

ЗНАНИЕ

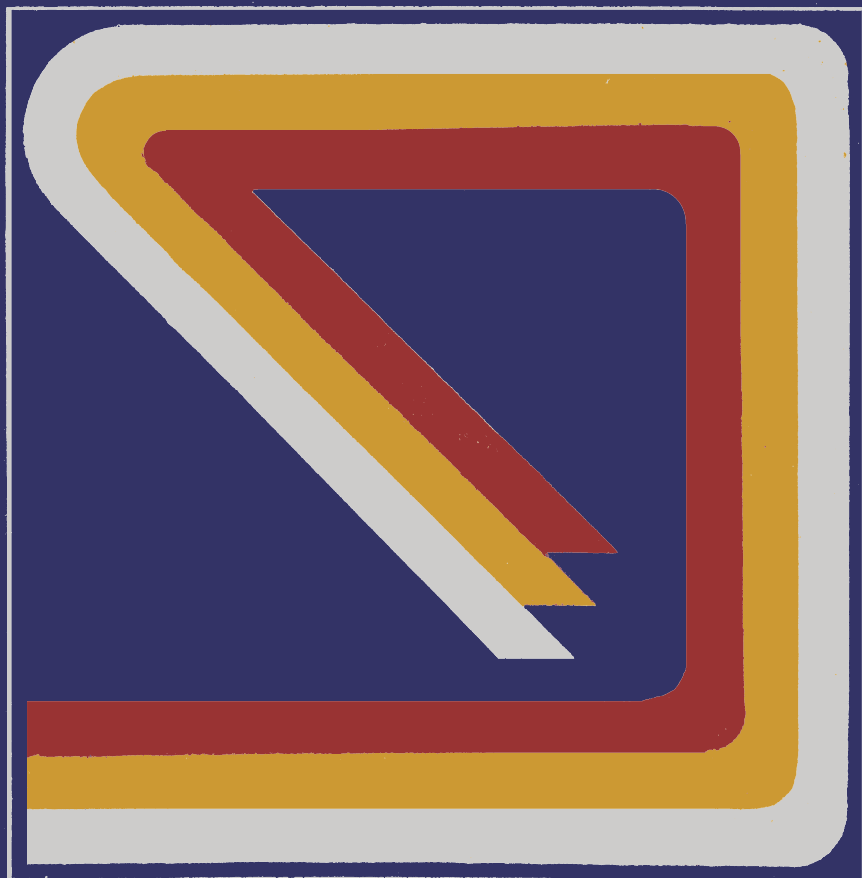
НОВОЕ
В ЖИЗНИ,
НАУКЕ,
ТЕХНИКЕ

СЕРИЯ
ЭКОНОМИКА

12'80

Н. С. Ветрова

**НАЛОГОВАЯ
ЭКСПЛУАТАЦИЯ
ТРУДЯЩИХСЯ
В США**



НОВОЕ
В ЖИЗНИ,
НАУКЕ,
ТЕХНИКЕ

Н. С. Ветрова,
кандидат экономических наук

Серия
«Экономика»
№ 12, 1980 г.

Издается
ежемесячно
с 1961 г.

НАЛОГОВАЯ ЭКСПЛУАТАЦИЯ ТРУДЯЩИХСЯ В США

Издательство
«Знание»
Москва
1980

ББК65.9(4/8)(7)
В39

Ветрова Н. С.

В39 Налоговая эксплуатация трудящихся в США. — М.: Знание, 1980. — 64 с. — (Новое в жизни, науке, технике. Сер. «Экономика»; № 12).

11 коп.

Анализ современной налоговой системы США, динамика роста всех видов налогов, основные направления бюджетной политики государства, использование налогов для укрепления позиций правящего класса и усиления эксплуатации американских трудящихся, несостоятельность утверждений буржуазной пропаганды о роли налогов в США как средстве выравнивания доходов населения — главные вопросы, освещаемые в этой брошюре.

11105

ББК65.9(4/8)(7)
33И

Финансовая деятельность буржуазного государства — одна из характерных форм проявления экономических противоречий современного капиталистического общества. Концентрируя значительные финансовые ресурсы, государственный аппарат использует их в качестве важнейшего средства сохранения и упрочения власти капитала, обеспечения условий дальнейшей эксплуатации трудящихся.

К. Маркс, вскрывая роль налогов как главной, составной части финансовых ресурсов капиталистического общества, отмечал, что в них воплощено экономически выраженное существование государства, а сами «налоги — это экономическая основа правительственной машины»¹.

С особой отчетливостью и полнотой данные черты присущи налоговой системе Соединенных Штатов Америки — ведущей стране капиталистического мира, где рост налогообложения достиг огромных масштабов. Государственный бюджет США на 90% состоит из налоговых поступлений. Если говорить о федеральном бюджете, то доля налогов в нем еще выше — около 99%.

Доходы от немногих предприятий, которыми владеет американское государство, практически ничтожны. Более того, весьма часто они убыточны, ибо их деятельность подчинена интересам частномонополистического сектора. Убытки же таких предприятий, в свою очередь, покрываются из государственного бюджета, т. е. в основном за счет налогов с трудящихся масс.

О динамике и масштабах роста всех видов налогов,

¹ Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 19, с. 29.

взимаемых в Соединенных Штатах Америки, можно судить по данным табл. 1.

Таблица 1

Общая сумма налоговых поступлений в США, млрд. долл.

1913 г.	1938 г.	1950 г.	1960 г.	1970 г.	1974 г.	1976 г.	1977 г.
2,3	13,0	51,1	113,1	232,9	314,8	358,2	419,7

Динамика налоговых поступлений постоянно опережает рост национального дохода. Если в 1948 г. на каждый доллар национального дохода в виде налогов приходилось 25 центов, то в 1958 г. — 29 центов, в 1968 г. — 34 цента, а в 1978 г. — уже 36 центов². Иными словами, в США через механизм налогов буржуазным государством перераспределяется более трети всего национального дохода.

В налогах классовый характер буржуазной власти проявляется с наибольшей полнотой: ведь они, будучи средством перераспределения государством национального дохода, дополняют эксплуатацию трудящихся в сфере капиталистического производства. В то время как прямые налоги (в виде вычетов) непосредственно сокращают денежную заработную плату трудящихся, косвенные налоги (включаемые в цену товаров) ведут к уменьшению покупательной способности денег.

Налоги усиливают эксплуатацию не только рабочего класса, но и других слоев трудящихся масс. Как известно, в США весьма многочисленна прослойка мелких товаропроизводителей, дополнительная эксплуатация которых буржуазным государством осуществляется посредством налоговой системы. В частности, используемая в стране система финансирования правительством закупок у фермеров сельскохозяйственных продуктов нацелена на создание агропромышленного комплекса, контролируемого монополиями.

Безудержный рост налогов в США за последние три десятилетия вызван целым рядом причин, среди которых прежде всего необходимо назвать две.

² U. S. News and World Report, 1979, 30 July.

1. Обострение противоречий капиталистического способа производства, экономическая и политическая неустойчивость американского империализма после второй мировой войны обусловили усиление не только государственного вмешательства в процесс капиталистического воспроизводства, но и государственного регулирования социальных отношений.

2. Особенно больших средств потребовали развязанные американским империализмом войны в Корее и Вьетнаме, проводимая правительственными кругами политика не прекращающихся военных авантур в различных районах мира, развертывание Соединенными Штатами невиданной гонки вооружений.

«Налоговый бум» отражает характерное в современных условиях расширение сферы деятельности буржуазного государства в интересах господствующего класса. Ведь хваленое частное предпринимательство даже при огромной концентрации материальных и финансовых ресурсов уже не в состоянии обеспечить развития производительных сил, соответствующего требованиям научно-технической революции.

За счет средств, получаемых с помощью налогов, государство способствует становлению и интенсивному развитию ряда отраслей экономики (атомной и электронной, отдельных подотраслей химической промышленности), создание которых требует повышенных первоначальных затрат и диктуется стратегическими соображениями. Длительный процесс освоения, рискованного экспериментирования делает их невыгодными для вкладчиков частного капитала.

Значение налогов уже не ограничивается финансированием бюджетных расходов. Они интенсивно используются и федеральными, и местными органами власти в качестве средства экономической политики для сглаживания конъюнктурных колебаний, осуществления антикризисных мероприятий, регулирования — до известных пределов — спроса и предложения на капиталистическом рынке. Активизация налоговой и бюджетной политики призвана облегчить капиталу условия дальнейшей эксплуатации трудящихся.

В условиях постоянного роста стоимости жизни, высокой инфляции и безработицы современное буржуазное государство, стремясь приглушить остроту классовых противоречий, вынуждено также брать на себя опреде-

ленную часть расходов по социальному страхованию, образованию и подготовке кадров, по медицинскому обслуживанию населения.

Значит, наряду с регулированием общеэкономической конъюнктуры, государство оказывает теперь систематическое влияние на процесс воспроизводства рабочей силы, определяя его основные пропорции и масштабы в интересах монополистического капитала.

И все же о преимущественном характере использования средств от налоговых поступлений свидетельствует факт беспрецедентного роста прямых военных расходов, которые в настоящее время в США составляют 25—30% всего государственного бюджета.

Кроме того, нужно отметить, что значительные суммы на исследования и разработки в военных целях проводятся не по сметам Пентагона, а других министерств и ведомств, например, Национального управления по авиации и исследованию космического пространства, Управления энергетических исследований и разработок. Только в 1978 г. военные исследования и разработки поглотили 15 млрд. долл., или 40% общих затрат на науку.

Всевозрастающие военные ассигнования направляются теперь на осуществление принятых американским правительством примерно пятидесяти программ не только модернизации, но и создания новых видов оружия и боевой техники. Стоимость реализации этих программ поистине огромна — не ниже 205 млрд. долл.

По степени милитаризации экономики Соединенные Штаты Америки «лидируют» среди всех государств капиталистического мира. На капитальные вложения в производство вооружений здесь приходится почти половина государственных инвестиций. Прямые военные расходы на душу населения в стране примерно вдвое-втрое выше, чем у их основных партнеров по агрессивному блоку НАТО. Подсчитано, что за всю историю Соединенными Штатами на военные цели было израсходовано около 65% средств, собранных федеральным правительством с населения в виде налогов.

Военные ассигнования «съедают» большую часть бюджетных средств. Если годовые федеральные затраты на образование составляют примерно 350 долл. на душу населения, а на здравоохранение — 170 долл., то лишь прямые военные расходы достигают 523 долл. —

Новый импульс милитаризация бюджета получила в последние годы, ознаменовавшиеся рискованными попытками администрации Дж. Картера усилить международную напряженность, вернуть мир к недоброй памяти временам «холодной» войны. В современной обстановке, как указывал на июньском (1980 г.) Пленуме ЦК КПСС Л. И. Брежнев, «не проходит и дня без того, чтобы Вашингтон не пробовал возрождать дух «холодной» войны, подогревать милитаристские страсти». Этот курс правительства США сопровождается беспрецедентным разбуханием военного бюджета, ускорением роста расходов государства на милитаристские цели.

Показательно, что в проекте бюджета на 1981 финансовый год, представленного конгрессу в марте, намечается сокращение таких программ, как помощь переживающим кризис городам, реконструкция энергетического хозяйства, медицинская помощь и др. Формально при этом якобы преследуется цель сокращения расходов, чтобы уменьшить огромный дефицит государственного бюджета. Но ведь подлежащие отмене или сокращению программы так или иначе связаны с социальными нуждами трудящихся.

В то же время военные расходы не только не сокращаются, а еще более увеличиваются. Уже в текущем году военные расходы возрастут до 144 млрд. долл. Что касается бюджета на 1981 финансовый год, то ассигнования на «нужды обороны» установлены в 164,5 млрд. долл. К 1985 г. военные расходы предполагается увеличить до 250 млрд. долл.

Соединенные Штаты в ближайшие пять лет намерены израсходовать на милитаристские цели астрономическую сумму — триллион долларов. И как считают американцы, эта цифра не окончательна: ведь существует целый ряд дополнительных военных затрат, которые спрятаны в других «мирных» статьях государственного бюджета. А это, естественно, потребует нового увеличения налогового бремени, тяжесть которого для американских трудящихся и без того весьма велика.

«Реализация доктрины «мирового главенства» оказывает крайне пагубное воздействие на экономику страны, на жизнь нашего народа, — отмечал Генеральный секретарь Коммунистической партии США Г. Холл. — Военные ассигнования, даже если их сравнивать с периодами войн, достигли к настоящему времени беспре-

цедентно высокого уровня. Эти колоссальные расходы привели к диспропорциям во всех общественных сферах — экономике, финансовой системе, социально-политической структуре. Военный бюджет поглощает все большую долю фондов социального обеспечения. В результате вышла из-под контроля инфляция, поднимаются налоги. Военные расходы непосредственно влияют на снижение уровня и ухудшение качества жизни»³.

ОСОБЕННОСТИ АМЕРИКАНСКОЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

В Соединенных Штатах Америки исторически сформировалась и сознательно поддерживается правящим классом весьма сложная система налогообложения. Налоги взимаются и федеральным правительством, и правительствами штатов, и местными органами власти, причем характерно параллельное применение основных видов налогов.

К прямым налогам, взимаемым на всех уровнях, относятся подоходный налог с населения, налог с доходов корпораций, налог с наследств, налог с дарений, поимущественный налог.

Подоходный налог с населения в настоящее время является основой федеральной налоговой системы, он составляет до 65% всех налоговых поступлений. База местной налоговой системы — это поимущественный налог, обеспечивающий до 82% налоговых поступлений. Для штатной налоговой системы прямые налоги не столь представительны, она базируется на косвенном налогообложении. Ныне все виды косвенных налогов составляют почти 60% общих поступлений штатов.

Косвенные налоги в США подразделяются на два вида: это общий налог с продажи (взимаемый только штатами) и выборочные налоги с продажи определенных товаров, взимаемые всеми органами власти. Отметим, что в налоговых поступлениях федерального правительства и местных органов власти косвенные налоги не играют заметной роли.

И все же в принципе можно говорить о двух относительно автономных системах налогообложения в Соединенных Штатах Америки: федеральной, с одной

³ Проблемы мира и социализма, 1980, № 7.

