

Государственная политика в области благополучия и содействия долгосрочному устойчивому росту

Проф. Др. Марина Грушевая

Берлин/Ташкент, Июль 2020

Роль государства в экономических системах с рыночной ориентацией на рыночные механизмы

	Ордолиберальная система (рамочные основы)	Новый меркантилизм (детерминированный подход/ориентированный на торговлю)	Либеральная система (невмешательства)
Политика/законодательство в области конкуренции	Свобода конкуренции, защита/ поощрение	Стратегическая конкуренция, выборочная защита/ поощрение	Любой вид конкуренции/антимонополизм
Государственные вмешательства на рынках	В целом отсутствует	Выборочная поддержка со стороны предложения	Отсутствует
Фискальная политика	Сбалансированный бюджет	Функциональное финансирование/ выборочные целевые субсидии	Функциональное финансирование: управление/ безопасность
Промышленная политика	Рамочные основы	Стратегические мероприятия, например национальные лидеры	Отсутствует
Социальная политика	Перераспределение, безопасность/соц. обеспечение, субсидиарность	Перераспределение, буфер для структурных изменений	Отсутствует
Международная торговля	Свободная	Свободный экспорт/ ограниченный импорт	Свободная

Источник: собственная иллюстрация

Основные элементы государственной политики при ордо-либеральной рыночной экономике

1. Политика в области конкуренции

Правовые и экономические рамочные основы защиты / поддержки / усиления функциональной конкуренции:

- Эффективность распределения
- Первичное распределение
- Суверенитет и благосостояние

Динамические функции:

- Корректировка/адаптация
- Инновации

2. Промышленная политика

- Структурная политика
- Секторальная политика
- Инновационная политика
- Торговая политика

3. Социальная политика

- Распределение и перераспределение
- Социальное обеспечение
- Государственное образование
- Медицинское страхование
- Страхование по безработице

4. Региональная политика

- Конкурентоспособность регионов
- Экономическая, структурная и социальная сплоченность и согласованность регионов

1. Политика в области конкуренции

Целями политики в области конкуренции являются поощрение, поддержка и защита конкуренции; конкурентная политика улучшает деятельность рынков работать и способствует повышению эффективности каждого отдельного рынка

Политика в области конкуренции направлена на обеспечение

- Эффективная конкуренция цены и качества между компаниями
- Защита и продвижение интересов потребителей путем расширения выбора и снижения уровня цен
- Инновации, содействующие повышению динамической эффективности на различных рынках

Основные компоненты

- Либерализация рынка (введение конкуренции в государственных секторах)
- Антитраст и картель (устранение незаконно согласованных ограничений конкуренции)
- Контроль за государственной помощью (предотвращение нарушения рыночного равновесия и развития рыночных перекосов)
- Контроль за слияниями (предотвращение появления доминирования на рынке)

Пример: Основные компоненты европейского законодательства в области конкуренции

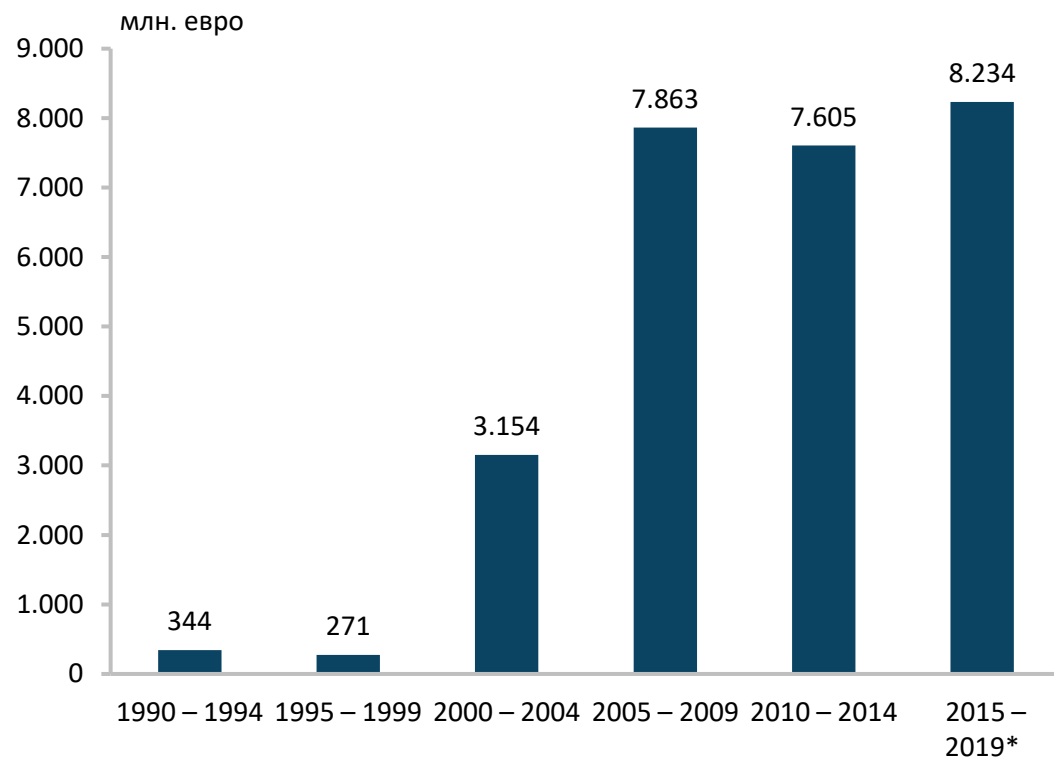
- **Антиконкурентные соглашения (горизонтальные и вертикальные):** Различные виды предпринимательской деятельности, обладающие/не обладающие позициями и влиянием на рынке, действующими на одном/вертикально связанном уровне, должны избегать прямых ограничений, согласованных действий
- **Картели:** конкурирующие виды предпринимательской деятельности не должны вступать в антиконкурентные соглашения (распределение цены, рынка/покупателей, сговоры на торгах), или обмен информацией ненадлежащего характера
- **Злоупотребление доминирующим положением:** предпринимательская деятельность не должна злоупотреблять своим доминирующим положением на рынке таким образом, чтобы это влияло на торговлю
- **Контроль в отношении предполагаемых слияний:** предпринимательская деятельность не должна осуществлять приобретения, слияния и совместные предприятия выше определенного уровня
- **Государственная помощь:** национальные органы власти не должны предоставлять государственную помощь, которая деформирует конкуренцию и торговлю в странах ЕС

