

ВОЗМОЖНОСТИ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ВЛИЯНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА ПРЕДЛОЖЕНИЕ ТРУДА

В статье приводится теоретический анализ зависимости предложения труда от уровня получаемой различными категориями работников заработной платы, рассматриваются возникающие эффекты дохода и замещения досуга работой. Анализируется влияние налогообложения трудовых доходов на предложение труда, объясняются сопутствующие эффекты дохода и замещения, порождаемые налогами на труд. Приводится анализ распределения бремени уплаты налогов на труд между работодателем и работником. Делается вывод о неправомерности утверждения, что личный подоходный налог всегда падает своим бременем только на работника, а бремя уплаты социальных налогов (ЕСН) приходится исключительно на работодателя.

Современные налоговики традиционно рассматривают экономическую сущность налогов, но при этом обходят стороной вопросы влияния налогообложения на предложение и использование основных факторов производства, определяющих экономический рост и развитие, в первую очередь, игнорируя вопросы влияния налогообложения на предложение труда. Попытаемся частично восполнить этот пробел. В данном случае под *трудом* мы будем понимать работу по найму, а не собственную предпринимательскую деятельность.

Ключевым здесь является вопрос: приводит ли налогообложение к тому, что люди начинают работать больше или меньше, чем они работали бы в отсутствие обложения доходов (заработной платы)?

На первый взгляд может показаться, что уровень налогообложения не должен оказывать существенного влияния на количество часов работы, предлагаемых индивидом на рынке труда. Фактор налогообложения здесь далеко не главный. Гораздо более значимое влияние оказывают институциональные факторы государственного и профсоюзного регулирования рынка труда, его количественных, качественных и стоимостных аспектов. Так, например, менее чем за полвека продолжительность труда в промышленности развитых стран уменьшилась с 55 ч в начале XX века до 40 ч в неделю – после войны. И такое уменьшение обусловлено не фактором налогообложения, а нарастающим давлением

и авторитетом профсоюзного движения.

Вместе с тем при более детальном изучении данной проблемы оказывается, что вопросы макроэкономического нормирования и регулирования рынка труда, хотя и являются важными, но далеко не определяющими индивидуальную мотивацию работников, формирующих то или иное предложение на этом рынке. Коллективные соглашения, заключаемые профсоюзами, и трудовые индивидуальные контракты, заключаемые работниками, отражают как раз предпочтения последних, в целом ориентированные на то, чтобы работать меньше, а получать как можно больше. Следует отметить, что предпочтение работать меньше или больше не столь универсально – оно вторично по отношению к желанию работника получить «на руки» более высокую зарплату и фактор налогообложения здесь уже достаточно значим. Но чтобы понять влияние этого фактора следует вначале рассмотреть зависимость предложения труда индивидом от уровня предлагаемой ему зарплаты.

Принято считать, что решение индивида работать то или иное количество часов определяется не уровнем номинальной, а уровнем реальной заработной платой, ведь в большинстве своем люди работают не ради самой работы, а чтобы обменивать свой труд на желанные ими блага (товары, услуги).

Как известно, *номинальная заработная плата* – это сумма денежных средств, вы-

плаченная работнику за один час, неделю, месяц работы. *А реальная заработная плата* – это количество товаров (услуг), которые тот или иной работник может приобрести при существующем уровне цен на денежную сумму выплаченной ему зарплаты (часовой, недельной, месячной). Реальность означает фактическую покупательную способность заработной платы. В дальнейшем мы будем говорить именно о реальной зарплате.

Увеличение заработной платы имеет двойной эффект. В различных ситуациях это повышение может как увеличивать, так и уменьшать объем работы, который согласится выполнять тот или иной индивид. В первом случае говорят о возникновении эффекта замещения, во втором – эффекта дохода. В целом все время, которым располагает индивид, разделяется в определенной пропорции на две части: время работы (труда), в течение которого он зарабатывает денежные средства, и время отдыха (досуга), когда он их тратит.

Эффект замещения досуга работой – это результат увеличения предложения работником количества труда, обусловленный повышением его заработной платы, при котором наблюдается вытеснение отдыха (досуга) работой.