стороны, штатной и местной — с другой. В рамках каждой из них государственные органы определяют виды налогов, круг налогоплательщиков, ставки налогов и способы их взимания. Однако в финансово-административном отношении местные органы власти находятся в гораздо более сложной зависимости от штатов, чем последние от федерального правительства.

Особенностью налоговой системы США, проявляющейся на протяжении длительного времени, следует считать усиление роли федеральных налогов вследствие их опережающего роста по сравнению с местными и штатными налогами. За 1938—1977 гг. доля федеральных налогов в общих налоговых поступлениях повысилась с 41,5 до 58,1% (табл. 2).

Федеральная налоговая система

Прямым налогам, являющимся в настоящее время основой федерального налогообложения в США, не всегда отводилась главная роль. В переходный период от «классического» капитализма свободной конкуренции к монополистическому капитализму, когда федеральная налоговая система в отличие от более развитых систем налогообложения буржуазных государств Западной Европы еще формировалась и мало влияла на экономическую и социальную жизнь страны, фундамент федеральных налогов составляли таможенные пошлины и акцизные сборы.

Главная функция американской федеральной налоговой системы в то время заключалась в финансировании деятельности сравнительно несложного административного аппарата. Среди прямых налогов первостепенную роль играли поимущественный и подушный.

Прямые налоги, возникнув в США в дополнение к косвенным, со временем превратились в основу всей налоговой системы страны. И теперь, как уже отмечалось, главным из всех федеральных налогов является подоходный налог с населения. За 1950—1977 гг. доля подоходного налога с населения возросла с 44,7 до 64,2% (табл. 3).

Поскольку в Соединенных Штатах существует так называемая глобальная система налогообложения, то федеральный подоходный налог с населения взимается

Таблица 2

Структура и динамика налоговых поступлений в США

Налоги	1938 г.		1950 г.		1970 г.		1975 г.		1976 г.		1977 г.	
	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%
Штатные и местные	7605	58,5	15914	31,3	86795	37,3	141465	42,7	156813	43,8	175879	41,9
Федеральные	5344	41,5	35196	68,7	146082	62,7	190185	57,3	201414	56,2	243842	58,1
Всего	12949	100,0	51110	100,0	232877	100,0	331650	100,0	358227	100,0	419721	100,0

Таблица 3

Налоговые поступления федерального правительства

Налоги	1950 г.		1960 г.		1965 г.		1970 г.		1975 г.		1977 г.	
	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%
Всего	35186	100	77003	100	93710	100	146082	100	189970	100	243842	100
В том числе:												
Подходный	15745	44,7	40715	52,9	48792	52,1	90412	61,9	122386	64,4	156725	64,2
Налог с населения	10488	29,8	21494	27,9	25461	27,2	32829	22,5	40621	21,4	54892	22,5
Налог на доходы корпораций	7843	22,0	12603	16,4	15786	16,8	18297	12,5	21090	11,1	23180	9,6
Косвенные налоги	1110	3,5	2191	2,8	3671	3,9	4544	3,1	5873	3,1	9045	3,7
Другие налоги*												

* Налоги с наследств и дарений и т. д.

независимо от источника дохода по ставкам, определяемым только его величиной. Объектом обложения этим видом налога является личный доход.

Однако нет четкой формулировки понятия личного дохода. Американский экономист Г. Симмонс еще в конце 30-х годов писал: «Налоговые законы не дают реального определения дохода, а в основном устанавливают правила в отношении того, что должно быть в него включено, а что можно вычесть. Такие правила никоим образом не определяют доход, ибо они не являются ни исчерпывающими, ни логически последовательными». И хотя с тех пор прошло много времени, в данном отношении ничего не изменилось.

Необходимо отметить, что бытующее в американской практике весьма расширительное толкование категории «индивидуальных доходов» приводит не только к нивелировке различий между трудовыми и нетрудовыми доходами как объектов налогообложения, но и к таким антисоциальным явлениям, при которых подоходными налогами облагается значительная часть пособий по безработице, пенсии по болезни и старости, компенсации за потери заработной платы вследствие забастовок⁴.

Обычно в экономической литературе Запада понятие «личный доход» включает заработную плату, жалованье, доходы индивидуальных предпринимателей, доходы от ценных бумаг. Согласно же трактовке министерства торговли США, личный доход — это «текущий доход, получаемый людьми из всех источников, включая поступления от правительства и бизнеса».

Но приведенное понятие «личного дохода» еще не означает действительной суммы, подлежащей обложению, — так называемого облагаемого дохода. Налоговым законодательством Соединенных Штатов предусматривается множество сложных, многоступенчатых вычетов, позволяющих добиваться прежде всего существенного сокращения обложения крупных доходов.

В итоге сводится на нет прогрессия в обложении до-

⁴ Здесь речь идет о так называемых частных фондах социального обеспечения. В условиях, когда государственное социальное страхование оказывается явно недостаточным, предприниматели иногда вынуждены под давлением требований трудящихся создавать частные страховые фонды, выплаты из которых, как правило, облагаются индивидуальным подоходным налогом.

ходов по мере их увеличения. На деле система взимания подоходного налога с населения, «демократизм» которой так превозносится американскими буржуазными экономистами, является средством осуществления вполне определенной налоговой политики, отвечающей интересам господствующего класса.

Свидетельство тому — вся история и современная практика налогового обложения в Соединенных Штатах Америки. Так, вступление капитализма в период общего кризиса совпало во времени с существенными изменениями налоговой системы США, изменениями, которые в американской экономической литературе трактуются даже как своего рода «налоговая революция».

Однако подлинная суть «налоговой революции» заключается вовсе не в «сближении» с помощью налогов, как это пытаются представить буржуазные исследователи, доходов различных социальных групп, а в новом соотношении источников налоговых поступлений, в результате чего вся тяжесть налогового бремени легла на плечи трудящихся.

До второй мировой войны главным источником федеральных доходов был поимущественный налог, т. е. налог на земельную собственность, дома и здания промышленного, торгового и другого назначения. Эти налоги платили земельные собственники и городская буржуазия. Дополняли его косвенные налоги, выплачиваемые в основном трудящимися.

Со времени второй мировой войны основным источником федеральных доходов становится подоходный налог, формируемый прежде всего за счет налогов, взимаемых с заработной платы рабочих и служащих. Что же касается поимущественного налога, то его удельный вес сократился более чем в 4 раза.

Даже по мнению газеты «Вашингтон пост», конкретным выражением социального неравенства в США служат налоговые законы. Три крупнейшие налоговые реформы 1954, 1964 и 1969 гг. (помимо них проводилось еще тринадцать «мелких») не принесли никакого видимого облегчения рядовым плательщикам налогов.

«Люди, живущие на заработную плату и жалование, платят самую большую часть федеральных подоходных налогов. Для них нет никаких лазеек. Если вы живете на деньги, получаемые по платежной ведомости, вы платите, платите и платите. Лазейки существуют для

очень богатых. И пора что-то сделать в связи с этим»⁵, — писала газета «Кристиан сайнс монитор», отмечая назревшую необходимость глубоких изменений в налоговом законодательстве.

Не представляет исключения и последнее десятилетие. С конца 60-х годов американские законодатели фактически не сделали ничего, что могло бы хоть сколько-нибудь улучшить положение рядовых налогоплательщиков. Отдельные акции, предпринимаемые властями, имели своей целью усилить поддержку монополий, стимулировать с помощью налоговых мер капиталовложения.

Характерное признание сделал сенатор Дж. Макговерн, отметив в телевизионном интервью в 1978 г., что за истекшие 16 лет, в течение которых он находится в сенате, не было ни одного состава конгресса, «который бы сделал меньше для среднего трудящегося нашей страны, чем нынешний» (т. е. избранный в 1978 г. — авт.).

В начале 1978 г. президент Дж. Картер направил конгрессу послание о налоговой реформе, закон о которой был принят с незначительными поправками. Реформа не предусматривает изменений основ налоговой системы. Ее вообще нельзя назвать налоговой реформой, тем более реформой коренной и всеобъемлющей, как она была преподнесена народу и законодателям администрацией Картера.

Ведь по существу реформа была сведена к формальному увеличению необлагаемого минимума личных доходов и сокращению ряда индивидуальных налогов, но главным образом касалась уменьшения налогов с корпораций и расширения льгот для получателей крупных доходов.

Так, законопроект предусматривал общее сокращение налогов в 1979 г. на 18,9 млрд. долл. Из них около 6,2 млрд. долл. приходилось на долю корпораций. Что же касается самых массовых индивидуальных подоходных налогов, то в целом они должны были уменьшиться на 12,7 млрд. долл., однако лишь 21% этой суммы приходилось на американцев с небольшими и средними доходами.

Таким образом, доля десятков миллионов людей, занятых, как правило, наиболее тяжелым трудом, соглас-

⁵ Christian Science Monitor, 1969, 30 April.

но правительственным наметкам составляла лишь примерно $\frac{1}{7}$ суммы предполагаемого сокращения налогов, остальные $\frac{6}{7}$ приходились на состоятельных и богатых американцев. Газета «Нью-Йорк таймс» отмечала, что принятый закон «дает основные выгоды людям с более высокими доходами»⁶.

В действительности же общая сумма налогов с американских трудящихся отнюдь не будет уменьшена, ибо повышение размеров взносов в фонд социального страхования «съест» сокращение подоходного налога. С учетом действия инфляции американцам, имеющим низкие и средние доходы, придется платить не меньше, а больше налогов, чем в прошлом.

Вся история развития налоговой системы в Соединенных Штатах Америки подтверждает правоту данного К. Марксом определения сути налоговых реформ, проводимых буржуазным государством, когда «та грань, за которой начинаются выгоды для рабочих и убытки для аристократии и буржуазии, повсюду точно соблюдена и ее старательно избегали перешагнуть»⁷.

Характерная черта современной налоговой практики США, в том числе и на уровне федеральной налоговой системы, — постоянный рост части доходов, которые удается крупным получателям (как частным лицам, так и корпорациям) скрывать от налогообложения. С помощью всевозможных юридических ухищрений, подкупа, шантажа и других легальных или запрещенных способов в Соединенных Штатах Америки на почве уклонения от выплаты налогов процветает особая, весьма доходная форма «бизнеса».

Налоговое законодательство отличается чрезвычайной сложностью. Свод налоговых законов, или, как его называют в США, кодекс внутренних доходов, утвержденный в 1939 г., состоит из 51 тома, включает 6 разделов, 46 глав и 1300 параграфов. К этому надо добавить 3000 страниц налоговых инструкций, 34 тыс. решений налоговых судов, имеющих силу закона или руководства.

Американские экономисты и финансисты признают, что кодекс внутренних доходов чрезвычайно запутан, что его части сильно переплетаются, а налоговые зако-

⁶ New York Times, 1978, 30 October.

⁷ Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 9, с. 67.

ны так сложны, что в них могут разобраться лишь специалисты (финансисты-юристы) с большим опытом работы в этой области.

Несмотря на многочисленные пересмотры кодекса внутренних доходов в целях его упрощения, он продолжает оставаться громоздким и неясным. Финансовые комиссии палаты представителей и сената, занимающиеся вопросами налогового законодательства, не только не стремятся упростить налоговые законы, но и открыли множество новых лазеек за последние 40 лет, чтобы имущие классы не были лишены «узаконенных» методов уклонения от налогов.

Законы о налогах подготавливаются конгрессменами, которые являются либо крупными капиталистами, либо адвокатами крупных фирм. Налоговые законы проводятся в жизнь министерством финансов, где по установившейся традиции все руководящие посты занимают «столпы» финансового капитала.

Вот почему совсем неудивительно, что и в законах о налогах, и в толковании их министерством финансов много оговорок, позволяющих самым богатым в стране людям значительно снижать степень налогообложения своих доходов.

В самой системе управления внутренних доходов, занимающегося сбором налогов, распространена коррупция. Лишь по некоторым данным, в начале 70-х годов только в Нью-Йорке в налоговых округах Бруклина и Манхеттена более 225 сотрудников были обвинены в вымогательстве и взяточничестве, причем примерно половину из них составляли служащие федерального налогового ведомства.

Своеобразные рекорды по масштабам уклонения от уплаты налогов бьют крупнейшие монополии и стоящие во главе их финансовые воротилы. Несмотря на все свои усилия, федеральное налоговое ведомство взимает подоходный налог не более чем с 45% доходов, подлежащих обложению. Значительная часть остальных, 55%, приходится на скрытые предпринимательские доходы. Общая сумма не облагаемых налогом нетрудовых доходов превышает 60 млрд. долл. в год.

Еще в 1963 г., по сообщениям американской печати, в стране имелось 17 человек с годовым доходом более 1 млн. долл., не плативших ни одного цента подоходного налога, поскольку они инвестировали свои сред-

ства в штатные и муниципальные ценные бумаги, проценты с которых налогом не облагаются.

В 1975 г. таких миллионеров — неплательщиков налогов, искусно использующих многочисленные льготы и исключения, предоставляемые официальным законодательством, насчитывалось уже 20 человек. Из числа же лиц с индивидуальными доходами свыше 100 тыс. долл. в год налоги не платили 969 человек⁸.

Методов обогащения крупного капитала за счет сокрытия огромных доходов от налогообложения чрезвычайно много. Основные вполне легальные формы утайки доходов таковы:

- льготы от обложения прибылей на капитал;

- освобождение от налога процентов, получаемых по облигациям и другим ценным бумагам муниципалитетов;

- ускоренная амортизация;

- частичное или полное освобождение от налогов денежных сумм, передаваемых благотворительным фондам;

- скидки на истощение недр;

- разделение индивидуального дохода на отдельные части с целью фактического снижения уровня налогообложения и, следовательно, уменьшения общей суммы налога.

Остановимся хотя бы на трех, наиболее характерных способах уклонения от выплаты налогов — скидке на истощение недр, благотворительных фондах и амортизационных отчислениях.

Скидка на истощение недр — одна из самых давних привилегий, которых добились монополии Соединенных Штатов Америки. Эта льгота федеральными властями в законодательном порядке была предоставлена еще в 1926 г. и сначала только для нефтяной промышленности.

Предлогом послужила необходимость стимулировать поиски нефти и ускорить развитие добычи нефти в стране. Однако уже через несколько лет в Техасе были открыты крупнейшие в западном полушарии запасы нефти, а средства ее обнаружения стали столь технически совершенными, что во много раз уменьшили степень риска безрезультатного бурения. Тем не менее налого-

⁸ U. S. News and World Report, 1980, 28 April.