В случае нарушения закона применяемые санкции достаточно строгие (болезненные), с целью предотвратить дальнейшее злоупотребление законом

Европейская политика в области конкуренции: Картель – примеры и штрафные санкции

Наложенные штрафы (с учетом судебных решений) – период с 1990 по 2019

Период	Сумма в евро
1990 – 1994	344.282.550,00
1995 – 1999	270.963.500,00
2000 – 2004	3.157.348.710,00
2005 – 2009	7.863.307.786,50
2010 – 2014	7.604.840.879,00
2015 – 2019*	8.234.322.032,00
ИТОГО	27.475.065.448,50



Источник: Европейская комиссия

Европейская политика в области конкуренции: Картель – примеры и штрафные санкции

Десять самых высоких картельных штрафных санкций на дело (с 1969 г.)

Год	Название дела	Сумма в евро
2016/2017	Грузовые автомобили	3.807.022.000
2012	Лампы для телевизоров и компьютерных мониторов	1.409.588.000
2013/2016	Процентный дериватив в евро (EIRD)**	1.310.039.000
2008	Автомобильные стекла	1.185.500.000
2014	Автомобильные подшипники	953.306.000
2007	Лифты и эскалаторы	832.422.250
2001	Витамины	790.515.000
2010/2017	Воздушные перевозки (включая повторное принятие)	785.345.000
2013/2015	Процентный дериватив в иене (YIRD)	669.719.000
2007/2012	Распределительное устройство с газовой изоляцией(включая повторное принятие)	675.445.000

Источник: Европейская комиссия

Европейская политика в области конкуренции:

Картель – примеры и штрафные санкции

Десять самых высоких картельных штрафных санкций на предприятие (с 1969 г.)

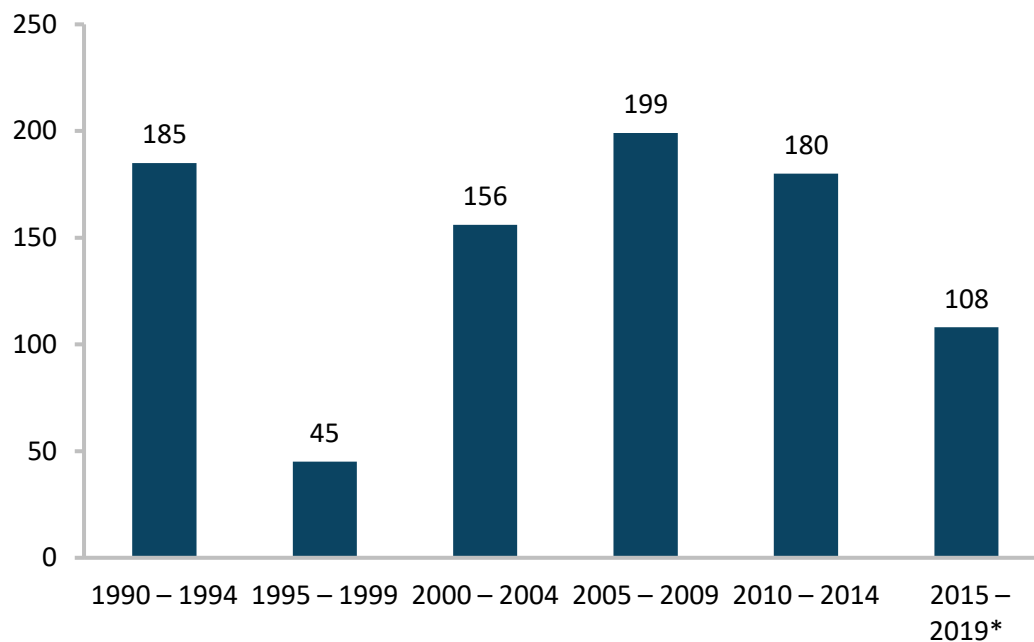
Год	Хозяйствующий субъект	Дело	Сумма в евро
2016	Daimler	Грузовые автомобили	1.008.766.000
2017*	Scania	Грузовые автомобили	800.523.000
2016	DAF	Грузовые автомобили	752.679.000
2008	Saint Gobain	Автомобильные стекла	715.000.000
2012	Philips	Лампы для телевизоров и компьютерных мониторов	705.296.000 Из них 391.940.000 совместно и частично с LG Electronics
2012	LG Electronics	Лампы для телевизоров и компьютерных мониторов	687.537.000 Из них 391,940,000 совместно и частично с Philips
2016	Volvo/Renault Trucks	Грузовые автомобили	670.448.000
2016	Iveco	Грузовые автомобили	494.606.000
2013	Deutsche Bank	Процентный дериватив в евро (EYIRD)	465.861.000
2001	F. Hoffmann-La Roche	Витамины	462.000.000

