

1. Понятие государственного сектора экономики

Государственный сектор экономики – это система предприятий, учреждений и организаций, функционирующих на экономической и правовой базе государственной собственности в целях реализации функций государства в экономической, социальной и политической сферах. Считается, что в условиях современной социально-ориентированной рыночной экономики наличие государственного сектора экономики, прежде всего, объективно обусловлено необходимостью устранения или ограничения несостоятельности (несовершенства) рынка. Однако, как отмечает академик Л. И. Абалкин, «есть некие обстоятельства и факторы, которые определяют роль государства не просто как компенсатора несовершенства рынка, а имеющего функции, относящиеся к его исключительной прерогативе... - соблюдение баланса общественных интересов, социальной стабильности и защиту национальных интересов при проведении как внутренней, так и внешней политики»¹.

Государственный сектор экономики производит такие экономические и социальные блага, которые частный сектор либо не производит вообще, либо неэффективен при их создании. Еще Адам Смит писал, что «обязанностью государя или государства является основание и содержание таких общественных учреждений и таких общественных работ, которые, будучи, может быть, в самой высокой степени полезными для обширного общества в целом, не могут, однако, своей прибылью возместить расходы отдельного человека или небольшой группы людей. Поэтому нельзя ожидать, чтобы частное лицо или небольшая группа частных лиц основывала их или содержала». К данным благам, в частности, относится обеспечение коллективной безопасности членов общества. Сюда относятся оборона от внешних посягательств и внутренняя безопасность; решение проблемы экологической безопасности; обеспечение равных возможностей реализации прав личности на образование, охрана здоровья, занятость, социальное обеспечение. Кроме того, на макроэкономическом уровне во многих странах мирового сообщества именно государственный сектор экономики решает вопросы по оздоровлению и поддержанию отраслей, которые обеспечивают наиболее общие условия производственно-хозяйственной деятельности, а также решают задачи ускорения научно-технического прогресса. Это, прежде всего, отрасли производственно-хозяйственной инфраструктуры: энергетика, связь, транспорт, фундаментальные научные исследования и разработки, военная промышленность в целом, авиакосмическая и атомная в частности. При этом масштабы государственного сектора национальной экономики определяются экономической, производственной, политической и социальной целесообразностью. Границы государственного сектора могут быть достаточно подвижны, так как не исключено постепенное ослабление государственного контроля над отдельными объектами по мере их подготовки к чисто рыночному режиму функционирования, возможна продажа их частному капиталу.

Следовательно, хотя в рыночном хозяйстве должно доминировать частное предпринимательство, это отнюдь не отрицает необходимости и значимости государственного сектора экономики. Более того, скоротечная ликвидация государственного сектора, его безграничная приватизация могут иметь (и уже имеют в ряде стран СНГ) губительные последствия. В настоящее время заметная часть ученых-экономистов постсоциалистических стран выступает за сохранение государственного сектора в рыночной среде по крайней мере на период трансформации (его эффективности и управляемости). Между тем по сравнению с вопросами приватизации, проблеме эффективного управления государственным имуществом в условиях качественно изменившейся экономической и социально-политической среды, уделяется явно недостаточное внимание.

Миссия государственных предприятий, учреждений и организаций всецело определяется их функциями, производными от функций самого государства и миссии всей национальной экономики. Миссия национальной экономики в условиях глобализирующегося мирового рыночного хозяйства есть важнейшая составляющая экономической стратегии государства, отражающая возможность удовлетворения известной доли мировых потребностей в конкретных видах товаров и услуг в условиях конкурентной борьбы на внутреннем и внешнем рынках. Это внешняя цель ее функционирования и развития. Внутренняя цель сводится в конечном счете к росту ВВП как суммирующего показателя результативности функционирования как частного, так и государственного предпринимательства. Следовательно, миссия государственного сектора экономики состоит в формировании и воспроизводстве благоприятных условий устойчивого экономического и социального развития страны, ее национальной безопасности. Это означает, что государственный сектор не может замыкаться лишь на обеспечение эффективной работы собственных предприятий, учреждений и организаций. Он призван быть одним из рычагов государственного регулирования национального рыночного хозяйства. Внешняя цель функционирования и развития государственного сектора экономики в условиях глобализируемого рынка не может быть ни чем иным, как обеспечением конкурентных преимуществ национального производителя. Внутренняя цель - рост уровня и качества жизни населения страны.

Итак, в соответствии с наиболее полным определением государственный сектор экономики включает в себя государственные унитарные предприятия (на правах хозяйственного ведения и оперативного управления), госучреждения, хозяйственные общества (открытые акционерные общества) с долей госсобственности, превышающей 50% уставного капитала, а также открытые акционерные общества с государственным участием, в которых государство наделено правом “золотой акции”.

Понятия государственный сектор и государственная собственность в нашем понимании не совпадают. С одной стороны, государственный сектор включает в себя не только предприятия, основанные на государственной собственности, но и хозяйственные общества, где отношения между участниками регулируются обязательственными правами. Помимо отношений собственности, возникающих по поводу владения, пользования и распоряжения государственными унитарными предприятиями, в государственном секторе появляются отношения по поводу участия государства в управлении акционерным капиталом,

которые регулируются нормами обязательственного права, а не права собственности. С другой стороны, существуют объекты государственной собственности, не относящиеся прямо к государственному сектору. Текущее состояние управления государственным сектором свидетельствует об отсутствии какого-либо специфического механизма управления государственными предприятиями. Реальное положение унитарных предприятий ничем не отличается от положения хозяйствующих единиц частного сектора. Их отношения с государством ограничиваются перечислением налоговых платежей в бюджет (а для казенных предприятий и дополнительных платежей из прибыли). Система управления акционерными обществами с преобладающей долей государства в совокупном количестве голосующих акций не позволяет выявить значительных различий между положением государства-акционера и частных акционеров, поскольку имущественные права государства-акционера регулируются в общем порядке нормами законодательства об акционерных обществах.

Все это свидетельствует о том, что государственный сектор как специфический объект управления в экономике не выделен. Такой подход законодательно закреплён в Законе о Федеральном бюджете и Законе о бюджетной классификации, так как ни один из видов бюджетной классификации не позволяет определить долю бюджетных средств, направляемую централизованно на нужды государственного сектора.

Характер взаимодействия государства и государственных предприятий в настоящее время соответствует характеру взаимодействия его с частными предприятиями. В то же время значительная часть государственных предприятий ещё в течение длительного времени будет нуждаться в помощи государства, и в этой связи необходимо его вмешательство по определённым правилам в их деятельность. Очевидно, что методы управления государственными унитарными предприятиями и корпорациями с преобладающей голосующей долей государства должны быть различными. Особое внимание, на наш взгляд, следует уделить вопросам создания и функционирования холдингов и финансово-промышленных групп под контролем государства как наиболее перспективных и жизнеспособных структур, деятельность которых позволит обеспечить и поддержать устойчивый экономический рост.

Одно из перспективных направлений развития государственного сектора – создание вертикально-интегрированных структур, в которых головная организация находится под контролем государства. Поскольку для таких структур нет законодательного запрещения формировать сеть дочерних обществ, контролируемых частным капиталом, это повсеместно осуществляется на практике. По мнению ряда экономистов, преобладающее участие государства в головной организации достаточно для того, чтобы компания в целом осталась под государственным контролем. Однако мы считаем, что в подобных структурах, несмотря на формальное соответствие законодательству, возникает естественный конфликт интересов, порождающий целую серию легальных и полуправовых схем ухода корпорации из-под государственного контроля. Поэтому, на наш взгляд, такой симбиоз непродуктивен и от него (в случае целесообразности оставления корпорации под государственным контролем) следовало бы отказаться.

В нормативных документах, отражающих в той или иной мере вопросы управления госсектором, в качестве основного инструмента регулирования его состава и структуры рассматривается приватизация. При этом предполагается, как само собой разумеющееся, что госсектор в его теперешнем виде по-прежнему следует сокращать, оставляя за государством лишь ключевые предприятия (с точки зрения обороны, социальной политики и т.д.). Оптимизация состава и структуры государственного сектора представляет одну из важнейших задач, и вопрос определения его размеров и соотношения внутренних компонентов – центральный. Приватизация – это только один из способов изменения масштабов государственного сектора. Альтернативой является национализация, т.е. выкуп государством предприятий или пакетов акций у частных владельцев. По ряду объективных причин данный метод сейчас не используется, однако его применение принципиально возможно и в ряде случаев теоретически оправдано. Можно напомнить и о таком способе количественного изменения государственного сектора, как создание и (или) преобразование (ликвидация, слияние, поглощение, присоединение) государственных предприятий.

Встроенным блоком механизма управления объектами государственного сектора должен стать механизм, позволяющий избегать субъективизма при принятии решения о приватизации, национализации, реструктуризации, ликвидации конкретного объекта. Это необходимо для того, чтобы сохранить стратегически важные объекты в составе государственного сектора и избежать опасности оставить их без гарантий бюджетной финансовой подпитки.

2. Предмет экономики государственного и муниципального сектора

Диалектика развития общества связана с его двойственной природой. С одной стороны — это отношения общества с человеком, с другой стороны — отношения общества с государством. В экономике общественного сектора объединяется государственное регулирование институтов общества и человека. Система обратных связей государства, общества и человека является одной из сложнейших теоретических и практических проблем повышения эффективности общественного сектора. Не человек существует для государства, а государство — для человека.

Экономика общественного сектора – фундаментальная наука, что означает, что в основу ее методологии заложены объективные универсальные законы, воспринимаемые с позиций диалектического развития. Экономика общественного сектора изучается на стыке экономической теории, социологии, политологии и психологии.

Теоретической основой курса является сочетание политической экономии, институционализма, микро- и макроанализа, мировой экономики, экономики государственного сектора зарубежных стран. Это особенно

важно, так как в условиях глобализации экономика общественного сектора России и других стран сохраняет свои исторические традиции во взаимоотношениях государства, общества и человека.

Предмет изучения экономики общественного сектора - роль и функции государства как хозяйствующего субъекта рыночной экономики, взаимодействие с другими хозяйствующими субъектами внутри страны и за рубежом. Подлежит рассмотрению экономическая деятельность государственного сектора в целом, на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, а также в разрезе отраслей и видов экономической деятельности.

Важнейшие задачи курса экономики общественного сектора:

- обоснование необходимости развития государственного сектора в рыночной экономике;
- теоретическое обоснование необходимости государственного вмешательства в рамках микроэкономики с позиций эффективности и справедливости;
- ознакомление с теорией общественного выбора, выявление проблем и трудностей государственного регулирования экономики;
- ознакомление с инструментами и механизмами государственного вмешательства в экономику.

Основные вопросы, рассматриваемые экономикой общественного сектора, являются:

- влияние общественного сектора на уровень и условия жизни населения на основе производства и предоставления услуг на нерыночной основе, социальных выплат и использования других инструментов;
- формирование доходов, расходов и имущества общественного сектора;
- влияние экономической политики и экономической деятельности общественного сектора на других участников экономической деятельности и их экономическое поведение;
- производство товаров и услуг общественным сектором на коммерческой основе.

Рыночная экономика любой страны представляет собой смешанную экономическую систему, состоящую из важнейших секторов – частного и общественного. Многообразие типов смешанных экономик, возникшее вследствие исторических особенностей формирования государственности, национального менталитета и других факторов, обусловило неоднозначность подходов к трактовке понятия «общественного сектора». Наибольшее распространение получили два подхода.

Общественный сектор является совокупностью ресурсов экономики, находящихся в распоряжении государства и общественных организаций (в том числе органов местного самоуправления). Он представляет собой часть экономического пространства, в котором:

1. рынок не действует или действует только частично, а следовательно, преобладает нерыночный способ координации экономической деятельности, нерыночный тип организации обмена деятельностью;
2. производятся, распределяются и потребляются не частные, а общественные блага;
3. экономическое равновесие между спросом и предложением общественного (коллективного) блага обеспечивается государством, органами местного самоуправления и добровольно-общественными организациями с помощью соответствующих социальных институтов, в первую очередь с помощью бюджетно-финансовой политики.

В общественном секторе осуществляется производство экономических благ особого рода — общественных благ. Между рыночным и общественным секторами экономики, между государством и экономическими агентами возникают обмен деятельностью и потоки экономических благ. Общественный сектор играет активную роль в кругообороте доходов, ресурсов, товаров и услуг.

Поскольку в общественном секторе доминирует деятельность государства, часто его называют государственным. Такое отождествление общественного и государственного секторов в определенной степени допустимо.

Цель функционирования общественного сектора (через механизмы реализации стабилизационной функции, а также функций распределения ресурсов и доходов) — формирование на определенной территории единого социально-экономического пространства.

Общественный сектор включает три подсектора:

- государственный,
- добровольно-общественный,
- смешанный.

С одной стороны, смешанный сектор занимает промежуточное положение между общественным и рыночным секторами, а с другой — существует смежная зона внутри общественного сектора между государственным и добровольно-общественным подсекторами.

Государственный сектор экономики: понимание в узком и широком смысле. Прежде всего, необходимо сказать, что никакого унифицированного подхода к определению и вычленению госсектора в самостоятельное понятие не существует. Здесь имеются разночтения, которые имеют целевую и национальную специфику. В связи с этим в настоящее время можно говорить о двух трактовках госсектора: в узком и широком смыслах. Сначала рассмотрим первый аспект.

При определении сущности госсектора, как правило, исходят из того факта, что он является важнейшей составной частью национальной экономики. При этом отличительная черта государственного сектора экономики заключается в возможности государства осуществлять **прямое и оперативное** управление хозяйствующими субъектами, входящими в его состав. Само управление хозяйствующими субъектами государственного сектора осуществляется государственными органами власти посредством своих представительных, участвующих в формировании стратегии и тактики деятельности предприятий госсектора.

Методологической основой определения государственного сектора является понятие **административно-хозяйственного управления** юридическими лицами (хозяйствующими субъектами). Под административно-

хозяйственным управлением понимается воздействие со стороны управленца (руководителя юридического лица) на деятельность юридического лица, направленное на максимально быстрое достижение поставленной цели. На основе данного понятия формулируется определение госсектора:

Узкая трактовка « государственного сектора» - под государственным сектором экономики следует понимать совокупность юридических лиц (хозяйствующих субъектов), административно-хозяйственное управление которыми осуществляется государством через федеральные и региональные органы власти страны. Предполагается, что государственный сектор призван представлять интересы членов общества, поэтому его принято называть общественным сектором.

Широкая трактовка « государственного сектора» - под государственным сектором понимается совокупность экономических ресурсов, которыми владеет государство, все организации, с помощью которых осуществляется государственное регулирование экономики. Это и экономический бюджет, государственные организации в сфере управления, здравоохранения, образования, обороны, государственные производственные предприятия, государственные земли, запасы полезных ископаемых.

3. Несовершенства рынка и необходимость государственного вмешательства в экономику

Выделяя основные несовершенства рынка, экономисты в своих рассуждениях исходят из того, что там, где не срабатывает рынок, должен существовать другой механизм, способный взять на себя соответствующие функции. Таким механизмом является государство. Поэтому необходимость государственного вмешательства в рыночную экономику научно может быть объяснена именно неэффективностью рынка.

Итак, выделим те социально-экономические проблемы, которые неподвластны рынку.

1. Механизм рынка не обеспечивает снабжение экономики нужным количеством денег. Первая и ведущая функция государства – организация денежного обращения в стране. Это естественная монополия государства. Однако это особая монополия – монополия на выпуск денег и регулированием денежной массы в строгом соответствии с другими параметрами экономики, а не на контроль за денежным обращением.

2. Механизм рынка не обеспечивает удовлетворение потребностей общества, которые не выражаются в индивидуальном платежеспособном спросе. Дело в том, что люди хотят потреблять некоторые товары и услуги, но платежеспособного спроса на них не предъявляют. По этой причине производители, занятые в рыночных секторах экономики, не могут их производить. Такие товары и услуги получили название общественных благ. Это блага, при предоставлении которых одному индивиду они становятся доступными и другим без дополнительных затрат. В этом их отличие от частных благ, для которых потребление одним индивидом исключает потребление той же единицы блага другими. Следовательно, для общественных благ характерно неконкурентное потребление, т.е. потребление блага одним индивидом не уменьшает его доступности для других. К таким благам относятся: национальная оборона, охрана общественного порядка, государственное управление, защита окружающей среды и т.д. Это так называемые чисто общественные блага. Но есть блага, которые могут иметь черты и общественного, и частного блага. Такие блага называются смешанными: образование, здравоохранение, парки, дороги и т.д.

3. Рыночный механизм порождает внешние эффекты (экстерналии). Иногда эти эффекты называют «эффектами соседства», поскольку они связаны с взаимозависимостью функции полезности и производственной функции.

4. Механизм рынка обеспечивает один вариант распределения доходов. У него один критерий:

5. Рыночный механизм не решает региональных проблем (любых их видов – экономических, демографических, социальных, экологических). Региональные проблемы относятся к числу наиболее острых практически во всех странах. Они возникают вследствие:

§ Бедности региона природными ресурсами.

§ Невозможности полного использования ресурсов региона из-за недостатка капитала.

§ Стагнации или упадка предприятий в ключевой отрасли региона.

6. Рынок не обеспечивает устойчивое макроэкономическое равновесие, в особенности между инвестиционным спросом и предложением сбережений. Отсюда необходимость вмешательства государства в структурную политику, направленную на поддержание этого равновесия.

7. Механизм рынка не в состоянии реализовать экономические интересы отдельных стран в сфере международных отношений. В этом случае регулирование внешнеэкономической деятельности государством является объективной необходимостью. Ограничения внешней торговли, разумеется, приводят к потерям для всего мирового сообщества, но правительства отдельных стран мыслят не с точки зрения интересов человечества в целом, а с точки зрения национально-государственных интересов. Поэтому от регулирования внешнеэкономических связей и введения тех или иных ограничительных мер, отдельные страны могут получать определенный выигрыш.

8. Экономика рыночного типа не в состоянии развиваться без инфляции. Отсюда следует еще одна функция государства – проведение антиинфляционной политики.

9. Механизм рынка не способен сам по себе, без вмешательства государства, обеспечить полное использование экономических ресурсов. Поэтому политика в области занятости также является важной функцией государства.

10. Рыночной системе, поскольку она ориентирована на максимизацию прибыли, внутренне присуща склонность к монополизации, что препятствует эффективному распределению ресурсов. Для поддержания рынка и сохранения регулирующих функций цен государство проводит антимонопольную политику.

Таковы основные функции государства в системе рыночного хозяйства, которые были выведены из несовершенства рынка.

Однако в реальной жизни государство нередко вмешивается и в другие сферы, кроме тех, которые предоставлены рынком. В этом случае возникает такое опасное для общества явления, как политизация экономики. Суть его заключается в том, что государство как политический институт навязывает свои цели и интересы микроэкономическим субъектам, деформируя тем самым всю систему экономических отношений и снижая эффективность функционирования всего хозяйственного механизма.

4. Масштабы государственного сектора и тенденции его развития

Масштаб (размер) государственного сектора. Точкой отсчета любого экономического анализа является представление о масштабе изучаемого явления. При оценке масштабов деятельности госсектора на практике используется такой же подход, как при оценке масштабов деятельности любого другого сектора экономики, будь то отрасль, регион, группа хозяйствующих субъектов и т.п. Это означает, что после того, как статистическими органами вычленены все хозяйствующие субъекты госсектора в соответствии с действующими методиками учета, данная группа производственных объектов анализируется как некое целостное образование. Такой подход предполагает анализ результатов и затрат госсектора со всеми вытекающими отсюда методическими и аналитическими возможностями.

Экономической оценке могут подвергнуться любые стороны деятельности госсектора и его предприятий. Это означает, что феномен масштаба деятельности госсектора, вообще говоря, представляет собой векторную величину. Это связано с тем, что размер госсектора может оцениваться по различным сторонам его хозяйственной деятельности, в это предполагает использование разных *частных* показателей масштаба. Среди таковых в литературе, как правило, выделяются следующие пять показателей:

K_1 – доля государственного сектора в общей численности занятых в стране;

K_2 – доля государственного сектора в общем объеме основных фондов в стране;

K_3 – доля государственного сектора в валовом выпуске продукции в стране;

K_4 – доля государственного сектора в общей численности предприятий в стране;

K_5 – доля инвестиций в основные фонды (капиталовложения) государственного сектора в общем объеме инвестиций в стране.

Выбор конкретных коэффициентов K_1 , K_2 , K_3 , K_4 и K_5 обусловлен их смысловой нагрузкой. Так, например, K_1 и K_2 показывают долю основных макрофакторов (труд и капитал), которая находится в распоряжении государственного сектора, чем достигается достаточно полный учет *затратного* аспекта его деятельности и соответственно его ресурсной мощи; показатель K_3 отражает *результаты* (выпуск или объем производства), полученные предприятиями государственного сектора; K_4 характеризует относительную *массу* хозяйствующих субъектов государственного сектора; в отличие от предыдущих показателей, оценивающих текущее состояние госсектора, коэффициент K_5 оценивает его «двигательные» возможности и «будущий» потенциал, заложенный в госсекторе.

5. Понятие внешних эффектов

Внешние эффекты возникают тогда, когда действия какого-то агента рынка непосредственно влияют на благосостояние или производственные возможности других агентов, не участвующих в данной сделке; при этом такие действия не принимают во внимание воздействие, оказываемое ими на третьи лица.

Другими словами, внешние эффекты имеют место тогда, когда на значение функции полезности потребителя или на значение производственной функции производителя влияет поведение третьих лиц или других организаций.

С точки зрения институциональной теории, в частности контрактной теории рынка и фирмы, внешние эффекты рассматриваются как воздействия, которые не отражены в контрактах.

Внешние эффекты представляют собой величины полезности или издержек, которые не отражены, не специфицированы в условиях контрактов.

Мы сами выбираем, купить нам книгу или нет, сколько белья купить в университетской столовой, но когда кто-то рядом с нами закуривает сигарету, то поглощаемый нами дым мы не выбирали в качестве блага для потребления. Вместе с тем выдыхаемый кем-то дым влияет на наше благосостояние – в данном случае ухудшает наше самочувствие.

По определению к внешним эффектам относятся блага, которые влияют на наше благосостояние или производственные возможности в результате действия других рыночных агентов. Эти действия являются следствием выбора, который осуществляется другими людьми и который не принимает во внимание наше благосостояние, т. е. благосостояние третьих лиц.

Существуют внешние эффекты, которые порождаются действиями индивидуумов или организаций и которые принимаются во внимание этими индивидуумами или организациями. То есть эти индивидуумы или организации не только знают о существовании этих эффектов, но и могут принимать меры к их устранению. С этой точки зрения к рассматриваемым в данной главе внешним эффектам, т. е. **к эффектам, порождающим неэффективность, не относятся следующие эффекты:**

- *денежные внешние эффекты;*
- *преднамеренные внешние эффекты;*
- *интернализуемые внешние эффекты.*

В частности, к ним не относятся так называемые денежные внешние эффекты, когда имеет место воздействие на других через цены, например как это бывает при налогообложении. Это воздействие уже предполагается при определении налогов. Или рассмотрим пример денежного внешнего эффекта,

возникающего на конкурентном рынке, когда поведение одной фирмы отрицательно влияет на доход другой фирмы. В рамках конкуренции конкурирующие фирмы влияют на условия спроса на товар других производителей. Такого рода внешние эффекты не рассматриваются в рамках подхода с позиций неэффективности рынка.

– это внешние эффекты, возникающие вследствие влияния на величину дохода или издержек одного экономического агента конкурентного поведения других экономических агентов, их решений об объемах производства, о ценовой политике, о налоговой политике и т. п. в рамках конкуренции.

Точно так же из группы рассматриваемых нами внешних эффектов исключаются ситуации, где ущерб (или благо), наносимый третьим лицам, причиняется намеренно (преднамеренные внешние эффекты). Предположим, что ваш сосед по даче включил на полную мощность свой CD-плеер, чтобы только досадить вам. Или в результате конкуренции на рынке ваша фирма теряет своих клиентов и ее прибыль снижается.

Преднамеренные внешние эффекты – это ситуации, где либо ущерб, наносимый третьим лицам, доносится до них намеренно.

К рассматриваемым внешним эффектам не относятся ситуации, когда агент, порождающий внешний эффект, его интернализует (интернализует внешние эффекты), т. е. каким-то образом корректирует его своими дальнейшими действиями, например выплачивает компенсацию причиненного ущерба, что, естественно, вызывает рост его издержек.

6. Положительные и отрицательные внешние эффекты

Интернализуемые внешние эффекты – ситуации, когда агент, порождающий отрицательный внешний эффект, его интернализует, т. е. корректирует его своими дальнейшими действиями.

В теории провалов рынка анализируются внешние эффекты, которые порождают экономическую неэффективность. Это означает возникновение Парето-неэффективных ситуаций. Другими словами, ситуации с внешними эффектами предполагают возможность Парето-улучшений. В этой группе внешних эффектов различают следующие типы:

- отрицательные внешние эффекты;
- положительные внешние эффекты;
- взаимодополняющие внешние эффекты;
- исчерпаемые внешние эффекты;
- неисчерпаемые внешние эффекты.

При отрицательных внешних эффектах на других перекладывается часть издержек.

Загрязнение воздуха выхлопными газами автомобилей, загрязнение водоема текстильной фабрикой – это примеры отрицательных внешних эффектов. Благосостояние людей при этом ухудшается. Часть издержек, вызываемых действиями и автолюбителей, и производителей тканей, перекладывается на других людей. При отрицательных внешних эффектах общественные издержки не учитываются производителями, цены на производимые блага занижены, производство благ осуществляется в объемах, превышающих оптимальный уровень, имеет место избыточное использование ресурсов общества.