вая скидка, имевшая цель компенсировать этот риск, осталась прежней.

Налоговые льготы на истощение недр оказались столь выгодными для нефтяных магнатов, что и предприниматели, вкладывающие свои капиталы в другие отрасли промышленности, занятые добычей полезных ископаемых, также добились от конгресса предоставления им аналогичных привилегий.

Теперь скидки с налога на истощение недр установлены почти для 100 природных ресурсов: от стратегических видов сырья до таких, как глина, известняк, песок и сланцы. И как иронически заметил один сенатор, в их число не входят только грунт, дерн, торф или морские водоросли.

Под давлением общественности в начале 70-х годов скидки на истощение недр были в целом несколько сокращены. О том, что это была вынужденная мера, свидетельствует, в частности, тот факт, что накануне обсуждения соответствующего законопроекта председатель бюджетной комиссии палаты представителей — сам ревностный защитник интересов нефтяных монополий — в конфиденциальном порядке просил нефтепромышленников учесть настроение общественности и согласиться на символическое сокращение скидки.

Для компаний, занятых разработкой нефтяных и газовых месторождений, скидка, которая вычитается из суммы, подлежащей налогообложению, была уменьшена с 27,5 до 22% от фактически произведенных затрат. Для компаний, осуществляющих добычу минералов, имеющих стратегическое значение, снижение оказалось еще меньшим. В то же время скидка, предоставленная компаниям, связанным с добычей молибдена, все шире применяемого в военной промышленности, повышена с 15 до 22%.

В современных условиях особенно характерно широкое использование в США благотворительных фондов в целях уклонения богачей от уплаты налогов. Американский исследователь Уильям Домхоф в своей книге «Кто правит Америкой?» назвал благотворительные фонды «феноменом XX века».

Если в 1900 г. насчитывалось всего 18 благотворительных фондов и в 1940 г. — 250, то теперь, по официальным данным — 26 тыс., а по неофициальным подсчетам — свыше 50 тыс. Причем лишь за последние

пять лет общая сумма активов этих фондов возросла более чем в 1,5 раза, достигнув 22,5 млрд. долл.

Благотворительные фонды есть теперь в каждом штате, но $\frac{2}{3}$ всех их активов сосредоточены в четырех штатах — Пенсильвания, Нью-Йорк, Техас, Нью-Джерси — традиционных районах господства крупнейших финансово-промышленных магнатов. При этом около половины общей суммы активов приходится на долю тринадцати крупнейших фондов, в том числе Форда — 2,6 млрд. долл.

По трактовке налогового законодательства Соединенных Штатов Америки, благотворительный фонд это «независимая, не преследующая коммерческих целей, законно зарегистрированная организация, учрежденная для того, чтобы служить благосостоянию человечества». Так ли это?

Вот что откровенно заявил однажды Джон Рокфеллер-младший, весьма компетентный в этой области человек. По его словам, фонд Рокфеллера является делом семейным, «поскольку мы не проводим различия между интересами бизнеса и филантропией».

Действительно, главный и решающий аспект буржуазной благотворительности — извлечение прибыли. Пожертвование же в фонды хотя и изображается как «бескорыстный дар», фактически увеличивает богатство самих «жертвователей».

Во-первых, американские миллиардеры, переводя средства в благотворительные фонды, укрывают тем самым свои капиталы не только от обложения налогами (обычно это используется при передаче наследства или продаже различных ценных бумаг), но и при получении доходов от них.

Суммы, скрытые таким образом от налогов, составляют примерно $\frac{1}{7}$ всех доходов государственного бюджета США. Не случайно прогрессивные американские экономисты называют филантропию миллиардеров своего рода «капиталовложениями», а благотворительные фонды — частными банками.

Во-вторых, за счет благотворительных фондов можно полюбить удается даже расширять сбыт собственной продукции, направляя средства фонда в контролируемые ими учреждения различного профиля, и тем самым увеличивать свои прибыли. Эта широко распространен-

ная в США практика носит название «селфдилинг» (т. е. сделка с самим собой).

К примеру, миллиардер Говард Хьюз «пожертвовал» более 20 млн. долл. научному медицинскому центру, единственным попечителем которого являлся он сам. Причем почти 80% суммы «дара» было израсходовано администрацией на приобретение у принадлежащей Хьюзу фирмы необходимых для деятельности центра медицинской аппаратуры и оборудования. В связи с этим журнал «Экономик Ноутс» писал: «Совершенно очевидно, что Хьюз через созданный им фонд лишил казну гораздо большей суммы налогов, чем та сумма, которую он пожертвовал прогрессу медицинской науки».

В-третьих, финансовые и промышленные магнаты полностью контролируют капиталовложения в благотворительные фонды, включая и привлекаемые со стороны средства. Этот контроль осуществляется через совет попечителей, наделенный широкими правами и определяющий, по существу, всю деятельность «филантропических учреждений». Он, в частности, назначает высших служащих, контролирует инвестиционную деятельность фондов, определяет их программы и т. д.

Как отмечал У. Домхсф, ведущие фонды целиком контролируются властвующей элитой — $\frac{2}{3}$ их попечителей принадлежат к так называемому американскому «высшему обществу». Только при обследовании 546 благотворительных фондов, проведенном специальной подкомиссией конгресса, было установлено, что 111 из них являются собственниками от 10 до 100% акций в 263 корпорациях.

Такого рода «бескорыстная» деятельность фондов стала вызывать вполне обоснованную тревогу в стране. Американская печать приводит многочисленные примеры утаивания от налогообложения немалых средств с помощью благотворительных фондов.

И вот, пытаясь успокоить общественное мнение, американские законодатели в начале 70-х годов установили формально налог на средства, поступающие в фонды. Но для фондов, а следовательно, и «жертвователей» совсем не обременителен налог с огромных доходов от активов, составляющий всего лишь 7,5%, тогда как личные доходы той же величины облагались налогом превышающим 70%.

Обогащаясь за счет предоставленных им государством льгот, благотворительные фонды в то же время тратят на действительно филантропические цели ничтожные доли своих активов. В их деятельность было вынуждено вмешаться государство, обязав расходовать ежегодно на культурные и иные цели не менее 5% своих активов. Однако и эти эпизодически проявляющиеся благотворительные функции фондов преследуют вполне определенные социальные и политические цели.

Сосредоточение огромных финансовых ресурсов позволяет фондам оказывать сильное влияние на всю систему образования в США, особенно на высшие учебные заведения и научные центры, а также на искусство, литературу, театр и т. д. По мнению журнала «Ремпартс», современная система американских университетов сформирована филантропическими фондами и ими поставлена на службу богатству. Из 100 человек, заседающих в правлениях 12 крупнейших фондов, треть занимает также места либо попечителей университетов, либо их президентов.

Сам факт «пожертвований» на научные исследования широко используется представителями крупного капитала в пропагандистских целях. При этом умалчивается о вполне определенном характере финансирования науки через фонды.

В этой связи приведем только два примера. Семейство Рокфеллеров, как известно, последние два десятилетия уделяет всевозрастающее внимание исследованиям, связанным с военным бизнесом. И не удивительно, что рокфеллеровский фонд оказал солидную «помощь» физическому и химическому факультетам Принстонского и Чикагского университетов, занимающихся практическими разработками по использованию термоядерной энергии. Мичиганский университет — ключевой центр военных научных исследований — финансируется в основном из средств фонда Форда.

Таким образом, «филантропия» — это одна из скрытых опор, поддерживающих власть и влияние крупнейших американских миллиардеров не только внутри страны, но и за границей. В настоящее время она превратилась в сложное хитросплетение экономики, политики и науки, сила взаимодействия которых призвана упрочить классовое господство монополистической буржуазии.

Весьма распространенным способом уклонения ка-

питалистов от выплаты налогов служит списание части прибыли в фонд амортизации. По законодательству США амортизационные отчисления в пределах установленных государством норм налогом не облагаются.

Эти нормы, как правило, не совпадают с фактическими сроками службы оборудования, зданий, сооружений, значительно сокращая их. Поэтому американские корпорации располагают возможностями уменьшить налогооблагаемую часть прибылей в результате амортизационных списаний.

Амортизационные отчисления оказывают все большее воздействие на накопление капитала и обновление оборудования. Амортизационная политика строится так, чтобы прежде всего стимулировать развитие новых, наиболее важных отраслей, в первую очередь связанных с производством вооружения (химия, машиностроение, металлургия, получение ядерных материалов).

Каждый новый законодательный акт в этой сфере направлен на сокращение средних сроков службы оборудования или вводит новые, более выгодные для монополий методы амортизационных списаний.

Например, в 50-е годы была введена так называемая система «сертификатов необходимости», по которым стоимость оборудования, используемого в военном производстве, списывалась в амортизацию за более короткий срок — 60 месяцев. А в 60-е годы сроки амортизации были сокращены государством — в среднем на 30—40%.

Кроме того, правительство США предоставило компаниям новую налоговую льготу в виде дополнительной «7-процентной скидки», которая вычиталась сразу же со всей суммы новых инвестиций, как бы в виде аванса (недаром эту скидку называли в обиходе «инвестиционным кредитом»). Выгоды предпринимателей только от введения этой меры составили 1,3 млрд. долл.

В 70-е годы был принят закон о новом сокращении сроков амортизационного списания оборудования, что позволило монополиям за счет государственной казны «сэкономить» десятки миллиардов долларов.

Штатная и местная налоговые системы

В системе налогообложения США немаловажная роль отводится штатным и местным налогам, дополня-

ющим федеральную налоговую систему. Значение штатных и местных налогов, их специфика определяются как историческими условиями и традициями страны, так и рядом современных социально-политических факторов.

Как известно, в настоящее время Соединенные Штаты по форме государственного устройства являются федеративной республикой, состоящей из 50 штатов. Но в начальный период существования США представляли конфедеративный союз штатов, пользовавшихся формально и фактически большой самостоятельностью, в том числе и в области финансов. Право взимать основные виды налогов было предоставлено конституцией США штатам.

На стадии государственно-монополистического капитализма, а также с расширением экономических функций буржуазного государства усилились тенденции к централизации налоговой системы страны. И постепенно наиболее важные в финансовом отношении источники налоговых доходов перешли в ведение федеральных властей.

Однако и теперь штаты наделены определенными правами в области финансов. Каждый штат самостоятельно составляет, утверждает и исполняет бюджет, который ни по расходам, ни по доходам не включается в государственный бюджет. Штаты могут без согласования с органами центральной власти вводить или отменять, повышать или понижать многие прямые и косвенные налоги.

Еще накануне второй мировой войны совокупные поступления от местных и штатных налогов были значительно больше федеральных. Обстоятельства, связанные с войной, привели к коренному изменению этого соотношения — доля штатных и местных налогов упала ниже одной трети. Позднее картина снова начала меняться: начиная с 50-х годов удельный вес штатных и местных налогов стал даже несколько повышаться в общей сумме налоговых поступлений в казну.

Несмотря на то что ни одну из действующих в штатах и на местах форм организации государственных финансов нельзя считать типичной, все же есть ряд черт, присущих штатным и местным налоговым системам в целом.

Во-первых, они построены на менее эффективных в финансовом отношении налогах, поскольку базируются

главным образом на косвенном и поимущественном логообложении.

По мнению известного американского буржуазного экономиста Э. Хансена, эта «налоговая структура... является наиболее регрессивной и самой обременительной для лиц с низкими доходами».

Во-вторых, следует учесть, что хотя доходы штатов и местных органов власти складываются в той или иной мере из федеральных субсидий, других государственных дотаций и займов, тем не менее в обоих случаях главным источником поступлений остаются налоги. Их доля в общей сумме поступлений этих органов власти в последние годы составляет около 80%.

Как же используются средства, полученные от налогообложения на местах?

Ныне штатные и местные органы власти восполняют значительную часть расходов по государственному финансированию экономики. Расходы штатов на поддержание экономики составляют 20%, а местных бюджетов — 22% от всех государственных ассигнований на соответствующие цели.

Из местных бюджетов покрываются в основном затраты на социальные цели. По имеющимся данным, в 1970 г. из общей суммы государственных затрат на строительство, равной 28,2 млрд. долл., 24,8 млрд. долл. финансировалось за счет штатных и местных бюджетов и только 3,4 млрд. долл. — за счет бюджета федерального правительства.

Местные органы власти и администрация штатов при помощи своих бюджетов оказывают известное влияние на размещение предприятий промышленности, транспорта и сферы социального обслуживания. В финансировании общегосударственных расходов на инфраструктуру в США их доля составляет около 65%⁹.

Показателями усиления роли и расширения деятельности местных органов власти является финансирование подготовки кадров в связи с тем, что современная научно-техническая революция оказывает глубокое и противоречивое воздействие на занятость, безработицу и потребность в квалифицированной рабочей силе в капиталистических странах.

⁹ См.: Павлова Л. П. Местные бюджеты капиталистических государств. М., Финансы, 1972, с. 16.

Доля расходов на образование в валовом национальном продукте страны возросла с 4,2% в 1955 г. до 7,1% в 1978 г. Затраты на эти цели финансируются частично из бюджетов федерального правительства, но главным образом — на 80—90% — из местных и штатных бюджетов.

Наконец в настоящее время штаты принимают активное участие в распределении государственных средств между городами, чего они раньше не делали, представляют местным городским управлениям денежные субсидии, которые прежде выдавались федеральным правительством.

На уровне штатов взимаются как прямые, так и косвенные налоги. Последние составляют основу их налогообложения — 60% доходов бюджетов.

По определению В. И. Ленина, это «такие налоги, которые не прямо берутся с земли или с хозяйства, а выплачиваются народом *косвенно*, в виде более высокой платы за товары... Косвенные налоги, это — налоги на предметы потребления, налоги, которые уплачивает покупатель в виде повышенной цены товара»¹⁰.

Несмотря на высокий удельный вес косвенных налогов в цене предметов массового потребления, налогоплательщик оплачивает их, не зная, что он платит именно налог, увеличивающий цену товаров.

Даже финансовые комиссии палаты представителей и сената обращали внимание на тот факт, что косвенные налоги уплачиваются налогоплательщиком таким образом, что он совершенно не знает ни суммы налога, который он платит министерству финансов, ни значительно большей суммы, которую он одновременно переплачивает фабриканту.