Источник: Европейская комиссия

Европейская политика в области конкуренции: Картель – примеры и штрафные санкции

Число принятых решений (на предприятие/ассоциацию) – период с 1990 по 2019

Период	Предприятие
1990 – 1994	185
1995 – 1999	45
2000 – 2004	156
2005 – 2009	199
2010 – 2014	180
2015 – 2019*	108
ИТОГО	873

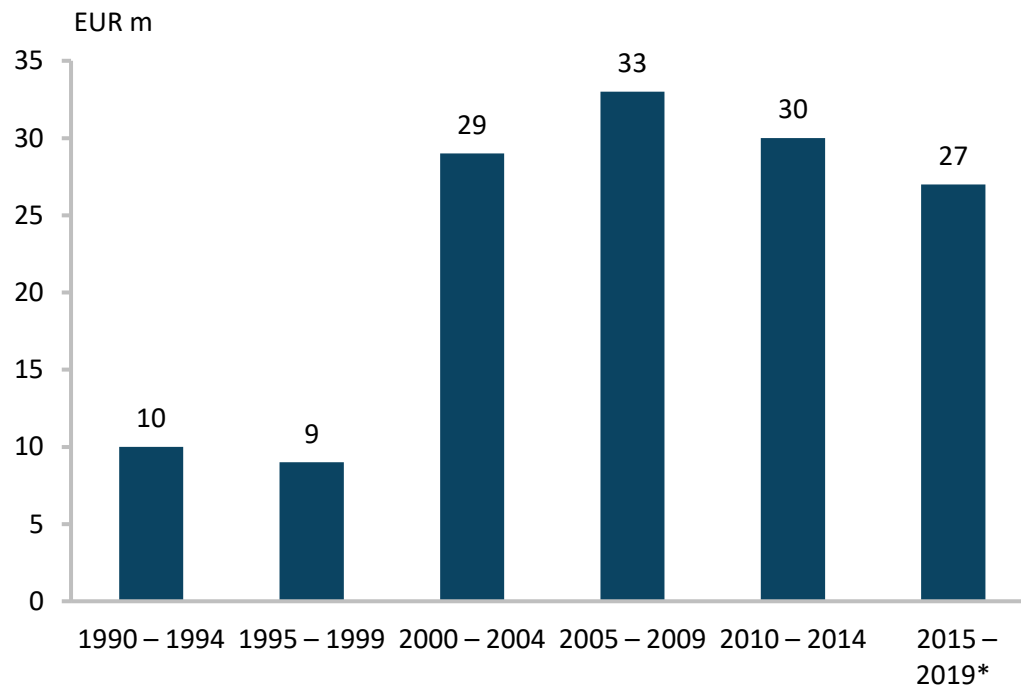


Источник: Европейская комиссия

Европейская политика в области конкуренции: Картель – примеры и штрафные санкции

Дела о картеле, решения Европейской комиссии - период с 1990 по 2019

Период	Решения
1990 – 1994	10
1995 – 1999	9
2000 – 2004	29
2005 – 2009	33
2010 – 2014	30
2015 – 2019*	27
ИТОГО	138



Источник: Европейская комиссия

Европейская политика в области конкуренции: Картель – новости и примеры

Слияния:

http://ec.europa.eu/competition/mergers/overview_en.html
(на английском языке)

Антитраст:

<http://ec.europa.eu/competition/antitrust/news.html>
(на английском языке)

Картели:

http://ec.europa.eu/competition/cartels/what_is_new/news.html
(на английском языке)

Политика в области конкуренции – заключение

- Антитрестовское законодательство и законодательство в области конкуренции было создано в более чем 120 юрисдикциях по всему миру
- Применение законодательства в области конкуренции существует для обеспечения целостности свободных рынков и предотвращения искажений вследствие антиконкурентного поведения. Динамическая неискаженная, честная конкуренция имеет два важных преимущества:
 - Во-первых, она защищает потребителей от компаний, которые могут искать или использовать рыночное влияние с целью повысить цены или сократить объемы производства
 - Во-вторых, она способствует росту производительности и инноваций, в значительной степени за счет усиления соперничества между компаниями с целью успешного завоевания бизнеса клиентов, что, в свою очередь, приводит к более быстрому экономическому росту
- Наряду с развитым законодательством, важно эффективное правоприменение:
 - Независимый антимонопольный орган должен обладать властными полномочиями для применения инструментов расследования и регулирования
 - Также налагаемые штрафы должны регулярно корректироваться для поддержания сдерживающего воздействия
 - Государственная помощь должна быть оправдана экономически и избегать перекосов на рынках