Таким образом, отрицательный внешний эффект предполагает следующие особенности рыночного распределения и использования ресурсов:

- часть издержек перекладывается на других лиц или организации;
- общественные издержки не учитываются в цене продукции;
- цены на производимые блага занижены;
- объем производства превышает оптимальный уровень;
- избыточное (неэффективное) привлечение ресурсов.

Положительные внешние эффекты имеют место тогда, когда посторонние лица бесплатно получают какие-то выгоды.

Например, сбрасываемая с электростанции вода повышает температуру в реке и тем самым способствует более быстрому росту рыбы в ней. Или если человеку сделана профилактическая прививка от инфекционного заболевания, то вероятность заболеть снижается как у него, так и у окружающих его людей. Потребители благ недооценивают всей их полезности, а это значит, что цена благ с положительными внешними эффектами не учитывает всей общественной пользы от производимого блага. Возникает заниженный уровень цен, не стимулирующий производителей благ расширять их производство. В результате имеет место недопроизводство благ по сравнению с их оптимальным объемом.

Таким образом, положительный внешний эффект предполагает следующие особенности рыночного распределения и использования ресурсов:

- часть совокупной полезности блага бесплатно присваивается другими лицами или организациями;
- общественная польза не учитывается в цене продукции;
- цены на производимые блага занижены;
- объем производства ниже оптимального уровня;
- не привлекаются необходимые ресурсы;
- имеет место недостаточное (неэффективное) использование ресурсов.

Взаимодополняющие внешние эффекты возникают в ситуации, когда при производстве или потреблении благ появляются внешние эффекты, дополняющие друг друга.

Примеры положительных взаимных внешних эффектов – это пасека и фруктовый сад. Производство меда дает внешний эффект в виде опыления цветов фруктовых деревьев и повышения урожайности сада.

Производство фруктов дает внешний эффект в виде нектара, необходимого для пчел, и увеличения производства меда.

Важной классификацией внешних эффектов является их деление на исчерпаемые и неисчерпаемые внешние эффекты.

*Внешний эффект является **исчерпаемым**, если его потребление каким-то третьим лицом означает, что он недоступен для потребления другими лицами.*

Если, например, в процессе производства меда пчела опыляет в саду какое-то дерево, то она не может опылить другое дерево.

*Внешний эффект является **неисчерпаемым**, если его потребление каким-то третьим лицом означает, что он также доступен для потребления другими лицами.*

В случае с отрицательными внешними эффектами ущерб, наносимый какому-то лицу, не спасает других от такого же ущерба. Все страдают. Большинство проблем, связанных с загрязнением окружающей среды, представляют собой примеры неисчерпаемых внешних эффектов.

Неисчерпаемые внешние эффекты и общественные блага. Неисчерпаемые внешние эффекты обладают свойством несоперничества и в этом смысле похожи на общественные блага. В каком-то смысле неисчерпаемые отрицательные внешние эффекты можно назвать «общественными вредными благами» («*public bads*»).

Примерами неисчерпаемых отрицательных внешних эффектов могут служить кислотный дождь, автомобильная пробка на дороге, уменьшение озонового слоя атмосферы, глобальное потепление и т. п. Надо заметить, что в случае с глобальным потеплением этот побочный эффект может быть положительным, например, с точки зрения северных стран, в частности России, и отрицательным с точки зрения южных государств, например Ирана.

Внешние эффекты – это рыночный сбой, который объясняет многие проблемы загрязнения окружающей среды. Подобные внешние эффекты – это блага, цена на которые отсутствует, поэтому нет базовой информации, необходимой для обсуждения проблем загрязнения страдающими от него сторонами.

Но побочные эффекты не ограничиваются состоянием окружающей среды, а теория побочных эффектов не сводится к теоретическому обоснованию такого направления государственного регулирования экономики, как экологическая политика. Теория внешних эффектов объясняет также и необходимость других направлений государственного вмешательства в экономику, в частности перераспределения национального дохода, государственного регулирования сферы здравоохранения. Альтруизм, например, дает внешний эффект, который воздействует на благосостояние других людей. Индивидуальная вакцинация против гриппа положительно влияет на всех окружающих человека, сделавшего вакцинацию.

7. ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ВНЕШНИХ ЭФФЕКТОВ

Формально возникновение внешних эффектов связано с различиями в уровнях частных и общественных издержек и выгод. Однако эти различия являются лишь следствием более глубоких причин.

В условиях ограниченности ресурсов внешние эффекты возникают вследствие конкуренции между различными способами использования ресурса. Причина такой конкуренции кроется в отсутствии установленных прав собственности на данный ресурс, что позволяет использовать его бесплатно. Если бы права собственности на ресурс были установлены, например, право населения на чистый воздух, то они могли бы быть проданы металлургическому предприятию (отрицательный внешний эффект). В этом случае получивший стоимостную оценку ресурс использовался бы уже в качестве внутреннего (вмененного) фактора производства, что привело бы к росту предельных частных издержек производства до уровня предельных общественных издержек.

Схожая ситуация возникает и в отношении положительных внешних эффектов. Если бы лица, деятельность которых приносит дополнительную выгоду, обладали правами собственности на эту выгоду, они потребовали бы плату за приносимую полезность, что означало бы уравнивание предельных частных и предельных общественных выгод. Таким образом, **причиной возникновения внешних эффектов является отсутствие установленных прав собственности на ресурсы**. Другими словами, внешние эффекты обусловлены «отсутствующими рынками», т.е. имеют внерыночный характер. Так, не существует рынков чистого воздуха, солнечного света, поэтому за их использование производителям ничего не надо платить. В некоторых случаях возникают трудности с определением хозяйствующих объектов, ответственных за отрицательный внешний эффект. Кого, например, можно считать ответственным за кислотные дожди?

Суть проблемы внешних эффектов состоит в неэффективном распределении ресурсов. Оно проявляется в перепроизводстве или недопроизводстве благ и приводит к потерям общественной полезности.

Проблема эффективности — это вопрос об альтернативных способах использования ресурсов. В случае с внешними эффектами она возникает в связи с тем, что из-за отсутствия установленных прав собственности альтернативная стоимость одних ресурсов занижается, а других — завышается. Любой ресурс или благо используются эффективно в той степени, в какой предельные издержки их применения уравниваются предельными выгодами от него. Решением проблемы внешних эффектов является обеспечение равенства предельных общественных издержек предельным общественным выгодам, т.е. $MSC = MSB$. Другими словами, решение сводится к корректировке частных предельных издержек и выгод таким образом, чтобы они отражали общественные предельные издержки и выгоды. А это можно сделать путем **трансформации внешних эффектов** (экстерналий) во внутренние эффекты (интерналии).

В отношении отрицательных внешних эффектов интернализация будет означать увеличение предельных частных издержек на величину предельных внешних издержек, что приведет к росту цены блага и сокращению его предложения до оптимального уровня.

В отношении положительных внешних эффектов интернализация будет означать увеличение предельной частной выгоды на величину предельной внешней выгоды. Такие корректировки будут способствовать перераспределению ресурсов в направлении более эффективного их применения, что приведет к устранению неэффективности.

Если права собственности на ресурсы установлены и имеется возможность свободного обмена ими, то производители и получатели внешних эффектов могли бы договориться о таком распределении этих прав, при котором их издержки и выгоды были бы равны. Однако установление прав собственности и переговоры об их обмене связаны с транзакционными издержками, что затрудняет, а иногда делает и невозможным решение этой задачи. Но в том случае, когда издержки по установлению прав собственности и обмену ими отсутствуют или незначительны, то установленные права собственности будут перераспределяться таким образом, что получившие денежную оценку ресурсы будут передаваться тем экономическим субъектам, которым это наиболее выгодно. А так как обмен правами будет осуществляться на основе учета затрат и выгод сторон, то будет обеспечиваться трансформация внешних эффектов во внутренние, что приведет к оптимальному распределению ресурсов. Например, если будет создан рынок прав собственности на воздух, то владелец промышленного предприятия (производитель внешнего эффекта) или фермер (получатель внешнего эффекта) смогут выкупить это право друг у друга (на чистый воздух или на его загрязнение) в зависимости от того, кто из них двоих сможет извлечь из обладания этим правом большую пользу. Тот, для кого оно представляет меньшую ценность, продаст это право другому.

Рассмотренный выше принцип известен как теорема Коуза-Стиглера. Она утверждает, что при четко установленных правах собственности и почти нулевых транзакционных издержках, независимо от того, как права собственности распределены между экономическими субъектами, частные и общественные издержки будут равны. Иными словами, **рыночный механизм способен обеспечить эффективное распределение ресурсов в условиях четко установленных прав собственности, свободного обмена ими и отсутствия издержек по осуществлению транзакций.** На практике условия интернализации внешних эффектов посредством рыночного механизма оказываются невыполнимыми. К причинам этого можно отнести: трудности установления прав собственности; сложность определения источников внешних эффектов; множество производителей и получателей внешних эффектов; недостаточность информации об издержках и выгодах сторон; значительные издержки по установлению прав собственности и ведению переговоров. Следовательно, использование рыночного механизма для решения проблемы экстерналий не всегда эффективно и возможно. Поэтому возникает необходимость применения государственных методов регулирования внешних эффектов.

8. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНИХ ЭФФЕКТОВ

Государство осуществляет регулирование как отрицательных, так и положительных внешних эффектов.

Следствием отрицательного внешнего эффекта является перепроизводство блага. В этой связи **задача регулирования отрицательных внешних эффектов** состоит в том, чтобы скорректировать объем предложения блага в сторону оптимального.

Для решения этой задачи используются различные методы.

Стандарты по вредным выбросам — это установленные законом пределы концентрации вредных веществ в промышленных отходах. Практика установления стандартов принята почти во всех странах. Однако она имеет свои очевидные недостатки.

Стандарты разрешают в определенных пределах бесплатно сбрасывать вредные вещества. При установлении единых для страны норм не учитывается разная степень остроты экологических проблем в разных регионах, а также существуют различия предельных частных издержек отдельных предприятий. Поэтому затраты, связанные с достижением единого уровня загрязнения, могут приводить к значительным потерям отдельных предприятий и общества в целом.

Другим методом корректировки отрицательного внешнего эффекта являются **налоги как платежи за наносимый ущерб**. Они взимаются с предприятий за каждую единицу выбросов, загрязняющих окружающую среду, и повышают предельные частные издержки до уровня предельных общественных.

В отличие от стандартов плата за выбросы обладает большей гибкостью. Она не требует сбора труднодоступной информации о предельных издержках снижения выбросов, способствует сокращению общего объема вредных выбросов. Кроме того, предприятия могут извлекать выгоду в виде разницы между затратами на сокращение выбросов и налогом. Следовательно, налоги выступают мощным стимулом для сокращения предприятиями уровня выбросов за счет совершенствования технологии и способствуют росту государственных доходов.

Действие положительного внешнего эффекта выражается в более низком объеме производства и потребления блага по сравнению с эффективным. **В этой связи задача регулирования положительных внешних эффектов состоит в том, чтобы скорректировать объем потребления блага в сторону оптимального.** Так как положительный внешний эффект обычно проявляется в процессе потребления блага, то суть регулирования данного эффекта сводится к оказанию понижающего воздействия на цену блага. Это увеличит спрос на благо, а следовательно, и производство (предложение).

Наиболее распространенным методом регулирования положительных внешних эффектов являются субсидии, представляющие собой платежи потребителям или производителям экономических благ. Субсидии

могут быть направлены на стимулирование спроса, когда их получателями являются потребители блага, вызывающего положительный внешний эффект. Формы таких субсидий могут быть различны: талоны на продукты питания; денежные выплаты бедным слоям населения; предоставление стипендий на образование; бесплатные вакцинация и медицинский осмотр.

Субсидии могут быть направлены и на стимулирование предложения. В этом случае непосредственными получателями субсидий являются производители, а их воздействие выражается в сокращении предельных частных издержек производства экономических благ. Примером такого рода регулирования служит субсидирование сельскохозяйственного производства, жилищного строительства.

9. ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ БЛАГ

Рассмотрим вначале понятие блага.

Разные авторы по-разному его определяют. Наиболее распространенным является мнение, определяющее благо как любой положительный смысл, предмет, явление, продукт труда, удовлетворяющий определенную человеческую потребность и отвечающий интересам, целям, устремлениям людей. В экономической литературе есть и другие определения блага. А.Маршалл, например, под благом понимал «все вещи, удовлетворяющие человеческие потребности». В этом определении блага ограничиваются лишь вещами, предметами. Иногда блага рассматриваются как воплощенная полезность, которой могут быть не только продукты труда, но и плоды природы.¹ Так А.Шторх подчеркивает что «приговор, произносимый нашим суждением насчет полезности предметов, делает их благами». Свойство какого-либо предмета, которое позволяет удовлетворять определенную потребность человека, еще не делает его благом. Способность предмета удовлетворять какую-либо потребность должна быть осознана человеком.

Экономические блага - это материальные и нематериальные предметы, точнее, свойства этих предметов, способные удовлетворять экономические потребности. На заре человечества люди удовлетворяли экономические потребности за счет готовых благ природы. В дальнейшем абсолютное большинство потребностей стало удовлетворяться за счет производства благ. В рыночной экономике, где экономические блага продаются и покупаются, их называют товарами и услугами (часто просто товарами, продуктами, продукцией). Человечество устроено так, что его экономические потребности обычно превышают возможности производства благ. Говорят даже о законе (принципе) возвышения потребностей, который означает, что потребности растут быстрее производства благ. Во многом это происходит потому, что по мере удовлетворения одних потребностей у нас тут же возникают другие.

В экономической литературе имеется сложная система классификации благ. В зависимости от критериев, положенных в ее основу, блага разделяются на разные группы.

. Материальные и нематериальные.

Материальные блага подразделяются на два вида, имеющих разное функциональное назначение. Первый вид вещей - это предметы потребления, необходимые для жизнедеятельности людей (естественные дары природы - земля, вода, воздух; пища, одежда, жилище). Второй вид - средства производства, используемые для изготовления предметов потребления. Иногда к материальным благам относят и отношения по присвоению материальных благ (патенты, авторские права, земельные).

Нематериальные блага - это блага, воздействующие на развитие способностей человека. Такие блага создаются в непроизводственной сфере, в здравоохранении, образовании, искусстве, кино, театре, музее и т.д. Нематериальные блага делятся на две группы: внутренние и внешние блага. Внутренние блага даны человеку природой, которые он развивает по собственной воле (музыкальный слух - музицирование, голос - пение). Внешние блага - это то, что дает внешний мир для удовлетворения потребностей (репутация, деловые связи, протекция и т.д.).

. Экономические и неэкономические.

Это разграничение связано с понятием редкости. Благо неэкономическое имеется в неограниченном количестве. Неэкономические (даровые) блага предоставляются природой без усилий человека (вода, воздух и т.д.). Эти блага существуют в природе «свободно», в количестве, достаточном для полного и постоянного удовлетворения потребностей человека. Экономическое благо (этот термин принадлежит субъективистской школе экономической науки; представитель - известный итальянский экономист А. Пезенти) является редким благом. Эти блага являются объектом или результатом экономической деятельности, т.е. их можно получить в количестве, ограниченном по сравнению с удовлетворяемыми потребностями.

Таким образом, именно соотношение между потребностью (или в терминологии К. Менгера, видного представителя австрийской школы, - надобностью), и доступным для распоряжения количеством благ, делает их экономическими или неэкономическими. Так если человек живет в тайге, стволы деревьев для постройки жилища не являются для вас экономическими благами. Ведь их количество в огромное число раз превышает вашу потребность в этом стройматериале. И вода для питья, если вы живете на берегу чистейшего озера, не является экономическим благом. Таковым она станет для вас лишь в пустыне, где потребность человека в питье оказывается выше, чем доступное для удовлетворения этой потребности количество воды.

10. Проблема производства общественных благ

Частные блага - предназначены для личного потребления, они не могут быть потреблены другими людьми.

Общественные блага - блага, потребление которых доступно одновременно многим людям (свойства: неисключаемость и несоревновательность в потреблении).

Проблема: существует потребность в общественных благах, но платежеспособный спрос и предложение этих благ рынок не формирует. Никто не хочет платить за это благо, считая, что и без него обойдется. Значит, никто его и не производит (проблема бесплатного проезда). Люди могут получать выгоду от пользования общественными благами, не оплачивая их. Их нельзя исключить из потребления данных благ, и поэтому они, как правило, не заинтересованы в том, чтобы за них платить.

Решение: производство общественных благ на государственных предприятиях или привлечение частных производителей через систему государственных закупок. Для этого оно должно получить средства от общества через систему общих и местных налогов.

Наличие внешних, или побочных, эффектов.

Внешние эффекты - это издержки или выгоды, которые достаются «третьим лицам», не участвующим в рыночной сделке.

Отрицательные внешние эффекты (издержки третьих лиц) возникают в результате загрязнения окружающей среды.

Решение: налоги на загрязнение, установление санитарно-гигиенических норм, контроль за технологией производства и т.д.

Проблема асимметричной информации.

Функционирование рынка во многом зависит от того, насколько участники рынка владеют информацией о потребительских свойствах товаров, о возможностях той или иной технологии, о тенденциях изменения конъюнктуры. Неполнота информации, ее неравномерное распределение между покупателями и продавцами ведет к тому, что покупатели и производители могут принимать неверные решения, неэффективно использовать ресурсы. При совершении сделки один из участников находится в более выгодном положении. Реально действующий рынок характеризуется асимметричной информацией. Возникает диктат производителя.

Пример: здравоохранение, страхование.

Решение: организация общественной системы здравоохранения, принятие законов о защите прав потребителя, законами о рекламе, об охране труда, о санитарии и гигиене в производстве продуктов питания, о мошенничестве, о страховании банковских депозитов и др.

Неполные рынки.

Ситуация, когда рынок не в состоянии обеспечить какое-то частное благо, даже если издержки при этом меньше, чем цена на это благо.

Пример: сегменты страхового рынка (страхование потерь вкладчиков при банкротстве банков), рынка капиталов (финансированием обучения в вузах (риск финансирования студентов), малого бизнеса, внешней торговли,) и так называемые дополняющие рынки.

Причины существования проблемы неполноты рынков:

- большие транзакционные издержки, прежде всего связанные с инновациями, с производством новых благ;
- асимметричная информация также формирует неполноту рынков.

Неполнота рынков тесно связана с проблемой дополняющих рынков. Простейший пример дополняющих рынков - это рынки таких взаимодополняющих товаров, как кофе и сахар. Решение: государственное развитие депрессивных городов и регионов, контроль за распределением.

11. Справедливость распределения благ

Позиция человека как потребителя благ и субъекта экономической деятельности довольно противоречива. Тот факт, что общество способно потреблять лишь в меру роста производства и его эффективности, делается очевидным лишь в *конечном счете*. В течение же конкретного периода вышеозначенная связь производства и потребления не так очевидна. Она *определяется интересами различных групп общества, сложившимися в этой стране традициями, системой распределения и накопленным богатством*.

Конечной целью производства является служба потребителю, удовлетворение потребностей человека. В итоге эта цель осуществляется не только в конечном счете, но и запутанным, противоречивым образом (тут нужно помнить, что спрос на рынке факторов производства, или спрос на ресурсы, *в отличие от спроса на потребительском рынке*, является производным от спроса на товары, произведенных посредством этих факторов).

Неравномерность распределения благ, различия в экономическом и социальном положении людей являются постоянными факторами социально-экономического развития.

С точки зрения социальной устойчивости *перед экономикой стоит проблема обеспечения социально справедливого распределения благ и стремление к тому, чтобы увеличение благосостояния осуществлялось в меру роста эффективности экономики*. Это требует выработки критерия такого распределения.

Благосостояние — характеристика социально-экономических условий жизни и удовлетворения потребностей населения. Поскольку *результаты экономической деятельности реализуются в социальной*

сфере (!), благосостояние зависит от общественного производства, его структурных пропорций, состояния социальной сферы. Обобщающий показатель благосостояния — уровень реальных доходов населения. Уровень реальных доходов, а также их снижение (повышение) зависят от розничных цен, уровня оплаты труда и налогов, предложения товаров и платных услуг, инфляционных процессов и др. С развитием материального и нематериального производства, в том числе сферы услуг, содержание показателя «благосостояние» качественно обогащается, все большее значение приобретает качество жизни. Благосостояние частное — степень благополучия для отдельной личности или частной компании. СРВАВНИ: Богатство — все, что имеет рыночную оценку и может быть продано за деньги или обменено на другие блага. Богатство может быть представлено как в вещественной форме, так и в форме бумажных активов, а также личных способностей человека (если оказывается возможным продать их на рынке услуг труда). Богатство обладает той особенностью, что оно способно приносить доход, то есть увеличивать имеющееся богатство. Еще в классической политической экономии XIX века богатство совершенно четко подразделялось на три категории: 1) богатство индивидуума; 2) богатство общественной группы; 3) богатство народа (или богатство национальное — совокупность ресурсов (экономических активов страны), являющихся необходимым условием производства товаров, оказания услуг, выполнения работ и обеспечения жизни населения).

Теоретически и практически сложность проблемы состоит в том, что распределение само по себе определяется весьма неоднозначно на разных уровнях экономической системы. Сюда входят:

- а) распределение доходов между людьми;
- б) распределение доходов между различными факторами;
- в) распределение факторов производства между людьми. Кроме того,
- г) учитывая разнообразие форм доходов (заработная плата — собственнику фактора труд; процент — собственнику капитала, рента — собственнику земли), их распределение приобретает разнообразную качественную и количественную определенность по отношению к каждой из данных форм. Если опустить необходимость учета критериев социального характера, тогда максимально эффективной формой распределения оказывается чисто рыночное распределение доходов.

Справедливость — 1) честность, беспристрастность; 2) в экономике благосостояния — распределение, которое соответствует двум условиям: с одной стороны, оно должно являться равноправным, когда никто из субъектов общества не отдает предпочтение товарному набору другого лица взамен своего собственного товарного набора. С другой стороны — оно должно быть **эффективным по Парето**: одновременно и равноправное, и эффективное распределение можно трактовать как справедливое.

Вообще **социальная справедливость в экономической теории — это проблема приемлемой степени неравенства и распределения доходов.**

Наиболее известными концепциями справедливости, или, выражаясь иначе, справедливого распределения доходов являются роулсианская, рыночная, утилитаристская и эгалитаристская.

Роулсианская концепция основана на утверждении, что справедливым будет считаться такое распределение, которое максимизирует благосостояние наименее обеспеченного члена общества.

Утилитаризм — концепция оценивания всех процессов и явлений исключительно по их полезности, вероятно, быть служебными в достижении определенных полезных целей.

Эгалитаризм — концепция всеобщей уравнительности как принципа организации общественной жизни, который характерен для «казарменного социализма». При внешней заманчивости данная концепция противоречит объективным законам экономики и подавляет в человеке желание трудиться.

Таким образом, государственное вмешательство в формирование доходов населения в условиях рыночной экономики предполагает анализ соотношения двух параметров экономического развития — **экономической эффективности и социальной справедливости.**

Среди экономических данных, характеризующих социальную обеспеченность, видное место занимает показатель уровня жизни.

Уровень жизни — уровень, структура и динамика доходов и потребления населения, включающая в себя:

- а) размеры национального дохода и фонда потребления в целом и расчете на душу населения;
- б) размеры номинальных и реальных доходов населения и его потребления в целом и отдельных материальных благ, включая обеспеченность жильем, и услуг — медицинских, образования и др.;
- в) продолжительность рабочего дня и свободного времени;
- г) структуру доходов и расходов населения;
- д) структуру потребления;
- е) дифференциацию доходов и расходов населения по социальным и профессиональным группам, городу и деревне, регионам страны и т.д.;
- ж) дифференциацию доходов и расходов потребления на одного человека и на семью по размерам доходов, регионам и т.д.;
- з) продолжительность жизни, прирост населения и другие демографические факторы;
- и) динамику всех этих факторов.

Более зрелое понимание обществом смысла человеческого существования связано с понятием **качества жизни**, включающего в себя уровень потребления материальных благ, уровень потребления социальных благ (социальные условия, окружающие человека в жизни — в сферах образования, культуры, здравоохранения, отдыха и развлечений), а также степень свободы личности и ее самореализации.

Формула расчета «уровня жизни» имеет вид: **Уровень жизни = стандарт/норма.**

Бедность — а) крайняя недостаточность имеющихся у человека, семьи, региона, государства имущественных ценностей, товаров, денежных средств для нормальной жизни и жизнедеятельности; б) экономическое положение части населения и семей, стоящих на относительно низком уровне обеспеченности денежными, имущественными и другими ресурсами, и, следовательно, находящимися на низком уровне удовлетворения своих материальных и духовных потребностей (см. Таблицу 5.1.).

Количество бедного населения и уровень его жизни зависят от стадии общественного производства и определяются комплексом общественно-политических и социально-экономических условий: более высокая стадия общественного производства обеспечивает потенциальные возможности более высокого порога бедности.

Порогом бедности называют нормативно-установленный уровень денежных доходов человека, семьи за определенный период, который обеспечивает **физический прожиточный минимум**

Черта бедности — это ориентировочный уровень дохода, которого достаточно, чтобы избежать нищеты — *крайней бедности*. Границы бедности могут быть оценены на основе фактической и нормативной обеспеченности населения ресурсами для личного потребления и, соответственно, уровня удовлетворения материальных и духовных потребностей людей.

Уровень бедности является функцией многих факторов и зависит не только от социально-экономических и политических условий, но и, например, от:

- а) количества иждивенцев в семье,
- б) наличия дурных привычек (пристрастия к алкоголю, курению, наркотикам и др.),
- в) необходимости платить проценты по кредитам, взятым по причине чрезмерных предыдущих расходов,
- г) способности расходовать столько средств, сколько имеется в наличии.

