**Инфляционный налог**

Светуньков С.Г.

Еще со времен Дж.М.Кейнса известно, что инфляция представляет собой особый вид налога - с его помощью слабые правительства затыкают дыры в бюджете, доходную часть которого они не в состоянии пополнить иным способом. "К обесценению денег как своеобразному налоговому источнику государство стало прибегать с тех пор, как этот источник был открыт Римом" [15, c.91].

Если инфляция - это налог, то необходимо изучить, как он действует и кто его уплачивает. Методика, предлагаемая мною в данной книге, дает и в этом случае неоспоримые преимущества по сравнению с классическим представлением ситуации.

В общем случае можно предположить существование трех способов действия инфляционного налога, а значит, и три совокупности налогоплательщиков.

Первый способ, который следует признать относительно цивилизованным, это когда производители освобождаются от уплаты данного налога - оборотные средства предприятий индексируются вместе с ростом инфляции. В этом случае вся тяжесть налогового гнета от этого вида налогообложения ложится на население - доход потребителя облагается дополнительным налогом.

Второй способ - когда инфляционным налогом обложены производители, а население защищено от его воздействия при помощи индексации заработков и вкладов.

Возможен и третий способ обложения инфляционным налогом, когда и население, и предприятия никак не защищены от его гнета.

Рассмотрю более подробно действие инфляции в каждом из трех возможных способов.

Первый случай. Он более прост в той графической интерпретации, которой я придерживаюсь в книге. Первый вариант инфляции для населения означает, что реальные доходы покупателей начинают уменьшаться в зависимости от уровня инфляции.

В то же самое время индексация оборотных средств предприятий способствует тому, что поведение производителей никак не меняется, предприятия осуществляют простое или расширенное воспроизводство, как будто и нет никакой инфляции. Впрочем, если быть все же до конца точным, в отдельных случаях возможны некоторые изменения, связанные с пропорциями между условно постоянными и условно переменными издержками. В общем случае, однако, есть все основания считать, что при индексации оборотных средств, разрешенных правительством, поведение производителей меняется в незначительной степени.

Что представляет собой накопленный доход потребителя, который является одной из важнейших составляющих моей теории? Это денежные доходы и имущество индивидуума. Денежные доходы, в свою очередь, делятся на доходы, используемые на потребление и доходы, используемые на накопления - для дальнейшего их превращения в имущество.

Очевидно, что при одинаковом накопленном доходе пропорции между денежными средствами, направляемыми на потребление, денежными средствами, направляемыми на накопление, и имуществом могут быть самыми различными. В целях данного параграфа я предполагаю, что эти пропорции меняются в прямой пропорциональности при увеличении накопленного дохода. Это предположение, конечно же, достаточно грубое, но тем не менее оно имеет право на существование как один из возможных вариантов. Вариант, когда потребитель обладает роскошными домами, загородными вилами, яхтами и автомобилями, но при этом не имеет денежных средств для того, чтобы купить килограмм хлеба, мною рассматривается как маловероятный.

Как действует инфляция на эти три составляющие дохода потребителя?

Первая составляющая - денежные средства, направляемые на потребление, как правило, несколько возрастают с ростом инфляции. При этом происходит отставание ее от темпов инфляции, так как первично повышение цен товаров и вторично повышение заработков. В любом случае эта составляющая имеет тенденцию к относительному уменьшению с ростом инфляции.

Вторая составляющая - денежные средства, направляемые на накопление, имеют более сложную судьбу. Эти средства могут храниться в финансово-кредитных учреждениях или у индивидуума дома. Во втором случае средства резко обесцениваются, в первом - обесцениваются, но не так резко. Кроме того, общий заработок начинает перераспределяться - все меньшая часть откладывается на накопление, так как накопление в денежных единицах не имеет смысла. Значит, эта составляющая имеет тенденцию более резко сокращаться при инфляционных процессах, чем первая.

Третья составляющая - имущество - индексируется вместе с ростом инфляции и не уменьшается. В том случае, когда инфляция длится достаточно долго, имущество может изнашиваться или морально устаревать, и при отсутствии денежных средств на его восстановление или модернизацию его стоимость также начнет уменьшаться. Таким образом, в краткосрочном аспекте при инфляции имущество индексируется и эта составляющая дохода не уменьшается, а в долгосрочном аспекте - уменьшается из-за своего износа (морального и физического).

Каково же будет состояние накопленного дохода в результате инфляции? На первый взгляд может показаться, что доходы у всех потребителей уменьшаются и все группы населения страдают в одинаковой степени. Это, однако, не так. В общем случае можно выделить три группы потребителей.

Первая группа - потребители с низкими доходами, вторая группа - потребители со средними доходами, и третья группа - потребители с высокими доходами.