2. Промышленная политика

- В очень широком смысле она показывает позицию правительства к государственному и частному секторам.
- В более конкретном смысле она развивает промышленность в соответствии со всеобъемлющими, главными национальными задачами в области экономики.
- Она охватывает нормы, положения, принципы, политику, а также процедуры, установленные правительством для поддержки развития отраслей.
- Она также определяет роль крупных, средних и малых секторов

Фундаментальный принцип:

Промышленная политика не должна вмешиваться, нарушать или устранять функциональную конкуренцию (прерогатива конкурентной политики)

2. Промышленная политика – основные принципы

- Промышленная политика часто рационализируется как метод устранения сбоев рынка. При этом, движущей силой промышленной политики в некоторых странах могут выступать другие факторы, помимо факторов устранения сбоев рынка
- В ситуациях, при которых промышленная политика существует вместе с конкурентной политикой, промышленная политика должна уважать рациональные принципы конкуренции
- Важность свободного рынка и защитной роли антимонопольных органов в отношении свободного рынка должна превалировать, даже в периоды серьезного экономического кризиса. Фактически, в беспокойные времена сама конкуренция может сыграть значительную роль в поддержании и стабилизации «экономических нервов»; Таким образом, законодательство и политика в области конкуренции имеют большую ценность в качестве инструментов, защищающих конкуренцию

2. Промышленная политика – области реализации

Промышленная политика в редких случаях поддерживают экономику целиком

Обычно она сконцентрирована на конкретных областях с целью достижения желаемых результатов

- Структурное воздействие (поддержка поправок /корректировок к структурным изменениям)
- Отраслевое воздействие (поддержка конкретных отраслей)
- Региональное воздействие (поддержка конкретных регионов)
- Инновации и НИОКР (обычно поддержка в определенных направлениях)
- Торговля (ориентация на экспорт)

Промышленная политика— возможные инструменты

Инструменты, совместимые с политикой конкуренции (рамочные основы):

- Национальный план развития (разработка концепции развития, ожидаемых результатов)
- Нормативные положения / Политика регулирования (требует периодической оценки- см. Ниже I.)
- Снижение налога
- Конкретные нормы и правила/исключения из правил
- Стимулирование инвестиций/инноваций
- Торговые соглашения/барьеры

Инструменты, менее совместимые/ не совместимые с политикой конкуренции:

- Государственно-частное партнерство (ГЧП) (см. Ниже II.)

Влияние: возможный “эффект вытеснения” на частный сектор

- Субсидии

Влияние: неэффективность, “эффект вытеснения” на частный сектор, искажение условий конкуренции

Национальные лидеры (см. Ниже III.)

Влияние: искажение условий или устранение конкуренции, , экономическая неэффективность, опора на государственную поддержку и помощь