Мнение граждан относительно порога бедности резко расходится с государственным: официальная статистика проводит черту там, где проходит прожиточный минимум, а **для подавляющего числа граждан (согласно опросам) бедность — это доходы ниже 50% от средней заработной платы в регионе.**

12. Дилемма справедливости и эффективности в экономике

Распределению доходов в рыночной экономике обычно свойственна значительная степень неравенства. Она определяется тремя основными обстоятельствами. Во-первых, факторами, которые были в широком смысле *унаследованы* индивидом. К ним относятся не только, например, полученные в наследство акции, денежные депозиты и т. п., но и природная одаренность, способности к тем или иным занятиям. Во-вторых, накопленным в течение жизни *человеческим капиталом*.

Важнейшим фактором его формирования выступает образование. В-третьих, *удачей*: человек может внезапно разбогатеть, вложив средства в одну корпорацию, и разориться, вложив средства в другую.

Дифференциация доходов возрастает в период перехода к рынку. Одна из причин этого состоит в *весьма неравномерной адаптации* населения к меняющемуся спектру экономических возможностей. Доходность многих видов деятельности в реальном выражении снижается, доходность других стремительно возрастает. Особенно последнее относится к предпринимательству, которое при социализме было, по существу, запрещено законом. Между тем для большинства людей кардинальная смена рода деятельности затруднительна. Во всяком случае, это непростой и болезненный процесс.

Другая причина заключается в фактическом *обесценении* немалой части ранее накопленного *человеческого капитала* в условиях экономического спада и не всегда благоприятных структурных сдвигов. Например, кризис военно-промышленного комплекса оборачивается уменьшением спроса на научно-технические и опытноконструкторские разработки в данной области, что в конечном счете ведет к понижению признаваемой рынком экономической ценности части накопленных знаний и навыков. В то же время стремительно увеличивается спрос на услуги представителей ряда профессий, подчас не относившихся ранее к числу высокооплачиваемых. В России это произошло, например, с юристами и бухгалтерами. Вместе со спросом растет вознаграждение за услуги.

Третья причина дифференциации доходов связана с тем, что стремление к достижению финансовой стабилизации побуждает к *жесткой экономии бюджетных средств*. Это, как правило, негативно отражается на заработках в так называемой бюджетной сфере, которые оказываются существенно ниже, чем в частнопредпринимательском секторе.

Четвертая причина может состоять в том, что *выгоды от приватизации* государственного имущества *распределяются в обществе далеко не поровну*.

Как бы ни относиться к каждой из причин, не вызывает сомнения, что государство отслеживает масштабы дифференциации, и потенциал общественного сектора используется, чтобы не перейти грань, за которой вероятны ярко выраженные проявления социального недовольства.

Современные государства, как правило, неиндифферентны к резкому неравенству доходов индивидов. Это объясняется тем, что чрезмерное неравенство воспринимается гражданами государства как нечто противоречащее принципам *справедливости*. Вместе с тем само понимание справедливости отнюдь не единообразно. В разных обществах доминируют неодинаковые представления о том, какое распределение доходов можно признать справедливым и какую степень неравенства следует считать чрезмерной.

Экономическая наука как таковая не в силах обосновать какое-либо единственно верное понимание справедливости. Более того, строго говоря, даже понятие *равенства* не столь просто, как это кажется на

первый взгляд. Допустим, что все члены общества наделены абсолютно одинаковыми наборами потребительских благ. Будет ли это означать, что они находятся в равном положении? Положительный ответ проблематичен, поскольку у людей разные вкусы, и если одним предлагаемый набор полностью удовлетворит, то другие пожелают изменить его структуру и с этой целью, вероятно, прибегнут к обмену. Быть может, под экономическим равенством следует подразумевать равенство доходов и имущества, выраженное в денежной форме? На практике именно это обычно имеется в виду.

Однако обладание одной и той же денежной суммой может в различной степени удовлетворять двух несхожих между собой индивидов. Нет оснований предполагать не только равенство, но даже сопоставимость полезностей денежной единицы для разных членов общества.

При анализе политических решений представления о справедливости обычно принимаются как заданные экзогенно по отношению к экономическим оценкам. Некоторые типичные представления о справедливости предстоит рассмотреть ниже. Пока же достаточно констатировать, что на практике стремление следовать принципам справедливости, как правило, побуждает несколько выравнивать доходы.

Между тем перераспределение, нацеленное на достижение большего равенства доходов, вообще говоря, ведет к экономическим потерям. Потери возникают прежде всего потому, что всякое принудительное перераспределение требует *административных издержек (издержек перераспределения)*. Необходимо идентифицировать тех, за чей счет предстоит осуществлять перераспределение, а также тех, кто получит право на вспомоществование. Далее, требуется наладить сбор и распределение средств. Все это предполагает затраты, из которых и складываются административные издержки.

Однако еще более важное значение имеет *дестимулирующий эффект перераспределения*. С одной стороны, у граждан с высокими доходами снижается заинтересованность в напряженном труде и предпринимательской активности. Дело в том, что значительная часть дополнительных заработанных средств может быть изъята для помощи нуждающимся. С другой стороны, у самих нуждающихся ослабляется заинтересованность в поиске приемлемо оплачиваемой работы и в интенсификации трудовых усилий.

При известных обстоятельствах могут создаваться так называемые ловушки безработицы и бедности. Они бывают сильными и слабыми.

Сильная ловушка безработицы возникает в тех случаях, когда чистый денежный доход безработного, формируемый за счет перераспределения, фактически превышает чистый денежный доход такого же индивида, который имеет работу. Следует учитывать, что чистый денежный доход работающего меньше, чем его заработная плата. Из последней следует вычесть налоги (безработные часто освобождаются от налогов), а также расходы, связанные с работой, например, стоимость проезда до предприятия.

Сильная ловушка безработицы встречается сравнительно редко. Несколько более обычное явление представляет собой *слабая ловушка безработицы*. Это ситуация, когда чистый денежный доход работающего индивида превышает доход, которым он располагал бы, не имея работы, но разница недостаточна, чтобы перекрыть отрицательную полезность трудовых усилий для того, кто их предпринимает. Разумеется, в этом случае предполагается, что работа, которую мог бы найти данный индивид, сама по себе непривлекательна и заниматься ею можно, только если заработок перекрывает тягость труда.

Сильная ловушка бедности имеет место в ситуации, когда дополнительный доход, который индивид получает, интенсифицируя свои трудовые усилия, оказывается недостаточным, чтобы превысить дополнительное эксплицитное и имплицитное налогообложение. *Эксплицитное налогообложение* – это собственно налоги, собираемые государством, в том числе с целью перераспределения. *Имплицитное налогообложение* – это потери, которые несет индивид в связи с тем, что, достигнув определенного уровня заработка, он перестает получать от государства те или иные пособия, предназначенные для помощи малоимущим. Тому, кто оказался в сильной ловушке бедности, выгодно меньше работать, с тем чтобы повысить свое благосостояние за счет снижения налогов и получения социальных выплат.

Слабая ловушка бедности отличается от сильной лишь тем, что при наличии первой прирост эксплицитного и имплицитного налогообложения примерно равен приросту заработной платы, так что с точки зрения чистого денежного дохода активизация трудовых усилий не ведет ни к очевидным потерям, ни к существенным приобретениям. В этом случае, как и при слабой ловушке безработицы, решающее значение приобретает тягость труда как такового.

Итак, мы убедились, что принудительное перераспределение, нацеленное на достижение большего равенства, чаще всего ослабляет трудовую и предпринимательскую активность. Впрочем, встречаются исключения. Допустим, что в исходном состоянии распределение доходов в большой степени определялось сохранением феодальных привилегий, которыми пользовался узкий круг лиц. Ликвидация этих привилегий влечет за собой большее равенство доходов и имеет с тем способствует стимулированию трудовых усилий и инвестированию капиталов, поскольку более значительная часть результатов достается производителям.

Однако для современной рыночной экономики, в которой привилегии отдельных лиц, искусственно поддерживаемые государством, в целом не играют значительной роли, характерен *конфликт между равенством и эффективностью*. Ослабление экономического неравенства в масштабах, при которых предельные доходы существенно отклоняются от предельных продуктов соответствующих факторов производства, ведет к замедлению экономического роста. И наоборот, стимулируя повышение эффективности, обычно приходится до некоторой степени жертвовать равенством доходов.

После Великой Депрессии общество стран Запада на практике убедились, что стихийный рыночный механизм может привести к сильнейшим спадам, хронической безработице и огромным зонам нищеты. Поэтому, хотя теоретические споры о допустимых размерах дифференциации доходов и социальной справедливости ничуть не были завершены, начались вводиться практические мероприятия, направленные на

предотвращение и смягчение социальных последствий кризисов. С конца 40-х – начала 50-х гг. XX века официальной доктриной правительств многих стран становится концепция **«государства благосостояния»** (Welfare state), которая провозгласила необходимость широких мер социальной защиты для бедных.

Программы «государства благосостояния» включают в себя как программы социального страхования, относящиеся ко всем слоям населения, так и систему мероприятий для поддержки доходов наименее обеспеченных семей: страхование по старости, от болезней, пособия по безработице дополнительные программы государственной помощи для неполных семей с детьми, слепых, нетрудоспособных и т. п., включающие продовольственные талоны, обеспечение жильем, другие социальные услуги.

Особая роль в программах «государства благосостояния» отводится трансфертам. **Трансферт** – это безвозмездная передача части дохода или имущества индивида или организации в распоряжение других лиц. Следует отметить, что при помощи трансфертов могут перераспределяться не только денежные доходы, но и экономические возможности. Например, бедные семьи в результате получают больше возможностей для того, чтобы дать хорошее образование своим детям.

В последние годы правительства многих стран столкнулись, во-первых, с растущей социальной нагрузкой на государственный бюджет и, следовательно, его растущим дефицитом, и, во-вторых, проблемой стимулов поиска работы бедными гражданами. Дело в том, что развитая система социальной помощи в странах с рыночной экономикой все чаще делала невыгодным для малоимущих граждан поиск работы. Продовольственные талоны, пособия для матерей с детьми и т. п. составляли такую величину, что оказывалось невыгодным искать работу:

получаемый в таком случае заработок оказывался ненамного выше, а то и ниже суммарных социальных выплат, получаемых прежде. В связи с этим многие экономисты предложили ввести систему **негативного (отрицательного) подоходного налога (НПН)**, которая заменила бы собой многочисленные денежные и натуральные выплаты единой системой денежной поддержки бедных семей.

Идея НПН состоит в следующем: платить гарантированный минимум тем, чей доход равен нулю. Но, если человек нашел работу, и его доход начинает расти, то НПН будет сокращаться с определенным коэффициентом. Например, коэффициент равен 50%. Тогда, при получении заработка мы должны уменьшить его на 50% и данную величину вычесть из гарантированного дохода. Так, если гарантированный доход составляет 8000 долл., то при заработке 4000 долл. мы должны уменьшить его на 50% ($4000 \times 0,5$) и эти 2000 долл. вычесть из 8000 долл. Полученный общий доход составит $4000 + (8000 - 2000) = 10000$ долл.

В связи с программой перераспределения доходов экономисты рассматривают так называемую **дилемму справедливости и эффективности**.

Суть её заключается в том, что *стремление к большему равенству может обернуться для общества потерями в экономической эффективности*. Ведь растущее финансирование социальных программ требует повышения налогов и их перераспределения. Так, если в виде налога часть дохода Иванова перейдет в виде пособия Петрову, то это снизит стимулы к труду у обоих. Иванов вправе спросить: «Зачем много работать, если значительную долю заработанного придется отдать в виде налога?». А Петров будет рассуждать по-своему: «Зачем много работать, если и так получаю пособие?»

Кроме того, существуют потери в ходе процесса перераспределения доходов. Американский экономист А.Оукен назвал эту проблему **«дырявым ведром» социальной помощи**. Утечки связаны с дорогостоящей, зачастую неповоротливой, бюрократической системой управленческого аппарата. Следовательно, часть пособий уходит в карманы высокооплачиваемых администраторов, консультантов и сотрудников различных налоговых и социальных служб. По подсчётам Оукена, утечка из «дырявого ведра» такова:

из 350 долларов, взятых у состоятельных граждан, 250 долларов теряются в процессе передачи бедным.

Поскольку стремление к большему экономическому равенству диктуется пониманием справедливости, преобладающим в том или ином конкретном обществе, не существует универсальных рецептов разрешения конфликта между эффективностью и равенством. Как уже отмечалось выше, инструментарий экономической науки непригоден для того, чтобы выносить решающие суждения по проблемам, которые касаются справедливости. Зато именно эта наука призвана обосновывать критерии эффективности.

13. Понятия уровня и качества жизни

Интегральной характеристикой благосостояния граждан страны являются уровень и качество жизни населения. Эта характеристика – историческая категория, отражающая на каждом отрезке времени обеспеченность граждан материальными и духовными благами.

Если под *уровнем жизни* традиционно понимается комплекс жизненных стандартов, преимущественно материального характера, то *качество жизни* характеризуется степенью достижения высших ценностей человеческого бытия как в личностном, так и в социальном аспектах. Они включают морально-психологические качества, уровень образованности и культуры, здоровье, условия труда, проживания и отдыха, степень комфортности экономических условий, уровень потребностей и степень их удовлетворения и др. Качественным оценкам подвергаются и количественно измеряемые материальные компоненты по критериям соответствия мировым стандартам.

В проведении научных разработок, касающихся категории уровня жизни, большую роль сыграла Организация Объединенных Наций (ООН). Если исходить из документов ООН (1961 г.), то концепция уровня жизни включает следующие компоненты:

- здоровье;
- потребление продуктов питания;
- образование;
- занятость, условия труда;
- жилищные условия;
- социальное обеспечение;
- одежда;
- рекреация, свободное время;
- права человека.

Понятие *уровень жизни населения* представляет собой социально-экономическую категорию, отражающую экономическую сторону благосостояния людей, дающую оценку степени удовлетворения их материальных и духовных потребностей, имеющих количественное измерение. Уровень жизни характеризует структуру потребностей человека и возможности их удовлетворения. Для определения степени удовлетворения потребностей фактическое потребление товаров и услуг соотносят с минимальными и рациональными стандартами их потребления.

В Республике Беларусь используется множество показателей, с помощью которых можно охарактеризовать уровень жизни населения и выделить следующие основные направления социального развития:

- обобщающие показатели (валовой национальный продукт, фонд потребления, валовой национальный продукт на душу населения и т. д.);
- доходы населения (реальные общие доходы, средний размер реальной заработной платы и др.);
- потребление и расходы населения (общий объем потребления населением материальных благ и услуг, денежные расходы населения, потребление населением основных продуктов питания, покупательная способность средней заработной платы, пенсии);
- денежные сбережения населения и накопленное имущество, жилище.

В связи с отсутствием подходов к количественному измерению качественных показателей уровня жизни населения, их регистрация невозможна, что затрудняет целенаправленную деятельность по повышению уровня и качества жизни населения.

Рост уровня жизни создает возможности и материальную базу для улучшения качества жизни. Последнее не ограничивается уровнем потребления товаров и услуг, а выступает обобщающей характеристикой социально-экономических результатов развития общества и включает среднюю продолжительность жизни, уровень заболеваемости, условия и охрану труда, доступность информации, обеспечение прав человека.

В соответствии с разработками Научно-исследовательского экономического института Министерства экономики Республики Беларусь понятие качества жизни населения состоит из четырех блоков характеристик: качество населения, уровень жизни населения, социальная безопасность, качество окружающей среды.

1. *Качество населения* включает демографические, воспроизводственные показатели, способность образовывать семьи, уровень образования и профессиональной квалификации. Более подробно характеристики качества населения можно представить следующим образом:

- *свойства воспроизводства* (рождаемость, смертность, заболеваемость, ожидаемая продолжительность жизни);
- *способность образовывать семьи* (брачность, разводимость);
- *уровень образования* (доля населения со средним и высшим образованием, средняя продолжительность срока обучения);
- *уровень квалификации* (доля ИТР в численности работающих, численность научных работников, количество докторов и кандидатов наук).

2. *Уровень жизни населения* имеет качественные и количественные характеристики.

Качественные характеристики включают следующие показатели:

- *состояние здоровья* (физические и умственные возможности людей, длительность и тяжесть болезней);
- *качество питания* (состав, ценность, вкусовые качества, экологическая чистота продуктов, регулярность питания);
- *состояние образования и культуры* (уровень обучения, степень овладения научными знаниями, доступность библиотек, телевидения, музеев);
- *качество жилья* (удобство планировки, благоустройство населенных пунктов, обустройство и обстановка жилища);
- *условия и характер труда* (напряженность и эффективность, уровень производственного травматизма, соответствие личным склонностям людей, моральное удовлетворение трудом, микроклимат в коллективе);
- *качество и условия отдыха* (разнообразие занятий, характер просмотра телепередач, время на самообразование, удовлетворенность досугом, продолжительность отдыха);
- *благополучие семейной жизни*;
- *удовлетворенность жизнью*.

Количественные характеристики отражают следующие показатели:

- *реальные доходы и расходы населения* (покупательная способность доходов, дифференциация доходов населения, реальная заработная плата, уровень потребления продуктов питания, минимальные

социальные гарантии (минимальная заработная плата, потребительский бюджет, пенсии);

- *экономическая активность* (уровень экономической активности населения, соотношение занятых в экономике и общей численности населения, уровень безработицы);
- *обеспеченность населения услугами* (здравоохранения, образования, культуры и искусства, отдыха, инфраструктуры);
- *обеспеченность жильем и другой собственностью* (наличие, состав и состояние жилищного фонда, жилищные условия населения);
- *социальная защита населения* (социальное обеспечение, система предоставления пенсий, пособий, материальной помощи больным, престарелым, детям).

3. *Социальная безопасность* характеризует следующие показатели:

- *уровень физической и имущественной безопасности* (характеристики социальной патологии, криминогенности, организованной преступности);
- *качество морально-политического здоровья общественных и государственных структур* (уровень коррумпированности властных структур, уровень институционального развития гражданского общества, степень свободы СМИ).

4. *Качество окружающей среды* включает характеристики воздействия деятельности человека на окружающую среду:

- *антропогенное воздействие на воздушный бассейн* (масса вредных веществ, выброшенных в атмосферу на 1 м² площади территории (т/год), на душу населения (кг/год), или на 1000 долл. США ВВП (т/1000 долл. США ВВП);
- *антропогенное воздействие на водный бассейн* (объем сброшенных в поверхностные водоемы загрязненных вод на 1 км² площади территории; отношение объема сброшенных сточных вод к объему свежей воды, забранной из водных объектов);
- *состояние почв и лесов*.

Указанная совокупность показателей уровня и качества жизни населения в основном включена в систему национальной статистики Беларуси (за исключением качественных характеристик). Так, Министерство статистики и анализа Республики Беларусь в группу основных социально-экономических показателей уровня жизни населения включает следующие: денежные доходы населения, реальные располагаемые денежные доходы населения, денежные доходы на душу населения, среднемесячную начисленную заработную плату одного работника, реальную начисленную заработную плату, средний размер назначенной месячной пенсии, реальный размер назначенной месячной пенсии.

Кроме указанных, статистика отслеживает также показатели структуры и динамики потребления населением основных продуктов питания.

Важной составляющей статистического изучения уровня жизни являются выборочные обследования домашних хозяйств, результаты которых используются для оценки благосостояния населения и степени его экономической дифференциации, а также для разработки социальной политики государства и первоочередных направлений социальной поддержки наиболее уязвимых групп населения.

Интегральным показателем качества жизни является показатель длительности жизни человека. Этот показатель агрегированно отражает результаты функционирования народнохозяйственного комплекса, фиксирует ориентацию деятельности всех сфер на удовлетворение потребностей человека.

14. Измерение уровня и качества жизни

Повышение уровня и качества жизни – приоритетная цель развития общества, важнейшее направление проводимой государством политики доходов и заработной платы. Средством достижения этой цели выступает рост ВВП и совершенствование механизма его распределения на макро- и микроуровне.

Повышение уровня и качества жизни – это не только результат экономического роста, но и его условие. Современному производству требуются принципиально новые техника и технология и высококвалифицированные работники, собственники своего интеллектуального капитала. У таких людей сложнее структура материальных, духовных и социальных потребностей, они тратят больше средств на восстановление жизненной энергии, на образование и профессиональную подготовку, а уровень и качество их жизни должны быть выше, чем просто обеспечивающие выживание.

В разработке политики доходов и заработной платы учитываются не только общие характеристики уровня и качества жизни в стране, но и их дифференциация по социально-демографическим, профессиональным и доходным группам населения, по регионам, сельской и городской местности с использованием для измерения соответствующих показателей системы индикаторов (интегральных и частных, натуральных и стоимостных).

Категория уровня жизни характеризует структуру потребностей человека и возможности их удовлетворения. Потребности людей многообразны (материальные, духовные, социальные).

Потребность – это необходимость, принявшая специфическую форму в соответствии с культурным уровнем и личностью индивида. Для определения степени удовлетворения потребностей фактическое потребление товаров и услуг соотносят с минимальными и рациональными стандартами их потребления.

Рост уровня жизни создает возможность, материальную базу для улучшения качества жизни. Последнее не ограничивается уровнем потребления товаров и услуг, а выступает обобщающей характеристикой социально-экономических результатов развития общества и включает среднюю продолжительность жизни,

уровень заболеваемости, условия и охрану труда, доступность информации, обеспечение прав человека и т. п. В рыночной экономике составляющими качества жизни становятся также степень социальной защищенности населения, свобода выбора человека, улучшение социальной среды, культурные национальные и религиозные отношения.

Для характеристики уровня и качества жизни используется система индикаторов (интегральных и частных, натуральных и стоимостных).

15 Индикаторы уровня жизни

Для решения текущих и стратегических задач политики доходов и заработной платы необходимо иметь информацию о состоянии, динамике и тенденциях уровня жизни, рассчитывать их по регионам и социально-демографическим группам населения, делать международные сопоставления.

В перечень *интегральных показателей уровня жизни* входят: реальные доходы на душу населения; реальная заработная плата; доходы от вторичной занятости и от реализации продукции личного подсобного хозяйства; дивиденды (по акциям и облигациям); проценты по вкладам населения; пенсии, пособия, стипендии. С помощью этих показателей изучаются и прогнозируются уровень, динамика и структура доходов из различных источников.

Реальные доходы населения (D_p) определяются делением общей суммы денежных доходов (D_d) на индекс (I) потребительских цен:

$$D_p = \frac{D_d}{I}.$$

При этом различаются реальные доходы населения: без учета и с учетом услуг. *Доходы населения без учета услуг* – часть ВВП, используемая населением для удовлетворения материальных и культурных потребностей. *Доходы населения с учетом услуг* – часть ВВП, используемая населением на потребление и накопление материальных благ и услуг.

Для характеристики роста (снижения) реальных доходов их индексы исчисляются для всего населения, а также в разрезе социальных групп населения. Для обеспечения сопоставимости при исчислении индексов реальных доходов учитывается изменение цен за анализируемый период (индекс потребительских цен).

Реальная заработная плата работников ($ЗП_p$) – составная часть реальных доходов. Она определяется путем деления номинальной (начисленной) заработной платы ($ЗП_n$) на индекс потребительских цен на товары и услуги:

$$ЗП_p = \frac{ЗП_n}{I}.$$

В политике доходов и заработной платы важное место занимают также индикаторы, характеризующие их дифференциацию. Это позволяет оценить происходящие социальные изменения, уровень социальной напряженности в обществе и определить характер политики, которой следует придерживаться правительству данной страны.

Индикаторами дифференциации доходов и заработной платы являются:

- *распределение населения по уровню среднедушевых доходов* – показатель удельного веса или процента населения в тех или иных заданных интервалах среднедушевых денежных доходов;
- *распределение общего объема денежных доходов по различным группам населения* – показатель в процентах доли общего объема денежных доходов, которой обладает каждая из 20%-ных (10%-ных) групп населения;
- *децильный коэффициент дифференциации доходов* – соотношение среднедушевых денежных доходов, выше (ниже) которых находятся десятки доли наиболее (наименее) обеспеченного населения;
- *коэффициент дифференциации заработной платы* – соотношение наибольшего и наименьшего ее уровней (по отраслям, регионам, профессиям, внутри отраслей и предприятий и т. д.).

К наиболее распространенным индикаторам дифференциации доходов относятся коэффициент концентрации доходов (индекс Джинни) и кривая Лоренца (рис. 1), позволяющие судить о степени удаления от состояния равенства в распределении доходов. Расчет индекса Джинни связан с кривой Лоренца.

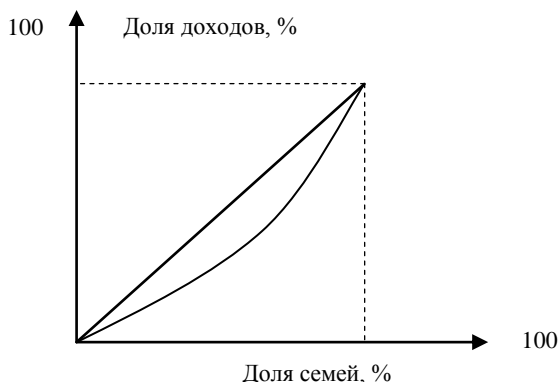


Рис. 1. График неравенства доходов (кривая Лоренца)

Прямая ОА называется линией абсолютного равенства распределения доходов и отражает ситуацию, когда 20% людей имеют 20% доходов, 40% людей – 40% доходов, и т. д. Кривая ОВ показывает долевое распределение доходов по группам семей в действительности. Усиление неравенства в распределении доходов выражается изменением конфигурации кривой Лоренца в сторону увеличения ее вогнутости по отношению к линии абсолютного равенства.