Эффект замещения, как правило, наблюдается при невысоком уровне заработной платы. При таком эффекте повышение зарплаты приводит к тому, что временная пропорция индивида смещается в сторону большего количества работы в ущерб досугу. Логика такого смещения следующая. Если бы при повышении зарплаты индивид стал больше отдыхать, это бы означало увеличение упущенной возможности получения дополнительного дохода. Тогда стоимость досуга начала бы понижаться – дополнительные часы отдыха означали бы отказ от приобретения определенного количества благ. Но увеличение часов труда позволяет нейтрализовать этот нежеланный результат. В данном случае повышение количества труда приводит к росту стоимости досуга. Этот рост наблюдается даже при сокращении часов досуга, поскольку больший заработок позволяет индивиду покупать большее количество благ как в абсолютном исчислении, так и в единицу времени.

Эффекту замещения, когда индивид

желает работать больше (он начинает искать сверхурочную работу, различные варианты совместительства), потому что за работу ему стали платить больше (повысились ставки почасовой или сдельной работы), соответствует участок *AB* на кривой предложения труда (рис. 1). Но существует и обратный эффект – эффект дохода.

Эффект дохода – это противоположный результат уменьшения предложения работником количества труда, обусловленный повышением его заработной платы, при котором наблюдается вытеснение работы отдыхом (досугом).

Эффект дохода, как правило, вытесняет эффект замещения при достаточно высоком уровне заработной платы. При эффекте дохода повышение зарплаты приводит к тому, что временная пропорция индивида, наоборот, смещается в сторону большего количества отдыха в ущерб труду. Логика такого смещения следующая. Поскольку более высокая зарплата приносит индивиду больший доход и при меньших затратах времени, он начинает жить существенно лучше. При этом он может себе позволить отказаться от сверхурочных работ и совместительства, может также другого члена семьи частично или полностью освободить от работы для занятия домашним хозяйством или учебой. Эффекту дохода, когда индивид начинает работать меньше, потому что ему стали платить больше, соответствует участок *BC* на кривой предложения труда (рис. 1).

Вместе с тем оба эти эффекта не исчерпывают возможных вариантов зависимости предложения труда от уровня зарплаты. При еще большем уровне зарплаты оба эти эффекта перестают действовать – предложение труда в значительной мере стабилизируется, поскольку на данном сегменте рынка остаются в основном те, для кого относительно небольшие колебания заработной платы не могут служить причиной снижения или повышения занятости в пределах нормальной продолжительности рабочего дня (недели). Данному случаю, когда индивид не изменяет предложения труда при увеличении (уменьшении) зарплаты, т. е. он перестает реагировать на ее несущественные подвижки, соответствует прямолинейный участок *CD* на кривой предложения труда (рис. 1).

Если совместить все эти три участка на одной кривой предложения труда, получится зависимость, внешний вид которой очень напоминает форму астрономического «ковша большой медведицы» (рис. 1).

До сих пор мы рассматривали вариант увеличения зарплаты (доходов) индивида и его соответствующей реакции. В частности, подобное увеличение обеспечивают различные государственные субсидии, обоснованный размер которых может стимулировать, а завышенный размер – в ряде случаев даже дестимулировать предложение труда.

Но налогообложение ведет не к увеличению заработков, а исключительно к их уменьшению – определенную часть своих доходов индивид должен отдать государству. Следовательно, влияние налогов на предложение труда будет принципиально иным. Причем характер этого влияния будет приобретать специфические черты в зависимости от применяемой модели подоходного обложения: паушальной, пропорциональной

или прогрессивной.

