, основываясь на идеях работы [15], где используется индивидуальная функция полезности u , зависящая от дохода за вычетом налога x и доли свободного времени, остающегося после окончания рабочего дня, $(1-y)$, где y – доля времени, затрачиваемая на работу:

$$u = u(x, 1-y) = \text{Ln}[x^q(1-y)].$$

Предполагается, что каждый индивидуум обладает определенными способностями (или возможностями) n , обеспечивающими ему получение ежедневного дохода в размере ny , а подоходный налог t взимается по линейной шкале: $t = (1-a)ny - b$, т.е. доход за вычетом налога составляет $x = ny - t = any + b$, где b – гарантированная минимальная заработная плата (или доход).

Максимуму индивидуальной функции полезности u :

$$\max u = \text{Ln}[(any+b)^q(1-y)], \quad y \geq 0,$$

который находится из условия $du/dy = 0$, соответствует оптимальная величина доли времени, затрачиваемого на работу:

$$y_m = (q - b/an)/(1+q).$$

Дневной индивидуальный доход за вычетом налогов составляет при этом

$$x_m = any_m + b = (aqn + bq)/(1+q).$$

Из условия $y \geq 0$ следует, что индивидуальная способность должна быть ограничена снизу: $n \geq b/aq$, причем если она ниже этой величины, т.е. $n < b/aq$, то доля времени, затрачиваемая на работу, равна нулю: $y = 0$, т.е. индивидуум не работает, но полу-

чает гарантированный государством прожиточный минимум, равный b .

Если предположить, что все занятые распределены по k группам равной численности (например, по квинтилям, децилям и т.д.) с одинаковой способностью получения дохода внутри группы n_i , то средняя способность получения дохода m для всех занятых N составит $M = \sum n_i / k = N / k$.

Когда государство перераспределяет все поступления от подоходного налога между индивидуумами, общие суммы дохода до и после вычета налога должны совпадать (государство обеспечивает при этом гарантированный доход $b > 0$):

$$qN/(1+q) - kb/[a(1+q)] = (aqN + bkq)/(1+q),$$

откуда оптимальная величина b равна

$$b = [qM(1-a)]/(q+1/a) = [qa(1-a)M]/(1+aq).$$

В работе [13] рассмотрен случай, когда целью государства является обеспечение максимального уровня гарантированного дохода путем выбора ставки налогообложения $t = (1-a)$, эта цель достигается при оптимальном значении $a = a_m$, обеспечивающем максимум величины

$$b_m(a_m) = [qMa_m(1-a_m)]/(qa_m+1) = qMa_m^2:$$

$$a_m = [-1 + (1+q)^{0,5}]/q = 1/[1 + (1+q)^{0,5}].$$

Оптимальная маргинальная ставка налогообложения $t = t_m$ равна при этом

$$t_m = 1 - a_m = [1+q - (1+q)^{0,5}]/q = (1+q)^{0,5}/[1 + (1+q)^{0,5}].$$

Оптимальная маргинальная ставка налогообложения относительно мало меняется в зависимости от параметра функции полезности q : при изменении q от 0,1 до 10 она возрастает с 0,512 до 0,768, причем при $q = 1$ она равна 0,586 (как показано в [15]). В настоящее время реальные ставки налогообложения имеют значительно более низкое значение. Тем не менее, данный результат свидетельствует о том, что при определенных условиях необходимо повышение ставки налогообложения.