Коэффициент концентрации доходов (индекс Джинни) представляет собой величину отклонения фактического распределения доходов населения от линии их равномерного распределения. Он определяется отношением площади фигуры, образованной кривой Лоренца и линией абсолютного равенства, к площади всего треугольника ОАС. Величина коэффициента может варьироваться от 0 до 1 или от 0 до 100%, при этом, чем выше значение показателя, тем более неравномерно распределены доходы в обществе.

Для определения общего направления изменений в распределении доходов используется коэффициент направленности процесса стратификации населения – соотношение численности населения с доходами ниже прожиточного минимума и выше бюджета высокого достатка в расчете на 1 тыс. человек. Динамика коэффициента стратификации характеризует нарастание или снижение поляризации общества.

К частным индикаторам уровня жизни относятся показатели потребления отдельных товаров и услуг (на душу населения, на семью, по социальным группам, регионам), обеспеченности товарами длительного пользования, жильем, коммунально-бытовыми удобствами. Среди них выделяют натуральные и стоимостные индикаторы.

Натуральные индикаторы непосредственно характеризуют уровень потребления, обеспеченность теми или иными благами. Для получения представления об уровне удовлетворения конкретной потребности могут использоваться несколько показателей. Например, чтобы охарактеризовать уровень удовлетворения потребностей в продуктах питания, необходимы данные о количестве потребляемых человеком продуктов и их калорийность в сопоставлении с научно обоснованными нормами. При этом потребление основных продуктов питания на душу населения определяется с учетом как произведенных в стране, так и импортированных продуктов, независимо от способа их продажи населению и от вида потребления.

Уровень удовлетворения потребностей в услугах школьного образования характеризуется с помощью данных о доле детей школьного возраста, посещающих школы, численности учащихся в платных и бесплатных школах, а также обучающихся за границей. Кроме того, важно учитывать техническое состояние и благоустройство учебных заведений, уровень образования преподавательского состава.

Стоимостные индикаторы, отражая затраты и удовлетворение конкретных потребностей и их динамику, группируются по видам потребностей (например, затраты на питание, оплату жилья и коммунальных услуг, на одежду, предметы длительного пользования, отдых, удовлетворение культурных потребностей и т. д.).

Общее потребление материальных благ и услуг в стоимостном виде включает все расходы на приобретение товаров и услуг и денежную оценку потребленных благ собственного производства. Расчет этого показателя позволяет рассматривать уровень и структуру потребления во взаимосвязи с совокупными доходами населения и дает достаточно полную характеристику удовлетворения его личных потребностей.

16 Индикаторы качества жизни

К *интегральным индикаторам качества жизни* относятся: индекс развития человеческого потенциала, индекс интеллектуального потенциала общества, человеческий капитал на душу населения, коэффициент жизнеспособности населения.

Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) представляет собой среднюю арифметическую трех индексов: ожидаемой продолжительности жизни, достигнутого уровня образования (измеряется как совокупный индекс грамотности взрослого населения и совокупной доли учащихся, поступивших в учебные заведения первого, второго и третьего уровней) и ВВП на душу населения (в долларах, по паритету покупательной способности).

Принципиальная идея современного этапа развития заключается в следующем: главная цель и смысл экономического и общественного прогресса состоят не в ускорении развития рыночной экономики, а в обеспечении каждому человеку возможностей реализовать свой потенциал и вести здоровую, полноценную, активную жизнь. Каждый человек представляет собой личность, которая рассматривается как главный приоритет общественного развития и как активный участник социально-экономической политики.

Под устойчивым развитием человеческого потенциала понимается процесс непрерывного сбалансированного расширения человеческих возможностей, адаптирующихся к изменениям внешнего мира в условиях свободы выбора.

Экономические и социальные предпосылки реализации потенциала человека могут быть весьма разнообразными и меняться на протяжении его жизни. Но основополагающими признаются три главные возможности, связанные с долголетием и здоровьем, образовательным и профессиональным ростом, а также с поддержанием достойного уровня благосостояния.

Для определения уровня развития государства и проведения международных сравнений их социально-экономического развития исходя из формализованных индексов, характеризующих названные основополагающие критерии, был предложен ИРЧП.

Для расчета значений обобщающих показателей, входящих в состав ИРЧП, применяется методика, устанавливающая следующие фиксированные минимальные и максимальные значения используемых

показателей:

- продолжительность жизни (минимальная – 25, максимальная – 85 лет);
- грамотность взрослого населения (нулевая и стопроцентная);
- совокупная доля учащихся соответствующих возрастных групп (нулевая и стопроцентная);
- реальный ВВП на душу населения в долларовом исчислении по паритету покупательной способности (100 и 40 000 долл. США).

Индекс ожидаемой продолжительности жизни рассчитывается по формуле

$$I_1 = \frac{x - x_*}{x^* - x_*},$$

где x – ожидаемая продолжительность жизни; x_* – минимальная продолжительность жизни; x^* – максимальная продолжительность жизни.

Индекс достигнутого уровня образования (грамотности) населения определяется следующим соотношением:

$$I_2 = \frac{2 \cdot I_{21} + I_{22}}{3},$$

где I_{21} – индекс грамотности взрослого населения; I_{22} – индекс охвата населения образованием первой, второй и третьей ступеней. Очевидно, что достигнутый уровень образования определяется на одну треть путем охвата населения образованием первой, второй и третьей ступеней. Индекс грамотности взрослого населения (I_{21}) в общей численности всего населения выражается долей грамотного взрослого населения в общей численности всего населения страны. Индекс I_{22} определяет охват населения образованием первой, второй и третьей ступеней (в белорусской системе государственной статистики он характеризуется долей учащихся в возрасте от 6 до 24 лет).

Индекс скорректированного реального ВВП на душу населения определяется следующим соотношением:

$$I_3 = \frac{\log y - \log y_{\min}}{\log y_{\max} - \log y_{\min}},$$

где y – фактический доход на душу населения; y_{\min} – минимальный доход на душу населения; y_{\max} – максимальный доход на душу населения. Индекс развития человеческого потенциала (I_0) определяется по формуле

$$I_0 = \frac{I_1 + I_2 + I_3}{3}.$$

Каждый из обобщающих показателей, входящих в состав ИРЧП, характеризует развитие соответствующей жизненно важной области социальной сферы, а предлагаемые ПРООН аналитические соотношения позволяют довольно точно рассчитать значения каждого индекса, определяющего развитие человеческого потенциала, и обеспечивают сопоставимость межрегиональных и международных сравнений исследуемых показателей. Поэтому наряду с изучением ИРЧП исследование динамики изменений каждого обобщающего показателя представляет самостоятельный интерес.

Индекс интеллектуального потенциала общества отражает уровень образования населения и состояние науки в стране. При его расчете учитываются уровень образования взрослого населения, удельный вес студентов в общей численности населения, доля расходов на образование в ВВП, удельный вес занятых в науке и научном обслуживании в общей численности занятых, удельный вес затрат на науку в ВВП.

Индикатором качества жизни является человеческий капитал на душу населения. Он отражает уровень затрат государства, фирм и граждан на образование, здравоохранение и другие отрасли социальной сферы в расчете на душу населения. Чем выше уровень экономического развития, тем выше уровень человеческого капитала и его удельный вес в структуре всего капитала.

Коэффициент жизнеспособности населения характеризует возможности сохранения генофонда, интеллектуального развития населения в условиях проведения конкретной социально-экономической политики, осуществляемой на момент проведения обследования в стране. Этот коэффициент измеряется по пятибалльной шкале. Установление балла ниже 1,5 означает кризисное положение, падение уровня и качества жизни до той черты, за которой начинается вымирание населения.

Отдельные стороны качества жизни характеризуют *частные индикаторы*, к которым относятся следующие показатели: • *социально-демографические* (продолжительность жизни, динамика заболеваемости, рождаемости, смертности); • *экономической активности населения* (уровень безработицы, миграция населения и ее причины); • *социальной напряженности* (участие в политических мероприятиях, забастовках, доля теневой экономики в ВВП, динамика преступности); • *развития социальной сферы* (доля расходов на образование, науку, здравоохранение и культуру в ВВП, количество учащихся и студентов, включая обучающихся бесплатно и платно, среднее число учащихся, приходящееся на одного преподавателя); • *экологические* (содержание вредных веществ в атмосфере, почве, воде, продуктах питания, доля затрат на экологию в ВВП, инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов).

Все рассмотренные индикаторы могут быть использованы для анализа уровня и качества жизни в стране.

17. Бедность: понятие, сущность, измерение

Бедность - понятие сложное, исторически обусловленное, многофакторное. Строгого, однозначного и общепринятого определения бедности не существует. Это понятие постоянно конкретизируется и модифицируется.

Бедность - характеристика экономического положения индивида или группы, при котором они не могут сами оплатить стоимость необходимых благ.

Бедность - неспособность поддерживать определенный приемлемый уровень жизни.

Бедность - это состояние, при котором насущные потребности человека превышают его возможности для их удовлетворения. (При этом данное определение не является совсем точным, так как непонятно, что из себя представляют те или иные потребности, и какое значение они имеют для человека)

Амартья Сен, удостоенный за свой труд «Политэкономия голода» Нобелевской премии по экономике, показывает, что бедность не связана с количеством товаров (шире — благ), а определяется социально обусловленными возможностями людей получить доступ к этим благам.

В своем докладе о бедности в Британии, проведенном в 1960 - 70-х гг., П. Таунсенд дал следующее определение бедности: «Можно сказать, что индивиды, семьи и группы населения живут в бедности, если им не хватает средств на питание, вести ту же деятельность, что и большинство населения, иметь жилищные условия и предаваться прелестям жизни, доступным большинству людей. Иными словами, если они не могут жить в обществе, к которому они принадлежат, так, как живет большинство населения».

Можно также выделить определение, данное в 1963 г. известным экономистом Г. Мюрдалем. Он определил низший класс как "ущемленный в своих интересах класс, состоящий из безработных, нетрудоспособных и занятых неполный рабочий день лиц, которые с большей или меньшей степенью безнадежности отделены от общества в целом, не участвуют в его жизни и не разделяют его устремлений и успехов".

То есть, можно сделать вывод, что к определению бедности можно подходить с различных позиций и точек зрения.

Сущность бедности. Выделяют два вида бедности.

1. Абсолютная бедность связана с нуждой в жизненных ресурсах, которые обеспечивают человеку биологическое выживание.

Речь идет об удовлетворении самых элементарных потребностей — в пище, жилье, одежде. Критерии этого вида бедности мало зависят от времени и места проживания человека. Конкретный набор продуктов, потребляемых на заре развития человеческого общества и современным человеком, существенно различается, но всегда можно однозначно судить, голодает человек или сыт. Таким образом, критерии абсолютной бедности связаны с биологическими характеристиками.

2. Относительная бедность определяется путем сравнения с обще-принятым, считающимся «нормальным» в данном обществе уровнем жизни.

Средний уровень жизни в развитых странах Запада заведомо выше, чем в развивающихся странах. Поэтому то, что будет считаться бедностью в странах развитого Запада, для отсталых государств расценивается как роскошь. Так, например, в категорию относительно бедных на Западе попадают и те люди, которые не испытывают затруднений с питанием, но не могут позволить себе удовлетворять потребности более высокого уровня (образование, культурный отдых и т.д.). Таким образом, критерии относительной бедности базируются на социальных признаках и сильно варьируются в разные эпохи и в разных странах.

Кроме этой базовой классификации типов бедности, существуют и другие подходы. Так, выделяют первичную бедность (это семьи, ведущие рациональное домашнее хозяйство, но не имеющие достаточных финансовых средств) и вторичную бедность (семьи, которые имеют достаточно финансовых средств, но нуждаются из-за нерационального ведения хозяйства). Наконец, существует деление на «устойчивую» бедность (бедность «по наследству») и «плавающую» (некоторые бедные индивиды находят возможность выйти на более высокий уровень жизни, но одновременно люди со средним достатком разоряются и переходят в разряд бедняков).

Измерение бедности. Есть несколько методов измерения бедности.

1. Концепция прожиточного минимума.

Первыми, кто занялся количественными расчетами уровня бедности, стали английские ученые Чарлз Бут и Сибом Раунтри, которые ввели в 1890-х понятие «порог (или черта) бедности». Порог бедности — это минимальный доход, необходимый для приобретения только жизненно необходимых продуктов питания, одежды и жилья. С развитием общества набор необходимых для жизни предметов и услуг расширялся, но суть метода оставалась та же — отнесение индивида или семьи в разряд бедных зависит от того, чем они обладали. С помощью этого метода есть возможность измерить абсолютную бедность.

2. Концепция относительной бедности (депривации).

Одним из первых ее авторов был американский ученый Питер Таунсэнд. Если первая концепция базировалась на понятии дохода, то концепция относительной бедности во главу угла ставила понятие благосостояния. Она учитывала удовлетворение не только физических, но и социальных потребностей. Ведь часто люди обеспечены жизненно необходимыми предметами и услугами, но не могут вести принятый в их обществе образ жизни. С другой стороны, доход не является определяющим показателем в тех странах, где государство проводит политику, направленную на улучшение благосостояния бедных посредством не только денежных субсидий и пособий, но и самых разнообразных натуральных льгот (бесплатный проезд в общественном транспорте, льготное жилье, бесплатное образование и т.д.). Акцент на качестве и условиях жизни позволяет определить разрыв между социальной позицией индивида (или семьи) и его уровнем жизни.

3. Концепция аккумулированной депривации.

Эта концепция впервые предложена в 1979 норвежским социологом Е.Хансенom. Существенный недостаток методики концепции относительной бедности, – это произвольность выбранных критериев. Отсутствие какого-либо критерия может быть не столько показателем бедности, сколько сознательным выбором индивида (например, для вегетарианца отсутствие мяса в рационе не является следствием невозможности его приобрести). Характерной чертой нового подхода стало не просто изучение благосостояния индивида (либо семьи), но и подсчет количества проблем, с которыми он сталкивается (материальный доход, занятость, социальные отношения, образование и т.д.).

4. Концепция бедности как самооценки.

Все описанные подходы основаны на том, что исследователь выбирает критерии бедности, в то время как изучаемые люди являются пассивным объектом. В последние десятилетия все чаще используется метод определения бедности по самооценке респондентов – считают ли они себя бедными или нет. Такой подход имеет преимущество в том, что позволяет лучше оценивать бедность как социальную проблему, требующую принятия специальных мер. Однако его недостаток – субъективность данных из-за того, что многие респонденты могут постыдиться признать себя бедными.

Уровень бедности, измеренный по критериям каждой из этих концепций, будет заметно различаться. Например, уровень бедности, рассчитанный на основе концепции аккумулированной бедности, будет ниже, чем полученный на основе концепции относительной депривации, но оба они дадут более высокий процент бедности, чем в случае с измерением прожиточного минимума.

18. Роль государства в перераспределении доходов

Распределение доходов, порождаемое рыночной системой, несправедливо в том плане, что оно не гарантирует каждому человеку доход, обеспечивающий ему достойную жизнь вне зависимости от итогов экономической деятельности. Появляется необходимость во вмешательстве государства, организующее соответствующее перераспределение доходов. Вторгаясь в сферу распределения доходов, государство решает две взаимосвязанные, хотя и противоречащие друг другу задачи. С одной стороны, оно направляет свои усилия на ослабление социально-экономического неравенства, посредством повышения доходов малоимущих слоев населения, создания условий для нормального воспроизводства рабочей силы, устранения диспропорций в распределении ресурсов. С другой стороны, государство не может и не должно уничтожить это неравенство.

Дело в том, что неравенство в доходах - не только продукт рыночной системы, но и обязательное условие ее эффективного функционирования. Ибо только такое неравенство способно создать подлинные стимулы и мотивы к высокопроизводительному труду и эффективному инвестированию капитала.

Современные западные государства проявляют значительную активность в перераспределении доходов. Так, в США в последнее время доля трансфертных платежей (социальных выплат) составляет почти 60% расходов федерального бюджета и 15% валового национального продукта. Сегодня каждый четвертый американец в той или иной форме пользуется социальными государственными программами, в то время как 40 лет назад ими пользовался лишь каждый семнадцатый. Причем в США этот показатель не самый высокий в мире. Неизбежно возникают вопросы. Насколько оправдано и эффективно государственное вмешательство в процесс перераспределения доходов? Существуют ли объективные минимальные границы такого вмешательства? Экономическая наука дает некоторые подходы к их решению.

Правительство осуществляет перераспределение доходов прямыми и косвенными способами, включающими:

- социальные выплаты (трансфертные платежи), то есть пособия, выплачиваемые малообеспеченным группам иждивенцев, инвалидам, престарелым и безработным;
- регулирование цен на социально значимую продукцию;
- индексацию фиксированных доходов и социальных выплат при определенном изменении процента инфляции;
- обязательный минимум зарплаты как базы оплаты труда на всех предприятиях;
- прогрессивное налогообложение, при котором налоговая ставка увеличивается по мере роста размеров номинального дохода.

Важным элементом государственного регулирования доходов в некоторых случаях (например, меняющейся динамике рыночной конъюнктуры) является и определение верхнего уровня номинальной зарплаты. Такой предел должен препятствовать разворачиванию инфляционной спирали «цена-зарплата». Эта мера образует основной элемент «политики сдерживания», означая на практике «замораживание» зарплаты и цен (в противоположность «политике экспансии», когда стимулируется рост доходов населения). Политика сдерживания ограничивает инфляционное превышение платежеспособного спроса над объемом реализуемого совокупного предложения.

Осознавая особую социальную значимость перераспределения доходов для обеспечения стабильности рыночного общества, правительство стремится, однако, избежать двух крайностей: формирования иждивенческих настроений у малоимущих и подрыва у экономически активной части общества стремления к высокодоходной деятельности.

Минимальная граница вмешательства государства в процесс перераспределения доходов определяется потребительскими стереотипами людей, характерными для данной страны в данных конкретно-исторических условиях. Чем эти стереотипы скромнее, тем в меньшей степени люди претендуют на прибавки к своим доходам из бюджета. Сами же эти стереотипы зависят от текущего состояния экономики,

демографической ситуации, уровня экономического развития и т.п. Вряд ли, скажем, жителям сверхбедной страны можно рассчитывать на улучшение своего положения за счет перераспределения доходов по той простой причине, что и перераспределять-то особенно нечего. Попытки же равномерно распределить имеющиеся крохи национального дохода не могут привести ни к чему иному, кроме как к грубой уравниловке и еще большей бедности. В таких странах выбор должен быть сделан в пользу жесткой модели рыночного механизма с минимальным вмешательством государства в процесс перераспределения. Нарастив процесс перераспределения доходов, государство не должно разрушать сам конкурентный рыночный механизм. Его сохранение и образует максимальную границу государственного вмешательства. При проведении активной политики в области доходов необходимо учитывать еще ряд важных обстоятельств, объективно ограничивающих эту область государственной деятельности. Во-первых, государство не должно способствовать своей политикой в области доходов росту дефицита госбюджета и инфляции, а размеры социальных выплат должны быть согласованы с реальными возможностями в области финансов.

Во-вторых, государство не должно увеличивать налоги на предпринимателей, если они подрывает стимулы к вложению капитала. Это ведет к снижению эффективности производства и, следовательно, к сокращению возможности поддержки бедных и малоимущих. Кроме того, рост налогов, будучи средством сокращения сбережений, означает и сужение базы инвестирования через рынок ссудных капиталов и рынок ценных бумаг.

В-третьих, большую опасность представляют бюрократические структуры, занятые разработкой правил перераспределения доходов, их осуществлением и контролем. Эти структуры жизнестойкие. Однажды возникнув, они стремятся к самовоспроизведению, расширению своего влияния и т.д. Нашей экономике негативные последствия этого хорошо известны. Таким образом, организовать социально справедливое, а точнее социально приемлемое перераспределение доходов весьма непросто. На практике трудно добиться, чтобы это распределение было одновременно и заметным для малоимущих, и не провоцировало бы снижение эффективности производства, серьезной деформации рыночных механизмов.

Государственная социальная политика - деятельность государства, ставящая своей целью снижение степени дифференциации доходов, смягчение противоречий между участниками рыночной экономики и предотвращение социальных конфликтов на экономической почве. Социальная политика - одно из главных направлений внутренней политики государства, призванное обеспечить стабильность общественной системы. Посредством государственной социальной политики в рыночной экономике реализуется принцип социальной справедливости, предполагающий определенную меру выравнивания положения граждан, создание системы социальных гарантий и равных стартовых условий для всех слоев населения.

С точки зрения функционирования экономики, социальная политика играет двойную роль. Во-первых, по мере развития общества и накопления национального богатства создание благоприятных социальных условий для граждан становится главной целью экономической деятельности. В этой связи социальная политика концентрирует цели экономического роста. Во-вторых, социальная политика является и фактором экономического роста, поскольку экономический рост, не сопровождающийся ростом благосостояния основной массы населения, ведет к утрате стимулов к эффективной экономической деятельности.

Таким образом, социальная политика государства, создающая в процессе своего осуществления эффективную систему социальной защиты населения, является одним из важных вопросов, без решения которого невозможно создать гармоничную рыночную экономику и достичь благополучия во всех сферах общества.

19. Понятие и виды государственных доходов

Государственные доходы и источники их формирования

Доходы выражают экономические отношения, возникшие при формировании фондов денежных средств, находящихся в распоряжении органов власти. Основные материальные источники доходов государственного бюджета:

- I. Национальный доход. При недостатке его привлекаются национальные богатства. Основные методы мобилизации денежных средств: 1. налоги; 2. займы; 3. эмиссии денежной массы; 4. кредиты. Источники формирования денежных средств делятся на 3 группы: 1. внешние (займы); 2. внутренние (государственный кредит и налоги); 3. эмиссионные (бумажно-денежные и кредитные эмиссии).

- II. Налоги.

Все доходы государственного бюджета можно разделить на 3 группы:

1. налоговые,
2. неналоговые,
3. доходы целевых бюджетных фондов.

Состав и структура доходов государственного бюджета Доходы целевых бюджетных фондов создаются для финансирования государственных целей. Примерный состав их: дорожный фонд, фонд воспроизводства материального сырья, фонд министерства финансов по атомной энергетике, министерство по налогам и сборам, налоговая служба, экологический фонд, управление, изучение, сохранение и воспроизводство водных, биологических ресурсов, фонд восстановления и возобновления водных ресурсов. Они имеют статус целевых бюджетных фондов, их назначение: финансирование отдельных государственных расходов.

Неналоговые доходы - это доходы от имущества, находящейся в государственной собственности, или от эксплуатации данного имущества, или от внешнефинансовой деятельности.

Налоговая система: принципы построения и роль в формировании доходов бюджета РФ.

Прямые и косвенные налоги Налоговые поступления - в этой группе самый большой удельный вес составляет налог на добавленную стоимость, налог на прибыль (доход предприятий и организаций), акцизы. Налоги - обязательные платежи, взимаемые государством в лице центральных и местных органов власти с физических и юридических лиц, а также часть национального дохода, мобилизуемого во всех звеньях бюджетной системы. Налоги поступают в государственный бюджет в определенном размере и сроке, установленных законодательством. Они выполняют 2 функции:

1. фискальную (основная) - с ее помощью образуются государственные денежные фонды, т.е. она создает материальные условия для функционирования государства. Обеспечивает реальные возможности перераспределения национального дохода в пользу наименее защищенных слоев общества. Связана с регулирующей, т.к. обеспечивает предназначение регулирующей;

2. регулирующую - является активным инструментом перераспределения процессов и влияет на воспроизводство, стимулируя или снижая его, тем самым эта функция регулирует платежеспособность населения, изменяет уровень и структуру совокупного спроса и через механизм воздействует на воспроизводство.

Прямые налоги (на прибыль, подоходный налог, налог на имущество) непосредственно изымаются из части дохода налогоплательщика. Косвенные (акцизы, НДС, таможенные пошлины, фискальные и монопольные налоги) взимаются с цен на товары и услуги. Объектами налогообложения являются доходы от продажи и реализации товаров и услуг, цены на товары, операции с ценными бумагами, имущества юридических и физических лиц, использование недр и природных ресурсов.

20. Сущность, функции и виды налогов

Налог — это обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Сбор — обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий).

Характерные черты налога как платежа следующие:

- обязательность;
- индивидуальная безвозмездность;
- отчуждение денежных средств, принадлежащих организациям и физическим лицам на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления;
- направленность на финансирование деятельности государства или муниципальных образований.

Характерными чертами сбора как взноса являются:

- обязательность;
- одно из условий совершения государственными и иными органами в интересах плательщиков сборов юридически значимых действий.

Сущность налогов

Налоги используются для регулирования поведения экономических агентов побуждая (снижение налогов) или припугивая (повышение налогов) в осуществлении определенной деятельности.

Обладая законным правом принуждения, государство имеет возможность получать в свое распоряжение значительные денежные средства, собираемые в виде налогов.

Налоги можно определить как **доходы государства, собираемые на регулярной основе** с помощью принадлежащего ему права принуждения. Также, налоги можно определить как **обязательные, безвозмездные, невозвратные платежи, взыскиваемые государственными учреждениями** с целью удовлетворения потребностей государства в финансовых ресурсах.

Как следует из определения, под налогами следует понимать не только те платежи, в названии которых присутствует слово «налог», например, налог на добавленную стоимость, подоходный налог и т.д. Налоговый характер носят также таможенные пошлины, обязательные отчисления в государственные внебюджетные фонды, например, в пенсионный фонд, и т.д. Все эти платежи в совокупности образуют налоговую систему.

Функции налогов

Функция налога — это проявление его социально-экономической сущности в действии. Функции свидетельствуют, каким образом реализуется общественное назначение данной экономической категории.