И сейчас, несмотря на то, что законодательство ряда штатов формально обязывает торговцев указывать сумму косвенных налогов в ценах на товары, эти налоги практически остаются наиболее скрытыми. Отметим, что для предпринимателя косвенные налоги имеют возвратный характер, поскольку они, как правило, включаются в цену товара, покупателем же эти налоги оплачиваются полностью.

Негативная, несправедливая суть косвенных налогов в Соединенных Штатах Америки состоит в том, что всей

¹⁰ Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 7, с. 171.

своей тяжестью они падают на неимущие слои населения, причем обратно пропорционально их доходу. Рост косвенного обложения не происходит параллельно с ростом доходов, наоборот, с увеличением доходов доля косвенного обложения уменьшается, поскольку физиологические нормы потребления людей в принципе одинаковы.

Раскрывая классовый характер налогов на предметы массового потребления, В. И. Ленин писал: «Богатый получает дохода вдесятеро больше, чем крестьянин или рабочий, а то даже и во сто раз больше. Но разве богатому нужно во сто раз больше сахара? Вдесятеро больше водки или спичек? или керосина? Конечно, нет. Богатая семья купит керосину, водки, сахара вдвое или, самое большее, втрое против бедной. А это значит, что богатый заплатит из своего дохода *меньшую долю* в виде налога, чем бедный»¹¹.

Удельный вес покупаемых продуктов питания и предметов одежды, облагаемых косвенными налогами, в расходах рядовых американцев гораздо выше, чем в расходах весьма состоятельных лиц, а поскольку первые составляют основную, преобладающую массу населения, то они и выплачивают значительно большую часть косвенных налогов.

Характерная черта косвенных налогов в США заключается в их множественности. Одни и те же их виды взимаются на нескольких уровнях — федеральном, штатном и местном. Исключение составляет общий налог с продажи товара, взимаемый администрацией штатов (иногда и местными властями). Это — самый крупный источник штатной налоговой системы, на него приходится около трети из общей суммы поступлений (табл. 4).

Объектом обложения налогом с продаж является валовая выручка от реализации того или иного товара на каждой стадии его обращения (как предметов конечного, так и промежуточного производственного потребления). Однако в итоге он реализуется полностью в сфере розничной торговли, т. е. оплачивается населением при покупке товаров. Общим налогом с продажи облагается также оборот по оказанию населению услуг.

Введенный в период тяжелейшего экономического

¹¹ Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 7, с. 171

Таблица 4

Структура и динамика штатных налогов

Год	Всего		Прямые налоги				Косвенные налоги				Таможен- ные по- шлины и сборы		Прочие *	
	млн. долл.	%	подходный налог с населения		налог на прибыли корпораций		общие на- логи с про- дажи		выборочные налоги с продаж		млн. долл.	%	млн. долл.	%
			млн. долл.	%	млн. долл.	%	млн. долл.	%	млн. долл.	%				
1950	7930	100	724	9,1	586	7,0	1787	21,6	2332	29,2	412	5,2	2089	27,9
1960	18026	100	2209	11,2	1180	6,3	4302	23,8	4908	27,1	1300	5,8	4127	25,8
1965	26026	100	3657	13,0	1929	7,2	6711	25,6	6501	24,7	1847	6,1	5381	23,4
1970	47961	100	9193	18,0	3738	6,6	14177	29,8	10011	20,8	3065	5,0	7787	19,8
1973	68069	100	15587	22,9	5425	7,9	19793	29,1	12987	19,1	4342	6,3	9935	14,7
1976	89256	100	21448	24,1	7273	8,0	27333	30,6	14179	16,0	5878	6,6	13145	14,7
1977	103085	100	25493	24,7	9174	8,9	30896	30,0	14708	14,2	6758	6,6	16056	15,6

* Налог с наследств и дарений, поимущественный налог, разного рода лицензий.

кризиса начала 30-х годов в отдельных штатах этот вид налогов стал быстро распространяться по всей стране. В настоящее время налог с продаж используется в 45 штатах, и его ставка неуклонно растет. Теперь она составляет в среднем 6% от стоимости товаров, тогда как еще в 1974 г. была 3%.

Обложение этим налогом отличается крайней регрессивностью: подавляющую часть бремени несут бедные и средние слои населения, ведь налог распространяется на значительную часть предметов массового спроса, причем в большинстве штатов — на все виды продовольствия и медикаментов. Однако по мнению экспертов комитета экономического развития при конгрессе, «освобождение от этого налога некоторого круга потребительских товаров в ряде штатов явилось бы нецелесообразной налоговой потерей».

Кроме общего налога с продаж, имеются выборочные налоги с продаж, или специальные акцизы, устанавливаемые с суммы реализации отдельных товаров. Этот вид налога взимается на трех уровнях так, что один и тот же товар нередко облагается федеральным, штатным и местным акцизами, помимо общих налогов с продаж.

Условно все акцизы можно разбить на три большие группы:

- на предметы массового потребления или первой необходимости;

- на предметы роскоши;

- на предметы производственного потребления.

Среди них наибольший доход в бюджете штатов дают акцизы на табак, спирт, дизельное топливо и горючее для автомобилей.

В последнее время в Соединенных Штатах Америки особенно повысились налоги на бензин. Но в связи с тем, что размер налога по штатам неодинаков, автомобилисты по возможности предпочитают покупать бензин там, где налоги ниже, что осложняет отношения между штатами и нередко приводит к изданию законов, ограничивающих перевоз горючего через границы штатов. Особенно усилились эти трения с середины 70-х годов, отмеченных ускоренным ростом цен на бензин и повышением значения соответствующих акцизов в штатных бюджетах.

Примечательно, что в истекшие три десятилетия рост

налогового бремени в Соединенных Штатах Америки происходил прежде всего в результате увеличения штатных и местных налогов, базирующихся в своей совокупности на косвенном обложении. Их доля в общей сумме налогов в стране повысилась с 31% в 1950 г. до 44% в 1977 г. (отметим, что официальная финансовая статистика местных органов власти публикуется обычно на два-три года позже соответствующей федеральной, содержащей данные за тот же период).

В этой связи определенный интерес представляют оценки, сделанные в октябре 1979 г. журналом «Юнайтед Стейтс ньюс энд Уорлд рипорт»: «Налоговая доля штатов и местных властей резко возросла. В начале 50-х годов она составляла меньше 7% национального дохода, а сейчас превышает 11%... Многие не знают, что до недавнего времени штатные и местные власти получали в виде налогов меньшую часть национального дохода, чем перед второй мировой войной...»

Такая политика отражает, в частности, попытки федерального правительства переложить на местные органы власти значительную долю расходов на социально-культурные нужды, а также поддержание экономики с тем, чтобы высвободить средства для финансирования прямых военных затрат.

В свое время К. Либкнехт, рассматривая вопрос о милитаризме и налогах на примере кайзеровской Германии, подметил такую характерную черту: «Милитаризм, можно сказать, является творцом и потребителем всей нашей столь тягостной и несправедливой системы косвенного обложения»¹².

Этот вывод полностью относится к сегодняшней Америке, где невиданный рост косвенных налогов и сборов выступает как закономерный результат эскалации непроизводительных расходов правительства США и в первую очередь на военные цели.

Важной статьей доходов штатов является и подоходный налог с населения. Он был введен штатами в поисках новых источников дохода в основном в период между мировыми войнами. Поскольку сравнительно долгое время, как уже отмечалось выше, федеральный налог этого вида был менее распространен, штаты имели возможность широко его применять.

¹² Либкнехт К. Милитаризм и антимилитаризм. М., 1960, с. 70.

Однако после кризиса 1929—1933 гг., когда федеральное правительство в связи с мерами по стабилизации экономики присвоило себе почти монопольное право на пользование этим наиболее эффективным источником налоговых поступлений, его доля в налоговой системе штатов сократилась. Но в послевоенный период вследствие общего усиления налогового бремени значение подоходного налога в бюджетах штатов вновь возросло. За 1950—1976 гг. удельный вес подоходных налогов с населения в бюджетных поступлениях штатов повысился с 9,1 до 24%.

Порядок взимания подоходного налога с населения на местах чрезвычайно усложнен, особенно в связи с тем, что власти весьма неодинаково определяют предмет налогообложения. Скажем, одни облагают налогом доходы граждан своего штата не зависимо от их территориального происхождения. Другие облагают только доходы, полученные в пределах данного штата. Третьи учитывают и то и другое.

Отметим, что данный вид налога во многом отличается от федерального как по ставкам и по видам взимания, так и по величине необлагаемого минимума. Этот разноречивый порождает большие трудности в исчислении суммы налога, чем пользуются в своекорыстных целях дельцы.

В ближайшем будущем, по всей видимости, значение штатных подоходных налогов с населения возрастает. Подоходный налог считается американскими финансистами «перспективным», поскольку его повышенная эластичность по отношению к размеру денежного дохода особенно важна в условиях неослабевающей инфляции, постоянного роста цен и увеличения количества денег в обращении. Таковую тенденцию подтверждает и тот факт, что за два последних десятилетия суммы от взимания штатных подоходных налогов возросли более чем в 26 раз.

Что касается налоговой системы местных органов государственного управления, то в ее рамках основным является поимущественный налог (табл. 5). Именно он обеспечивает подавляющую часть поступлений в графствах, городах, округах.

Роль поимущественного налога объясняется тем, что такая собственность, например, как недвижимость, наименее «мобильна» и потому местным органам легче со-

Структура и динамика местных налогов

Год	Общая сумма		Понимущественный налог		Акцизы и общий налог с продаж		Прочие налоги	
	млн. долл.	%	млн. долл.	%	млн. долл.	%	млн. долл.	%
1950	7984	100	7042	89,8	484	5,2	458	5,0
1960	18081	100	15798	87,6	1338	7,3	945	5,1
1965	25017	100	21817	87,3	2059	8,2	1141	4,5
1970	38834	100	32962	84,9	3068	7,9	2804	7,2
1973	53032	100	43970	83,0	4924	7,3	4138	9,7
1976	67557	100	54884	81,2	7156	10,6	5517	8,2
1977.	74794	100	60275	80,7	8232	10,9	6287	8,4

бирать доходы от нее. По закону этим налогом должна облагаться вся собственность (кроме наличных денег) по рыночной стоимости движимого или недвижимого имущества.

При этом к недвижимой собственности относят землю, находящиеся на ней постройки и другие стационарные сооружения, в том числе промышленные предприятия, установки и т. д. Под движимой собственностью подразумевают две основные ее формы — «осязаемую» собственность и «неосязаемую».

Первая — это производственное оборудование, товарные запасы, живой скот, а также некоторые предметы хозяйственно-бытового назначения. Вторая — это акции, облигации, договоры, патенты и т. п., иными словами, все то, что удостоверяет право их владельца на определенный доход.

Многообразие движимой и недвижимой собственности весьма осложняет оценку ее налоговыми органами. Реальное обложение недвижимой собственности зависит от множества субъективных факторов.

Обычно ее оценка производится на основе местных законов, содержащих нередко расплывчатые формулировки, чиновниками-оценщиками (ассессорами), среди которых, как это признано в Соединенных Штатах Америки, широко распространено взяточничество и мошенничество. Оценка производится условно, часто с применением особых коэффициентов, что дает возможность ассессору произвольно уменьшать или увеличивать значаемую сумму налога.

По свидетельству американских экономистов, несоответствие оценочной и действительной рыночной стоимости имущества является скорее правилом, чем исключением. При этом менее ценное имущество оценивается ближе к стоимости, тогда как более крупное преднамеренно «недооценивается» в целях уменьшить сумму налога, взимаемую с его обладателей.

В пределах каждой административной единицы обычно применяется единая ставка налога на недвижимость, независимо от размеров доходности имущества. Это отвечает интересам крупных собственников.

Им выгодно и предусмотренное законодательством дробление совокупного движимого и недвижимого имущества на отдельные части, каждая из которых подлежит самостоятельному обложению по более низким

ставкам. Результатом этой льготы оказывается резкое сокращение размера поимущественного налога.

Доля поимущественного налога в сумме налоговых поступлений у различных местных органов власти неодинакова. В современных условиях, когда на местные бюджеты в возрастающей степени переносятся издержки по благоустройству городов, содержанию школ, больниц и других социальных учреждений, местные власти все шире используют и другие виды налогообложения, такие, как упоминавшиеся выше общий налог с продаж, индивидуальный подоходный налог.

Только за 1950—1976 гг. поступления местных органов власти от общих налогов с продаж и акцизов увеличились с 484 млн. долл. до 7156 млн. долл., или с 5,2 до 10,6%.

Сложность системы местного управления, право местных органов иметь свои налоги увеличивают и без того тяжелое налоговое бремя для рядовых американцев, которые оказываются вынужденными платить много разных налогов.

Абсолютный и относительный рост местных и штатных налогов отражает стремление американского правительства ослабить чрезмерное напряжение, испытываемое федеральным бюджетом из-за огромных военных расходов. Это одна из новых тенденций в современной финансово-бюджетной политике правительства.

При некоторой стабилизации поступлений от федеральных налогов в целом совокупное налоговое бремя в 70-е годы продолжало нарастать главным образом в связи с небывалым усилением обложения на местах. Такое взвинчивание налогов привело к росту недовольства населения и даже к так называемым «налоговым бунтам» в ряде американских штатов и городов.

Напряженность постепенно нарастала в течение последних лет. Взрыв же произошел весной 1978 г. в штате Калифорния — этом центре американского капитализма, где его характерные черты и противоречия выступают наиболее отчетливо и полно.

Под давлением избирателей в конституцию штата была внесена поправка, устанавливающая определенные пределы для дальнейшего повышения налогов. Эта поправка, известная под названием «предложение 13», ограничивает налог на недвижимость одним процентом

от ее стоимости и вводит новый порядок переоценки имущества в связи с ростом цен.

Калифорния оказалась не одинока. Антиналоговые настроения нашли проявление в больших и малых городах практически всех штатов. Налоговая проблема стала теперь одной из главных проблем в проходящих избирательных кампаниях по выборам местных органов власти.

В Небраске, Иллинойсе, а еще раньше в штатах Нью-Йорк и Колорадо власти были вынуждены ввести ограничения на повышение отдельных видов налогов, увеличить стандартные налоговые скидки, а в некоторых случаях (штат Мэриленд) понизить ставки налогов. В штатах Теннесси, Колорадо, Иллинойс дальнейший рост бюджетных расходов был поставлен в прямую зависимость от состояния в них экономики и финансов.