I. Оценка регуляторной политики



Источник: ОЭСР

II. Государственно-частное партнерство – классификация Всемирного банка

Механизмы ГЧП / Виды соглашений государственно-частных партнерств

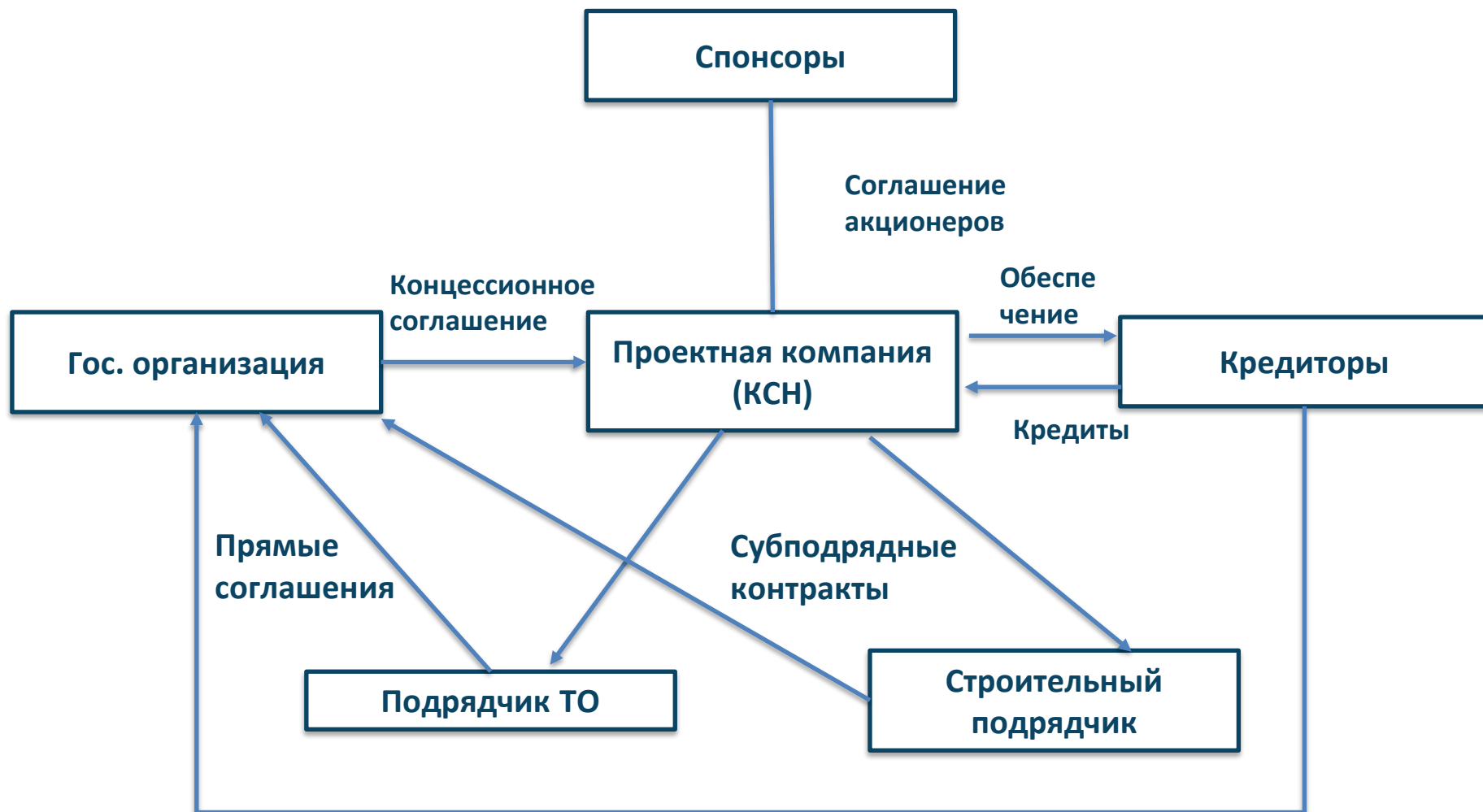


Государственно-частные партнерства (ГЧП) имеют широкий спектр форм, с различной степенью вовлеченности и риска частной стороны. Условия ГЧП, как правило, изложены в контракте или соглашении, определяют обязанности каждой стороны и четко распределяют риск. На приведенной выше диаграмме представлен спектр соглашений ГЧП - Всемирный банк

Источник: Всемирный банк

II. Государственно-частное партнерство - Разработка

Основные стороны проекта ГЧП



Источник: собственная иллюстрация

II. Государственно-частное партнерство – пример совместного предприятия (Всемирный банк)

Преимущества и недостатки участия государства в проектной компании (1)

Государства приводят ряд причин, по которым они предпочли бы приобрести значительную долю в проектной компании или сохранить значительную долю в коммунальном предприятии, участвующем в ГЧП. Однако, поскольку государственный и частный секторы работают по-разному и имеют разные процессы и приоритеты, на практике это может вызвать определенные сложности:

Преимущества:

- Государственная сторона может осуществлять некоторую степень контроля над текущими операциями или, по крайней мере, над главными решениями (на уровне совета директоров и акционеров)
- Прозрачность (счета и финансы представляются правлению)
- Общественное представление - это не приватизация или частное предоставление услуги
- Устойчивость - преемственность среди партнеров - даже если частный партнер меняется
- Доля прибыли

Однако, поскольку владение акциями само по себе не обязательно гарантирует эти преимущества, необходимо обратить внимание на соглашение акционеров

II. Государственно-частное партнерство – пример совместного предприятия (Всемирный банк)

Преимущества и недостатки участия государства в проектной компании (2)

Недостатки:

- Неотъемлемый конфликт интересов между государственной стороной как организацией-заказчиком и членом проектной компании (в случае возникновения спора по проектному соглашению) (затруднение для финансирующих сторон)
- Частная сторона (и финансирующие стороны) захотят обеспечить автономность частной стороны в ведении повседневной деятельности
- Частная сторона может гарантировать, что проектная компания никогда не получит прибыль, тем самым гарантируя выплату всей прибыли в виде сборов субподрядчикам, находящимся под ее контролем (государственная сторона должна будет следить за этим, а также гарантировать наличие права вето в отношении определенных обязательств, взятых на себя проектной компанией). Отсутствие прибыли означает отсутствие дивидендов.
- Членство в правлении не обязательно дает возможность контроля или видимости операций
- Вопросы налогообложения и бухгалтерского учета (если проект должен находиться на внебалансовом счету государства, необходимо обеспечить таким образом, чтобы соглашения не вернули его на баланс)

Государственно-частное партнерство – практические примеры

СПРАВОЧНОЕ ПОСОБИЕ ЕВРОПЕЙСКОЙ КОМИССИИ ПО ПРАКТИЧЕСКИМ ПРИМЕРАМ ГЧП:

https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/pppresourcebook.pdf (на английском языке)

Всемирный банк, мировые практические примеры ГЧП, ориентированные на интересы малоимущих слоев населения: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/case-studies-pro-poor-ppps> (на английском языке)

Организация объединенных наций ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРИМЕРЫ ГЧП: <https://www.unescap.org/resources/ppp-case-studies> (на английском языке)

PPRKnowledgeLab ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРИМЕРЫ ГЧП: https://pppknowledgelab.org/search?doc_type%5B%5D=Case%20Studies&restrict_pages=1&site_source%5B%5D=Handshake%20Journal&site_source%5B%5D=Knowledge%20Lab (на английском языке)