В современных условиях налоги выполняют две основные функции:

- **фискальная** функция, которая заключается в обеспечении государства финансовыми ресурсами, необходимыми для осуществления его деятельности (**источник доходов государства**);
- **регулирующая** функция, благодаря которой налоги либо стимулируют, либо сдерживают ту или иную хозяйственную деятельность (**регулятор экономической системы**).

Степень реализации функций налогов зависит от того, каким набором экономических инструментов пользуется государство. В совокупности они представляют собой налоговый механизм, посредством которого реализуется **налоговая политика государства**.

Используя налоги как инструмент регулирования государство побуждает экономических агентов что-либо делать (налоги снижаются) или, наоборот, препятствует в осуществлении их деятельности (налоги повышаются).

Классификация налогов

Различные налоги неодинаково действуют на отдельные группы экономических агентов, кроме того, они по-разному взимаются. Существует несколько классификаций видов налогов:

Виды налогов по объекту:

- прямые;
- косвенные.

Прямые налоги взимаются непосредственно с физических и юридических лиц, а также с их доходов. К прямым налогам относятся налог на прибыль, подоходный налог, налог на имущество. **Косвенными** налогами облагаются ресурсы, виды деятельности, товары и услуги. Среди косвенных налогов основными являются налог на добавленную стоимость (НДС), акцизы, импортные пошлины, налог с продаж и др.

Классическое требование к **соотношению систем косвенного и прямого налогообложения** таково: фискальную функцию выполняют преимущественно косвенные налоги, а на прямые налоги возложена в основном регулирующая функция. В данном случае фискальная функция — это, в первую очередь, формирование доходов бюджета. Регулирующая функция направлена на регулирование посредством налоговых механизмов воспроизводственного процесса, темпов накопления капитала, уровня платежеспособного спроса населения. **Регулирующий эффект** прямых налогов проявляется в **дифференциации налоговых ставок, льготах**. Посредством налогового регулирования государство обеспечивает баланс корпоративных и общегосударственных интересов, создает условия для ускоренного развития определенных отраслей, стимулирует увеличение рабочих мест и инвестиционно-инновационные процессы. Налоги влияют на уровень и структуру совокупного спроса и посредством этого влияния могут содействовать или препятствовать производству. От налогов зависит соотношение издержек производства и цены товаров.

Виды налогов по субъекту:

- центральные;
- местные.

Виды налогов по принципу целевого использования:

- маркированные;
- немаркированные.

Маркировкой называют увязку налога с конкретным направлением расходования средств. Если налог имеет целевой характер и соответствующие поступления ни на какие иные цели, кроме той, ради которой он введен не используются, то такой налог называется **маркированным**. Примерами маркированных налогов могут быть платежи в пенсионный фонд, фонд обязательного медицинского страхования, в дорожный фонд и др. Все прочие налоги считаются **немаркированными**. Преимущество немаркированных налогов заключается в том, что они обеспечивают гибкость бюджетной политики — они могут расходоваться по усмотрению государственного органа по тем направлениям, которые он считает необходимым.

Виды налогов по характеру налогообложения:

- пропорциональные (доля налога в доходе, или средняя ставка налога с ростом дохода);
- прогрессивные (доля налога в доходе с ростом дохода увеличивается);
- регрессивные (доля налога в доходе с ростом дохода падает).

Прогрессивными, как правило, бывают подоходные налоги. Чем больше доход индивида, тем большую его часть он вынужден отдавать государству. Как правило, для взимания подоходного налога устанавливается прогрессивная шкала. **Регрессивные** налоги означают, что их доля выше в доходе более бедной части населения. Регрессивный характер налога проявляется в том случае, если налог установлен в фиксированном размере на единицу товара. Тогда доля взимаемого налога в доходе будет выше у того покупателя, чей доход меньше.

Виды налогов в зависимости от источников их покрытия:

- налоги, расходы по которым относятся на **себестоимость продукции** (работ, услуг):
- налоги, расходы по которым относятся на **выручку от реализации продукции** (работ, услуг):
- НДС;
- акцизы;
- экспортные тарифы;
- налоги, расходы по которым относятся на **финансовые результаты**:
- налоги на прибыль, имущество предприятий, рекламу;
- целевые сборы на содержание, благоустройство и уборку территории;
- налог на содержание жилищного фонда и объектов социальной сферы;
- сбор на нужды образовательных учреждений;
- сборы за парковку автомобилей;
- налоги, расходы по которым покрываются из **прибыли**, остающейся в распоряжении предприятий.

21. Понятие и характеристика налоговой системы

Налоговая система - это совокупность предусмотренных законодательством налогов, сборов и пошлин, принципов и порядка их установления, изменения, отмены, исчисления и уплаты, а также форм и методов налогового контроля и ответственности за нарушение налогового законодательства.

Налоговая система включает в себя такие **элементы**, как:

- 1) система налогов и сборов, установленных в стране;
- 2) система налогового законодательства;

3) система налоговых органов.

Налоговая система должна обладать двумя **свойствами**: продуктивностью и эластичностью.

Продуктивность означает, что налоговые поступления должны полностью покрывать обыкновенные расходы государства. Исследования показали, что система будет непродуктивной, если издержки по взиманию налогов превышают половину от величины налоговых поступлений. На продуктивность влияет размер налоговой ставки. Есть определенная зависимость между величиной налоговой ставки и суммой поступлений в бюджет. Эта зависимость отражена Кривой Лаффера, в соответствии с которой, при увеличении ставок налогов, поступления от данного вида платежа в бюджет будут расти, однако, при увеличении ставки сверх определенного уровня повлечет за собой сокращение доходов, т.к. налог становится непомерно большим. Плательщик в данной ситуации прекращает свою деятельность, либо уводит свою деятельность «в тень», либо переводит ее в другую страну.

На продуктивность налоговой системы влияет неотвратимость платежа, т.к. всегда есть эффект уклонения, когда субъект обложения не уплачивает налог и при этом не переносит эту уплату на другое лицо.

Уклонение может быть непреднамеренным, например, в результате незнания обязанностей или преднамеренным (например, вследствие заведомого обмана или через отказ от покупки товаров, на которые налагается сбор).

Масштабы уклонений зависят от следующих факторов:

- уровня профессионализма работников налоговых служб;
- степени информированности хозяйственных агентов о действующем законодательстве;
- эластичности спроса и предложения;
- границ деятельности теневой экономики;
- высоты ставок обложения;
- размера налагаемых штрафов и др.

Эластичность характеризует способность налоговой системы к быстрому расширению в случае чрезвычайных дополнительных расходов государства.

Существует несколько путей увеличения эластичности:

- путем простого повышения ставки изъятий нескольких налогов (например, подоходного с граждан, на имущество предприятий);
- путем увеличения доли косвенных налогов (таможенных пошлин, акцизов) в общей величине фискальных поступлений.

Эластичность налоговой системы имеет свои пределы. По расчетам западных специалистов, если налоговые изъятия превышают 50-70% от совокупного дохода плательщика, то налоговая система становится неспособной к дальнейшему расширению.

Налоговая система характеризуется экономическими и политико-правовыми показателями (см.: схема

3).



Основные **экономические показатели** налоговой системы:

1. **Налоговое бремя.** В экономически развитых странах с социально ориентированной экономикой среднее значение налогового бремени - 40-45%. Налоговое бремя может исчисляться для экономики страны в целом и для конкретных налогоплательщиков. Для конкретного налогоплательщика налоговое бремя показывает долю совокупного дохода этого лица, который отчуждается в бюджет. В макроэкономическом плане налоговое бремя – это процентное отношение всей суммы собираемых в стране налогов к валовому внутреннему продукту.

2. **Соотношение налоговых доходов от внутренней и внешней торговли.** Этот показатель зависит от состояния экономики страны в целом. Чем больше развита промышленность, тем в больших объемах страна экспортирует готовый продукт. Правительства, заинтересованные в развитии национальной промышленности, уменьшают или вовсе ликвидируют экспортные пошлины, поэтому их поступления незначительны и наоборот, выше доля доходов бюджета от внутреннего налогообложения. В менее развитых странах-экспортерах сырья, протекционистская политика состоит в увеличении таможенных сборов, поэтому доля доходов от внешнеэкономической деятельности в этих странах выше.

3. **Соотношение прямых и косвенных налогов.** По механизму взимания и контроля косвенные налоги являются более простыми, чем прямые налоги. Они не требуют развитого налогового аппарата и сложной системы расчетов. Поэтому, как правило, в менее развитых странах доля косвенных налогов выше. Кроме того, доходы населения в этих странах ниже, что также определяет незначительный уровень прямых налогов.

4. **Структура прямых налогов.** Структура прямых налогов зависит от отношений собственности и соответствующих им распределительных отношений. В данном случае учитывается, какая сумма налогов поступает в бюджет от налогов, взимаемых с прибыли (дохода) и с других объектов налогообложения. Если доля налогов с прибыли (доходов) незначительна, то это означает, что плательщики не обладают достаточными доходами и государство вынуждено добирать налоги с других объектов.

Политико-правовой показатель отражает соотношение компетенции центральных и местных органов власти в вопросах введения налогов. Существует три формы взаимоотношений бюджетов различных уровней по формированию доходов:

1) **разные налоги** - каждый уровень власти вводит свои налоги, при этом существует два варианта:
- полное разделение прав и ответственности различных уровней власти в установлении налогов;
- не полное разделение прав и ответственности различных уровней власти в установлении налогов, т.е. местные органы власти вводят местные налоги по своему усмотрению, но центральные органы власти устанавливают исчерпывающий перечень местных налогов;

2) **разные ставки** - основные условия взимания того или иного конкретного налога устанавливают центральные органы власти, а местные органы власти определяют ставки налога, по которым исчисляется налог, зачисляемый конкретной местный бюджет. При этом общий размер налоговой ставки также может ограничиваться центральными органами власти.

3) **разные доходы.** При данной форме свобода местных органов власти не значительна, ибо в данном случае между бюджетами различных уровней делится сумма собранного налога. Порядок и условия раздела определяются центральной властью.

Налоговая система Республики Беларусь строится исходя из следующих **принципов**:

1. Единства налоговой системы. Этот принцип закреплён в Налоговом кодексе Республики Беларусь в статье 2 пункт 4-"Не допускается установление налогов, сборов (пошлин) и льгот по их уплате, наносящих ущерб национальной безопасности республики Беларусь, ее территориальной целостности, политической экономической стабильности, в том числе нарушающих единое экономическое пространство Республики Беларусь, ограничивающих свободное передвижение физических лиц, перемещение товаров (работ, услуг) или финансовых средств в пределах территории Республики Беларусь либо создающих в нарушении Конституции Республики Беларусь и принятых в соответствии с ней законодательных актов иные препятствия для осуществления предпринимательской и другой деятельности организации и физических лиц, кроме запрещенной законодательными актами";

2. Подвижности налоговой системы- налоги и иные платежи могут быть изменены в сторону как увеличения, так и уменьшения или отмены в соответствии с возможностями государства на определенном этапе его развития. Воплощение данного принципа на практике являются многочисленные изменения в налоговом законодательстве, характерные для белорусской налоговой системы;

3. Стабильность налоговой системы. Налоговую систему можно считать стабильной и благоприятной для предпринимательской деятельности, если остаются неизменными принципы налогообложения, состав налоговой системы, наиболее значимые льготы и санкции (если при этом ставки налогов не выходят за пределы экономической целесообразности).

4. Множественности налогов. Согласно этому принципу налоговая система должна быть основана на совокупности дифференцированных налогов и объектов обложения таким образом, чтобы комбинация различных налогов и облагаемых объектов образовывала такую систему, которая отвечала бы требованию перераспределения налогового бремени по плательщикам.

В теории существуют **два вида налоговых систем**:

1. Шедулярная - весь доход, получаемый налогоплательщиком, делится на части - шедулы. Каждая из них облагается особым образом - для разных шедул могут быть установлены различные ставки, льготы, другие элементы налога.

2. Глобальная - все доходы физических, юридических лиц облагаются одинаково. Такая система облегчает расчеты налогов и упрощает планирование финансового результата для предпринимателей. В чистом виде в Республике Беларусь ни одна из них не преобладает.

22. Особенности налоговых систем развитых стран мира

В развитых странах доля налогов достигает более 90 % доходной части бюджета. Одновременно налоги широко используются для вмешательства государства в хозяйственное развитие.

В каждой стране в соответствии с налоговым законодательством ставятся конкретные задачи, например:

- в США — поддержание конкурсной среды, защиты интересов среднего класса и справедливого распределения НД для большинства американцев, стимулирование развития среднего и малого бизнеса;
- в Великобритании — поощрение занятости, содействие накоплениям и долгосрочным инвестициям.

Основным показателем экономической роли налогов, а также налогового бремени на макроуровне стал удельный вес налоговых поступлений в ВВП. Он колеблется от 28,4 в Японии до 45,7 % во Франции (1996 г.).

В *налоговой системе*, представляющей собой совокупность налогов, а также форм и принципов их построения, исчисления и взимания, четко выделяются налоги на доходы (прибыль) юридических лиц и доходы физических лиц; налоги на доходы от капитала в виде процентов; налоги на собственность (имущество); косвенные налоги: акцизы, НДС, налоги с продаж, таможенные пошлины.

Взносы в фонды социального страхования, являясь по существу целевыми налогами, поступают в бюджет (США) или социальные внебюджетные фонды (Великобритания, ФРГ).

В таких странах, как США, Канада, Япония и некоторых других, преобладают прямые, во многих других — косвенные (Франция) налоги. В Великобритании, Италии, ФРГ косвенные и прямые налоги примерно одинаковы.

В годы высоких темпов инфляции во всех странах наблюдается рост темпов прямых налогов в ВВП за счет косвенных.

В прямом обложении ведущую роль играют налог на прибыль (доход) с юридических лиц и подоходный налог. Во всех странах предпочтение отдано *налогу на доходы физических лиц* в ущерб юридическим. Особенно высока его доля в ВВП у США (10,7 %), Канаде (13,9 %), Италии (10,8 %). Система построения его в отдельных странах очень сложная. Во многих странах действует минимальный необлагаемый минимум, который соответствует минимальному прожиточному минимуму.

Взносы в фонд соцстраха в среднем по странам Организации экономического сотрудничества и развитию (ОЭСР) по объему поступлений практически достигли подоходного налога, а в ряде стран: Франции, Германии, Италии, Японии — превысили его.

Налог на доходы юридических лиц относительно невысок, и его удельный вес колеблется от 1,4 % ВВП у ФРГ до 4,7 % у Японии. Незначительная роль этого налога в доходах бюджета связана с целенаправленной политикой государства, которая предполагает оставить большую часть прибыли в распоряжении предприятий для самофинансирования.

Главные косвенные налоги:

- «налоги на потребление», в том числе НДС (налагающиеся на каждую стадию производства и обращения в процентах к добавленной стоимости), налог на продажи на конечной стадии в процентах к продажной цене, налог с оборота на каждой стадии производства (в процентах к товарной продукции); *
- акцизы в виде высокой надбавки к цене специально отобранной группы товаров; таможенные пошлины;
- взносы предпринимателей на соцстрах, они включаются в издержки производства.

Наличие разветвленности бюджетной системы в государстве объясняет необходимость распределения налоговых поступлений по различным бюджетным уровням. Проблема налогового федерализма свойственна всем. При ее решении используют разные методы:

- закрепление определенных налогов за соответствующим бюджетом (пример, в США подоходный налог — за федеральным, поимущественные налоги — за региональными бюджетами, поземельный налог — за местными);
- установление постоянных норм распределения из вышестоящего в нижестоящие бюджеты (например, в Германии налог на прибыль делится поровну между федеральным бюджетом и землями);
- определение трансфертных платежей в пользу слабых нижестоящих бюджетов.

Развитие налоговых систем в послевоенный период шло неравномерно.

До конца 70-х годов для них была характерна политика высокого налогообложения, отвечающая *требованиям кейнсианства*:

- действовали высокие ставки налога на прибыль (они часто превышали 50 %) при широко распространенных налоговых льготах для стимулирования нового предпринимательства в отдельных отраслях или регионах;
- высокопрогрессивный подоходный налог: в некоторых странах ставка достигала высокого предела (в Великобритании — 91 %); одновременно предусматривались низкие ставки для малых доходов;
- косвенные налоги сохраняли свое фискальное назначение.

С 80-х годов страны, пережившие высокие темпы инфляции, отходят от кейнсианства. Экономическая наука разрабатывает новую модель развития — «экономика предложений». Она требовала ограничения налогообложения, введения низких налогов, стимулирующих производство, прибыль, а следовательно, и новый приток налогов в казну государства.

Новые идеи «экономики предложений» нашли практическое применение в развитых странах.

В 80-е годы прокатилась волна налоговых реформ, основными целями которых было:

- стимулирование экономического роста;
- создание благоприятного налогового климата для предпринимательской деятельности, для увеличения потребительского спроса, роста сбережений у населения;
- упрощение налоговой структуры;
- установление более справедливых принципов налогообложения;
- уменьшение возможности уклонения от уплаты налогов и увеличение поступлений в бюджет.

Реформы проводились поэтапно и растянулись на десятилетие.

Налоговые системы стран с высокоразвитыми рыночными отношениями характеризовались в 80—90-е годы следующими чертами:

1. *Сокращение прямого налогообложения в результате:*

- ослабления прогрессивной шкалы обложения подоходного налога;
- снижения ставок корпорационного налога;
- сближения обложения доходов от различных источников (трудовых доходов, дивидендов, процентов) по более низким ставкам;

• введения минимальных и максимальных налоговых обязательств для лиц с высокими доходами. Для предотвращения уклонения от уплаты налога лиц с большими доходами, пользующихся разнообразными скидками, вводились минимальные ставки.

Одновременно расширялась налоговая база за счет отмены ряда льгот и скидок. Таким образом, включались в обложение ранее свободные доходы.

2. *Расширение стимулирования отдельных отраслей и регионов.* В первую очередь налоговое регулирование коснулось инвестиций в НИОКР, переподготовку кадров малых предприятий, реорганизацию предприятий в депрессивных районах. Широко применяется инвестиционный налоговый кредит, который устанавливается в процентах к стоимости капитальных активов и вычитается из рассчитанной суммы налога на прибыль.

4. *Увеличение роли косвенных налогов, и особенно НДС,* который обеспечил компенсацию потерь в результате снижения прямых налогов. НДС распространился на все европейские страны. Только США, Япония, Канада и Австралия его не используют. *Появление экологических налогов,* которые нацелены стимулировать осуществление профилактических мер по охране окружающей среды. В ряде стран вводятся налоги на выброс в атмосферу углекислого газа и других вредных веществ (Дания, Финляндия, Швеция, Норвегия). В Германии принятый налог на автомобили зависит от двух факторов: объема цилиндра, т.е. мощности двигателя, и наличия (отсутствия) катализатора. Без катализатора — этот налог возрастает в 2 раза, а владельцы мощных машин с катализатором полностью освобождаются от налога на автомобили.

5. *Введение новых мер защиты своего рынка на международной арене в форме нетарифных барьеров* (квотирование поставок, лицензирование импорта, введение налогов с протекционистскими целями — акцизы, НДС). Хотя продолжали действовать ограничения торговых барьеров в рамках ГАТТ (1947 г.), а с 1996 г. Всемирной торговой организации — ВТО.

6. *Усиление процесса гармонизации налогов.* Страны — члены Европейского союза достигли наибольших успехов в сфере гармонизации косвенных налогов, и прежде всего НДС. С 1977 г. этот налог взимается по единой схеме, что важно при отчислении от НДС в совместный бюджет.

Гармонизация прямого обложения также началась с середины 70-х годов.

Это связано с освобождением от налогов движения капитала между странами. Начался процесс уравнивания обложения процентных доходов. С 1998 г. страны — члены ЕС договорились, что нерезиденты должны облагаться у источника минимально 20-процентной ставкой, а резиденты могут выбирать между обложением процентов у источников или системой контрольного уведомления, т.е. страна — источник дохода передает сведения о сумме процентов государству-получателю.

7. *Создание в рамках стран — членов ОЭСР протекционистских налоговых режимов* для привлечения иностранного капитала, получивших название «Налоговой конкуренции», осуществлялось путем предоставления особых льгот нерезидентам по сравнению с национальными юридическими лицами.

8. *Создание странами «большой семерки» в конце 90-х годов «Международных сил по борьбе с финансовыми преступлениями» (FATF)* в связи с расширением на международном уровне незаконного ухода от налогов. Для уклонения применяются налоговые убежища, трансфертное ценообразование, инвестиции, дочерние предприятия.

9. *Обострение проблемы налогового федерализма в федеративных государствах.* Распределение на справедливой основе налоговых поступлений между разными уровнями власти становится все более острой. В Германии выравнивание налоговых доходов отличается большей демократичностью. Цель - подтянуть отстающие районы и обеспечить примерно равный объем налоговых доходов по всей стране. Наиболее крупные налоги являются совместными: подоходный налог с физических лиц делится: 42,5 % — федерации, 42,5 % — землям и 15 % — местным органам. |

Налог на прибыль, налог на доход от капитала распределяется на постоянной основе между федерацией и землями (50:50). НДС также распределяется на долговременной основе исходя из принципа равных прав федерации и земель и выравнивания уровня жизни на всей территории (соотношение федерации, земель и общин: 52,01 %; 45,91 % и 2,08 %). Кроме того, наряду с вертикальным выравниванием действует и горизонтальное, когда НДС передается от «сильных» в финансовом отношении — «слабым». Несмотря на относительно разработанные методы распределения германская система выравнивания имеет

недостаток (экономически сильные земли не заинтересованы в передаче средств слабым). Поэтому и в Германии осуществляется с трудом реформа межбюджетных отношений.

23. Сущность общественных расходов, их виды и функции

Общественные расходы представляют собой целенаправленное использование ресурсов общественного сектора для удовлетворения потребностей в общественных благах и реализации перераспределительных мероприятий, оправданных с позиций справедливости. Целевое начало и неразрывно связанные с ним идеи рациональности и эффективности призваны определять направления, формы, структуру и масштабы этих расходов. Проблема состоит в том, чтобы общественные средства использовались в соответствии с интересами и предпочтениями основной массы налогоплательщиков-избирателей, а также в том, чтобы достигать намеченных результатов при возможно более низком уровне затрат, избегая расточительности и сводя к минимуму влияние погони за рентой.

Целенаправленность и целесообразность расходов достигается в рамках программного подхода к их формированию и осуществлению. В этой связи предполагается, что общественные расходы структурированы в разрезе программ и в отношении каждой единицы ассигнований определены конкретные задачи, решению которых эти ассигнования предназначены служить.

Задачи, решаемые в сфере расходования общественных средств, можно, в общем и целом, разделить на три группы. Во-первых, это оказание социальной помощи тем членам общества, которые не имеют возможности самостоятельно себя обеспечить. К данной категории общественных расходов относятся, например, пособия, выплачиваемые инвалидам.

Во-вторых, это обеспечение обязательного страхования на случай болезни, безработицы и т.п. Для этой категории расходов в отличие от предыдущей суть процесса не сводится к перераспределению, а имеет место своеобразное предварительное аккумулирование средств, в том числе иногда и личных средств, застрахованных с целью последующей выплаты при наступлении страхового случая. Ближайшим субститутом социальной помощи выступает частная благотворительность, а ближайшим субститутом общественного страхования является страхование частное и добровольное.

Наконец, это производство и приобретение материальных благ и услуг, ответственность за удовлетворение потребностей, в которых берет на себя государство. Как правило, они либо непосредственно обладают свойствами чистых или смешанных общественных благ, либо принадлежат к числу ключевых факторов формирования этих благ (так, отдельный винтовочный патрон не является общественным благом, но создание запаса патронов представляет собой один из компонентов оборонных усилий и требует общественных расходов).

Общественные расходы могут осуществляться в формах *финансирования эксплуатационных расходов организаций общественного сектора, закупок товаров или услуг, субсидирования предприятий и организаций, поставляющих продукцию на рынок, а также денежных выплат и натуральных выдач лицам, охваченным программами социальной помощи и страхования*. Перечисленные формы зачастую выступают в качестве взаимозаменяемых либо, сочетаясь, дополняют друг друга.

Например, программа помощи инвалидам может предусматривать различные по характеру ассигнования. Это, во-первых, средства, направляемые на содержание домов инвалидов, имеющих статус государственных учреждений и финансируемых исходя из нормативов затрат либо в порядке возмещения фактических расходов. Во-вторых, это ассигнования на закупку протезов, медикаментов, транспорта и, быть может, также услуг частных домов инвалидов и т.п. Когда речь идет о закупках, средства ассигнуются в увязке не с элементами затрат, а с рыночной ценой той продукции, которую предполагается приобрести. В-третьих, могут быть предусмотрены субсидии предприятиям, поощряющие, с одной стороны, использование труда инвалидов, а с другой - производство тех специфических товаров, в которых они нуждаются. В-четвертых, нужны средства на выплату пенсий и, возможно, организацию бесплатной выдачи тех же протезов и др.

Подчас одним и тем же денежным суммам соответствуют различные формы расходов, следующие друг за другом. Так, бесплатное предоставление товаров или услуг может быть обеспечено за счет бюджетного финансирования производящего их государственного учреждения либо за счет их предварительной закупки у стороннего поставщика. Как бы то ни было, расходам в форме бесплатной выдачи товара обязательно предшествуют расходы на его производство внутри общественного сектора или на приобретение этого товара.