По данным американской печати, сторонники введения формального «запрета» на дефициты в федеральном бюджете, которые служат, по их мнению, главной причиной увеличения налогов, приняли уже в 24 штатах специальные резолюции, требующие созыва конституционного конвента страны для утверждения такого ограничения. Для того чтобы созвать — впервые за всю историю Соединенных Штатов Америки — конституционный конвент, необходима поддержка как минимум 34 штатов.

Однако «крестовый поход» против налогов практически мало что дал рядовым американцам. Ведь прикрываясь их справедливым недовольством, инспирировали его те, кто защищает интересы крупного монополистического бизнеса.

И хотя осуществление упомянутых предложений на практике, скажем в Калифорнии, позволит сэкономить на налогах 7—8 млрд. долл., по мнению специалистов, 65% этой суммы присвоят себе монополисты и крупные домовладельцы. Суть в том, что новый порядок не делает никакой разницы между коммерческой и жилой недвижимостью.

В результате обычный домовладелец, который не сдает в наем свой дом, может в первый год сэкономить примерно 600 долл., тогда как, например, концерн «Пасифик Телефон» получит «на том же основании» огромную сумму — 130 млн. долл. В конечном счете рядовые налогоплательщики только проигрывают, так как зако-

нодательные власти штата будут вынуждены увеличить другие налоги. По мнению экономистов Калифорнийского университета, налоговая реформа, направленная на ограничение социальных расходов, может обернуться катастрофой, ибо она приведет к росту безработицы, которая охватит дополнительно 450 тыс. человек.

«Мотивы, которые стоят за так называемым налоговым бунтом, — отмечала газета «Пиплс уорлд», — далеки от подлинного облегчения бремени населения. Это лишь сахарная оболочка, которая прикрывает зловещие планы авторов «предложения 13». Главная их цель — расширить сферу экспансии частного сектора».

Думается, что вышеназванные меры вряд ли способны существенно повлиять на сложившиеся основные тенденции в сфере налогообложения. Повышению значения штатных и местных налогов способствуют, в частности, такие долговременные факторы, как необходимость усиления властями политики регионального развития, расширение практики антикризисного регулирования, осуществляемого все чаще непосредственно администрацией на местах, обостряющиеся проблемы городов, структурной безработицы и социального неблагополучия в США.

Это предполагает все более интенсивное использование местной системы налогов государственно-монополистическим капитализмом в интересах правящего класса.

ВРЕМЯ НАЛОВОЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ ТРУДЯЩИХСЯ

В условиях общего кризиса капитализма усиливается антидемократический характер налогов в буржуазном обществе. Рост налогового бремени в Соединенных Штатах Америки и все большее перенесение его тяжести на трудящихся происходят одновременно по таким направлениям:

фактическое снижение необлагаемого минимума личных доходов. Это приводит к тому, что налоги распространяются на все большую часть трудовых доходов и на те группы населения, которые были от него освобождены;

расширение круга потребительских товаров и услуг, облагаемых косвенными налогами;

повышение ставок действующих прямых и косвенных налогов;

усиление социальной дифференциации налогового законодательства и практики налогообложения в интересах монополистической буржуазии.

Напомним, что на рубеже XX в. подоходный налог в стране был установлен преимущественно как налог на высокие доходы. Вот почему введение подоходного налога в тот период вызвало недовольство буржуазии, хотя, по меткому определению В. И. Ленина, это был всего-навсего «игрушечный налог», изымавший менее 1,5% ее доходов.

В целом вплоть до начала второй мировой войны основная масса американских трудящихся еще не платила подоходного налога, ибо их средняя заработная плата была тогда ниже облагаемого налогом минимума.

Положение резко изменилось во время второй мировой войны. В 1940 г. необлагаемый минимум был понижен до 800 долл. годового дохода, а в 1941 г. — до 750 долл. С 1942 г. необлагаемый минимум для одиночек был установлен в 500 долл., а для семейных он был уменьшен с 2 тыс. долл. до 1200 долл.

Таким образом, во время второй мировой войны буржуазное государство бремя огромных военных расходов возложило на трудящихся. Суть происшедших изменений налогового законодательства в США видна из данных табл. 6. Прямые налоги, которые не распространялись на заработки рабочих и служащих (или были весьма незначительными) до второй мировой войны, к 1946 г. составляли уже от 10 до 15% их годового заработка¹³.

Обложение подоходным налогом широких масс трудящихся мотивировалось чрезвычайными военными обстоятельствами. Однако оно было сохранено и стало главным источником государственных доходов и после войны. Необлагаемый минимум в послевоенное время был установлен в 600 долл. для одиночек и 600 долл. на каждого члена семьи работающего.

Поскольку номинальная заработная плата в условиях обесценения бумажных денег и роста цен повышалась, а необлагаемый минимум оставался неизмен-

¹³ См.: Далин С. А. США: послевоенный государственно-монополистический капитализм. М., Наука, 1972, с. 325.

Т а б л и ц а 6

Размер подоходного налога, долл.

Год	При годовом доходе 1000—1025 долл.		При годовом доходе 1500—1525 долл.		При годовом доходе 2000—2025 долл.	
	на холостяков	для семейных	на холостяков	для семейных	на холостяков	для семейных
1939	—	—	14,45	—	32,45	—
1942	80	—	167,00	34	253,00	120
1945	95	12	198,00	98	302,00	202

ным, то практически это означало его понижение. В результате подоходный налог был распространен на всех рабочих и служащих — как одиночек, так и семейных.

Принятый в 1978 г. новый закон о налогах повысил необлагаемый минимум до 1000 долл. на 1979 г. против 750 долл. в 1973 г. и 650 долл. в 1970 г. Но даже по данным американской официальной статистики, покупательная способность доллара только с 1970 по 1976 г. уменьшилась на 32,1%. К тому же номинальный рост доходов сопровождался фактическим увеличением ставок налогообложения для миллионов трудящихся.

Соответственно число лиц, облагаемых подоходным налогом, все время росло. Динамика численности плательщиков подоходного налога такова: 1900 г. — 383 тыс., 1928 г. — 4 млн., 1939 г. — 7,6 млн. 1947 г. — 41,6 млн., 1957 г. — 60 млн. и 1979 г. — свыше 70 млн. человек¹⁴.

Следовательно, прежде, когда значительная часть населения США состояла из фермеров, домовладельцев, хозяев лавок, мастерских и фабрик, т. е. людей, владеющих недвижимой собственностью, обложение недвижимости являлось определяющим звеном всей налоговой структуры.

С превращением же абсолютного большинства населения в наемных рабочих и служащих, лишенных собственности на средства производства, основой налоговой системы стал подоходный налог, а главными пла-

¹⁴ Statistical Abstract of the United States, 1969, p. 227 and 1979, p. 265.

тельщиками налогов (прямых и косвенных) — рабочие и служащие. В 1978 г. в общей сумме доходов, облагаемых подоходным налогом, заработная плата рабочих и служащих составила 80%.

Отметим и значительный рост ставок подоходного налога, который происходил совсем неодинаково для различных социальных слоев населения. Если в 1939 г. минимальная ставка налога на рядовые невысокие доходы составляла 4%, а на наиболее высокие — 64%, то в 60-е годы налоговые ставки соответственно равнялись: первая — 20%, вторая — 92%. Это означает, что увеличение в первом случае произошло в 5 раз, а во втором — лишь в 1,5 раза.

В ходе проведения самой значительной за послевоенный период налоговой реформы 1964 г., которая (единственная из всех) касалась изменения существующих налоговых ставок, при снижении их был строго соблюден классовый принцип. Для трудящихся, живущих в основном на заработную плату, налоговые ставки были понижены с 20 до 14%, т. е. на 6 пунктов, а на доходы свыше 100 тыс. долл. они снижены с 75 до 62% и с 92 до 70%, иными словами, на 12—21 пункт.

Разница от изменения налоговых ставок в абсолютном выражении еще убедительнее. Так, семья с годовым доходом от 4 до 6 тыс. долл. могла сэкономить 40—50 долл., а с доходом от 180—200 тыс. долл. — 7700 долл. Даже по сравнению с размером самого дохода это составляет в первом случае менее 1%, а во втором — около 4%.

Высокие номинальные ставки налогов на крупные доходы создают лишь иллюзию существенного увеличения степени обложения по мере возрастания доходов. Однако это впечатление глубоко ошибочно.

Известно, что в налоговом обложении существуют простая и сложная прогрессии. Простая прогрессия означает, что по мере увеличения размера дохода повышается и налоговая ставка, применяемая ко всей сумме дохода налогоплательщика.

При переходе от одной группы доходов к другой допускаются резкие скачки, которые значительно повышают общий размер налога, в результате с двух практически одинаковых доходов взимаются существенно различающиеся друг от друга суммы налога.

Например, с годового дохода в 45000 долл. при

ставке 24% налог составит 10800 долл., а с годового дохода в 45001 долл. при ставке, увеличившейся до 26%, налог увеличится до 11700 долл.

Суть же сложной прогрессии, применяемой в США, заключается в том, что для каждой определенной группы дохода устанавливается особая ставка. По мере повышения группы, к которой относится данная часть дохода, к ней применяется более высокая ставка.

Налог при сложной прогрессии исчисляется путем сложения сумм, начисленных по отдельным частям дохода. Прогрессия в обложении разновеликих доходов здесь имеет дискретный, а не полный характер. При этом в целом крупный доход фактически облагается по значительно более низкой ставке.

Так, согласно законодательству налог с годового дохода в 200 тыс. долл. и выше до недавнего времени взимался по ставке 70%. Практически эта ставка применяется не ко всей сумме облагаемого налогом дохода, а лишь только к той ее части, которая превышает 200 тыс. долл.

В пределах же 200 тыс. долл. на отдельные части дохода устанавливаются различные налоговые ставки, начиная с минимальной, в результате чего общая сумма налога значительно уменьшалась. Поэтому и прогрессия в налоговой системе в США лишь кажущаяся, поскольку установленные в ней высокие ставки обложения в действительности весьма часто фиктивны.

Официальная статистика не дает дифференциации налоговых изъятий по классовому признаку, скрывая за категорией «физические лица» огромное число получателей доходов, принадлежащих к различным классам и социальным группам. Использование категории «физические лица» дает возможность обезличивать налогоплательщиков, маскируя при этом, какие классы общества несут основное бремя налогов.

Дифференциация такого рода, по существу, исключает решающий признак общественных классов — отношение людей к средствам производства. Буржуазные ученые само понятие класса подменяют понятием некоей группы людей, объединенных по разрозненным формальным признакам, в частности, по размеру дохода, что явно недостаточно при анализе сложной социальной структуры современного капиталистического об-

щества, характеризующегося дальнейшей поляризацией классов.

Сознавая, что любая дифференциация налогоплательщиков в США по уровню их доходов не может полностью соответствовать действительной классовой структуре общества, мы тем не менее в качестве статистической базы вынуждены использовать имеющиеся в нашем распоряжении наиболее представительные официальные данные американских правительственных органов примерно на середину 70-х годов.

Контингент налогоплательщиков разделен нами на две группы соответственно характеру и размеру получаемых доходов.

В первую группу включены лица с номинальным годовым доходом до 15 тыс. долл., живущие в основном на заработную плату (жалованье) либо на доходы от индивидуального предпринимательства. Эта группа охватывает всех рабочих и служащих, большинство интеллигенции, значительную часть фермеров.

Безусловно, данная категория отличается известной неоднородностью своей социальной структуры. Сюда, скажем, относятся лица, официально признаваемые в Соединенных Штатах бедняками. Годовой доход в 5 тыс. долл. в середине 70-х годов являлся признанной американским правительством границей бедности.

Конечно, эта граница подвижна, она зависит от изменения покупательной способности доллара, от меняющихся экономических и социальных условий развития общества, влияющих на стоимость рабочей силы. К примеру, границей бедности два десятилетия назад был годовой доход в 2000 долл. для «стандартной» семьи из четырех человек при одном работающем.

Но многие буржуазные социологи и экономисты США считают, что доход, соответствующий правительственному критерию бедности, не может дать достаточный минимум средств семье. По ироническому замечанию американского публициста У. Липпмана, такой годовой доход обеспечивал бы нормальную жизнь лишь в индейской деревне, в Соединенных Штатах Америки это означает страшную бедность.

При непрерывном повышении цен и меняющейся структуре семейного бюджета даже годовой доход в 6 тыс. долл. не позволял, по мнению представителей американских профсоюзов, удовлетворить необходимые

потребности. Над семьей, с таким доходом постоянно висела угроза скатывания на самые низшие ступени социальной лестницы.

Любое снижение дохода, даже, скажем, временное непредвиденное увеличение расходуемой части семейного бюджета вследствие болезни одного из членов семьи, роста задолженности по потребительскому кредиту, неожиданного резкого удорожания тех или иных видов товаров и услуг, могло выбить семью из привычной колеи и она попадала в тяжелое финансовое положение.

Известный американский экономист Ф. Ландберг считает, что «по крайней мере 70% американцев, безусловно, бедны, и любой американец, не обладающий собственностью, которая приносила бы значительный доход, не имеющий заработной платы, достаточно большой, чтобы делать регулярные сбережения, не состоящий на хорошо оплачиваемой постоянной работе, в любую минуту может оказаться, по существу, бедным».

Помимо официально признаваемой «границы бедности» в Соединенных Штатах Америки после второй мировой войны правительством регулярно устанавливается так называемый прожиточный минимум для стандартной семьи, который в середине 70-х годов составлял 14000 долл. Формально и по существу он никого ни к чему не обязывает, но само его повышение свидетельствует о том, что правительство вынуждено признать высокие темпы вздорожания жизни в стране (в 1950 г. этот «минимум» равнялся 4200 долл., а в середине 60-х годов — уже 9200 долл.).

Правда, то обстоятельство, что такое признание сделано официально властями, используется трудящимися при выдвижении и защите требований о повышении заработной платы. Но вместе с тем именно этот официально установленный, отнюдь не лишенный предвзятости буржуазного государства, прожиточный минимум не позволяет рассматривать его в качестве критерия объективной оценки потребностей трудящихся.

Тем не менее и такой уровень практически не доступен большинству из тех, кто имеет относительно высокие зарплаты. Ведь даже высококвалифицированные рабочие обрабатывающей промышленности получали в середине 70-х годов около 9 тыс. долл.¹⁵.