У первой группы имущество незначительно. Могут быть некоторые денежные накопления и денежные средства на потребление. С ростом инфляции денежные накопления уменьшаются и становятся равными нулю. Из денежного дохода уже не удается отложить средства на накопление и восстановление имущества. Если инфляция длится достаточно долго, стоимость имущества также уменьшается. Уменьшаются денежные доходы, уменьшается стоимость имущества, значит, накопленные доходы у потребителей этой группы с инфляцией становятся все меньше и меньше. В результате - эта группа потребителей уменьшает приобретение товаров, не являющихся товарами повседневного спроса, и увеличивает потребление товаров первой необходимости. На равновесных кривых это означает, что увеличивается число потребителей на участках максимального или близкого к ним потребления товара - когда количество товаров повседневного спроса велико и равновесные цены также достаточно высоки.

Для потребителей со средними доходами, у которых денежные доходы достаточны для приобретения товаров повседневного спроса и товаров, таковыми не являющимися, уменьшаются денежные накопления. В зависимости от поведения потребителя возможны два варианта:

- денежные средства, пускаемые раньше на накопление, идут на потребление;

- денежные средства, пускаемые раньше на накопление, идут на увеличение стоимости имущества.

В первом случае некоторое время увеличивается объем потребления товаров, не являющихся предметами первой необходимости, но не являющихся и предметами долговременного пользования. Предметы первой необходимости потребляются на уровне рационального потребления. Но затем, при достаточно длительной инфляции, денежные доходы обесцениваются, а стоимость имущества начинает уменьшаться. Накопленный доход, таким образом, начинает уменьшаться. Это приводит таких потребителей в зону пиковых объемов и цен - структура потребления товаров начинает меняться в сторону увеличения объемов товаров первой необходимости. Их начинают брать впрок, а затем и вообще употреблять их в больших объемах.

Во втором случае объемы приобретения товаров повседневного спроса остаются на уровне рациональных, а денежные средства пускаются на приобретение товаров долговременного пользования - увеличивается стоимость имущества. Рост стоимости имущества компенсирует износ некоторой его части, и группа потребителей такого рода практически защищена от инфляции.

Группа потребителей с высокими доходами оказывается в наиболее привилегированном положении - стоимость имущества, имеющегося в более чем достаточном количестве, индексируется с ростом инфляции. Потребление предметов повседневного спроса и продуктов питания остается на уровне рационального, и денежные средства, направляемые в результате этого на потребление, очень не велики. При этом осуществляется потребление товаров, не являющимися необходимыми. Денежные доходы таких потребителей высоки и таковы, что их нет смысла накапливать для приобретения дорогостоящих предметов - они легко могут быть потрачены на прирост имущества за счет этих предметов. Если денежные средства не тратить попусту, а вкладывать в товары длительного пользования, то такие потребители даже несколько увеличивают свои доходы с ростом инфляции за счет увеличения стоимости накапливаемого имущества. В любом случае инфляционный налог этой категории потребителей практически не касается.

Из сказанного выше следует, что инфляционный налог способствует расслоению общества и делает бедных еще беднее, а богатых - еще богаче. Классическое подтверждение этого вывода - Россия и страны бывшего СССР. После раскручивания инфляции с 1992 года произошло увеличение размаха доходов между беднейшими и богатейшими группами населения. Та группа населения, которая не могла получать высокие денежные доходы, но имела значительные накопления, то есть являлась группой со средними доходами, в течение пары нескольких лет "гайдаровских реформ" перешла в группу беднейших - накопления исчезли, имущество морально и физически устарело, возобновить его нет никакой возможности. Очевидно, что эта группа населения (ядро ее составляют пенсионеры), значительно поменяла структуру потребления в сторону приобретения дешевых товаров и продуктов питания. Объемы потребления их увеличились - не случайно вся Россия выращивает на своих дачах и огородах картофель в огромных количествах!

Теперь следует разобрать, как инфляционный налог влияет на производителей.

Здесь также следует выделить две составляющие производства, которые по-разному реагируют на инфляционный налог.

Первая составляющая - основные фонды предприятия. С ростом инфляции они индексируются и таким образом выводятся из-под налогообложения. Они переносят свою стоимость на стоимость продукции в течение нескольких производственных циклов.

Вторая составляющая - оборотные фонды. Они переносят свою стоимость на стоимость продукции в течение одного производственного цикла. К этой же составляющей следует отнести заработную плату и прибыль. Часть этой составляющей может индексироваться с ростом инфляции, а может и не индексироваться. Имеется в виду способ отнесения стоимости приобретенного сырья, полуфабрикатов, материалов на себестоимость продукции. Известны два способа учета отнесения стоимости затрат на производство товаров на себестоимость этих товаров - ФИФО и ЛИФО. Один из них включает в себестоимость продукции все затраты по ценам приобретения, второй - по текущим рыночным ценам вне зависимости от срока приобретения.