Рациональный выбор форм, в которых расходуются средства, позволяет обеспечить экономию и повысить результативность их использования. Добиться этого существенно легче, когда расходы с самого начала структурируются скорее в разрезе конкретных целей и задач, чем в разрезе ведомств, их подразделений и т.д. Предпочтительность тех или иных форм расходов для исполнителя может не совпадать с их предпочтительностью с точки зрения потребителей. *Исполнитель, наделяемый правом расходовать общественные средства, должен быть поставлен в рамки программы, в которой желательно как можно яснее определить ожидаемые результаты и критерии, по которым надлежит принимать решения.*

Как неоднократно отмечалось выше, в рыночной экономике общественный сектор призван выполнять только те функции, с которыми он справляется успешнее частного. Так, общественные расходы (если оставить в стороне перераспределение) уместны лишь постольку, поскольку рыночные силы не обеспечивают оптимальных размеров финансирования производства отдельных благ. Это относится в первую очередь к общественным благам, поскольку существует проблема «безбилетника». Однако при отсутствии субсидий из общественного сектора вероятно недопроизводство и тех частных благ, с которыми связаны большие позитивные экстерналии: если часть выгод достается тому, кто не участвует в финансировании, рыночный спрос не в полной мере отражает предельную полезность товара или услуги.

Финансирование производства частных благ за счет общественного сектора можно сопоставить с корректирующими налогами. В обоих случаях речь идет о мерах, призванных компенсировать смещение рыночного равновесия относительно точки оптимума, обусловленное позитивными или негативными внешними эффектами. Выявление и оценка конкретных внешних эффектов, на которые предполагается реагировать с помощью общественных расходов, — необходимый исходный пункт обоснования соответствующих бюджетных программ.

Следовательно, общественные расходы на материальные блага и услуги должны быть адекватны потребностям в общественных благах и наиболее значительным позитивным экстерналиям, сопряженным при данной институциональной структуре экономики с производством и потреблением частных благ.

Как мы уже знаем, общественные расходы способны приобретать различные формы. При каких условиях рационально их использование в виде финансирования эксплуатационных затрат организаций общественного сектора, иными словами, не на закупку либо субсидирование продукции, производимой в частном секторе, а на организацию производства под непосредственным контролем государства? Все зависит от характера изъянов рынка, в зонах которых вынужден в том или ином случае действовать общественный сектор. Применение исключительно финансовых рычагов воздействия на производство (государственных закупок, субсидий и налогов) в целом предпочтительно, однако предполагает достаточно гибкость, оперативность и адекватность реагирования рыночных сил на предлагаемые экономические стимулы.

Непосредственная организация производства в общественном секторе может быть оправдана, прежде всего, когда речь идет об общественных благах, а также в ситуациях естественной монополии и информационной асимметрии. В этих случаях ни субсидии, ни налоги сами по себе не позволяют обеспечить контроль потребителей над рынком, так что от имени потребителей приходится выступать государству.

В качестве представителя потребителей государство способно действовать либо как покупатель-монопсонист, либо как инстанция, детально регулирующая и контролирующая условия производства и продажи, либо как непосредственный производитель. Ни один из этих способов не способен создать ситуацию, сопоставимую с совершенной конкуренцией. Ни один из них нельзя признать идеальным, гарантирующим реализацию всех теоретически возможных Парето-улучшений. Выбор между способами — вопрос практической целесообразности, причем критерием является, как правило, минимизация издержек, которые несут как потребители, так и общественный сектор.

Ясно, например, что присущая рынку медицинских услуг информационная асимметрия предполагает вмешательство государства, причем это вмешательство в свою очередь порождает определенные проблемы. Однако лишь детальный анализ, проводимый с учетом особенностей данного конкретного общества, способен выявить преимущества и недостатки, с одной стороны, многоаспектного регулирования условий, на которых медицинские услуги предоставляются частными поставщиками, а с другой — организации медицинского обслуживания в рамках общественного сектора.

Наряду с информационной асимметрией и естественной монополией, аргументами в пользу организации производства в общественном секторе могут служить критическая степень зависимости всей экономики от некоторых ее подразделений, находящихся в зонах изъянов рынка, а также недостаточная развитость рынка капитала.

Например, правительства, избегая риска, предпочитают, как правило, не только заказывать и регулировать, но и непосредственно организовывать печатание денег, а нередко также — производство электроэнергии, формирование и обслуживание некоторых элементов инфраструктуры и т.д. Оправдывая прямой административный контроль над некоторыми производствами, представители государства обычно ссылаются на то, что избиратели склонны фактически возлагать на правительство политическую ответственность за бесперебойное функционирование таких производств. Ответственность предполагает полномочия по управлению, коль скоро рыночные силы действуют не вполне эффективно. Этот аргумент может быть весом, если действительно имеются серьезные угрозы стабильности производства, а культура выполнения контрактных обязательств невысока.

Что касается эффективности функционирования рынка капитала, то при недостаточном ее уровне ряд перспективных проектов и производств не способен привлечь внимание со стороны частных инвесторов. Потенциальная отдача, особенно в долгосрочном периоде, может не находить адекватного отражения в курсах ценных бумаг, что не позволяет мобилизовать средства, необходимые для инвестиций. Это особенно характерно для экономики, находящейся в процессе перехода к рынку. Однако даже в сформировавшейся рыночной экономике отдельные эффективные сверхдолгосрочные проекты удавалось осуществлять лишь по инициативе государства и под его управлением.

Если изъяны рынка побуждают государство выступать в роли организатора производства, но продукция непосредственно не обладает свойствами общественного блага, то ее имеет смысл реализовывать потребителям за плату. Способна ли плата, которую возможно собрать, полностью покрывать издержки и приносить прибыль, зависит, вообще говоря, от наличия внешних эффектов и их размеров.

Итак, общественный сектор способен участвовать как в финансировании, так и в производстве благ, причем в некоторых случаях его участие касается, прежде всего, финансирования, в других — в первую очередь производства, а зачастую он выполняет обе функции. Участие в финансировании определяется главным образом позитивными экстерналиями, связанными с создаваемым продуктом (материальным благом или услугой), а участие в производстве — с соотношением изъянов рынка и изъянов государства, связанных с альтернативными вариантами организации деятельности по формированию продукта.

Попытаемся более конкретно определить, на какой основе следует делать выбор между вариантами, предусматривающими, с одной стороны, не только общественное финансирование, но и организацию производства в общественном секторе, а с другой - использование общественных расходов для финансирования контрактов с независимыми производителями товаров и услуг, в которых нуждается общественный сектор.

24. Структура социальной защиты

Социальная защита населения — это одно из важнейших направлений социальной политики государства, заключающееся в установлении и поддержании общественно необходимого материального и социального положения всех членов общества.

Иногда социальную защиту трактуют более узко: как обеспечение определенного уровня доходов для тех слоев населения, которые в силу каких-либо причин не могут самостоятельно обеспечить свое существование: безработных, инвалидов, больных, сирот, стариков, одиноких матерей, многодетных семей. Основные принципы социальной защиты:

- гуманность;
- адресность;
- комплексность;
- обеспечение прав и свобод личности.

Система социальной защиты — это комплекс законодательных актов, мероприятий, а также организаций, обеспечивающих реализацию мер социальной защиты населения, поддержки социально уязвимых слоев населения.

Она включает в себя:

1. **Социальное обеспечение** — означает создание государственной системы материального обеспечения и обслуживания пожилых и нетрудоспособных граждан, а также семей с детьми за счет так называемых общественных фондов потребления. Эта категория по сути идентична категории социальной защиты, однако последняя применяется по отношению к рыночной экономике.

Помимо пенсий (по старости, инвалидности и пр.) к социальному обеспечению относятся пособия по временной нетрудоспособности и родам, по уходу за ребенком в возрасте до года, помощь семьям в содержании и воспитании детей (бесплатные или на льготных условиях ясли, детские сады, интернаты, пионерские лагеря и пр.), семейные пособия, содержание нетрудоспособных в специальных организациях (домах престарелых и пр.), бесплатная или на льготных условиях протезная помощь, предоставление инвалидам средств передвижения, профессиональное обучение инвалидов, различные льготы семьям инвалидов. При переходе к рынку система социального обеспечения в значительной мере перестала выполнять свои функции, однако часть ее элементов вошла в современную систему социальной защиты населения.

2. **Социальные гарантии** — предоставление социальных благ и услуг гражданам без учета трудового вклада и проверки нуждаемости на основе принципа распределения по потребностям имеющихся общественных ресурсов этих благ. В нашей стране к социальным гарантиям относят:

- гарантированное бесплатное медицинское обслуживание;
- общедоступность и бесплатность образования;
- минимальный размер оплаты труда;
- минимальный размер пенсии, стипендии;
- социальные пенсии (инвалидам с детства; детям-инвалидам; инвалидам, не имеющим трудового стажа; детям, потерявшим одного или обоих родителей; лицам, старше 65 (мужчины) и 60 (женщины) лет, не имеющим трудового стажа);
- пособия при рождении ребенка, на период по уходу за ребенком до достижения им возраста 1,5 лет, до 16 лет;
- ритуальное пособие на погребение и некоторые другие.

Разновидностью социальных гарантий являются социальные льготы. Они представляют собой систему общественных гарантий, предоставляемых отдельным группам населения (инвалидам, участникам войны, ветеранам труда и пр.).

Социальное страхование — защита экономически активного населения от социальных рисков на основе коллективной солидарности при возмещении ущерба. Основными социальными рисками, связанными с потерей трудоспособности, работы и соответственно, дохода, являются болезнь, старость, безработица, материнство, несчастный случай, производственная травма, профессиональное заболевание, смерть кормильца. Финансируется система социального страхования из специальных внебюджетных фондов, формируемых за счет взносов работодателей и работников, а также субсидий государства. Существует две формы социального страхования — обязательное (при поддержке государством его фондов) и добровольное (при отсутствии государственной помощи). Поддержка граждан осуществляется, прежде всего, путем денежных выплат (пенсий и пособий по болезни, старости, безработице, потере кормильца и пр.), а также при помощи финансирования услуг организаций здравоохранения, профессионального обучения и др., связанных с восстановлением трудоспособности.

Социальная поддержка (помощь) предоставляется социально-уязвимым группам населения, не способным в силу тех или иных причин обеспечить себе доход. Помощь осуществляется как путем денежных, так и натуральных выплат (бесплатные обеды, одежда) и финансируется за счет общих налоговых

поступлений. Для получения социальной помощи обычно необходима проверка на нуждаемость. Помощь предоставляется тем людям, чьи доходы ниже минимальных жизненных стандартов, и выступает важнейшим элементом политики борьбы с бедностью, обеспечением минимального гарантированного дохода, как реализация права на жизнь.

Социальная поддержка не ограничивается только материальной помощью. Она включает также меры в виде содействия и услуг, оказываемых отдельным лицам или группам населения социальными службами для преодоления жизненных трудностей, поддержания социального статуса, адаптации в обществе.

Деятельность социальных служб по социальной поддержке, оказанию социально-бытовых, медицинских, педагогических, правовых услуг и материальной помощи, проведению социальной адаптации и реабилитации граждан, находящихся в трудной жизненной ситуации сформировалась в отдельную отрасль социальной сферы — социальное обслуживание.

Работа, направленная на оказание помощи, поддержки и защиты людей, и, прежде всего, социально слабых слоев общества, называется социальной работой.

Объектом социальной работы являются люди, нуждающиеся в посторонней помощи: старики, пенсионеры, инвалиды, тяжелобольные, дети; люди, попавшие в тяжелую жизненную ситуацию: безработные, наркоманы, подростки, попавшие в дурную компанию, неполные семьи, осужденные и отбывшие наказание, беженцы и переселенцы и пр.

Субъекты социальной работы — те организации и люди, которые ведут эту работу. Это государство в целом, осуществляющее социальную политику через государственные органы социальной защиты. Это общественные организации: Российская ассоциация социальных служб, Ассоциация социальных педагогов и социальных работников и др. Это благотворительные организации и общества милосердия типа Красного Креста и Красного Полумесяца.

Главным субъектом социальной работы являются люди, занимающиеся ей профессионально или на общественных началах. Профессиональных социальных работников (т. е. людей, имеющих соответствующее образование и диплом) около полумиллиона во всем мире (в России несколько десятков тысяч). Основную часть социальной работы выполняют непрофессионалы либо в результате сложившихся обстоятельств, либо в силу убеждений и чувства долга.

Общество заинтересовано в повышении **эффективности социальной работы**. Однако определить ее и измерить достаточно сложно. Под эффективностью понимается соотношение результатов деятельности и затрат, необходимых для достижения этого результата. Эффективность в социальной сфере — это сложная категория, которая складывается из целей, результатов, затрат и условий социальной деятельности. Результат — это конечный итог какой-либо деятельности в соотношении с ее целью. Он может быть положительным или отрицательным. В социальной работе результатом является удовлетворение потребностей ее объектов, клиентов социальных служб, и на этой основе общее улучшение социальной обстановки в обществе. Критериями эффективности социальной работы на макроуровне могут служить показатели материального положения семьи (человека), ожидаемая продолжительность жизни, уровень и структура заболеваемости, бездомности, наркомании, преступности и пр.

С критерием эффективности тесно связана проблема пределов социальной помощи гражданам. Как и при осуществлении политики доходов, необходимо учитывать возможные негативные последствия массовой социальной поддержки: появление иждивенчества, пассивности, нежелания самому принимать решения и решать свои проблемы. Могут возникнуть негативные явления в социальной сфере (например, активная поддержка одиноких матерей может иметь своим следствием снижение уровня брачности и, в конечном итоге, рождаемости).

25. Модели социальной политики

В зависимости от приоритетных направлений социальной политики, определяемых ее типами, возникают различные ее модели.

Комиссией Евросоюза выделены две основные модели социальной политики — **бисмарковская и бевериджская**.

Бисмарковская модель (Отто фон БИСМАРК / Otto von BISMARCK (1.4.1815 — 30.7.1898), канцлер Германии) делает упор на жесткую связь социальных выплат с длительностью и результативностью профессиональной деятельности. Работники в течение всего трудового периода выплачивают определенные суммы (страховые взносы) в страховые кассы. Размер страховых взносов определяется при заключении коллективных договоров нанимателей с наемными работниками. Управление страховыми фондами осуществляется на паритетных началах (паритет — равенство, равноправие сторон).

Социальные выплаты осуществляют правления касс. Они же несут ответственность за сохранение денежных средств. Малообеспеченные семьи получают социальную помощь по муниципальной линии.

Бевериджская модель социальной политики (Беверидж (Beveridge) Уильям Генри (5.3.1879, Рангпур, Индия, — 16.3.1963, Оксфорд), английский буржуазный экономист, государственный деятель) исходит из того, что любой человек, независимо от его принадлежности к активному населению, имеет право на минимальную защищенность по отношению к заболеваниям, старости или иной причине сокращения своих материальных ресурсов. В тех странах, которые выбрали эту модель, действуют системы страхования по болезни, прикрепление к которым является автоматическим, а пенсионные системы обеспечивают минимальные доходы всем престарелым независимо от их прошлых усилий по отчислениям от заработной платы (так называемые "социальные" пенсии в отличие от "профессиональных").

Такие системы социальной защиты финансируются через налоги из государственного бюджета. В данном случае преобладает принцип национальной солидарности. В значительной степени средства социальной защиты формируются также из государственного бюджета, за счет налогов. Поэтому в странах с данной моделью (Великобритания, Швеция) нет резкой дифференциации населения по уровню жизни.

Бисмарковская и бевериджская модели имеют различные варианты. Наиболее популярные из них: **социал-демократическая, консервативная, католическая и либеральная.**

Социал-демократическая модель социальной политики (скандинавские государства) (Цикл статей В. Шарина, журнал "Социальное обеспечение" (Россия))

Главной особенностью этой модели является всеобщность (универсализация) социальной защиты населения, как гарантированного права всех граждан, обеспеченного государством. Государство обеспечивает высокий уровень качества и общедоступность социальных услуг (в том числе бесплатное медицинское обслуживание, образование и т. п.).

Социал-демократическая модель социальной политики основана на концепции «солидарности» (социальная защита – это дело всего общества, а не отдельно взятых индивидуумов) и «социального гражданства» (требование равенства в социальной защите выше либерального требования типа «пусть каждый сам заботится о своем благосостоянии и обеспечении»).

Экономическая основа этой модели – эффективное производство, полная занятость, сильные объединения работодателей и профсоюзов и договорные отношения между ними, которые контролируются государством, высокий уровень перераспределения общественного продукта. Социальная политика финансируется государством из бюджетных средств (через систему налогообложения).

Уже в 30-е годы в Швеции и Норвегии оформилось разделение пенсии на «народную» (социальную), выплачиваемую каждому жителю страны по достижении 65 лет из государственного бюджета, и трудовую, зависящую от стажа, характера деятельности и т. п. и пропорциональную объему страховых выплат. Если «народная» пенсия не превышает установленный государством одинаковый для всех минимум, то трудовая зависит от самого работника. Таким образом, получается, что минимум гарантирован, но заинтересованность в собственных усилиях сохраняется.

Тогда же впервые были введены дотации на каждого ребенка для каждого родителя. Ребенок стал объектом социальной защиты, причем без всяких оговаривающих условий в виде многодетности, неполноты семьи и т. п.

Социальная защита в скандинавских странах гибкая, доступная, способная выравнять социальные условия для всех групп населения. В частности, все должны иметь равную возможность получить образование, квалификацию и оплачиваемую работу, т. е. стать нормальными, самообеспечивающимися членами общества.

Консервативная модель социальной политики.

Центральные принцип модели - упор на рынок и принцип страхования, принцип достижений, где труд определяет последующее социальное обеспечение. Для хорошо организованных рабочих в процветающих отраслях результат может быть очень высок. Проблемы возникают при рассмотрении тех слоев населения, которые не заняты постоянно или вообще не заняты, и поэтому они не имеют страховок, а степень налогового перераспределения невелика. Они вынуждены рассчитывать на местные благотворительные органы и общественную помощь, обычно не очень большую.

Страной, где максимально полно реализованы принципы консервативной модели, является Германия, которая вообще первой в Европе и в мире ввела систему страхования. Заслуга в формировании страхового законодательства принадлежит канцлеру Бисмарку.

Он добился последовательного принятия трех законов, сформировавших систему социального страхования:

- Закон о страховании по болезни лиц промыслового труда — в 1884 г.;
- Закон о страховании от несчастных случаев на производстве — в 1885 г.;
- Закон об инвалидности и страховании по старости — в 1891 г.

"Немецкая" модель построена на взаимных обязательствах нанимаемых и нанимателей, на принципе трудового участия (лучше обеспечен тот, кто больше работает и больше зарабатывает) и на преобладании реабилитации над пенсионированием, чтобы не допускать досрочного ухода на пенсию в связи с утратой трудоспособности.

Либеральная модель социальной политики (США, Великобритания). Либерально-демократической политической система характеризуется высоким уровнем социальной защиты. Либеральная модель отличается различными видами социальной помощи по критерию малообеспеченности (например, в США).

Систем социального обеспечения в Соединенных Штатах базируется на двух основных формах:

- социальном страховании, выплаты по которому производят как работодатели, так и работники;
- государственной социальной помощи за счет бюджетов различных уровней (от федерального до местного).

Эта модель отличается высоким уровнем правовой защищенности работников, достаточно высоким уровнем минимальной заработной платы (он, как правило, превышает прожиточный минимум). За счет государства и частного капитала в значительной мере (75-90%) финансируется среднее и высшее образование, пособия по безработице. Но при всех положительных чертах либеральная модель может приводить к снижению стимулов в трудовой деятельности, к социальному иждивенчеству.

Католическая модель социальной политики.

Принципы католической модели социальной политики даны в ряде "папских писем", изданных Ватиканом в течение XX столетия. Главным принципом является идея вспомогательности. В Христианском социальном учении **принцип вспомогательности** означает, что ближайшая инстанция должна всегда пытаться решать возможные проблемы. Естественно, индивидуум является ближайшей инстанцией.

Если он не может себе помочь, то обращается к семье и родственникам. Следующей инстанцией будет местная община, включая церковь и гражданские организации, а также соседей и т. д. Если и это не поможет, то индивидууму следует воспользоваться услугами страхования. Последней инстанцией является государственный сектор. В католической модели семья и прочие институты гражданского общества в местной общине играют основную роль.

26. Причины участия государства в производственной деятельности

Необходимость вмешательства государства в экономику вытекает, с одной стороны, из особенностей функционирования самой рыночной системы, неспособной справиться с решением ряда важных проблем и ситуаций (провалы рынка), с другой стороны, из усиления целостности современных общественных систем, требующей институционального представления общих для всех субъектов интересов. Последнее оказывается особенно значимым в условиях современной НТР, перехода к постиндустриальной цивилизации и резкого усиления интернационализации экономической жизни.

В первую очередь следует признать роль государства в сохранении и поддержании самой рыночной среды. Именно государство посредством правового регулирования обеспечивает установление и соблюдение "правил игры" основных экономических агентов, законодательно определяет и защищает права собственников, содействует сохранению конкурентных начал в экономике, пресекает формы недобросовестной конкуренции, регламентирует многие стороны экономической деятельности и т.д. Государство обеспечивает нормальное функционирование денежной системы, что особенно важно в условиях отказа от золотого стандарта. Элементы принуждения, которые неизбежно присутствуют в правовом регулировании, на первый взгляд, ограничивают свободу реализации и первенство частных интересов, которые обоснованно считаются фундаментом рыночной экономики.

Следующей важной причиной вмешательства государства в рыночную систему саморегуляции является неизбежная для рынка тенденция к монополизации, вытекающая из законов конкуренции, концентрации и централизации капитала.

Причиной участия государства в экономической жизни общества является также проблема внешних эффектов (экстерналий). Под внешними эффектами в экономической теории понимаются ситуации, когда издержки (или выгоды) рыночных частных сделок падают на третьих лиц, не являющихся непосредственными участниками этих сделок. Классическими примерами таковых являются многочисленные ситуации, связанные с загрязнением окружающей среды (отрицательные внешние эффекты), выгоды, получаемые обществом от роста уровня образования, здоровья, культуры людей (положительные внешние эффекты).

Еще одной оправданной причиной вмешательства государства в экономику является необходимость производства так называемых общественных благ. Общественными благами в экономической теории называются блага, обладающие следующими основными свойствами: неисключаемостью - блага не могут быть предоставлены одному лицу так, чтобы не предоставить их в распоряжение других людей, неконкурентностью - будучи предоставлены одному лицу могут быть предоставлены другим без дополнительных издержек. Производство и предложение таких благ частными фирмами оказывается невыгодным, если вообще возможным: большинство людей будет пользоваться такими благами бесплатно, возникнет проблема "зайцев".

Требуется участия государства также проблема распределения доходов. Рыночный механизм, как известно, очень жесток и не способен, да и не должен решать вопросы социальной справедливости, гарантировать определенный стандарт благосостояния в соответствии с требованиями современного демократического общества. Государство корректирует данную ситуацию с помощью инструментов фискальной политики: налогов, трансфертов и др.

Все указанные факторы вмешательства государства в экономику относятся скорее к микроэкономике, так как характеризуют проблемы отдельных рынков. Но существуют и собственно макроэкономические ситуации, требующие государственного регулирования. Причем в отношении последних противоречивых суждений значительно больше, чем в отношении микроэкономических. Эти проблемы могут быть интерпретированы как проявления нестабильности экономики.

Это касается инфляционных процессов, безработицы, усиление интернационализации экономики, необходимость стимулирования экономического роста.

27. Государственное предпринимательство в экономике развитых стран

Для государства как субъекта экономических отношений принципиально важно быть включенным в систему рыночных связей. При этом государство реализует два подхода к их организации. В одном случае оно выступает как потребитель, реализуя свои интересы за счет перераспределения доходов, полученных другими экономическими агентами. При таком подходе есть ограничение. Если государство собирает с производителей товаров и услуг больше определенного количества ресурсов, то нарушается воспроизводственный процесс, снижаются и исчезают стимулы к предпринимательской деятельности.

В другом случае государство становится предпринимателем, т.е. осуществляет деятельность, которая предполагает коммерческое, т.е. преследующее цель извлечения прибыли, использование объектов государственной собственности. Прибыль важна как источник не только пополнения бюджета, но и

приумножения государственного капитала. Здесь также имеется ограничение: если государство начинает производить больше некоторой доли общественного продукта, то рыночные связи начинают заменяться административными. В этом заключена принципиальная особенность государственного предпринимательства, масштабы которого имеют предел, количественная характеристика которого задается разными факторами: экономическим потенциалом частного, прежде всего, монополистического бизнеса, конкурентоспособностью национальной экономики на мировых рынках товаров и услуг, целями и характером экономической политики государства и др.

В силу особого социально-экономического статуса государства, как субъекта макроэкономического регулирования и социального партнера работодателей и наемных работников, его предпринимательская деятельность имеет и другие особенности.

Во-первых, сам собственник непосредственно коммерческой деятельностью не занимается. Он либо учреждает соответствующие хозяйственные организации, либо передает на определенных условиях действующим частным предпринимателям права по распоряжению и пользованию имуществом и нематериальными активами, ему принадлежащими.

Во-вторых, государство в управлении своим капиталом решает преимущественно стратегические вопросы. Так, создавая предприятие, оно, как правило, ограничивается выбором сферы и направлений его работы, назначением руководителя, определением источников финансирования, установлением порядка распределения полученных доходов между собственником и хозяйствующим субъектом.

В-третьих, доходность государственного капитала не является единственным критерием успешности бизнеса. Государство ответственно за функционирование не только собственного сектора, но экономики в целом. Поэтому существенное значение имеет решение и других важных задач: экономических (например, финансовая поддержка малого предпринимательства, развитие отсталых регионов страны, обеспечение нормального функционирования инфраструктуры и др.) и социальных (сохранение и увеличение числа рабочих мест, обеспечение экологической безопасности, расширение перечня социальных стандартов и пр.).