¹⁵ Statistical Abstract of the United States, 1979, p. 420.

Далее, в первую группу включена наиболее многочисленная категория наемных работников умственного труда. Именно они составляют большинство налогоплательщиков с доходами от 10 до 15 тыс. долл. Специфика современного процесса общественного разделения труда обуславливает постоянный рост численности научного, инженерного, управленческого и преподавательского персонала.

Данная категория наемных работников вместе с предыдущей подгруппой образует, как у американцев принято называть, «средний класс». Конечно, он далеко не однороден в социальном плане, но все же охватывает, пожалуй, самые многочисленные слои населения, характеризующиеся известным совпадением экономических и социальных интересов, общностью, определяемой положением их как наемных работников.

Во вторую группу отнесены лица, доход которых составляет 16—20 тыс. долл. в год. Это менеджеры, кроме того, некоторая часть лиц свободных профессий, большинство предпринимателей, эксплуатирующих наемный труд. Семьи же, чей годовой доход равняется 50 тыс. долл. и выше, составляют менее 1% во всей стране. «Причем, — отмечала газета «Нью-Йорк таймс», — наблюдается тенденция к накоплению все большего богатства в руках все меньшего числа лиц».

Следует отметить, что за 60—70-е годы в Соединенных Штатах Америки абсолютно и относительно увеличилась численность работников наемного труда. Но эти весьма существенные количественные и качественные сдвиги не учитываются американской налоговой статистикой, номенклатура показателей которой не меняется на протяжении полувека.

В частности, она не дифференцирует налогоплательщиков с доходами до 10 тыс. долл., численность которых особенно существенно возросла, а социальный состав усложнился за счет включения в него определенных категорий трудящихся в связи с увеличением их номинальной заработной платы.

В общей численности налогоплательщиков трудящиеся слои, согласно проведенным подсчетам, составляют 70% и выплачивают значительно более половины всей суммы федеральных подоходных налогов с населения. Что же касается федеральных акцизов, а также налогов, взимаемых штатными и местными властями,

то их антинародный характер выражен, как это было показано, в еще большей степени.

Таким образом, вопреки официальной американской пропаганде и утверждениям буржуазных ученых, в Соединенных Штатах Америки не только не произошло «революции в доходах», но и не было никакой «революции в налогах». Верно лишь то, что налоги в самом деле росли быстро и тяжесть их для населения еще больше увеличилась.

Попытаемся теперь определить степень налоговой эксплуатации, которая может быть измерена долей налогов в заработной плате. Именно заработная плата является самым распространенным видом доходов для налогообложения: при косвенном обложении — потому что она главным образом тратится на приобретение потребительских товаров, при прямом — потому что она облагается непосредственно при получении.

Наглядное представление о фискальном гнете, испытываемом рядовым американцем, дает перечень основных видов налогов, которые он должен платить. Из среднегодовой заработной платы или жалованья, составляющих в середине 70-х годов примерно 9 тыс. долл., взимаются:

- 1) федеральный подоходный налог с населения;
- 2) взнос на социальное страхование и в фонд пособий по безработице;
- 3) федеральные акцизы;
- 4) штатный подоходный налог с населения;
- 5) штатные и местные налоги с продаж;
- 6) налог на недвижимое имущество;
- 7) налог на движимое имущество;
- 8) местный подоходный налог с населения;
- 9) местные акцизы;
- 10) плата за лицензию на право вождения автомобиля.

Федеральный подоходный налог с населения, который удерживается при выплате заработной платы, в реальном исчислении составляет 8,5%. Иными словами, при среднегодовой заработной плате в 9 тыс. долл. он равняется 765 долл.¹⁶. Трудящиеся уплачивают, помимо

¹⁶ Реальная ставка исчисляется по правилам сложной прогрессии, исходя из номинальных ставок к отдельным частям получаемого дохода, и с учетом необлагаемого минимума,

федерального подоходного налога с населения, еще штатный и местный подоходные налоги с населения, которые в общей сложности превышают половину вышеуказанной суммы.

Штатные и местные подоходные налоги выплачивают еще более многочисленные категории трудящихся, чем федеральные. Причем половина штатов использует тот же необлагаемый минимум, что и федеральное правительство (в остальных штатах он несколько ниже).

Ставки штатного подоходного налога на трудовые доходы колеблются от 1 до 15%, а аналогичные местные налоги составляют еще около 1%.

Взнос на социальное страхование, исчисляемый в 6,13% от заработной платы, равняется 552 долл.; взнос в фонд, из которого выплачиваются пособия по безработице (ставки 1—2%), достигает 90—180 долл.

На покупку продуктов питания и одежды средняя рабочая семья расходует около половины заработка. Минимальная ставка общего налога с продаж, который включается в цену товара и оплачивается потребителем, не опускается ниже 3—4%, в большинстве же случаев — 5%.

При этом некоторые предметы потребления, в основном табачные изделия и алкогольные напитки, облагаются одновременно и федеральным акцизом, местными налогами с продаж и специальными акцизами, что значительно увеличивает общий размер налога.

Примерно 10—12% своего бюджета рабочие семьи используют для приобретения товаров длительного пользования (мебели, электробытовых приборов, средств транспорта), облагаемых теми же налогами, только по более высоким ставкам — в среднем до 6% их цены.

Около трети расходов американских рабочих семей идут на оплату различного рода услуг — пользование телефоном, телеграфом, общественным транспортом, прачечными, химчистками, гостиницами и др. Ставка косвенных налогов на большинство услуг населению достигает 20%, поэтому общая сумма налогов, взимаемых государством через сферу обслуживания, составляет 540 долл.

Значительная часть американских трудящихся платит налог на недвижимость — собственные дома и автомобили. Отметим, что число владельцев индивидуальных домов до середины 70-х годов росло, что повышало

долю налогов не только в заработной плате отдельных высокооплачиваемых категорий трудящихся, но и в совокупной зарплате трудящихся в целом.

Теперь уже большинство людей, желающих иметь собственный дом, не могут себе этого позволить из-за постоянного роста цен на дома, повышения налога на собственность и процента по закладным на дома, покупаемые в рассрочку, а также из-за увеличения цен на земельные участки.

Стоимость домов возрастает очень быстро — в среднем на 10—15% ежегодно. В результате стоимость обычного дома в 1980 г. достигла 63200 долл.¹⁷ Проценты по закладным возросли с 5,25% в середине 60-х годов до 9,01% в 1975 г. и 13,1% — в марте 1980 г.

И если в небольшом городке около Бостона ежегодно выписывали до середины 70-х годов 1000 разрешений на покупку домов, то, по мнению директора Бостонского центра по исследованию проблем недвижимости, большинство семей ныне высказывается в пользу аренды квартир, считая, что это обходится дешевле покупки и содержания собственного дома.

Слабое развитие общественного транспорта в Соединенных Штатах делает автомобиль необходимым средством передвижения для любой американской семьи, хотя среди трудящихся владение автомобилем распространено в гораздо меньшей степени, чем это показывают среднестатистические данные.

В розничную цену автомобиля, к которой при покупке добавляется 7% (федеральный акциз), входит, по подсчетам экспертов Американской ассоциации налогоплательщиков, еще 206 видов всевозможных косвенных налогов, увеличивающих ее почти на четверть.

Иными словами, из 5000 долл., которые американцы уплачивали за наиболее «ходовые» марки автомобилей, 1000—1215 долл. составляют косвенные налоги, а их годовая сумма при условном сроке службы автомашины в 10 лет будет равна 100—122 долл. В целом же сумма косвенных налогов и сборов с каждой семьи, имеющей автомобиль, включая налоги на горючее и оплату лицензий и гербового сбора, превышает 390 долл. в год.

Таким образом, расчеты показывают, что семейный рабочий в рассматриваемый период выплачивал в виде

¹⁷ U. S. News and World Report, 1980, 4 February.

прямых и косвенных налогов около 5 тыс. долл., или свыше половины своей заработной платы. Еще около десяти лет назад фактическое обложение налогами составляло 32—40%.

ОГРАНИЧЕННОСТЬ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ И ПОМОЩИ НУЖДАЮЩИМСЯ

Тесно связана с налогообложением проблема социального страхования трудящихся в США. Формирование бюджета социального страхования здесь осуществляется за счет специальных взносов на эти цели, уплачиваемых не только предпринимателями, но и самими работающими.

С 1968 г. фонд социального страхования входит составной частью в федеральный бюджет. Хотя он и не «растворяется» в последнем, однако составляет его весьма значительную часть — 31% (1980 г.). Иными словами, государственный бюджет США отчасти формируется из средств, вносимых самими трудящимися.

Отметим, что закон о социальном страховании трудящихся масс в Соединенных Штатах Америки — богатейшей стране капиталистического мира — был принят лишь в 1935 г. До этого времени любой человек, нуждавшийся в помощи по старости, болезни или безработице, полностью зависел от благотворительности частных лиц или филантропических обществ.

Решающим фактором возникновения и развития социального обеспечения в США явилась борьба рабочего класса. Как известно, середина 30-х годов характеризовалась огромным стачечным движением. Коммунистическая партия США, возглавлявшая борьбу трудящихся за свои права, неоднократно вносила на рассмотрение конгресса законопроект о социальном обеспечении трудящихся. И американское правительство было вынуждено принять закон о социальном страховании.

Введение системы государственного социального страхования — важное завоевание рабочего класса, вынуждающее буржуазию в обязательном, признанном законом порядке брать на себя часть расходов по облегчению бремени социальной несправедливости и материального неравенства, которое несут трудящиеся массы.

Вместе с тем, участвуя в финансировании социально-

го страхования, капиталисты лишь «делятся» частью своих прибылей, получаемых от эксплуатации наемной рабочей силы. Говорить на этом основании о действительно перераспределении доходов в буржуазном обществе можно только с позиции признания присвоения чужого труда, эксплуатации человека человеком «нормальным и справедливым».

В современных условиях буржуазия всячески стремится выхолостить демократическое содержание государственного социального страхования, ограничить его сферу.

Если взносы на социальное страхование рассматривать с точки зрения рабочего класса США в целом, то они не являются налогами в полном смысле этого слова, так как носят частично возвратный характер. Эти взносы в основном используются для выплаты трудящимся пособий в случае болезни, безработицы или по старости. Налоги же целиком становятся доходами буржуазного государства, которыми оно распоряжается по своему усмотрению.

Но если каждый отдельный трудящийся платит взносы в фонд социального страхования регулярно, то получает из них дополнительные средства существования, как правило, лишь уже после уплаты взносов, в строго определенных случаях и отнюдь не всегда, что создает для буржуазного государства реальную возможность эксплуатировать многих трудящихся в специфической форме, не отличающейся от налоговой эксплуатации.

Незыблемый принцип буржуазного социального обеспечения — участие трудящихся в его финансировании. В любой капиталистической стране социальное страхование осуществляется в значительной степени за счет самих трудящихся в форме перераспределения между ними части совокупной заработной платы. В то же время капиталисты используют взносы на социальное страхование в собственных интересах.

Так называемые доверительные фонды, располагающие свободными средствами социального страхования, инвестируют их в государственные ценные бумаги. Фактически это позволяет предпринимателям добиваться уменьшения своей доли в платежах в фонд социального страхования, ибо они получают от правительства субсидии, займы и кредиты.

Немаловажную роль в обеспечении капиталистиче-

ского производства рабочей силой играет тот факт, что государственное социальное страхование, также как и расходы государства на общее и профессиональное образование, способствует более быстрому восстановлению рабочей силы в случаях временной нетрудоспособности, повышению ее квалификации, а следовательно, и росту производства прибавочной стоимости, прибылей буржуазии.

Кроме того, капиталисты, формально вынужденные выплачивать из своих прибылей определенную часть налогов на социальное страхование, всегда стремятся включить их в собственные издержки, что позволяет им получать соответствующую компенсацию при реализации готовой продукции конечному потребителю, т. е. широким слоям населения.

Один из предпринимательских органов, газета «Коммершл энд файнэншл кроникл» откровенно отмечала: «Налоги на фонд заработной платы выплачиваются не из прибылей, а включаются в цену товаров в виде трудовых издержек». По существу, все взносы в фонды буржуазного социального страхования — это средства самих трудящихся либо в виде их собственных взносов, либо в виде выплаты ими косвенных налогов.

С точки зрения интересов трудящихся американская система социального страхования полна изъянов. Поэтому прогрессивные силы в США, прежде всего Коммунистическая партия, выступают за расширение системы социального страхования при ее глубокой демократизации, когда финансирование социальных мероприятий осуществлялось бы главным образом за счет прибылей монополий, а не за счет трудовых доходов.

Система социального страхования в Соединенных Штатах Америки включает социальное страхование по болезни, инвалидности, безработице, несчастным случаям, пенсии по старости, семейные пособия, пособия в случае потери кормильца и некоторые другие виды выплат. Наряду с ними существует и государственная благотворительность (вспомоществование) нуждающимся, престарелым и детям, но масштабы этой помощи крайне незначительны.

Мы остановимся на двух наиболее распространенных программах социального страхования — по старости и на случай болезни — и попытаемся показать, в

какой степени они отвечают реальным потребностям трудящихся.

В общей сложности государственные пенсии по старости, как правило, не обеспечивающие прожиточного минимума, получают 26 млн. американцев. Несмотря на то что, как уже отмечалось, система пенсионного обеспечения в США существует с 1935 г., некоторые категории трудящихся до сих пор не имеют права на получение пенсий. Данный вид страхования исключает наиболее нуждающуюся часть населения: сельскохозяйственных рабочих, домашнюю прислугу, работников мелких предприятий, поденщиков.

Пенсионное обеспечение осуществляется за счет взносов как рабочих, так и предпринимателей, причем по закону и рабочие, и предприниматели вносят равные суммы, хотя их социальное и материальное положение далеко не одинаково.

Для получения пенсии установлен высокий возрастной ценз: мужчины имеют право на пенсию по достижении 70 лет, женщины — 65 лет. Отметим, что с 1979 г. возрастной ценз в стране был увеличен для мужчин на 5 лет, а для женщин — на 3 года. Для того чтобы получить пенсию, необходимо в течение нескольких лет (до 6) ежемесячно платить страховые взносы.