Именно в первом случае происходит самый страшный случай - предприятие стремится подтягивать цены к рыночным, а себестоимость при этом от рыночных цен отстает, так как рассчитывается не по текущим ценам, а по ценам приобретения. Так, если у машиностроительного предприятия производственный цикл составляет календарный год, то происходит следующее. В начале года предприятие приобретает металл по текущей цене, предположим, на 100 долларов или, в рублевом эквиваленте, 2000 рублей. В течение года этот металл используется для производства машин. В себестоимость машин металл включается по указанной выше цене. В конце года, продав машины, предприятие полностью окупило свои затраты. При этом у него вновь в распоряжении имеется 2000 рублей. С учетом того, что весь год была инфляция, эти 2000 рублей соответствуют лишь 50 долларам. Цены на металл росли вместе с инфляцией, и поэтому предприятие на имеющиеся у него 2000 рублей (или 50 долларов) может купить металла в два раза меньше, а значит, произвести в два раза меньше продукции - вот и причина падения производства.

Впрочем, возможен и другой вариант. Предприятие вновь приобретает тот же объем сырья. Откуда взять деньги? Или из заработной платы, отложив ее выдачу, или из прибыли, не уплачивая налоги. Вот и причины задержек с заработной платой и задолженностей перед бюджетом по налоговым платежам. Я в середине 90-х годов делал расчеты по АО "УАЗ" - автозавод выбрал политику задержки налоговых платежей, осуществляя оплату части возросшей стоимости оборотных фондов из прибыли. Для автозавода со сроком оборачиваемости оборотных средств в два месяца эта величина составила в 1995 году 90% от прибыли. Для предприятий со сроком оборачиваемости оборотных средств выше трех месяцев эта величина оказалась выше ста процентов - они были вынуждены сворачивать объемы производства.

Возможен, конечно, еще один вариант - брать сырье и материалы без предоплаты, в долг. Вот причина еще одной российской беды - огромных взаимных задолженностей.

Читатель может сам убедиться в том, что российские предприятия использовали все эти варианты и именно поэтому экономика столкнулась с небывалым в экономической истории явлением, когда ее поразил гигантского размера кризис неплатежей и невыплаты заработных плат.

Грамотные правительства (не российские) осознают эту опасность и защищают своих производителей от инфляционного налога, разрешая индексировать оборотные средства. Рассмотрим, как при этом будут вести себя производители.

Та часть предложения, которая характеризует условно-постоянную составляющую и не зависит от объема предложения, индексируется вместе с инфляцией. Зависящая от объемов предложения составляющая характеризует собой сырье и материалы, заработную плату и т.п.

В нормальных условиях дополнительные затраты этой составляющей на увеличение объемов становятся выше, чем без увеличения - приобретается сырье, материалы и полуфабрикаты по более высокой цене у других поставщиков, нанимается дополнительная рабочая сила (менее квалифицированная, менее производительная, а значит, более дорогая) и т.д.

Все это верно и в условиях инфляции. Однако в зависимости от отрасли, от ее подверженности инфляции, особенностей инфляции, структуры издержек данной отрасли поверхность спроса может относительно своего расположения в нормальной (не инфляционной) ситуации или опуститься или подняться (рисунок 1).

На рисунке изображена проекция поверхности предложения на плоскость объем-цена, которая, как уже было показано мною ранее, представляет собой известную кривую предложения.

Цифрой 1 отмечено нормальное состояние поверхности предложения.

Цифрой 2 - ситуация, когда при инфляционных процессах цены на сырье, материалы и заработную плату уменьшаются относительно цен на готовую продукцию - поверхность спроса занимает положение выше, чем без инфляционных процессов.

Цифрой 3 на рисунке обозначена ситуация, когда при инфляционных процессах цены на сырье, материалы и заработную плату увеличиваются относительно цен на готовую продукцию - поверхность спроса занимает положение ниже, чем без инфляционных процессов, каждая новая единица товара обходится все более и более дорого.

Первый случай, когда все остается без изменения, рассматривать нет смысла. Во втором, при пересечении с поверхностью предложения, происходит изменение равновесной кривой, при котором несколько уменьшаются равновесные цены, а для товаров, не являющихся предметами повседневного спроса, происходит увеличение объемов продаж.

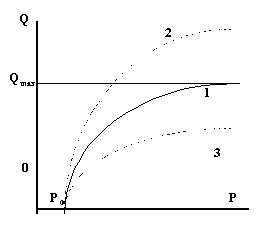


Рисунок 1. Проекции поверхностей предложения на плоскость цена-объем при разном влиянии инфляции

Очевидно, что этот случай маловероятен и возможен в том случае, когда инфляция не коснулась издержек.

В третьем случае, когда инфляция приводит к увеличению пологого характера поверхности предложения, увеличиваются цены на товар, а если он не является предметом первой необходимости, то объемы его потребления снижаются. Этот случай характерен для инфляции издержек.

Таким образом, инфляционный налог имеет различные последствия для различных стран и зависит от того, насколько страна является развитой, насколько высока инфляция и как надолго ее использует правительство. В предыдущих параграфах аналогичный вывод был сделан и относительно налогов - они имеют различные последствия для различных стран.