4. Государственное предпринимательство осуществляется: а) коммерческими предприятиями госсектора; б) хозяйственными субъектами, основанными на смешанной форме собственности; в) посредством формирования сферы рыночного предложения государственного капитала.

Рассмотрим содержание названных форм. Коммерческие государственные предприятия могут функционировать как в рамках публичного, так и частного права. Уровень экономической самостоятельности вторых существенно выше, чем первых. Они имеют широкий спектр прав: от выбора поставщиков и покупателей до ценообразования на свою продукцию. Ими финансируются собственные текущие и капитальные затраты. Самофинансирование не означает полной независимости от кредитно-финансовых институтов. Не исключает оно и использование в ряде случаев бюджета в виде дотаций и субсидий. Но это - дополнительные ресурсы, привлекаемые на определенных условиях. Если ссудный капитал - то возвратности и платности, если финансовая помощь государства, то целевая, охватывающая ограниченный круг объектов и носящая исключительно временный характер.

Ныне в развитых странах апробируются различные пути развития этой формы предпринимательства: расширяется самостоятельность государственных предприятий в определении размеров капиталовложений, привлечении инвестиционных ресурсов на внутренних рынках ссудного капитала и международных финансовых рынках; изменяются правила финансовых взаимоотношений государства и предприятий (увеличиваются процентные ставки за хранение денежных средств компаний на государственных банковских счетах); осуществляется перевод предприятий с режима публичного права к регулированию их деятельности нормами частного права.

Важным инструментом обеспечения самостоятельности госпредприятий являются контракты (соглашения), заключаемые предприятиями с правительством. Они предусматривают: среднесрочные задачи развития предприятия; задания по обеспечению занятости, проведению НИОКР, экономии энергетических ресурсов; механизм финансовых отношений с государством (общий размер инвестиций, государственных дотаций, дивидендов, получаемых собственником). Контракты позволяют государству четко определить задачи каждого предприятия в рамках общей стратегии развития национальной экономики, его финансовые взаимоотношения с правительственными организациями, исходя из твердо установленных налогов, цен и тарифов на продукцию.

Перспективной формой государственного предпринимательства является интеграция государственного и частного капитала в рамках отдельной компании. Такие смешанные предприятия могут создаваться сразу (ФРГ), в результате частичной реприватизации государственных корпораций (Великобритания), путем "филиализации", при которой смешанную форму приобретают, как правило, дочерние и внучатые компании государственных холдингов (Италия, Франция, Австрия, Испания, Швеция).

Акционерные общества со смешанным капиталом позволяют государству использовать частный капитал для достижения различных целей: обеспечения конкурентоспособности предприятий, экономии бюджетных средств, используемых на дотирование хиреющих государственных фирм, расширения сферы действия инструментария менеджмента и др.

Особенно широко акционерные смешанные предприятия распространены в Италии, ФРГ, Австрии, Франции, Испании. Крупнейшие их представители по своей отраслевой структуре представляют собой высоко диверсифицированные компании, организованные по однотипной схеме: головные финансовые холдинги руководят звеньями дочерних, чисто финансовых или финансово-промышленных холдингов, созданных по отраслевому принципу. Последние, в свою очередь, направляют деятельность основной массы внучатых, как правило, государственно-частных компаний, связанных между собой разветвленными системами участия.

Показательным примером такого госхолдинга является итальянский концерн ИРИ - Институт промышленной реконструкции, который входит в первую двадцатку крупнейших монополистических объединений мира. Сфера его действия охватывает многие отрасли национальной экономики: черную металлургию, машиностроение, судостроение, электронику и связь, гражданское строительство, пищевую промышленность и др. Многоступенчатая акционерная структура позволяет государству при скромных вложениях собственного капитала (около 10 процентов) держать в руках колоссальный финансово-промышленный комплекс.

Предпочтительные сферы деятельности смешанных предприятий:

- отрасли, нуждающиеся в крупных инвестициях (наукоемкое производство, производство, подлежащее конверсии, или ее уже осуществляющее);
- важнейшие импортозамещающие производства; отрасли, дающие основные валютные поступления; рыночная инфраструктура (предприятия, оказывающие разнообразные услуги: инжиниринговые, факторинговые, лизинговые и др.).

Развитие смешанного предпринимательства позволяет существенно снизить транзакционные издержки, связанные с подключением частного бизнеса к среднесрочному и долгосрочному макроэкономическому маневрированию (например, к выполнению общенациональных, региональных программ); обеспечивать известную "прозрачность" организационных связей государства и частного бизнеса, а следовательно, снижать в определенной степени риски совместно проводимых финансовых операций.

Динамично развивающейся формой государственного предпринимательства является передача государственного имущества во временное пользование частным юридическим и физическим лицам. Современная хозяйственная практика отличается разнообразием инструментов использования такой формы. Один из них - передача объектов государственной собственности в трастовое (доверительное) управление частным предпринимателям. Такое управление не влечет перехода права собственности на имущество от собственника к доверительному управляющему. В соответствии с договором учредитель траста передает управляющему на определенный срок часть своего имущества, которое используется последним в интересах либо учредителя, либо указанного им третьего лица. Потребность в такой передаче может определяться неспособностью собственника эффективно использовать некоторые объекты принадлежащего ему имущества, желанием использовать для этого профессионалов. При этом собственником определяются условия и параметры хозяйственного использования этих объектов, выполнение которых необходимо для реализации интересов государства (сохранение профиля деятельности, поддержание заданного числа рабочих мест, обеспечение определенного технического уровня производства, темпов обновления основного капитала и др.), формируются механизмы эффективного контроля за состоянием государственного капитала.

Другим инструментом становится контрактная система размещения государственного заказа. Она предполагает конкурентную борьбу между соискателями госзаказа. Предмет конкуренции - минимальная стоимость исполнения контракта при обеспечении качества и экологических требований. Госзаказ содержит количественные и качественные показатели предоставляемых государству товаров и услуг, финансовый план, регламентирующий состав прямых и косвенных расходов, плановую цену заказа, норму прибыли. В финансовый механизм госзаказа встроен принцип "поощрения-санкции", связанный с выполнением содержащихся в договоре условий.

Развитие предпринимательского потенциала достигается также применением механизма франчайзинга, при котором частному предпринимателю предоставляется привилегия на право пользования государственной собственностью для производства определенных товаров (услуг), заказчиком которых выступает государство. Соглашение о франчайзинге заключается с теми, кто при соблюдении устанавливаемых государством требований (к тарифам, объемам производства и др.) берут на себя обязательство вести дело при наименьших размерах выделяемых из бюджета средств или же при выплатах в него больших доходов.

Обратим внимание на выгоды, получаемые франшизодателем. Во-первых, создаются условия для наращивания объемов продукции без привлечения дополнительных финансовых ресурсов от собственника. Финансирование эксплуатационных расходов, а также издержек по управлению, найму рабочей силы, новым разработкам и другим необходимым элементам производственной программы осуществляется, как правило, за счет частной фирмы. Во-вторых, повышается степень использования производственных мощностей госпредприятия, ускоряется оборот основного капитала. В-третьих, частный бизнес начинает "питать" государство не только налоговыми платежами, но и чистыми доходами (в виде процента от объема продаж).

Параллельное функционирование в рамках одного предприятия различных по организации и уровню использования ресурсов хозяйственных структур способно оказать существенное влияние на ценностные ориентации и мотивы деятельности трудового коллектива. Для государства такая практика примечательна тем, что позволяет апробировать механизм интеграции интересов его и частного бизнеса, формирования общей ответственности за результаты предпринимательской деятельности, заинтересованности в устойчивых доходах.

28. Критерии эффективности государственного управления

Понятие «критерий эффективности» государственного управления обозначает признак или совокупность признаков, на основании которых оценивается эффективность системы управления в целом, а также отдельных управленческих решений

Специфический смысл термина «оценка» - неоднозначность процедуры оценивания людьми результатов и последствий одних и тех же действий и решений управляющего субъекта

Оценка эффективности государственного управления необходима не только для государственных органов власти, но и для общества, позволяющее контролировать качество деятельности государственных институтов. А для государственных служащих - усовершенствование управленческой деятельности.

Объектами оценки эффективности являются разнообразные результаты управленческой деятельности: жизненные средства, виды общественных отношений, процессы, конкретные акты деятельности и т.д. Они именуются «предметными ценностями»

Объекты оцениваются, т.е. определяется их общественное значение, в соответствии с идеалами, принципами, целями, концепциями, нормами и т.д. Данные явления относятся к числу «субъективных ценностей». Их следует отличать от «предметных ценностей» (объектов оценивания).

В основе критериев эффективности - принципы государственного управления, поскольку они являются объективно обусловленными нормативными требованиями, выработанными практикой социального и государственного управления, и средствами регулирования связи между целями и результатами управленческой деятельности. Принципы выражают требования объективных законов управления; их действие связано с реализацией функций системы управления и стимулирует инициативу и самостоятельность управляемых масс.

Критерии эффективности государственного управления формируются на базе системы субъективных ценностей, выраженных в идеологии общественно-государственного строя, в стратегических целях правящего субъекта - политическом курсе, в концепциях, политических установках и нормах системы управления, за которыми стоят общие национально-государственные интересы. Зачастую за таковые выдаются интересы господствующих классов или доминирующих национально-этнических групп. Сказанное объясняет относительность оценочных критериев эффективности, зависимость их, прежде всего, от типа политической системы, а также конкретно-исторических условий, в которых она функционирует. Ценности, цели, концепции, принципы государственного управления, нормативная база системы управления, наконец, общественные потребности и интересы - все эти элементы критериев эффективности государственного управления представляют собою переменные, обусловленные общественно-государственным строем, политическим режимом и конкретной средой (исторической и природной), в которой живет политическое сообщество. В совокупности они составляют механизм реагирования поведения государства как сообщества людей на изменения внешней среды и внутреннего его состояния, систему контроля над внешними и внутренними процессами изменений. Чем шире сфера контроля, т.е. рационального влияния, тем выше эффективность управления. Но контроль, рациональное управление обществом и средой не может расширяться до бесконечности.

В теории организации и административном управлении эффективность определяется как отношение чистых положительных результатов (превышение желательных последствий над нежелательными) и допустимых затрат.

В исследованиях по экономике и менеджменту выделяется два подхода к оценке эффективности. Первый связан с оценкой технической эффективности, второй - экономической эффективности. В показателях технической эффективности находит отражение характер оцениваемой деятельности: она свидетельствует о том, что «делаются правильные вещи». Показатели экономической эффективности характеризует то, как реализуется оцениваемая деятельность, насколько производительно используются затрачиваемые ресурсы, т.е. насколько «правильно делаются эти вещи».

Эффективность управленческого или административного труда оценивается путем определения соотношения между полученным результатом и затраченными ресурсами.

В зависимости от того, что признается за основной признак эффективности, различаются три группы критериев: ценностно-рациональный, целерациональный и прагматический.

Определение эффективности управления по признаку соответствия результатов решений и их последствий признанным государством ценностям, выраженным в политической стратегии, мы называем ценностно-рациональным критерием. Если в качестве показателя эффективности управления принимается соответствие результатов исполнения решения поставленным целям, практическим задачам, выраженным в государственных программах и планах, то такой критерий называется целерациональным. Измерение эффективности управления по типу - «затраты - выпуск» или «затраты - результат» характеризует прагматический критерий.

Данные критерии управления являются общими, так как могут применяться при оценке решений, относящихся к деятельности управляющего субъекта в любой сфере общественной жизни. Вместе с тем, каждый из видов критериев приложим к анализу решений различных уровней, масштабов и значимости для государства и общества. Ценностно-рациональный критерий поможет политику и теоретику оценить эффективность глобальных, общесистемных решений органов власти и управления высшего уровня, результаты и последствия которых проявляются в глубоких изменениях всего общества или во многих его сферах. Об эффективности таких решений некорректно судить по отдельным положительным результатам, равно как и по выявленным потерям. То и другое ощущается и осмысливается правящим субъектом и управляемыми постепенно, нередко в течение длительного периода.

Тем более невозможно выразить эти результаты и ожидаемые последствия в каких-либо точных числовых величинах. Только рассматривая происшедшее, совершающиеся и возможные результаты через призму системы ценностей, аналитик сможет определить позитивную или негативную эффективность данных масштабных управленческих акций государственного субъекта (Использована терминология М. Вебера).

Целерациональный критерий - также общий, комплексный, но он ориентирован на оценку эффективности управления по достаточно конкретным показателям, характеризующим непосредственные результаты осуществленных целей, решенных задач, реализованных стратегий и программ, с учетом использованных государственных ресурсов.

Интегральный показатель - соответствие результатов интересам государства и общества также более конкретен, чем «соответствие ценностям». Отмеченные показатели оценивания могут фиксироваться количественными методами и качественными характеристиками.

Например, показатели уровня и качества жизни, политической активности граждан - избирателей, состояния здоровья. Эффективность многих государственных решений высшего и регионального уровня не поддается количественным измерениям, однако и в таких ситуациях последние могут выполнять вспомогательную роль.

Прагматический критерий эффективности предполагает оценку действенности отдельных конкретных решений органов управления разных уровней. Однако здесь следует избегать примитивного прагматизма, мотивированного так называемым здравым смыслом и вездесущим дефицитом ресурсов.

Анализ теоретико-методологических подходов к определению эффективности позволяет сделать вывод о том, что, как правило, выделяют экономическую эффективность и социальную. Самостоятельность данных видов эффективности, конечно, относительна, так как они находятся в тесном единстве и взаимосвязи. При анализе эффективности государственного управления особое значение играет социальный эффект. Сущность социального эффекта заключается в том, что он должен быть устойчивым, воспроизводящимся, прогрессирующим, содержать в себе источник для последующего общественного развития. Российский социолог Г.В. Атаманчук подразделяет социальную эффективность государственного управления в целом и деятельности органов государственной власти в частности на три вида:

1. Общая социальная эффективность. Она раскрывает результаты функционирования системы государственного управления (т.е. совокупности государственных органов и управляемых ими объектов).

2. Специальная социальная эффективность. Она характеризует состояние организации и функционирования самого государства как субъекта управления общественными процессами.

3. Конкретная социальная эффективность. Она отражает деятельность каждого управленческого органа и должностного лица, каждого единичного управленческого решения, действия, отношения. Наряду с общими критериями эффективности в науке и практике используются специфические для каждой сферы управления: политической, социальной, экономической и др.

В содержание каждого из них также включается общее требование: соответствие результатов управленческой деятельности определенным государственным ценностям, целям и нормам, принципам управления и общественным интересам. Специфика же определяется существенными признаками эффективности, проявляющимися только в данном виде управления. Например, для политического управления - это уровень развития политической активности масс и защита прав и свобод человека; для социального - обеспечение повышения качества жизни и т.д.

Общий критерий конкретизируется и дополняется особым, применяемым для определения эффективности управления отдельными сферами общественной жизни. Так, известное в теории определение эффективности управленческой деятельности как отношения «чистых положительных результатов (превышение желательных последствий над нежелательными) и допустимых затрат» может успешно развиваться при оценке решений по конкретным социально-экономическим вопросам, относящимся к отдельным организациям, отраслям.

Эффективность государственного управления проявляется на всех уровнях функционирования системы: от отдельной организации - до местного общества, от местного уровня - до регионального, от регионального сообщества - до социальной системы и ее политической организации - государства. На каждом из уровней эффективность измеряется своими критериями, характеризующими соотношение целей и результатов, а в иной плоскости соответствие результатов интересам управляющих и управляемых, выраженных в целях.

29. Модели ценообразования

В ценовой политике каждой компании важную роль играет выбор модели ценообразования. Данный процесс должен быть ориентирован на спрос и его эластичность, цены конкурентов и издержки.

Издержки устанавливают нижний уровень цен, а также цены на товары-заменители и аналогичные товары.

Цены конкурентов являются ориентиром на предполагаемую стоимость, а спрос устанавливает верхнюю границу цены на определенном виде товара или услуги.

При выборе необходимой модели ценообразования нужно выполнять три очень важных условия:

1. Каждая организация должна обеспечить свою деятельность финансовыми ресурсами. Т.е. цена на товары или услуги должна покрывать все виды затрат фирмы, которые связаны с её деятельностью.

2. Предприятие должно не только покрывать свои затраты, но и получать максимальную или достаточную прибыль.

3. Цена, которую потребитель согласен заплатить за товар или услугу, очень зависит от цен конкурентов на такие товары.

Рассмотрим модели ценообразования более подробно.

Модели ценообразования, которые ориентированы на издержки

Главной задачей стратегии ценообразования, ориентированной на издержки, является покрытие всех или весомой части затрат. Расчёт издержек производится исходя из данных производственного планирования и учёта, т.е. из расчёта себестоимости товаров и услуг.

Основными моделями ценообразования, ориентированными на издержки, являются:
- модель маржинальных издержек;

- модель полных издержек;
- модель рентабельности инвестиций.

Суть модели маржинальных издержек состоит в отдельном учёте условно постоянных и условно переменных затрат.

Формирование цены производится посредством добавления к сумме переменных затрат суммы, которая покрывает условно постоянные затраты и обеспечивает достаточную прибыль.

Модель полных издержек заключается в превышении стоимости товара над издержками. При этом достигается необходимый уровень прибыльности.

Суть модели рентабельности инвестиций заключается в установлении таких цен на товары и услуги, которые бы обеспечили должный уровень возврата инвестиций.

Модели ценообразования, ориентированные на потребителей

Очень часто на предприятиях применяются такие модели ценообразования:

- тендерный метод;
- метод ценообразования по ощущаемой стоимости.

Метод тендерного ценообразования направлен на покупательское восприятие цены в сравнении с ценами конкурентов. Для того чтобы компания смогла выиграть тендер, ей необходимо правильно установить цены на свои товары и услуги.

Ценообразование по ощущаемой стоимости заключается в формировании цены, основываясь на покупательской оценке товара или услуги. Для определения покупательской оценки применяются специальные методики.

Модели ценообразования, ориентированные на конкурентов

В зависимости от количества конкурентов, однородности продукта и структуры рынка предприятие выбирает одну из моделей ценообразования:

- приспособление к существующей цене;
- последовательное повышение цен;
- последовательное занижение цен.

Данные модели ценообразования могут использоваться отдельно друг от друга, но существует метод, который связывает их между собой. Он называется методом калькуляционного выравнивания и применяется при определении цен на большое количество товаров.

В рамках ценовой конкуренции может использоваться огромное количество моделей ценообразования. Самым популярным среди них является модель ценообразования по существующим ценам, суть которой заключается в изучении цен конкурентов и меньшем акцентировании внимания на своих издержках и спросе на товар.

Цепочка добавленной стоимости (известная также как система бизнеса) представляет собой описательную модель, которая применяется для подробного освещения последовательности оперативных и функциональных действий. ЦДС применяется для того, чтобы описать производственные стадии товара.

Такая цепочка показывает, что звенья цепи находятся не в конкурентных отношениях друг с другом, а в тесном сотрудничестве, направленном на достижение одной общей цели. Каждое звено в ценовой цепочке представляет собой предприятие (компанию), которое добавляет свою цену к конечному продукту (услуге). Продукт (услуга) считается законченным только тогда, когда он достигает финальной стадии этой цепи.

Цепочки добавленной стоимости также можно применять для описания других видов деятельности, как, например, процесса доведения законченного продукта до рынка (например, производитель – грузоперевозчик – оптовый торговец – другой грузоперевозчик – магазин). Каждое звено цепочки почти всегда имеет свою собственную внутреннюю ценовую цепочку (например, поставщик сырья должен сначала купить лицензию на разработку, например, месторождения, провести геолого-разведочные работы, бурение скважин, затем добычу, очистку и переработку сырья для окончательной продажи).

Любое отдельное звено в этой цепи может искать возможности выполнения задач, присущих другим звеньям цепи, для получения большей доли прибавочной стоимости. И если одна и та же компания осуществляет деятельность, присущую всем звеньям цепи, то про такую компанию говорят, что она «полностью вертикально интегрированная».

Для описания одного и того же процесса можно использовать множество ценовых цепочек. Это производится путем расчленения на отдельные составляющие всех стадий, задействованных в доведении продукта до потребителя. В результате, для достижения большей эффективности производства параллельно могут действовать две и более ценовых цепочки.

Концепция сети создания добавленной стоимости (Value Net), предложенная Бранденбургером и Нейлбуффом, характеризует все отношения и связи между игроками в бизнесе.

Согласно традиционному пониманию, компания производит свой товар, используя комплектующие от поставщиков, и затем конкурирует с другими производителями для того, чтобы завоевать потребителя. Вместе с моделью Value Net Бранденбургер и Нейлбуфф вводят и новое понятие в бизнесе – «комплементоры» (компании которые производят сопутствующие, а не конкурирующие продукты – например, программное обеспечение сопутствует компьютерной технике).

Value Net подчеркивает элемент симметрии в отношениях и связях. Например, конкуренты и комплементоры взаимодействуют с потребителями и поставщиками. Покупатели взаимодействуют одновременно и с другими поставщиками. И если эти поставщики делают товары или услуги этой компании более ценными для покупателей, то эти компании являются комплементорами. Если они делают товары и услуги компании менее ценными, они являются конкурентами.

Так же и в случае, когда поставщик компании продает свой продукт и другим покупателям. Эти другие покупатели могут быть или конкурентами, или комплементорами компании. Это зависит от того, как позиция этих покупателей сказывается на поставщике: становится ли его продукция или услуги дороже или дешевле для его рассматриваемой компании-потребителя. Все, что относится к покупателям, применяется к поставщикам. И все, что относится к конкурентам, применяется обратным образом к комплементорам.

Четыре основных роли в Value Net

Здесь важно помнить, что такие названия, как покупатель/потребитель, поставщик, конкурент или комплементор, обозначают ту роль, которую исполняет та или иная компания, причем одна и та же компания может одновременно выступать в нескольких ролях. Для того чтобы разработать и внедрить эффективную стратегию, компания должна понимать интересы всех четырех ролей, которые каждый игрок/участник может исполнять.

В то время как модель «Пять сил Портера» зачастую ассоциируется с вопросами конкуренции между пятью типами игроков в отрасли, Бранденбургер и Нейлбуфф прибавляют к модели Портера шестую силу, так называемых комплементоров. Эта шестая сила не является более важной, чем остальные пять, но все же важность ее значительна, хотя часто ее и недооценивают.

Еще одно различие между Value Net и пятью силами заключается в том, что Портер сосредотачивает свое внимание на распределении добавленной ценности, в то время как Value Net обращает внимание как на распределение, так и на увеличение добавленной ценности.

Распределение конечного продукта – это игра с нулевой суммой, и здесь победа определяется относительной силой участников игры. Value Net подчеркивает двойственный аспект конкуренции и кооперации.

Компании работают со своими покупателями, поставщиками и комплементорами для того, чтобы создать ценность (обоюдовыгодное сотрудничество). В то же время эти же компании находятся в конкурентной борьбе со своими покупателями, поставщиками, конкурентами и комплементорами для того, чтобы получить свою порцию при распределении ценности (победитель/проигравший). Такое сочетание конкуренции и кооперации Бранденбургер и Нейлбуфф называли «конперация».

30. Бюджетная система

Организация и принципы формирования бюджетов различных органов государственной власти и управления, взаимоотношения между ними, бюджетные права и бюджетный процесс входят в понятие бюджетного устройства. Оно определяется государственным устройством, и государственной политикой.

Для характеристики бюджетного устройства любого государства требуется оценка его бюджетной системы, организации бюджетного процесса и бюджетных прав.

Основу бюджетного устройства современного государства составляют бюджетная система и принципы ее построения.

Бюджетная система – это основанная на экономических отношениях и юридических нормах совокупность всех видов бюджетов, действующих на территории страны.

Административно-территориальное деление страны определяет количество звеньев бюджетной системы, так как каждый орган государственной власти имеет право на собственный бюджет.

В странах с различным государственным устройством построение бюджетной системы имеет свои особенности. По форме государственного устройства страны подразделяются на унитарные и сложные. Унитарное государство является централизованным, состоящим из административно-территориальных единиц, не имеющих в своем составе других территориальных формирований. Так, например, к ним относятся Великобритания, Франция, Япония, Италия, Польша, Румыния, Чехия, Болгария и многие другие. Сложное государство представляет собой союз государств или объединение относительно самостоятельных территориальных формирований. Оно может существовать как федерация, конфедерация, империя. Это такие страны как Австралия, Австрия, Канада, Германия, Мексика, США, Россия.

Наиболее распространенной формой современного государства является унитарная. Бюджетное устройство унитарного государства имеет следующие особенности:

- бюджетная система имеет два уровня: государственный бюджет и местные бюджеты;
 - административно-территориальные формирования не обладают суверенитетом и имеют ограниченные права в области бюджетного процесса. Они могут принимать собственные нормативные акты при условии их соответствия нормам, принятым центральными органами власти;
 - бюджеты территорий связывает жесткая зависимость от центрального бюджета. Это проявляется в том, что распределение доходов и расходные функции региональных бюджетов устанавливаются центральной властью и регламентируются конституцией и законами страны. Степень зависимости административно-территориальных формирований от центральной власти определяет уровень централизации бюджетной системы;
 - действует единая для государства система контрольных органов. степень подконтрольности бюджетов регионов зависит от уровня централизации бюджетной системы.
- Бюджетная система федеративного государства имеет три уровня:
- бюджет центрального правительства (государственный или федеральный);
 - бюджеты субъектов федерации (в США – штаты, в ФРГ – земли, в Канаде – провинции, в России – субъекты федерации и т.д.);
 - местные бюджеты.

Федеральные органы осуществляют свои полномочия на территории всего государства, а органы субъектов федерации – в пределах своей территории.

Как в унитарных, так и в федеративных государствах все уровни бюджетов существуют самостоятельно и не входят своими доходами и расходами в вышестоящие бюджеты.