В настоящее время взносы в пенсионный фонд по старости составляют 6,13% от заработка. Для сравнения укажем, что в 1959 г. они равнялись 2,5%, а к 1986 г. федеральные власти намерены поднять их до 7,15%.

Для низкооплачиваемых семей взносы на социальное страхование стали даже большей тяжестью, чем федеральный подоходный налог. К примеру, семья с годовым доходом 4000 долл. в истекшее десятилетие федерального налога не платила, в то время как в виде взносов на социальное страхование выплачивала значительную сумму — около 200 долл.

Одновременно растет и база исчисления взносов, представляющих, по существу, одну из форм налога. Более крупные заработки облагаются лишь частично этим видом налога, поскольку размеры пенсий могут быть равны у лиц, получавших неодинаковую зарплату.

В 1937—1939 гг. максимальная облагаемая налогом заработная плата составляла 3 тыс. долл., в начале 60-х годов — 4,8 тыс., в 1975 г. она возросла до 14,1 тыс.

долл., в 1979 г. — до 22 тыс., в 80-е годы намечается увеличение потслка этого рода налогообложения до 40 и 42 тыс. долл.

Налог на социальное страхование — это регрессивный налог. Он взимается с рабочих и служащих с первого же заработанного доллара и до предельного облагаемого максимума. Для лиц, получающих более высокое жалование (директора, управляющие и т. п.), уровень обложения фактически понижается. Причем тем больше, чем выше вознаграждение, поскольку значительнее необлагаемая его часть.

Следует отметить тот факт, что налогом по социальному страхованию облагается только доход от заработной платы. Доходы из других источников — ренты, дивиденды, проценты от капиталовложений (основные доходы богатых людей) — не облагаются налогом по социальному страхованию.

А каков же уровень обеспечения престарелых в наиболее богатой капиталистической стране?

Средний размер пенсии — примерно около 30% заработной платы рабочего, занятого полную рабочую неделю. Практически это означает, что имеющиеся нормы пенсионных пособий престарелым не покрывают их расходов даже на питание и квартиру. Минимальный размер пенсии в начале 70-х годов составлял 70 долл. в месяц, а максимальный — 213 долл.

В связи с резким отставанием размеров пенсии от роста стоимости жизни правительственная администрация под давлением общественности была вынуждена в середине 70-х годов пойти на увеличение пенсионных пособий: минимальной — до 85 долл., а максимальной — до 405 долл. в месяц.

Средняя пенсия в 70-е годы не превышала 200 долл. Причем около 70% лиц, уходящих на пенсию, не имеют иного источника дохода, кроме социальных пособий.

Практически на такую пенсию невозможно жить без дополнительной помощи, в частности, пособий, которые в ряде случаев организации и фирмы обязаны предоставлять трудящимся на основании заключаемых трудовых договоров или соглашений. Но для получения таких пособий выдвигаются особо жесткие условия, не говоря уже о том, что взносы в частные пенсионные фонды делаются наполовину самими рабочими и служащими.

Закон 1959 г., требуя лишь регистрации частных пен-

сионных договоров правительственными органами, не предусматривает никакого контроля за тем, как они выполняются предпринимателями, что не обеспечивает сохранности фондов (например, в случае банкротства, слияния компаний и т. п.) и фактически лишает людей всякой гарантии на получение пенсии.

Влиятельный буржуазный журнал «Нью-Йорк таймс мэгэзин» описывает один, по его мнению, весьма характерный случай. Рабочий обувной фабрики в Нью-Йорке в течение 23 лет постоянно выплачивал пенсионные взносы. Однако надежды на пенсию не оправдались и вот почему.

Условия частного пенсионного договора требовали 25-летнего непрерывного стажа работы в данной отрасли. Правда, перерыв в трудовом стаже, если человек оказывался безработным, допускался, но не более 3 лет. У этого же рабочего «стаж» безработицы превышал допустимый на 10 месяцев, и он потерял все, кроме скромного федерального пособия по старости, когда по достижении пенсионного возраста вынужден был оставить работу.

Расследования, проведенные членами сенатской комиссии по вопросам труда и общественного благосостояния весной 1979 г., в который раз подтвердили не только серьезность данной проблемы для страны, но и бесчисленные махинации компаний с частными пенсионными фондами. В результате недавней проверки 51 типового пенсионного договора, которые охватывают 6,9 млн. американцев, установлено, что только 4% получили какие-либо пособия по старости.

Анализ 36 типовых договоров с более благоприятными условиями частного пенсионного обеспечения, которыми пользуются 2,9 млн. человек, показал, что и здесь лишь 8% трудящихся получали пособия.

Таким образом, свыше 90% американцев, платящих взносы в частные пенсионные фонды, заканчивают трудовую жизнь с наихудшими перспективами в отношении пенсионного обеспечения.

Человеку, проработавшему установленное количество лет в какой-либо фирме и отчислявшему часть зарплаты в частный пенсионный фонд, формально гарантируется выплата пособий из накопившейся суммы по достижении им соответствующего возраста. Однако договор не включает пункт, предусматривающий сохране-

ние за трудящимся при любых обстоятельствах его взносов.

В итоге, если фирма сливается с другой, если в результате экономического спада человек теряет работу, если по состоянию здоровья или по семейным обстоятельствам ему пришлось сменить место жительства, он остается на мели. Если же договор и содержит гарантии, они, как правило, сопровождаются таким количеством оговорок, что фактически теряют смысл.

Так, может быть предусмотрено, скажем, что трудящийся имеет право на пенсию, если проработал в данной компании 15 лет и достиг 55-летнего возраста. Но если его стаж исчисляется даже 20 годами и так получилось, что в 45 лет ему пришлось оставить работу, он не получает ничего.

А ведь теперь очень редки случаи, когда американец всю жизнь работает на одном предприятии. В таких отраслях, как, например, аэрокосмическая и электронная, постоянно происходят слияния компаний, весьма характерны и резкие колебания уровня занятости.

Значит, американские трудящиеся вынуждены более часто менять место работы, да и трудней становится ее найти. При существующих же порядках в сфере частного пенсионного обеспечения — основной по размерам своих фондов — трудящийся, меняя место работы, нередко теряет право на пенсию по старости.

К тому же в этой сфере, как отмечается в упомянутом расследовании сенатской комиссии, весьма часты мошенничество и обман, пенсионные фонды широко используют стоящими во главе управляющими для кредитования на выгодных условиях монополий, покрытия «представительских» расходов администрации предприятий и т. п.

Даже с учетом всех видов дополнительных источников доходы основной массы пожилых американцев в целом вдвое ниже, чем остальных граждан. Об уровне жизни престарелых свидетельствует тот факт, что они составляют подавляющую часть бедняков, имеющих годовой доход ниже официально установленного «порога нищеты» (всего таких нуждающихся насчитывается в стране 37 млн. человек).

Формально в США существует довольно много различных программ по оказанию помощи бедным. К примеру, пять федерально-штатных программ помощи сле-

пым, нуждающимся детям, постоянным и полным инвалидам действуют во всех штатах.

Программа помощи осуществляется как непосредственно самим федеральным правительством, так и за счет субсидий, выделяемых штатам для проведения той или иной программы. Штаты же финансируют программу «общей помощи» из собственных средств, иными словами, в значительной степени за счет поступлений налогов с населения.

Оказание какого-либо вида помощи сопровождается прежде всего предварительной проверкой нуждаемости и установлением, имеет ли данное лицо какие-либо средства к существованию. Без такого рода проверки помощь не оказывается.

В качестве условия для получения помощи от про-сителя могут потребовать залог (например, имущество), который после его смерти должен перейти в распоряжение государства. Известный американский социолог М. Харрингтон писал: «За скудное трехкратное питание, за деньги на квартиру и весьма ограниченную медицинскую помощь человек превращается в собственность государства».

Государственная помощь имеет, по существу, две разновидности.

Во-первых, это продовольственные талоны на питание, продаваемые с некоторой скидкой для тех семей, доход которых не превышает установленного «порога бедности».

Во-вторых, это использование излишков сельскохозяйственных продуктов, т. е. бесплатная выдача с про-виантских складов продовольственных продуктов.

Однако эти виды помощи настолько несовершенны, что они не решают ни отдельных аспектов проблемы, ни тем более ее в целом.

Продовольственные талоны, продающиеся только семьям с весьма низкими доходами, даже по признаниям американской буржуазной печати, не могут быть куплены ими, и значит, они такой льготой фактически воспользоваться не в состоянии. Помощь в виде раздачи сельскохозяйственных излишков не полностью удовлетворяет даже минимальные потребности человека, причем важные для организма человека компоненты в рационе отпускаемых продуктов отсутствуют. К то-

му же оба вида помощи распространяются не на всех бедняков.

Проблема бедности относится к числу тех, разрешить которую пытались многие американские правительства. Еще в 1928 г. президент США Э. Гувер утверждал, что скоро наступит день, когда в стране исчезнет бедность. С тех пор богатство Соединенных Штатов Америки намного возросло, однако бедность не только не исчезла, а укоренилась и широко распространилась.

Все правительства, находившиеся у власти в послевоенный период, независимо от того представляли ли они демократов или республиканцев, признавали, что «любые попытки бороться с голодом и недоеданием потерпели полный провал». В современных условиях, когда экономика США после тяжелейшего кризиса 1974—1975 гг. вновь вступает в полосу спада, «борьба» правительства с бедностью и нищетой становится все более иллюзорной.

Пожилых людей в Америке называют беднейшими среди бедных. Каждый пятый-шестой американец в возрасте 65 лет по размеру получаемого дохода официально относится к категории бедняков. Особенно осложнено положение престарелых американцев, нуждающихся в медицинском обслуживании.

Известно, что в Соединенных Штатах Америки отсутствует всеобщая государственная система медицинской помощи и страхования по болезни. В области государственного здравоохранения США, как утверждают буржуазные социологи, отстают на два поколения даже от западноевропейского уровня. Медицинское обслуживание в стране находится в основном в руках частного бизнеса: $\frac{2}{3}$ американских больниц являются собственностью отдельных лиц или благотворительных организаций.

Большинство американцев вынуждены обращаться к частным страховым компаниям на случай болезни. Но и они не в состоянии защитить своих клиентов от быстро растущих цен на медицинские услуги, и поэтому значительная часть расходов на лечение должна восполняться самими застрахованными.

На неспособность страховых компаний гарантировать заболевшему полную оплату необходимых медицинских услуг указывали неоднократно многие члены

конгресса. Они отмечали: для многих американских семей могут потребоваться годы, чтобы они смогли поправить свои финансовые дела из-за высоких цен на предоставляемые медицинские услуги в случае серьезного заболевания.

Даже сравнительно обеспеченные, работающие американцы, имея полисы частного страхования, испытывают значительные материальные затруднения в случае серьезного заболевания или осложнения после болезни. Что же касается людей пожилого возраста или бедного населения, то они практически вообще лишены медицинской помощи.

Оценивая положение со здравоохранением как кризисное, сенатор Э. Кеннеди, выступая в конгрессе в 1979 г., обратил внимание на то, что «миллионы пожилых бедняков с плохим здоровьем или страдающих от болезней не могут получить медицинскую помощь, в которой остро нуждаются».

Очевидная несостоятельность государственного медицинского обслуживания в США вынудила федеральные власти принять некоторые меры по его расширению.

В середине 60-х годов в результате упорной многолетней борьбы американских трудящихся за пересмотр системы медицинского обслуживания впервые были приняты две государственные программы вспомоществования престарелым и бедным.

Одна из них — «Медикейр» — представляет собой федеральную программу страхования граждан в возрасте 65 лет и старше, имеющих пенсию по старости. Программа предусматривает частичную компенсацию расходов престарелых граждан на медицинское обслуживание.

Действительно, они больше других страдают от роста стоимости жизни и инфляции. И поэтому миллионы американских пенсионеров связали с новой программой надежду на возможность получения более доступной медицинской помощи.

В 1979 г. программа «Медикейр» охватывала 27 млн. человек, а предоставляемые в ее рамках ассигнования возросли с 3,4 млрд. долл. в 1967 г. до 14 млрд. долл. в 1978 г., включая взносы самих трудящихся. Однако реальные возможности получения доступной медицинской помощи сокращаются из-за катастрофически быст-

рого роста стоимости этого вида услуг, вызванного рядом с инфляцией увеличением спроса на медицинскую помощь после введения программы «Медикейр».

Понятно, что в этих условиях эффективность программы до сих пор далека от желаемой: даже те 20% расходов по больничным счетам, которые должен оплачивать сам пациент, пользующийся льготами программы «Медикейр», часто для него непосильны. И это не удивительно, если учитывать, что стоимость только первых 10 дней лечения в больнице превышает 2000 долл.

Вот почему оснащенные современной техникой американские больницы наполовину пустуют, а рядовые американцы предпочитают не обращаться к врачу. Показательно, что богатейшая капиталистическая страна занимает 25-е место в мире по средней продолжительности предстоящей жизни.

В течение всей своей трудовой деятельности американцы платят налог в фонд социального страхования, включающий и основной страховой взнос на оплату в будущем медицинских расходов, но ввиду высоких цен вынуждены отказываться от ряда медицинских услуг. Ведь даже участие в программе «Медикейр» не освобождает от оплаты значительной части стоимости медицинского обслуживания и не гарантирует стабильности цен на пользование медицинской помощью.

Другая государственная программа вспомоществования — «Медикейд» — рассчитана на оказание медицинской помощи самым беднейшим слоям и предоставляется на более льготных условиях. Однако законодательства штатов искусственно ограничивают число лиц, пользующихся медицинской помощью по этой программе. Причем во многих штатах в случае роста бюджетного дефицита происходит дальнейшее ужесточение требований, предъявляемых к претендентам на медицинскую помощь в рамках программы.

Освоение средств, выделяемых программам, по существу, не контролируется правительством, а бесконтрольное расходование их открывает путь к различным нарушениям и злоупотреблениям среди медицинского персонала. Бизнес на медицине — один из самых прибыльных в США. Недаром здесь по аналогии с военно-промышленным комплексом говорят о «медицинско-промышленном комплексе». В 1979 г. его прибыли составили 217 млрд. долл.

Как сообщает американская печать, один врач в Бруклине нажил солидное состояние, работая по контракту в системе государственного медицинского страхования. Затем он переселился в Майами, где устроился в аналогичную организацию, и там устроил свое состояние.