Уместно будет вспомнить, что *прогрессивный налог* – это модель налога, предполагающая применение возрастающих налоговых ставок при увеличении налоговой базы, т.е. возрастание доли налога (налогового бремени) в стоимостной или иной оценке налоговой базы по мере роста последней, при этом сумма налога возрастает прогрессивно по отношению к увеличению налоговой базы. В свою очередь, *пропорциональный налог* – это модель налога, предполагающая применение неизменных налоговых ставок вне зависимости от величины налоговой базы, т.е. неизменность доли налога (налогового бремени) в стоимостной или иной оценке налоговой базы (облагаемого дохода), при этом сумма налога возрастает пропорционально по отношению к увеличению налоговой базы. А *паушальный налог* – это модель нейтрального налога с твердой (фиксированной) ставкой, изымающего фиксированную в абсолютном исчислении сумму налога вне зависимости

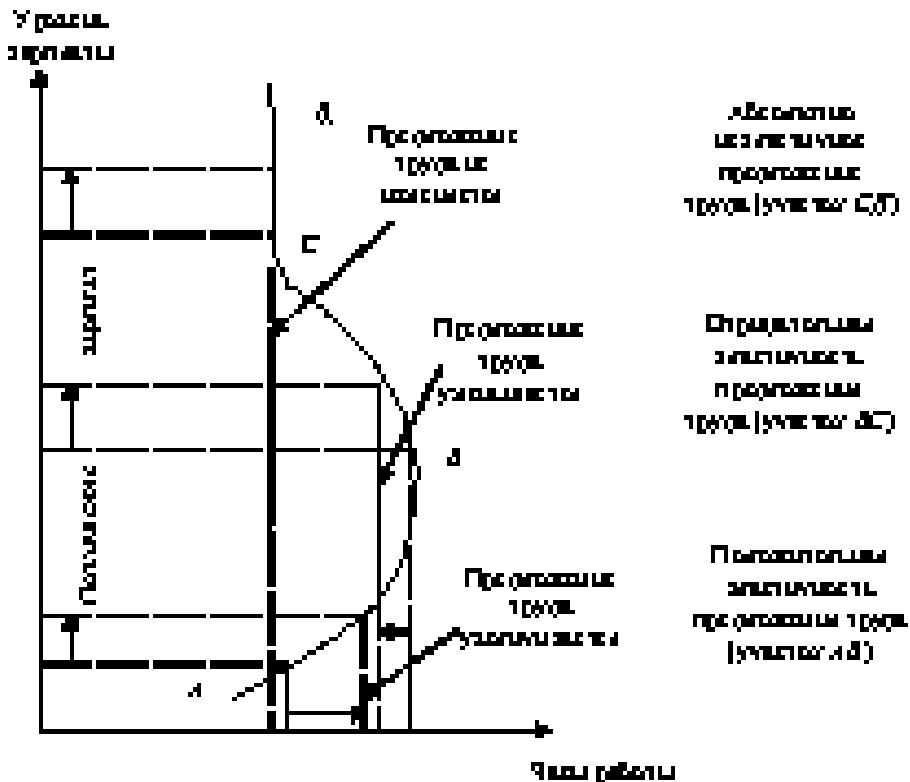


Рис. 1. Зависимость предложения труда от уровня зарплаты

от величины налоговой базы, применяется в ряде стран в сфере обложения недвижимости, в сфере обложения доходов эта модель сейчас во всех странах имеет исключительно теоретическое значение.

Ранее в работе¹ автор достаточно подробно рассмотрел вопросы расположения кривых безразличий между досугом и трудом и линий бюджетных ограничений, характеризующих доход работника, который он имел до и после введения различных моделей налогов. Следует отметить, что эти линии всегда смещаются вниз при введении любого налога. Разница здесь состоит в суммах уплачиваемых налогов, разным предложении труда и уровне эффективности различных моделей налогов, который с позиций предложения труда выше в пропорциональном налоге. Поэтому далее мы ограничимся теоретическим анализом влияния пропорционального обложения доходов на предложение труда. Тем более, что именно такая модель с 2001 г. используется в нашей стране.

В самом общем виде обложение пропорциональным подоходным налогом эквивалентно снижению заработной платы, то есть будет действовать на предложение труда прямо противоположным способом по сравнению с тем, что описывалось нами выше и соответственно представлено на рис. 1.