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СТИМУЛИРОВАНИИ ИННОВАЦИЙ: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2012-chapter2.pdf (на английском языке)

III. Промышленная политика – национальные лидеры

- Многие крупные корпорации выступают в роли национальных лидеров. Они призваны помогать родной стране в сохранении хороших рабочих мест, технологического лидерства и экспорта. Национальные лидеры включают такие компании, как Toyota, Siemens, Samsung, Apple, Citigroup, Fiat, Airbus, Intel, Volkswagen, растущее число китайских компаний, и Boeing - до сих пор источник огромного торгового профицита США коммерческих авиалайнеров.
- Правительства стран ЕС имеют разные, часто противоречивые стратегии для своих соответствующих производственных секторов. Германия сосредоточена на создании конкурентной основы, которая позволяет «скрытым лидерам» стать мировыми лидерами. Франция, напротив, хочет создавать национальных лидеров, выбирая конкретные сектора для предоставления специальной поддержки (пример: автопроизводитель Peugeot)
- Опыт показывает, что французский подход не очень перспективен. Как отмечается в докладе Комиссии по монополиям Германии за 2004 год, «энтузиазм французов в отношении заявлений о промышленной политике и восхищение СМИ активностью ответственных министров не соответствуют успеху этой политики».
- Промышленная поддержка обычно оправдывается тем, что монополии и дуополии частного сектора нарушают рыночные процессы - хотя, например, вытеснив с рынка Макдоннелла-Дугласа (McDonnell-Douglas), Аэробус (Airbus) и Боинг (Boeing) оставили структуру мирового рынка неизменной.
- Национальные лидеры возвращают монопольную ренту; но, как указала комиссия по монополиям Германии, Аэробус (Airbus) «может рассматриваться как пример успеха только в том случае, если в конечном доходе субсидии представляют собой выгодные инвестиции». Шансов того, что это произойдет, мало.

Источник: [Всемирный экономический форум](#)

III. Промышленная политика – национальные лидеры

К отбору инвестиционных проектов государственной поддержки обычно предвзятое отношение со стороны политиков. Некоторые характеристики таких проектов:

- как правило, крупномасштабные,
- как правило, производят продукцию, которая находится в центре внимания прессы и СМИ,
- как правило, они сравнительно защищены и изолированы от конкуренции – это делает их менее рискованными для финансирования, а также помогает избежать вопросов их сравнительной эффективности относительно аналогичных проектов, которые не получают государственной поддержки

Во многих случаях национальные лидеры:

- способствуют развитию перекосов и ограничению конкуренции на внутреннем рынке посредством злоупотребления рыночным влиянием или внеконкурентной практикой (Microsoft, Google, Apple, Facebook, Volkswagen)
- создают неэффективные и убыточные результаты (Airbus, Boeing, Q-Cells и Solar Valley / Talheim / Германия)
- полагаются на долгосрочные субсидии / снижение налогов / поддержку экспорта (гелиоиндустрия в Германии)
- будучи неэффективными, они оказывают существенное негативное влияние на рынок труда (Airbus)
- ожидают предоставления финансовой помощи за счет налогоплательщиков: слишком крупные, чтобы обанкротиться (финансовые институты после кризиса 2008-2009 гг.: Commerzbank)

Дальнейшая политика: инновационная политика

Она направлена на создание правовых и экономических стимулов для инноваций и является особенно важной частью промышленной политики.

Возможные инструменты:

Положения и нормативы

- Права интеллектуальной собственности
- Университеты и кластеры
- Конкурентная политика в отношении связей НИОКР
- Биоэтические положения и нормы

Экономические трансферты

- Поддержка исследовательских организаций и университетов в целом
- Конкурентное финансирование исследований
- Налоговые льготы
- Поддержка венчурного и стартового капитала

Мягкие инструменты



- Добровольная стандартизация
- Кодексы поведения
- **Государственно-частное партнерство (ГЧП)**
- Добровольные соглашения

Источник: Borrás, S./C. Edquist (2013)

Дальнейшая политика: торговая политика

- Торговая политика представляет собой свод правил и положений, касающихся торговли
- Он направлен на ограничение или расширение международной торговли
- Имеет долгосрочное воздействие на структуру национальной экономики
- Поддерживает экономический рост, в то же время усиливает экономическую зависимость
- Открывает возможности для спецификации и диверсификации национальной экономики.
- Это позволяет вводить определенные сектора или защищать их от международной конкуренции (и то, и другое может иметь как положительные, так и отрицательные экономические последствия)
- Цель торговой политики: содействовать беспрепятственной международной торговле страны путем установления четких стандартов и целей, которые могут быть поняты потенциальными торговыми партнерами. Включает в себя поддержку экспорта, нормативные правила регулирования импорта, нормативные правила контроля и освидетельствования, налоги, тарифы и квоты

Промышленная политика - заключение

- Промышленная политика не является обязательной в качестве основного обязательного инструмента развития и подготовки экономики к предстоящим вызовам
- Однако, следует избегать ее вмешательства в функциональную рыночную конкуренцию, нарушения и искажения рыночных процессов. В противном случае, эффект вытеснения может привести к долгосрочной неустойчивости экономического развития.
- Наиболее важные области, на которых необходимо сосредоточиться: Национальный план развития, инновационная политика, торговая политика. Поправки и корректировки поддержат структурные изменения в определенных секторах.
- Инструменты должны быть тщательно отобраны, поддерживать основные экономические цели и в то же самое время позволять конкуренции раскрывать свои положительные эффекты. Хотя в определенных направлениях экономической деятельности государственно-частные партнерства находятся в соответствии с требованиями рынка, их наращивание за счет политической власти и субсидирование национальных лидеров – не соответствует требованиям. В краткосрочной перспективе такая стратегия может создать профицит внешнеторгового баланса. Однако в долгосрочной перспективе она действует разрушительно на конкуренцию на национальном рынке и увеличивает зависимость между компанией и государством.