Эти результаты можно использовать для определения распределения доходов по квинтилям до уплаты налога по заданному или нормативному распределению доходов после уплаты налога (вариант 1) либо для определения распределения доходов после уплаты налога по известному распределению доходов до уплаты налога (вариант 2). Алгоритм расчета сводится к оценке средней величины способности получения дохода M для всех доходных групп (например, для всех квинтилей или децилей), а также коэффициента b по известному распределению дохода после уплаты подоходного налога либо до уплаты подоходного налога:

$$M = (1+aq)/aqk,$$

$$B = aqM(1-a)/(1+aq).$$

Затем после расчета M и b при варианте 1 определяется способность получения дохода для каждой доходной группы n_i (например, для каждого квинтиля, $i=1, 2, \dots, 5$):

$$n_i = \{z_i + b/[a(1+q)]\}(1+q)/q,$$

и затем распределение дохода после уплаты налога

$$x_i = (an_i + b)q/(1+q).$$

При варианте 2 определяется способность получения дохода для каждой доходной группы:

$$n_i = (x_i(1+q)/q - b)/a,$$

и распределение доходов до уплаты налога:

$$z_i = n_i y_i = n_i q / (1+q) - b/a.$$

Проведенные оценки ставки для линейной шкалы подоходного налога показали, что при высоком уровне неравенства доходов до уплаты налога (страны Африки, Москва и т.п., см. выше), для которых показатель $a > 1,5$, ставку налога целесообразно устанавливать на уровне 40–60% и более. В этом случае распределение дохода после уплаты налога будет характеризоваться показателем a порядка 1,3–1,35, причем оно будет близко, например, к распределению, получаемому с помощью теоремы Вейля [16].

При низком уровне неравенства до уплаты налога, характеризующем величиной показателя $a < 1,4$, ставку подоходного налога следует устанавливать на уровне порядка 20% и менее.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Human development report. UN, 2005.
2. Wade R. Does Inequality Matter? Challenge, 2005 September-October, v.48, N.5.
3. Arrow K., Bowles S., Durlauf S. Meritocracy and economic inequality. Princeton University Press, 2000
4. Богданов. А. Краткий курс экономической науки. М.: «Госиздат», 1920.
5. Гомберг Я.И. Квалифицированный труд и методы его измерения. М.: «Экономика», 1972.
6. Phelps Brown H. The inequality of pay. Oxford University Press, 1977.
7. Айвазян С. А., Мхитарян В. С. Прикладная статистика и основы эконометрики. М.: «Юнити», 1998.
8. Варшавский А. Е. Экономическое неравенство – фактор замедления перехода к обществу знаний./ Сб. научных трудов конференции «Математика. Компьютер, Образование» / Под ред. Г. Ю. Ризниченко.- Москва-Ижевск: Научно-издательский центр «Регулярная и хаотическая динамика», 2003, вып. 10.
9. Варшавский А. Е. Институциональные основы экономического неравенства и замедления перехода к обществу знаний. Доклад на заседании круглого стола журнала Экономико-математические методы «Взаимосвязь институциональной динамики и социально-экономических изменений в современной России». Круглый стол журнала «Экономика и математические методы» 12 мая 2005 г. М.: ЦЭМИ РАН, 2005.
10. Социальное положение и уровень жизни населения России 2004. М.: Госкомстат, 2004.
11. World Development Indicators 2004. The World Bank. 2004.
12. www.socpol.ru/publications/pdf/income.pdf, 05.03.2004.
13. Средние классы в России: экономические и социальные стратегии. / Е. М. Аврамова и др.; под ред. Т. Малевой; Моск. Центр Карнеги. – М.: «Гендальф», 2003.

14. Богомолова Т. Ю., Тапилина В. С. Бедность в современной России: измерение и анализ. ЭНСР, N 1 (28), 2005.
15. Broome J. An important theorem on income tax. *The Review of Economic Studies*, vol. 42, n. 4, 1975, October.
16. Арнольд В.И. «Жесткие» и «мягкие» математические модели. М.: МЦНМО 2000.

**DECREASING INCOME INEQUALITY AS IMPORTANT
FACTOR OF INNOVATION DEVELOPMENT OF THE
RUSSIAN ECONOMY**

Varshavsky A. E.

(Russia, Moscow)

The paper concerns the problems of decreasing of the high income inequality that negatively influences on the innovation development of the Russian economy.