На участке *AB* налоговое изъятие с малых заработков будет уменьшать предложение труда, следовательно, будет проявляться эффект замещения. У малозарабатывающего индивида станет меньше стимулов к работе, поскольку и без того невысокая денежная отдача от его труда будет снижаться. Такой индивид предпочтет отдых, ожидая получения различных субсидий от государства. На участке более высоких заработков *BC* пропорциональный налог будет увеличивать предложение труда – доминирующим будет эффект дохода. Логика здесь следующая. Поскольку индивид выбрал для себя требуемый уровень доходов, изъятие их части в результате налогообложения будет стимулировать его восполнить это уменьшение. Такой индивид не надеется на государственные субсидии,

поэтому восполнить налоговое изъятие он может только увеличив время своего труда при фиксированной зарплате. И, наконец, на участке очень высоких заработков *CD* предложение труда не будет изменяться в результате введения пропорционального налога и соответствующего уменьшения заработка, очищенного от налога. Таким образом, при пропорциональном налогообложении рассмотренные эффекты должны действовать следующим образом.

Эффект замещения, порождаемый налогом, – это результат уменьшения предложения работником количества труда, обусловленный налогообложением его заработной платы, при котором наблюдается вытеснение работы отдыхом (досугом).

Эффект дохода, порождаемый налогом, – это результат увеличения предложения работником количества труда, обусловленный налогообложением его заработной платы, при котором наблюдается вытеснение отдыха (досуга) работой.

Мы показали в самом общем виде преобладание того или иного эффекта в зависимости только от уровня получаемой заработной платы. На самом деле такая однофакторная зависимость слишком упрощает реальное воздействие налогообложения на предложение труда. В действительности факторов, обуславливающих доминирование какого-либо эффекта, значительно больше. В частности, к ним следует отнести:

- 1) применяемую модель подоходного налогообложения доходов и величину налоговых ставок;
- 2) применяемые модели маркированных (целевых) налогов пенсионного, социального, страхового назначения и соответствующие величины их ставок;
- 3) применяемые модели государственной помощи нуждающимся;
- 4) возрастные, половые (гендерные) и квалификационные различия в предложении труда;
- 5) характер рынка того или иного вида труда и самого труда, соотношение на нем спроса и предложения (в большинстве случаев рынки труда являются конкурентными);
- 6) отраслевую и территориальную специфику рынков труда;
- 7) институциональные факторы, позволяющие трудиться на дому, неполный

¹ Майбуров И.А. Генезис финансовой мысли о налогах. Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2006. С. 243-252.

рабочий день или с ненормированным рабочим днем;

- 8) ментальные особенности отношения к труду и отдыху той или иной нации и народности.

Теоретически невозможно выявить какой эффект (дохода или замещения) будет превалировать при различном сочетании данных факторов, поэтому экономическая теория пошла по пути выявления зависимости предложения труда не только от абстрагированного уровня его оплаты, но и от эластичности предложения труда для разных категорий работников. Последний показатель более адекватно будет характеризовать влияние различных факторов на предложение труда разными категориями.

Вообще, эластичность предложения труда – это мера того, как изменяется предложение труда работниками при изменении уровня оплаты их труда. В количественном выражении эластичность предложения будет показывать – на какой процент увеличится (уменьшится) предложение труда при увеличении (уменьшении) уровня его оплаты на один процент. Если 1 % роста зарплаты увеличивает предложение труда на 0,5 %, следовательно, эластичность предложения труда = + 0,5. Если 13 % налога уменьшает предложение труда на 6,5 % эластичность также будет = + 0,5. Если 1 % роста зарплаты уменьшает предложение труда на 0,5 %, мы говорим, что эластичность предложения труда = – 0,5. Такое же значение будет наблюдаться, если 13 % налога увеличит предложение труда на 6,5 %. Если же рост зарплаты не изменяет предложения труда, то эластичность = 0 и мы говорим, что предложение труда абсолютно неэластично.