Его коллега по профессии «заработал» столько денег, что построил собственную клинику. За полтора года он получил из кассы органов социального обеспечения около 300 тыс. долл., не говоря уже о сумме, которую уплатили ему больные и которая как минимум на две трети больше.

Американские газеты и журналы полны сообщений о том, как частнопредпринимательская медицина, используя вступление в силу федеральных программ «Медикейр» и «Медикейд» добивается дальнейшего взвинчивания цен в сфере медицинского обслуживания.

Следовательно, принятые в середине 60-х годов программы медицинского страхования и оказания медицинской помощи для определенной категории престарелых не сняли с повестки дня проблему организации медицинского обслуживания как населения в целом, так и старшего поколения.

Существующие в США и других развитых капиталистических странах государственные программы, отмечалось на одном из крупных социологических конгрессов, посвященных вопросам социального обеспечения, «являются яркой иллюстрацией того, как увеличение ассигнований без создания прочной основы, на которой могла бы строиться работа службы здравоохранения, лишь усугубляет трудности в предоставлении помощи».

В капиталистическом обществе не может быть подлинного социального страхования в интересах широких масс трудового народа. Американская буржуазия, прикрываясь лживым демагогическим лозунгом «равных возможностей» для всех граждан, не переставая ведет наступление на социальные и экономические права рабочего класса.

Президент США Р. Никсон в 1973 г. лицемерно заявил о намерении уничтожить все, что связано с «этикой социальной помощи» и восстановить «этику труда». Однако именно тогда, с первой половины 70-х годов, в Соединенных Штатах Америки параллельно началось

свертывание программ социальной помощи и повышение уровня безработицы.

И все же американские власти уже не могут просто игнорировать многие острые социальные проблемы, неустойчивое материальное положение миллионов своих граждан, непрекращающийся рост стоимости жизни, недостаточность развития образования и здравоохранения.

Существующие ныне объективные условия, современная американская действительность предопределяют необходимость увеличения расходов государства на так называемые социально-культурные нужды, под которыми понимаются затраты на развитие образования и профессиональную подготовку, а также переподготовку рабочей силы.

Определенные средства направляются и в сферу социального обеспечения, на строительство дорог, охрану природы и другие общественные нужды, находящиеся за пределами непосредственных интересов как отдельных капиталистов, так и системы частного предпринимательства в целом. Удовлетворение этих потребностей необходимо для поддержания процесса капиталистического воспроизводства, обеспечения условий для продолжения эксплуатации буржуазией наемной рабочей силы.

Власти США в первой половине 70-х годов на образование, здравоохранение и социальное обеспечение направляли 40% бюджетных расходов государства и восьмую часть валового национального продукта. Впоследствии данные показатели снизились из-за замораживания ряда социальных программ в условиях ухудшения и неустойчивости экономической конъюнктуры в США, а также усиления гонки вооружений.

Раздувание военного психоза в Соединенных Штатах Америки администрацией Картера происходит в ущерб осуществлению целого ряда социальных программ. Социальные программы, по подсчетам газеты «Нью-Йорк таймс», уменьшены более чем на 12 млрд. долл.

Однако несмотря на то, что за три последних десятилетия расходы на социально-культурные нужды в целом возросли, (хотя этот процесс развивается весьма неравномерно), разрыв между суммой выплачиваемых населением налогов и расходами государства на социально-культурные нужды все больше и больше увели-

чивается (табл. 7). Если в 1950 г. превышение по налогам составляло примерно 16 млрд. долл., то в 1978 г.— уже более 160 млрд. долл.

Т а б л и ц а 7

**Налоги с населения и государственные расходы
на социально-культурные нужды в США, млрд. долл.**

	1950 г.	1968 г.	1978 г.
Налоги за вычетом налога с прибылей корпораций	40,0	153,9	534,1
Государственные расходы на социально-культурные нужды	23,9	110,5	373,4
Превышение суммы налогов с населения над суммой государственных расходов на социально-культурные нужды	16,1	43,4	160,7

Отметим, что приведенные в табл. 7 данные не дают полного представления о реальном соотношении налоговых изъятий из доходов трудящихся, с одной стороны, и выплат им из государственного бюджета, а также расходов государства и местных органов власти на народное образование и здравоохранение — с другой. В действительности указанный разрыв еще больше в силу двух основных причин.

Во-первых, потому, что в сумму выплачиваемых всем населением налогов включены те, которые приходятся на буржуазию, хотя, по существу, возмещаются ей при продаже трудящимся товаров и представлении различных услуг.

Во-вторых, американская буржуазия все шире пользуется системой бесплатного или льготного государственного социального обслуживания. Так, пенсии и пособия выплачиваются и буржуазным слоям общества, услугами государственных медицинских учреждений пользуются и капиталисты.

* *

*

Всякий раз, как только американская экономика попадает в полосу очередных потрясений, главное, в чем оказываются солидарными власть и средства имущие,—

это в стремлении переложить бремя издержек, связанных с поисками выхода из кризиса, на трудящихся.

Для Соединенных Штатов Америки 80-е годы начинаются с нарастающих экономических потрясений. Период относительной экономической стабильности, характерной для первых послевоенных десятилетий, уже миновал. На смену приходят короткие паузы оживления при сохранении кризисных явлений и элементов неустойчивости.

После относительно недавнего, самого глубокого в послевоенный период циклического кризиса 1974—1975 гг. в экономике Соединенных Штатов Америки начинается новый экономический спад. Характерно, что замедление экономического развития сопровождается расширением военного производства и связанным с ним ростом инфляции и налогов.

Такие явления, как массовая безработица, инфляция, рост цен, прежде всего касаются трудовых слоев населения. Они же несут основную тяжесть растущих налогов, из которых все больше затрачивается средств для «взбадривания» деловой активности, финансирования военно-промышленного комплекса. Все это предвещает дальнейшее обострение социальной напряженности в стране.

В создавшейся экономической обстановке борьба против налогового гнета — одна из важных и актуальных задач американского рабочего класса. Особенно активно такую борьбу ведут коммунисты. Налоговая программа американских коммунистов, включает такие требования:

- повысить необлагаемый минимум;

- отменить взносы трудящихся на социальное страхование;

- восстановить 10-процентную налоговую льготу на трудовой доход, упраздненную в 1943 г.;

- унифицировать порядок взимания всех подоходных налогов;

- вновь ввести 10-процентный дополнительный налог на сверхприбыли корпораций;

- устранить лазейки для уклонения от налогов при наследовании и дарении;

- установить обложение благотворительных фондов по ставкам индивидуального подоходного налога.

Коммунисты предложили также увеличить социаль-

ные ассигнования на 80 млрд. долл. в год за счет перераспределения расходов в государственном бюджете и сокращения военных расходов.

Коммунистическая партия Соединенных Штатов Америки считает, что демократические реформы в налоговой сфере могут быть осуществлены только под влиянием массовых выступлений трудящихся. В этой связи в последнее время все большее распространение получают специальные собрания инициативных групп, кампании по сбору подписей под требованиями о реформе налоговой системы и другие аналогичные мероприятия.

«Американские рабочие вступают в битву из-за налогов в невиданных масштабах, в каких они не вступали ни в одну битву в стране за последние десятилетия», — отмечалось на XXI съезде Коммунистической партии США. Борьба трудящихся против налогового гнета, будучи одним из звеньев их экономической борьбы, направлена в то же время против «коллективного капиталиста» — буржуазного государства.

Выступая на пленуме ЦК в июне 1978 г., Генеральный секретарь Коммунистической партии США Г. Холл в этой связи сказал, что «из того, что происходит в стране надо сделать серьезные выводы... Мы должны понять, что уровень налогов достиг кризисных размеров. Это стало самой серьезной политической проблемой. Это может стать важным фактором, который определит курс всей страны, т. е. определит, пойдет ли она вправо или влево. Правые силы используют эту проблему, стремясь дорваться до политической власти. Необходимо принять меры для подлинного сокращения налогов. Сокращение налогов должно ориентироваться на сокращение военного бюджета»¹⁸.

Разумеется, посредством налоговых реформ, какими бы радикальными они ни были, невозможно разрешить коренные противоречия капиталистического общества. Вместе с тем осуществление реформ, носящих демократический характер, не только способствует облегчению материального положения трудящихся, но и сплачивает их ряды, дает правильные ориентиры в борьбе людей труда против всевластия капитала, за коренное социальное переустройство общества на справедливых началах.

¹⁸ Daily World, 1978, 17 June.

ЛИТЕРАТУРА

Васильчук Ю. А. Рабочий класс против гонки вооружений. — Коммунист, 1979, № 17.

Ветрова Н. С. и Липкин Р. М. США: военно-промышленный комплекс и налоговая эксплуатация трудящихся. М., Наука, 1974.

Гаузнер Н. Д. Новые формы капиталистической эксплуатации. — Мировая экономика и международные отношения, 1978, № 4.

Геевский И. А. Налоговая реформа: цена «твердых обязательств». — США: экономика, политика, идеология, 1979, № 2.

Далин С. А. Проблемы инфляции и роста цен. — Мировая экономика и международные отношения, 1978, № 10.

Далин С. А. США: послевоенный государственно-монополистический капитализм. М., Наука, 1972.

Дорофеев С. И. Экономическая программа классовой борьбы. М., Наука, 1974.

Жуков Е. Ф. Налоговая система Соединенных Штатов. — США: экономика, политика, идеология, 1980, № 5.

Кузнецова Е. С. Государственные финансы в экономике США. М., Финансы, 1975.

Печникова А. В. Современная налоговая система США. М., Финансы, 1975.

Солюс Г. П. Государственные финансы в современном капиталистическом воспроизводстве. М., Финансы, 1974.

Фармазян Р. А. Разоружение и экономика. М., Мысль, 1978.

Федосов В. М. Налоги в экономике современного капитализма (на примере ФРГ). Киев, Вища школа, 1977.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
Особенности американской налоговой системы .	8
Федеральная налоговая система . . .	9
Штатная и местная налоговые системы .	21
Бремя налоговой эксплуатации трудящихся .	34
Ограниченность социального страхования и помощи нуждающимся	45

Нелли Сергеевна Ветрова

НАЛОГОВАЯ ЭКСПЛУАТАЦИЯ ТРУДЯЩИХСЯ В США

Главный отраслевой редактор *В. А. Бабайцев*

Редактор *Г. С. Герасимова*

Мл. редактор *Е. М. Авешникова*

Худож. редактор *М. А. Бабичева*

Художник *Г. В. Севреденко*

Техн. редактор *Т. В. Пичугина*

Корректор *В. И. Ширяева*

ИБ № 3121

Сдано в набор 16 09 80 г. Подписано к печати 3 11 80 г.
А 10155. Формат бумаги 84×108¹/₃₂ Бумага тип. № 2. Гар-
нитура литературная. Печать высокая Усл. печ. л. 3,36.
Уч.-изд. л. 3,27. Тираж 68 230 экз. Заказ № 1639. Цена 11 коп.
Издательство «Знание». 101835, ГСП, Москва, Центр, проезд
Серова, д. 4 Индекс заказа 803012
Типография Всесоюзного общества «Знание», Москва, Центр,
Новая пл., д. 3/4.

В 1980 году в серии «Экономика» были изданы следующие работы:

1. Шишков Ю. В. Западноевропейская интеграция: тенденции развития и противоречия.

2. Кириченко В. Н. Долгосрочное планирование — важное условие реализации экономической политики КПСС.

3. Бадалов Л. М. Экономическое содержание качества продукции в условиях развитого социализма.

4. Коллектив авторов. Государственно-монополистическое регулирование капиталистической экономики.

5. Амосов А. И. Народнохозяйственная эффективность межотраслевых связей.

6. Ионцев В. А. Миграционная политика буржуазного государства.

7. Клещев В. А., Разин В. Л., Ятров С. Н. Топливо-энергетический комплекс — база развития народного хозяйства СССР.

8. Конник И. И. Экономические законы социализма и их использование в коммунистическом строительстве.

9. Юданов Ю. И. Западная Европа — Япония: движение капиталов.

10. Атрошенко А. А. Экономические проблемы занятости в развивающихся странах.

11. Сидорова Ж. И., Яковлев Р. И. Стимулы эффективного труда.

12. Ветрова Н. С. Налоговая эксплуатация трудящихся в США.

Уважаемые читатели!

В 1981 году в серии «Экономика» предусмотрен выпуск следующих работ:

1. Рябов Я. П., заместитель председателя Госплана СССР. Социально-экономическое развитие СССР в одиннадцатой пятилетке.

2. Ржаницына Л. С., кандидат экономических наук. На благо советской семьи.

3. Фальцман В. К., доктор экономических наук. Экономические аспекты инвестирования научно-технического прогресса.

4. Смышляева Л. М., доктор экономических наук. Производственный потенциал: пути повышения эффективности.

5. Базарова Г. В., доктор экономических наук. Хозрасчетные методы управления.

6. Лейкина К. Б., кандидат экономических наук. Материалоемкость и эффективность общественного производства.

7. Гаврилов Р. В., доктор экономических наук. Нормативная чистая продукция — новый экономический показатель.

8. Ширяев Ю. С., доктор экономических наук, Иовчук С. М., кандидат экономических наук. Перспективы экономического развития стран—членов СЭВ.

9. Богданов О. С., доктор экономических наук. Валютные проблемы капитализма.

10. Капица Л. М., кандидат экономических наук. Развивающиеся страны и новый международный экономический порядок.

ХОТЕЛОСЬ БЫ НАПОМНИТЬ ЧИТАТЕЛЯМ, ЧТО СЕРИЯ ПОДПИСНАЯ, А ЭТО ЗНАЧИТ, БРОШЮРЫ В ПРОДАЖУ НЕ ПОСТУПАЮТ, ПОДПИСЧИКИ ПОЛУЧАЮТ 12 НОМЕРОВ В ГОД, ПРИЧЕМ ПОДПИСАТЬСЯ МОЖНО БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЯ С ЛЮБОГО КВАРТАЛА У ОБЩЕСТВЕННОГО РАСПРОСТРАНИТЕЛЯ ПЕЧАТИ ПО МЕСТУ РАБОТЫ ИЛИ УЧЕБЫ, В АГЕНТСТВАХ «СОЮЗПЕЧАТИ», ОТДЕЛЕНИЯХ СВЯЗИ И ПОЧТАМТАХ.

Издательство «Знание»

11 коп.

Индекс 70066