Каждое из приведенных бюджетных устройств имеет свои преимущества и недостатки. Так, для унитарных бюджетных устройств характерна централизация финансовых ресурсов в руках центрального правительства, что позволяет контролировать бюджетные потоки, оперативно направлять их на общегосударственные цели и на выполнение государственных и местных программ. К недостаткам может быть отнесено: ущемление инициативы на местах, отсутствие гибкости и неповоротливость бюрократической машины. Федеративное бюджетное устройство обеспечивает не только децентрализованное принятие решений, но и распределение полномочий, разделение государственной власти, обеспечение национальных интересов. Вместе с тем, основными проблемами федеративных государств являются: усложнение процедуры контроля за бюджетными средствами; дублирование бюджетных программ и неопределенность ответственности.

В соответствии с бюджетным законодательством бюджетная система Республики Беларусь основывается на действии следующих основных принципов:

1 принцип – единства, оно обеспечивается: единством правовой базы; единством денежной системы государства; единым регулированием бюджетных отношений; единой бюджетной классификацией; единством порядка исполнения бюджетов и ведения бухгалтерского учета и отчетности. Данный принцип реализуется через единую социально-экономическую политику, включая налоговую политику государства.

2 принцип – полнота отражения доходов и расходов бюджетов, которая означает, что все доходы и расходы бюджетов, определенные законодательством подлежат отражению в бюджетах всех уровней в обязательном порядке и в полном объеме.

3 принцип – сбалансированность бюджетов, который означает, что объем предусмотренных объемом расходов должен соответствовать суммарному объему доходов бюджета и поступлений из источников финансирования его дефицита. При этом, при составлении, рассмотрении, утверждении и исполнении бюджета государственные органы должны исходить из необходимости минимизации размера дефицита бюджета.

4 принцип – гласность, он означает открытость для общества и средств массовой информации процедур рассмотрения и принятия Закона о Республиканском бюджете на очередной финансовый год и решений местных Советов депутатов о бюджете на очередной финансовый год, а также опубликование утвержденных бюджетов и отчетов об их исполнении.

5 принцип – самостоятельность бюджетов, она обеспечивается наличием у бюджетов всех уровней бюджетной системы Республики Беларусь собственных доходов и источников финансирования дефицита бюджета, а также правом соответствующих государственных органов определять направления расходов и самостоятельно составлять, рассматривать, утверждать и исполнять бюджет. Это означает, что каждый бюджет обособлен, он имеет собственные рамки доходов и расходов.

6 принцип – эффективность использования бюджетных средств. Он означает, что при составлении, рассмотрении, утверждении и исполнении бюджетов все участники бюджетного процесса должны исходить из необходимости достижения заданных целей с использованием минимального объема бюджетных средств.

7 принцип – достоверность бюджетов, он означает, что бюджеты формируются на основе обоснованных прогнозных макроэкономических показателей социально-экономического развития Республики Беларусь и соответствующей административно-территориальной единицы.

8 принцип – адресность и целевое назначение бюджетных средств, он означает, что бюджетные средства выделяются в распоряжение конкретных получателей с направлением их на финансирование конкретных целей.

9 принцип – ответственность участников бюджетного процесса. Сущность его состоит в том, что каждый из участников бюджетного процесса несет ответственность за свои действия или бездействия на всех стадиях бюджетного процесса.

Все принципы бюджетной системы взаимосвязаны и дополняют друг друга.

Для определения направлений единой бюджетной политики государства бюджеты отдельных регионов включаются в сводный (статистический) бюджет региона или страны в целом. Такие бюджеты называются консолидированными.

Консолидированный бюджет включает бюджеты нижестоящих территориальных уровней и бюджеты соответствующих административных образований. В Республике Беларусь выделяют следующие консолидированные бюджеты.

1 Консолидированный бюджет района, который включает: – бюджеты сельских советов; – бюджеты поселков городского типа; – бюджеты городов районного подчинения, расположенных на территории района; – районный бюджет.

2 Консолидированный бюджет области, в него входят: – консолидированные бюджеты районов; – бюджеты городов областного подчинения, расположенные на территории области; – областной бюджет.

3 Консолидированный бюджет Республики Беларусь (бюджет республики), его составляют: – консолидированные бюджеты областей; – бюджет города Минска; – Республиканский бюджет.

4 Консолидированный бюджет сектора государственного управления Республики Беларусь, он включает: – консолидированный бюджет Республики Беларусь; – бюджеты государственных внебюджетных фондов; – внебюджетные средства бюджетных организаций (средства от приносящей доходы деятельности).

Консолидированные бюджеты Республики Беларусь и бюджеты территориально-административной единицы ежегодно составляют Министерство финансов Республики Беларусь и местные финансовые органы.

31. Бюджетный процесс

Функционирование бюджетной системы, бюджетного устройства, отдельных бюджетов и бюджетных отношений регулируются бюджетным процессом.

Бюджетный процесс представляет собой регламентируемую нормами права деятельность законодательных и исполнительных органов власти по составлению, рассмотрению, утверждению и исполнению бюджетов. Исходя из этого, бюджетный процесс включает в себя четыре стадии бюджетной деятельности:

- 1 – составление проектов бюджетов;
- 2 – рассмотрение и утверждение бюджетов;
- 3 – исполнение бюджетов;
- 4 – составление отчетов об исполнении бюджетов и их утверждение.

Данные стадии осуществляются в строгой последовательности в течение бюджетного периода и тесно взаимосвязаны между собой.

Бюджетный период – это срок, в течение которого действует утвержденный бюджет. В Республике Беларусь он составляет 12 месяцев и длится с 1 января по 31 декабря календарного года.

Существует также понятие счетного периода, который включает финансовый (бюджетный) год и льготный период после его окончания, составляющий один месяц, в течение которого завершаются операции по обязательствам, принятым в период исполнения бюджета за прошедший бюджетный период.

Деятельность страны от начала составления государственного бюджета до утверждения отчета об его исполнении длится 2–3 года, этот срок называется бюджетным циклом.

Организация бюджетного процесса в Республике Беларусь регламентируется Конституцией РБ, бюджетным, налоговым, таможенным Кодексами РБ, законами «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь», Правилами составления и исполнения республиканского и местных бюджетов, поступления средств в государственные внебюджетные и бюджетные целевые фонды и их использования, другими законодательными нормативными актами.

Участниками бюджетного процесса в Республике Беларусь являются: – Президент; – Правительство; – местные Советы депутатов; – местные распорядительные и исполнительные органы; – иные государственные органы, на которые в соответствии с законодательством возложены права и обязанности по регулированию бюджетных отношений; организации по осуществлению бюджетного процесса; – органы Комитета государственного контроля; – Национальный банк; – распорядители и получатели бюджетных средств; – банки, иные организации и физические лица, участвующие в соответствии с бюджетным законодательством в бюджетном процессе.

Участники бюджетного процесса, обладающие бюджетными полномочиями, контролируют качество бюджетных показателей, оценивают их соответствие основным задачам бюджетной политики конкретного периода и эффективность использования государственных финансовых ресурсов. Бюджетными полномочиями наделены законодательные и исполнительные органы власти, финансовые органы и органы денежно-кредитного регулирования, органы государственного контроля.

В ходе бюджетного процесса решаются следующие основные задачи:

- согласование бюджетов с реализуемой экономической политикой государства;
- выявление финансовых и материальных резервов;
- обеспечение реальных расчетов расходов бюджетов;
- достижение максимальной сбалансированности бюджетов всех уровней;
- осуществление бюджетного регулирования в целях перераспределения источников доходов между бюджетами различных уровней, отраслями, экономическими регионами.

Одним из важнейших этапов бюджетного процесса является составление проекта бюджета (первая стадия).

Разработка проектов республиканского и местных бюджетов на очередной год осуществляется с целью определения объемов денежных средств, необходимых для выполнения функций государственных органов РБ и органов местного управления, экономического и социального развития страны и ее административно-территориальных единиц.

Составление проекта республиканского бюджета осуществляется Правительством РБ не позднее, чем за 10 месяцев до начала очередного бюджетного (финансового) года. Составлению проектов бюджетов предшествует разработка прогнозов основных параметров экономического развития Республики Беларусь, важнейших денежно-кредитных показателей и основных направлений бюджетно-финансовой и налоговой политики на очередной бюджетный (финансовый) год, включая среднесрочную финансовую программу. Прогнозы основных параметров экономического развития республики и важнейших денежно-кредитных показателей разрабатываются на три года (с учетом года, на который составляется бюджет) и ежегодно уточняются. Непосредственной разработкой проектов бюджетов занимается Министерство финансов РБ и местные финансовые органы.

Начиная с 2008 г. введено среднесрочное бюджетное планирование. Сущность его в том, что к проекту бюджета на очередной финансовый год прилагается среднесрочная финансовая программа, которая представляет собой документ, содержащий данные о возможностях по мобилизации доходов и приоритетных направлений расходов бюджета в пределах имеющихся ресурсов на среднесрочную перспективу.

Среднесрочная финансовая программа разрабатывается на пять лет. Она ежегодно корректируется с учетом уточненных прогнозов основных параметров экономического развития республики и важнейших денежно-кредитных показателей, при этом плановый период сдвигается на один год вперед. Среднесрочная финансовая программа разрабатывается по укрупненным показателям бюджетной классификации.

Ежегодно Правительство РБ устанавливает для Министерства финансов сроки составления расчетных показателей по доходам и расходам консолидированного бюджета РБ, республиканского бюджета и консолидированных бюджетов областей и города Минска. Областными распорядительными и исполнительными органами для финансовых органов устанавливаются сроки составления расчетных показателей по доходам и расходам консолидированных бюджетов соответствующих территориальных единиц, местных бюджетов. При этом окончательное составление местных бюджетов производится после утверждения вышестоящими местными Советами депутатов нормативов отчислений от республиканских налогов и других обязательных платежей в соответствующие бюджеты.

Министерство статистики и анализа РБ и его органы представляют Министерству финансов, местным распорядительным и исполнительным органам статистическую информацию, необходимую для разработки проектов бюджетов.

При подготовке проекта Закона о республиканском бюджете на очередной финансовый год составляются следующие документы и материалы:

- среднесрочная финансовая программа;
- оценка ожидаемого исполнения республиканского бюджета и консолидированного бюджета Республики Беларусь за год, предшествующий планируемому финансовому году;
- прогнозные расчеты по основным видам доходов и расходов республиканского бюджета;
- сведения о государственном долге Республики Беларусь и др.

Все вышеперечисленные документы и материалы прилагаются к проекту закона о республиканском бюджете на очередной финансовый год.

Порядок составления местных бюджетов подробно определен Бюджетным кодексом РБ.

Проекты республиканского и консолидированного бюджетов, а также местных бюджетов на предстоящий бюджетный (финансовый) год и предложения по сбалансированию бюджетов выносятся на рассмотрение Правительства РБ и местных распорядительных и исполнительных органов. Далее рассмотренные и одобренные Правительством РБ проекты республиканского и консолидированного бюджетов Республики Беларусь на очередной бюджетный (финансовый) год представляются на рассмотрение Президенту Республики Беларусь.

Рассмотрение и утверждение бюджетов осуществляется в следующем порядке (второй этап бюджетного процесса).

Президент Республики Беларусь, после рассмотрения проекта закона о республиканском бюджете на очередной бюджетный финансовый год, вносит его в Парламент РБ (не позднее 1 октября текущего года) со следующими приложениями:

- пояснительная записка к проекту бюджета;
- основные направления бюджетной и налоговой политики на очередной бюджетный (финансовый) год;
- проект консолидированного бюджета Республики Беларусь на планируемый бюджетный (финансовый) год;

- основные показатели взаимоотношений республиканского с местными бюджетами;
- оценка ожидаемого республиканского и консолидированного бюджетов за год, предшествующий планируемому бюджетному (финансовому) году;
- прогнозные расчеты по доходам и расходам республиканского бюджета на планируемый бюджетный (финансовый) год;

Проект закона о бюджете Республики Беларусь на очередной финансовый год рассматривается и утверждается в соответствии с Конституцией Республики Беларусь.

Законом о республиканском бюджете Республики Беларусь на очередной финансовый год устанавливаются и утверждаются следующие основные показатели:

- предельный размер дефицита или размер профицита республиканского бюджета, источники финансирования дефицита;
- предельные размеры дефицитов консолидированных бюджетов областей и бюджета г. Минска;
- доходы республиканского бюджета в общей сумме и по группам, подгруппам, разделам и основным подразделам классификации доходов;
- распределение доходов между республиканским и местными бюджетами и нормативы отчислений от регулирующих доходов республиканского бюджета в нижестоящие бюджеты;
- размеры межбюджетных трансфертов;
- расходы республиканского бюджета в общей сумме, а также по направлениям функциональной классификации расходов бюджета;
- лимиты внутреннего и внешнего государственного долга и др.

Закон о бюджете Республики Беларусь на очередной финансовый год и решения местных Советов депутатов об утверждении соответствующих бюджетов должны быть приняты в установленном порядке до первого января очередного бюджетного (финансового) года. Утверждение местных бюджетов производится после утверждения соответствующих вышестоящих бюджетов.

Рассматриваются и утверждаются проекты решений местных Советов депутатов о бюджетах на очередной финансовый год на сессиях местных Советов депутатов.

Важным в бюджетном процессе является третий этап – исполнение бюджета (третья стадия). Он включает получение утвержденных доходов, осуществление бюджетного финансирования в соответствии с выделенными ассигнованиями и контроль за их мобилизацией и расходованием.

Исполненный бюджет по доходам означает мобилизацию всех предусмотренных законодательством поступлений в бюджеты: налогов, сборов, отчислений и распределение их по уровням бюджетной системы.

Исполнение бюджета по доходам предусматривает:

- перечисление и зачисление доходов на единый счет бюджета;
- распределение в соответствии с утвержденным бюджетом регулирующих доходов;
- возврат излишне уплаченных в бюджет сумм доходов;
- учет доходов бюджета и составление отчетности о доходах соответствующего бюджета.

Исполнить бюджет по расходам – значит эффективно осуществлять финансирование учреждений и мероприятий в соответствии с бюджетным законодательством.

Правительство Республики Беларусь и распорядительные органы обеспечивают исполнение республиканского и местных бюджетов на основании закона о бюджете на очередной финансовый (бюджетный) год, иных нормативных актов и решений местных Советов депутатов в соответствии с бюджетной росписью республиканского и местных бюджетов в порядке, установленном законодательством РБ. Бюджетная роспись – это документ, конкретизирующий бюджетные поступления и назначения в течение всего года и на более короткий период (квартал).

Учет исполнения республиканского и местных бюджетов по расходам ведется по кассовым и фактическим расходам. Кассовыми расходами бюджета считаются все суммы, выданные с банковских счетов как путем безналичных расчетов, так и наличными деньгами.

Фактическими расходами считаются действительные затраты организаций, подтвержденные соответствующими документами.

Бюджетные назначения (ассигнования), предусмотренные бюджетной росписью получателям бюджетных средств, являются основанием для утверждения смет доходов и расходов. Смета доходов и расходов – это основной финансовый план, который определяет объем, целевые направления и распределение бюджетных средств в соответствии с бюджетной росписью для выполнения бюджетной организацией своих функций и осуществления централизованных мероприятий.

Во второй половине 90-х годов XX в. в Республике Беларусь исполнение бюджета было возложено на казначейскую систему, включающую главное государственное казначейство и его территориальные органы.

Главное государственное казначейство организует исполнение республиканского бюджета и управление государственными финансовыми ресурсами, находящимися на счетах казначейства, составляет отчет об исполнении республиканского и консолидированного бюджетов за прошедший год.

Территориальные органы казначейства осуществляют учет операций по движению средств республиканского бюджета на счетах органов казначейства, обслуживающих соответствующий регион, передают вышестоящим органам казначейства информацию об исполнении доходов и расходов республиканского бюджета по данной территории. Они также контролируют своевременность совершения операций со средствами республиканского бюджета и их целевое использование.

Механизм исполнения бюджета через систему казначейства обеспечивает финансирование расходов министерств, ведомств и их подведомственных учреждений с единого казначейского счета. Бюджетные средства перечисляются непосредственно в адрес поставщиков товаров и услуг для бюджетного сектора, минуя зачисление на счета распорядителей средств.

Сосредоточение финансовых ресурсов государства на едином казначейском счете создало более широкие возможности для маневрирования ими, позволило ускорить расчеты и принципиально изменить процедуру исполнения бюджета.

Завершающим этапом бюджетного процесса (четвертая стадия) является составление отчета об исполнении бюджета.

Отчет об исполнении республиканского бюджета за отчетный год составляется Министерством финансов РБ, в соответствии со структурой и бюджетной классификацией, и первоначально в форме проекта закона вносится им на рассмотрение Правительства Республики Беларусь. После одобрения отчета Правительством проект закона представляется Президенту РБ.

Президент РБ, не позднее пяти месяцев со дня окончания отчетного бюджетного (финансового) года вносит в Парламент РБ проект закона об исполнении бюджета за прошедший финансовый год, который его принимает в соответствии с действующим регламентом.

32. Государственные внебюджетные фонды

В соответствии со ст.37 Закона "О бюджетной системе Республики Беларусь и государственных внебюджетных фондах" государственный целевой внебюджетный фонд - составная часть государственных финансовых средств, представляющий собой совокупность финансовых ресурсов, используемых по целевому назначению.

Государственные целевые внебюджетные фонды всегда имеют строго целевое назначение и управляются автономно от бюджета, т.е. средства внебюджетных фондов не консолидируются в бюджетах различных уровней.

Внебюджетные фонды создаются двумя путями:

- выделение из бюджета определенных расходов, имеющих особо важное значение;
- формирование внебюджетного фонда с собственными источниками доходов.

Основным государственным внебюджетным фондом на территории Республики Беларусь является Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь.

Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь (далее - Фонд) призван способствовать материальному обеспечению лиц, по ряду причин не участвующих в трудовом процессе.

Основными задачами Фонда являются: сбор и аккумуляция обязательных страховых взносов и иных платежей на государственное социальное страхование; финансирование расходов на пенсии, пособия, санаторно-курортное лечение и оздоровление населения и иные выплаты в соответствии с законодательством о государственном социальном страховании; организация и ведение индивидуального (персонифицированного) учета сведений о застрахованных лицах для целей государственного социального страхования; осуществление расширенного воспроизводства средств Фонда на основе принципа самофинансирования; сотрудничество с аналогичными фондами (службами) других государств и международными организациями по вопросам государственного социального страхования, находящимися в компетенции Фонда.

Средства Фонда образуются за счет: обязательных страховых взносов; ассигнований из республиканского бюджета; добровольных пожертвований (в том числе валютных средств) физических и юридических лиц; доходов от капитализации средств Фонда; средств нанимателей, предназначенных на выплату пенсий; средств от взыскания недоимок, пени, иных финансовых санкций и административных штрафов; других поступлений.

Основным источником формирования доходной части Фонда являются обязательные страховые взносы, плательщиками которых являются:

- работодатели - юридические лица (включая иностранные юридические лица, осуществляющие деятельность на территории Республики Беларусь), их представительства, филиалы и физические лица, предоставляющие работу гражданам по трудовым договорам, гражданско-правовым договорам, предметом которых являются оказание услуг, выполнение работ и создание объектов интеллектуальной собственности, а также юридические лица, предоставляющие работу на основе членства (участия) в юридических лицах;

- работающие граждане - граждане Республики Беларусь, иностранные граждане и лица без гражданства, работающие по трудовым договорам и (или) гражданско-правовым договорам, а также на основе членства (участия) в юридических лицах;

- физические лица, самостоятельно уплачивающие обязательные страховые взносы, - индивидуальные предприниматели, физические лица, осуществляющие предусмотренные законодательными актами виды ремесленной деятельности по заявительному принципу без государственной регистрации в качестве индивидуальных предпринимателей, и творческие работники.

Объектом для начисления обязательных страховых взносов в Фонд являются:

- для работодателей и работающих граждан - все виды выплат в денежном и (или) натуральном выражении, начисленных в пользу работников по всем основаниям независимо от источников финансирования, включая вознаграждения по гражданско-правовым договорам, кроме предусмотренных Перечнем видов выплат, на которые не начисляются взносы по государственному социальному страхованию в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь (утвержден постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 25 января 1999 г. № 115);

- для физических лиц, самостоятельно уплачивающих обязательные страховые взносы, а также членов крестьянских (фермерских) хозяйств - определяемый ими доход.

В Республике Беларусь существует раздельное начисление обязательных страховых взносов на пенсионное и социальное страхование.

Размеры обязательных страховых взносов по страхованию на случай достижения пенсионного возраста, инвалидности и потери кормильца (пенсионное страхование) составляют:

- для работодателей - 29%;

- для работодателей, занятых производством сельскохозяйственной продукции, объем которой составляет более 50% общего объема произведенной продукции, - 24%;

- для коллегий адвокатов - 8%;

- для физических лиц, самостоятельно уплачивающих обязательные страховые взносы, - 30%;

- для членов крестьянских (фермерских) хозяйств - 25%;

- для работающих граждан, кроме членов крестьянских (фермерских) хозяйств, - 1%.

Размер обязательных страховых взносов по страхованию на случай временной нетрудоспособности, беременности и родов, рождения ребенка, ухода за ребенком до достижения им возраста трех лет, предоставления одного свободного от работы дня в месяц матери, воспитывающей ребенка-инвалида в возрасте до 18 лет, смерти застрахованного или члена его семьи (социальное страхование) для работодателей и физических лиц, самостоятельно уплачивающих обязательные страховые взносы, а также членов крестьянских (фермерских) хозяйств составляет 6%, для коллегий адвокатов - 2%.

Индивидуальные предприниматели, не являющиеся плательщиками единого налога с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц, крестьянские (фермерские) хозяйства (за своих членов) уплачивают обязательные страховые взносы из определяемого ими дохода, но не менее суммы названных взносов, исчисленной из суммы размеров минимальной заработной платы, установленной законодательством в соответствующих месяцах квартала, за которые начислены обязательные страховые взносы. Индивидуальные предприниматели, являющиеся плательщиками единого налога, уплачивают обязательные страховые взносы из определяемого ими дохода, но не менее суммы взносов, исчисленной из суммы

размеров минимальной заработной платы, установленной законодательством в соответствующих месяцах отчетного квартала, за которые индивидуальным предпринимателям в установленном порядке уплачен единый налог.

Уплата обязательных страховых взносов на пенсионное и социальное страхование производится плательщиками единым платежом.

Плательщики (наниматели работников) ежеквартально не позднее 15-го числа месяца, следующего за отчетным кварталом, представляют в местный отдел Фонда отчет о средствах данного Фонда, в котором отражаются размеры начисленных взносов, а также суммы средств Фонда, расходованных в организации и перечисленных в данный Фонд.

Уплата страховых взносов осуществляется не реже двух раз в месяц, в дни выплаты заработной платы за первую и вторую половину месяца. Окончательный расчет по платежам за истекший месяц производится не позднее дня, установленного для выплаты заработной платы за вторую половину месяца. Плательщики, для которых законодательством определены другие сроки выплаты заработной платы и крестьянские (фермерские) хозяйства уплачивают обязательные страховые взносы в дни фактических выплат работникам, но не позднее 15-го числа месяца, следующего за месяцем, за который начислены названные страховые взносы. Индивидуальные предприниматели, крестьянские (фермерские) хозяйства (за своих членов) уплачивают обязательные страховые взносы ежеквартально не позднее 25-го числа месяца, следующего за отчетным кварталом.

Средства Фонда в соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 23 мая 2006 г. № 643 "Об утверждении Положения о порядке формирования и использования средств государственного внебюджетного Фонда социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь на 2006 год" используются на:

- выплату пенсий по возрасту, по инвалидности, по случаю потери кормильца, за выслугу лет;
- выплату пособий по государственному социальному страхованию (по временной нетрудоспособности, по беременности и родам, в связи с рождением ребенка, женщине, ставшей на учет в медицинском учреждении до 12-недельного срока беременности, по уходу за ребенком в возрасте до 3 лет, на погребение);
- оплату ежемесячно предоставляемого по заявлению матери, воспитывающей ребенка-инвалида в возрасте до 18 лет, свободного от работы дня;
- оказание материальной помощи нуждающимся пожилым и нетрудоспособным гражданам;
- финансирование иных выплат в соответствии с законодательством о государственном социальном страховании.

Вопросы

1. Понятие государственного сектора экономики
2. Предмет экономики государственного и муниципального сектора
3. Несовершенства рынка и необходимость государственного вмешательства в экономику
4. Масштабы государственного сектора и тенденции его развития
5. Понятие внешних эффектов
6. Положительные и отрицательные внешние эффекты
7. Причины возникновения внешних эффектов
8. Государственное регулирование внешних эффектов
9. Понятие и классификация экономических благ
10. Проблема производства общественных благ
11. Справедливость распределения благ
12. Дилемма справедливости и эффективности в экономике
13. Понятия уровня и качества жизни
14. Измерение уровня и качества жизни
15. Индикаторы уровня жизни
16. Индикаторы качества жизни
17. Бедность: понятие, сущность, измерение
18. Роль государства в перераспределении доходов
19. Понятие и виды государственных доходов
20. Сущность, функции и виды налогов
21. Понятие и характеристика налоговой системы
22. Особенности налоговых систем развитых стран мира
23. Сущность общественных расходов, их виды и функции
24. Структура социальной защиты
25. Модели социальной политики
26. Причины участия государства в производственной деятельности
27. Государственное предпринимательство в экономике развитых стран
28. Критерии эффективности государственного управления
29. Модели ценообразования
30. Бюджетная система
31. Бюджетный процесс
32. Государственные внебюджетные фонды