Важной особенностью рынка труда является то, что на разных участках кривой предложения (того самого «ковша большой медведицы», представленного на рис. 1) эластичность будет различаться не только по абсолютной величине, но и по знаку. Участку АВ будет соответствовать положительная эластичность, которая в абсолютном выражении будет убывать по мере продвижения к точке В. В этой точке эластичность равна нулю, кроме того, она меняет свой знак. На участке ВС эластичность уже отрицательна, по мере продвижения к точке С она все более убывает. На участке СД предложение труда

абсолютно неэластично, то есть эластичность равна нулю.

Приведем результаты некоторых эмпирических исследований эластичности предложения труда, поясняющих представленную графическую интерпретацию. В частности, среди экономистов утвердилось мнение, что для семейных мужчин эластичность предложения труда крайне мала, практически их предложение характеризуется как неэластичное, в котором не наблюдается эффекта замещения, порождаемого налогом. Налогообложение оказывает не существенное влияние на предложение их труда. Соответственно кривая предложения для таких мужчин ограничивается участком кривой ВСД (рис. 1) с очень малой глубиной «ковша», то есть практически стремится к вертикально расположенной прямой. Эмпирические исследования, проведенные в США², подтверждают данное мнение. Разными исследователями получены значения эластичностей для мужчин, которые укладываются в диапазон от «– 0,29» до «+ 0,06». Арифметическая средняя из них равна «– 0,12». При такой эластичности 13 %-й пропорциональный подоходный налог увеличит предложение труда женатых мужчин на полтора процента ($-0,12 \times 13\% = -1,56\%$). Незамужние женщины, являющиеся главой семьи, ведут себя на рынке труда аналогично женатым мужчинам, их предложение труда также неэластично.

Для замужних женщин эластичность предложения труда, во-первых, положительна, во-вторых, в абсолютных цифрах она существенно больше, чем у мужчин. Эмпирические оценки эластичности для таких женщин достаточно различаются, но в основном они укладываются в диапазон от «+0,5» до «+2,5». Для них в наибольшей мере характерно проявление эффекта замещения, порождаемого налогом. Налогообложение оказывает существенное влияние на предложение их труда. Так, при эластичности, равной «+0,9», 13 %-й пропорциональный подоходный налог сократит предложение

² См.: Экономика налоговой политики / Под ред. М.П. Девере. М.: Филинь, 2001. С. 155; Hausman J.A., Poterba J.M. Household behaviour and the Tax Reform Act of 1986 // Journal of Economic Perspectives. 1987. Vol. 1. P. 101-119.

труда замужних женщин уже на 11,7 % ($0,9 \times 13 \% = 11,7 \%$). Кривая предложения для таких женщин в основном ограничивается восходящим участком кривой *AB* (рис. 1).

Такой реакции замужних женщин есть вполне логичное объяснение. Поскольку эффект замещения у них проявляется в специфичной форме вытеснения наемного труда не досугом, а работой по дому и воспитанием детей. Данный вид труда не принимает денежной формы и потому не облагается налогами. Но он имеет альтернативную денежную оценку, когда женщина устраивается на работу вне дома, начиная получать зарплату и уплачивая налог. В этом случае она уже вынуждена покупать услуги питания, воспитания, стирки, уборки и т. п., которые раньше выполняла сама бесплатно и без налогов. Следовательно, если стоимость домашних услуг сопоставима с размером предлагаемой ей зарплаты, у замужней женщины не возникает экономической выгоды предлагать свой труд вне дома. Выгода возникает при существенном превышении предлагаемой ей зарплаты над стоимостью услуг по ведению домашнего хозяйства. Это превышение должно быть значительно больше суммы уплачиваемого налога с зарплаты.

Предложение труда молодых неженатых мужчин и незамужних женщин, являющихся членами (но не главой) семьи, является очень эластичным. Знак эластичности здесь не определен. При невысоком уровне зарплаты у них будет доминировать эффект замещения, порождаемый налогом. В этом случае их желание работать вытеснит стремление учиться и отдыхать. При существенном уровне зарплаты будет превалировать эффект дохода, порождаемый налогом, то есть они предпочтут работу, всецело погружаясь в нее, зачастую даже забывая об учебе и отдыхе. Этот эффект в настоящее время широко используется многими компаниями, которые стали расширять практику приема на руководящие должности молодежи. Кривая предложения для молодежи и холостых имеет ярко выраженную форму «ковша без ручки», ограничиваясь участком кривой *ABC* (рис. 1). Столь же эластично предложение труда пенсионеров.