3. Социальная политика

- Определяется как политика, направленная на социальные услуги и социально-ориентированное государство
- Рассматривается на основе политики и управления социальными услугами, включая жилье, образование, поддержание доходов и политику в области здравоохранения.
- Объекты: отдельные лица, группа лиц, население в целом
- Цели: перераспределение, страхование, система социального обеспечения, эффективные трудовые ресурсы

Функции социальной политики:

- Защитная функция
- Распределительная функция
- Производительная функция

Модели социальной политики:

- Распределительная
- Остаточная
- Корпоративная

3. Социальная политика – различные виды

Шведская модель (Скандинавские страны и страны Бенилюкс):

- Социально-демократическая / в основном распределительная
- Государственная социальная поддержка
- Для общества

Английская модель (Австралия, Новая Зеландия, Канада, США):

- Либеральная / в основном остаточная
- Социальная помощь
- Для граждан

Немецкая модель (Германия, Австрия, Швейцария):

- Социально-демократическая / в основном корпоративная + распределительная)
- Социальное страхование
- Для работающих по найму

Социальная политика – характеристики

Остаточная/либеральная

- Представляет индивидуализм и карательный взгляд на бедность
- Данные вопросы часто являются основным предметом обсуждений вопросов социального обеспечения: примеры - введение «трудового обеспечения», исключение лиц, получающих долгосрочное пособие по иждивению, критика «беднейших слоев населения»

Распределительная

- Основные цели государства: равенство, социальное обеспечение, перераспределение богатства
- Характерные особенности: высокие налоги, высокий уровень занятости, низкий уровень бедности, всеобщий доступ к услугам здравоохранения, масштабное социальное обеспечение и льготы, высокий уровень государственных расходов, важность профсоюза