Как мы видим, величина эластичности предложения труда сильно коррелирует с

семейным положением работника. Соответственно налогообложение по-разному влияет на мотивацию глав и членов семей. Эмпирические исследования американских ученых по данному вопросу лишний раз подтвердили целесообразность сохранения в США модели подоходного налога, взимаемого в совокупности со всей семьей (домохозяйства). К сожалению, в российской модели подоходного обложения семейный фактор не находит воплощения, доходы каждого члена семьи облагаются независимо.

Рассмотрев вопросы влияния налогообложения на предложение труда, перейдем к анализу распределения бремени уплаты налогов на труд между работодателем и работником. В эту группу входит не только подоходный налог, уплачиваемый работником из своих доходов, но и маркированные налоги пенсионного, социального, страхового назначения, которые в подавляющем большинстве стран уплачивают работодатели. В нашей стране эти налоги синтезированы в единый социальный налог (ЕСН), который уплачивается с фонда оплаты труда работодателями. Уплата ЕСН с сумм доходов от предпринимательской либо иной профессиональной деятельности за вычетом сумм расходов, связанных с их извлечением в данном анализе в аспекте данного исследования нас не интересует.

Тот факт, что каждая из сторон платит конкретный налог, создает иллюзию, что бремя уплаты НДФЛ полностью ложится на работника, а уплата ЕСН – лежит бременем на работодателе. Но подобный подход чрезмерно упрощает ситуацию, которая в реальности намного сложнее. В действительности совокупность налогов на труд представляет собой единое целое, а бремя их уплаты в различных ситуациях может распределяться между работником и работодателем по-разному. Разберем эти ситуации.

Из представленных выше примеров видно, что кривая предложения труда в виде «ковша большой медведицы» является синтезированной (сводной) зависимостью. В полном виде она не встречается ни у одной категории работников, поэтому далее при графическом анализе распределения бремени уплаты налогов на труд целесообразнее отдельно рассматривать ситуации с нулевой, отрицательной и положительной

эластичностью предложения труда. Этот анализ следует проводить при различных показателях эластичности спроса на труд со стороны работодателей.

Напомним, что *эластичность спроса на труд* – это мера того, как изменяется спрос на труд работодателями при изменении уровня оплаты труда. В количественном выражении эластичность спроса будет показывать – на какой процент увеличится (уменьшится) спрос на труд при увеличении (уменьшении) уровня его оплаты на один процент.

На рис. 2 показано влияние эластичности спроса на труд при фиксированной положительной эластичности предложения труда на распределение бремени уплаты налогов на труд³.

На рис. 2 кривые D_1 и S_1 отображают соответственно первоначальный спрос на труд и предложение труда (до введения налога X).

³ Графический анализ представлен по: *Роцин С.Ю., Разумова Т.О.* Экономика труда: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2001. С. 74.

Равновесие на рынке труда устанавливается в точке K , где величина спроса на рабочую силу совпадает с объемом ее предложения. Уровень занятости при этом равен l_0 , уровень зарплаты – W_0 .

Равновесие означает, что все работодатели нанимают то количество работников, которое они хотят привлечь на данную зарплату, а работники предоставляют им то количество труда, которое они готовы предложить за данную зарплату.

Введение налога X приводит к увеличению издержек работодателя, что вызывает сдвиг кривой спроса вниз до D_{x1} . Этот сдвиг осуществляется по вертикали вниз на величину налога X . Установится новое равновесие с меньшим уровнем зарплаты – W_1 и уровнем занятости – l_x . Таким образом, для работников бремя налогов на труд будет заключаться в снижении заработной платы на величину $(W_0 - W_1)$, которое будет меньше величины налога. А для работодателей бремя налогов

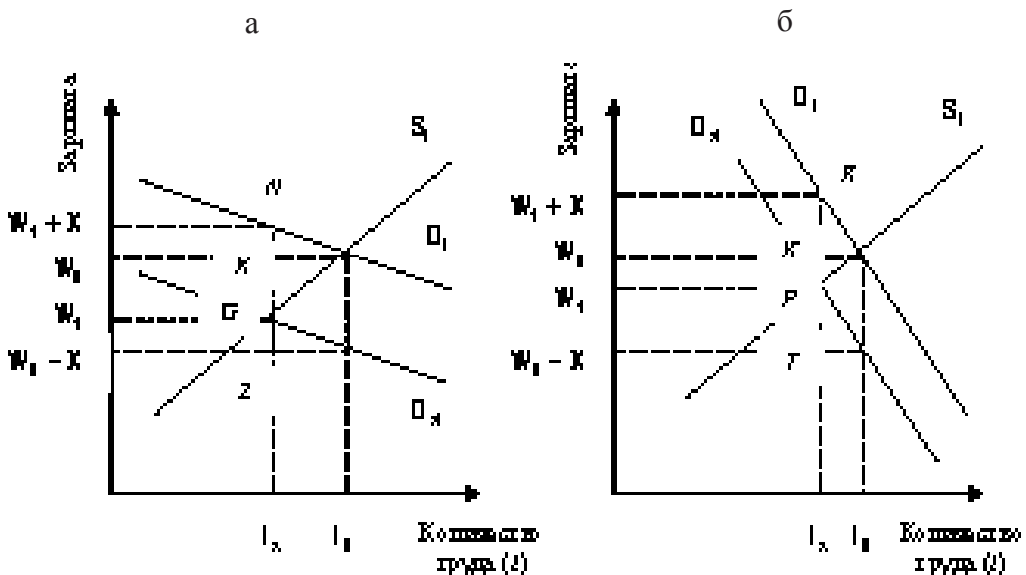


Рис. 2. Влияние эластичности спроса на труд на распределение бремени уплаты налогов на труд: а – эластичный спрос (D_1) и положительная эластичность предложения труда (S_1); б – низкоэластичный спрос (D_1) и положительная эластичность предложения труда (S_1)

на труд будет заключаться в повышении издержек по оплате труда, равном разнице между величиной налога X и величиной снижения заработной платы ($W_0 - W_1$). Это бремя будет составлять величину ($W_1 + X - W_0$). В сумме их бремя будет соответствовать величине налога X .

При эластичном спросе (рис. 2, а) налоговое бремя для работников будет соответствовать величине отрезка KG , а для работодателей – величине отрезка NK . При низкоэластичном спросе (рис. 2, б) налог тот же самой величины X приводит к иному распределению бремени. Налоговое бремя для работников будет соответствовать величине отрезка KP , а для работодателей – величине отрезка RK . Если сопоставить их величины, то можно увидеть, что $KG > KP$ и $NK < RK$, то есть чем более эластичен спрос на труд при данных характеристиках его предложения, тем больше бремя уплаты налогов на труд перекладывается непосредственно на самих работников. А чем ниже эластичность спроса, тем в большей степени бремя уплаты

налогов на труд перекладывается на работодателя. На этих графиках различаются также величины ($l_0 - l_x$). Чем более эластичен спрос на труд при данных характеристиках его предложения, тем к большему снижению уровня занятости приводит введение налогов на труд.

Рассмотрим теперь влияние эластичности предложения труда при фиксированной высокой эластичности спроса на распределение бремени уплаты налогов на труд (рис. 3).

При абсолютно неэластичном предложении труда (рис. 3, а) введение налога X смещает равновесие на рынке труда из точки K в точку G . При этом заработная плата работников уменьшается ровно на величину налога X , то есть бремя уплаты налогов на труд полностью ложится на плечи работников (отрезок $KG = X$). Но, что интересно, подобное переложение и обременение налогами работников не ведет к уменьшению их занятости. Мы видим, что $l_x = l_0$.

При отрицательной эластичности предложения труда (рис. 3, б) введение налога

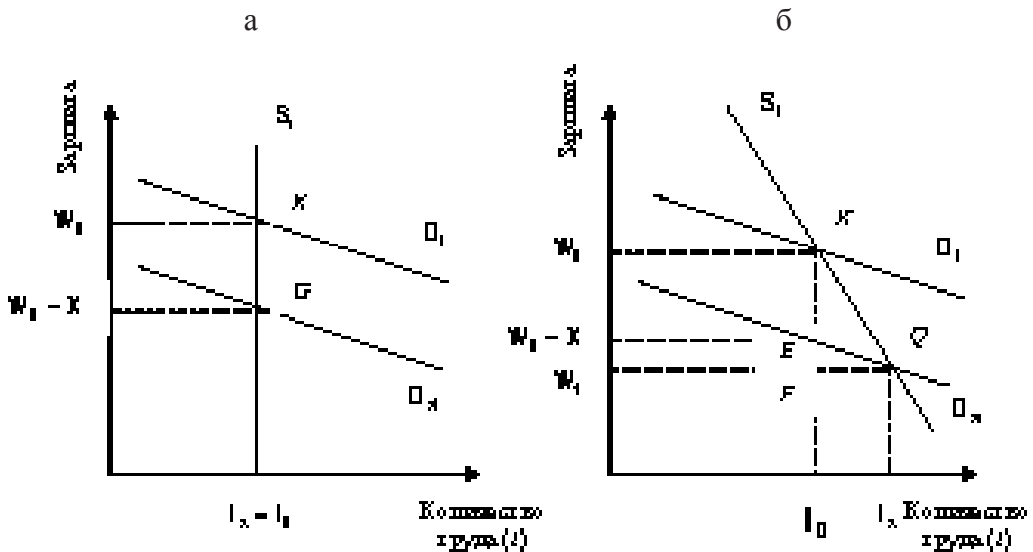


Рис. 3. Влияние эластичности предложения труда на распределение бремени уплаты налогов на труд: а – абсолютно неэластичное предложение труда (S_1) и эластичный спрос (D_1); б – отрицательная эластичность предложения труда (S_1) и эластичный спрос (D_1)

Х существенным образом изменяет равновесие на рынке труда. Оно смещается из точки K значительно ниже и правее – в точку Q . В этом случае все бремя уплаты налогов на труд также полностью ложится на плечи работников (отрезок $KE = X$), но уровень заработной платы снижается даже более чем на величину налога ($KF > X$). Вместе с тем введение налога при отрицательной эластичности предложения труда при данных характеристиках спроса приводит к увеличению уровня занятости ($I_x > I_0$).

В результате можно сформулировать две общих закономерности распределения бремени уплаты налогов на труд, которые будут проявляться специфичным образом для различных категорий работников и на разных рынках труда.

1. При определенной положительной эластичности предложения труда чем менее эластичен спрос на труд, тем большая часть налогов на труд перекладывается на работодателей. Когда спрос на труд абсолютно неэластичен (прямая D будет вертикальна), налоги в полном размере будут перекладываться на работодателей, когда спрос на труд абсолютно эластичен (прямая D будет горизонтальна) – полностью на работников.

2. При определенном эластичном спросе

на труд чем менее эластично предложение труда, тем большая часть налога перекладывается на работников. Когда предложение труда абсолютно неэластично (прямая S будет вертикальна), налог в полном размере перекладывается на работника, когда предложение абсолютно эластично (прямая S будет горизонтальна) – полностью на работодателя.

Таким образом, теоретический анализ показывает неправомерность утверждения, что личный подоходный налог падает своим бременем исключительно на работника, а бремя уплаты социальных налогов (ЕН) приходится исключительно на работодателя. Эти налоги могут перекладываться, а фактическое бремя конечной их уплаты будет определяться различными характеристиками рынка труда. Кроме того, одни и те же налоги будут воздействовать различным образом на предложение труда категории работников с разным уровнем оплаты труда, разного пола, возраста и семейного положения, поэтому в идеале конструкции налогов на труд должны учитывать данные факторы.