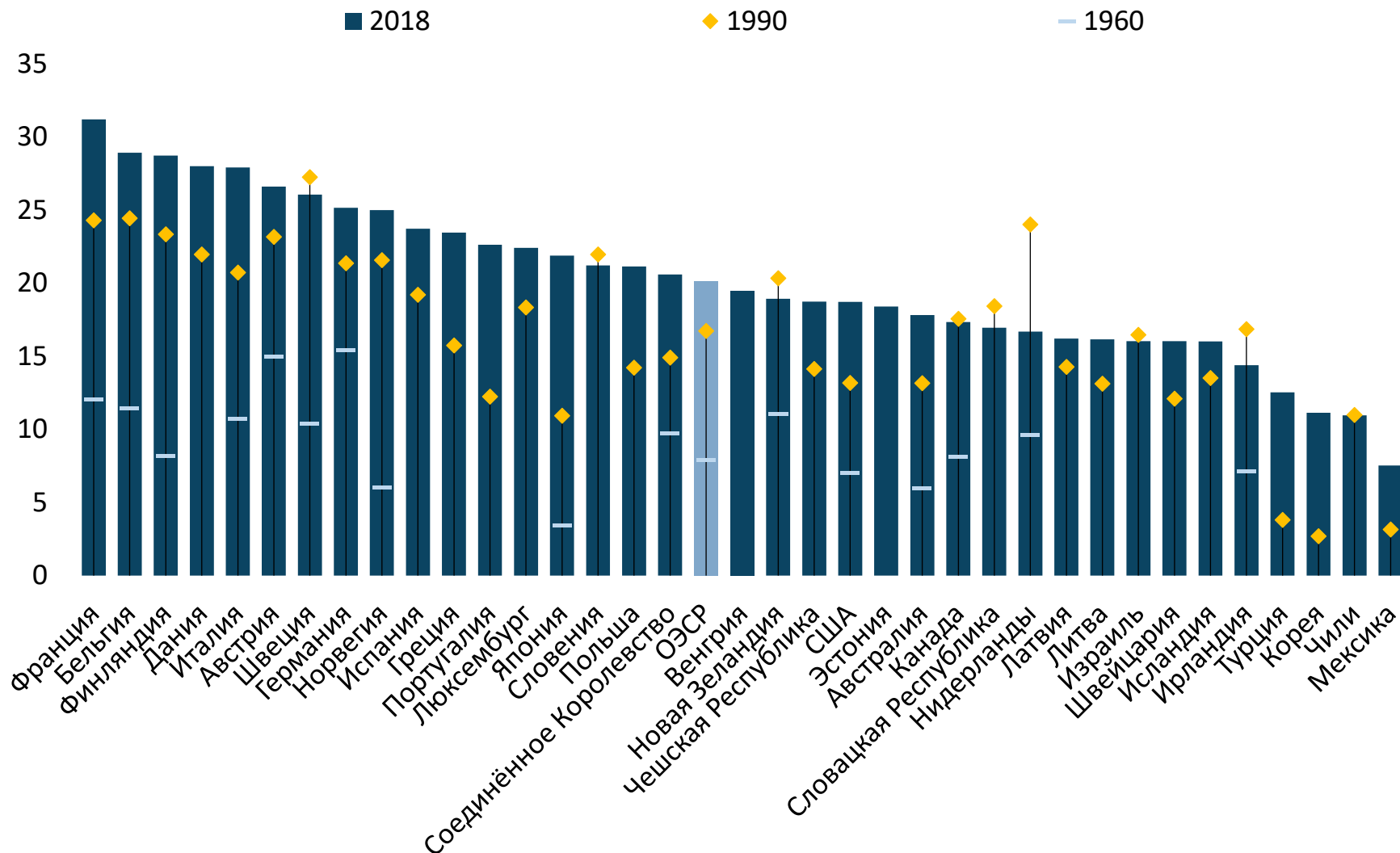
Корпоративная

- Важное значение для профсоюзов
- Принцип учета заслуг и результатов
- Государство гарантирует базовое социальное обеспечение

Социальная политика – разнообразие общих парадигм

	Эволюционная модель	Продуктивистская модель	Перераспределительная модель
Регион	Развивающиеся и наименее развитые страны мира	Новые индустриальные страны Восточной Азии	Развитые индустриальные страны Запада
Направление	Развитие человеческих ресурсов и действий сообщества	Модернизация и стремление к росту ВВП	Перераспределение доходов и социальное обеспечение
Ценностные показатели	Права человека и безопасность человека, коллективизм	Стимулирование занятости, охрана труда	Социальная справедливость и социальные права граждан
Цели развития	Улучшить условия жизни за счет экономического роста и коллективных усилий	Достигнуть высоких темпов экономического роста посредством эффекта “просачивания” и постепенного стимулирования	Регулировать рынок с помощью социальной политики, продвигающей социальное равенство
Процесс разработки политики	Подход “снизу-вверх”	Подход “сверху вниз”	Подход корпоративного торга
Роль государства	Партнерство с негосударственными секторами	Основной регулятор	Основной поставщик
Стратегии	Создание активов, участие сообщества и коллективное благополучие	Охрана труда, социальное обеспечение и социальное страхование	Перераспределение доходов через программы социального обеспечения и прогрессивного налогообложения
Контекст общества	Общинный-коммунитарный	Авторитарный	Демократический

Государственные расходы на социальные нужды — данные ОЭСР (% от ВВП)

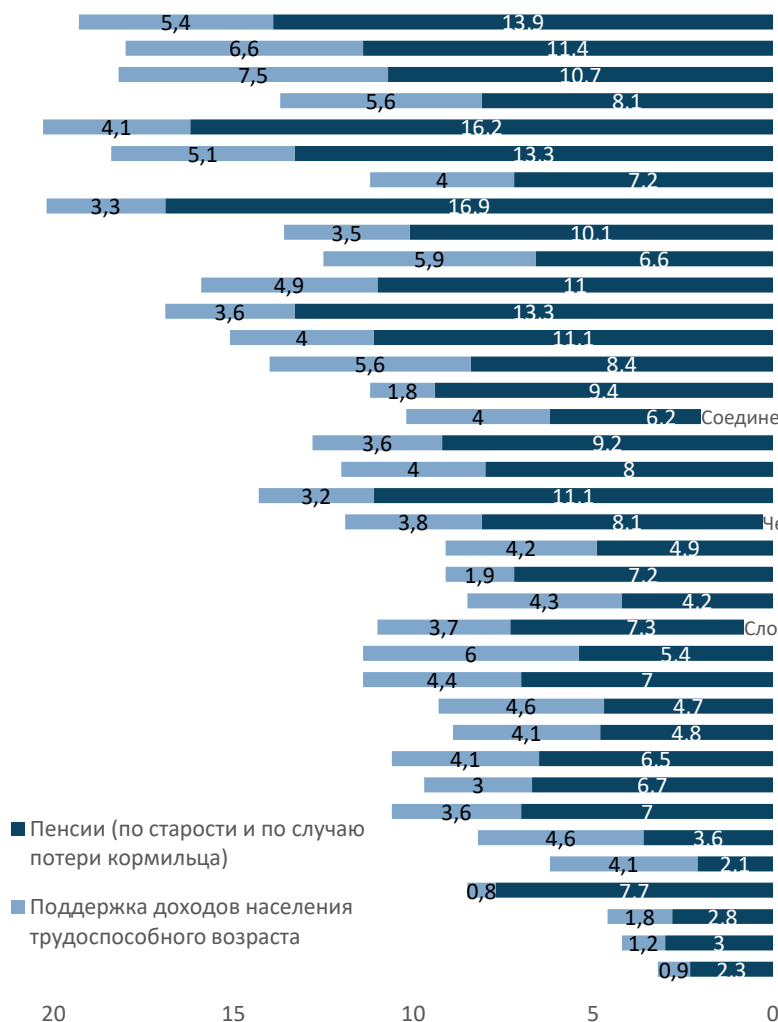


Источник: ОЭСР 2019

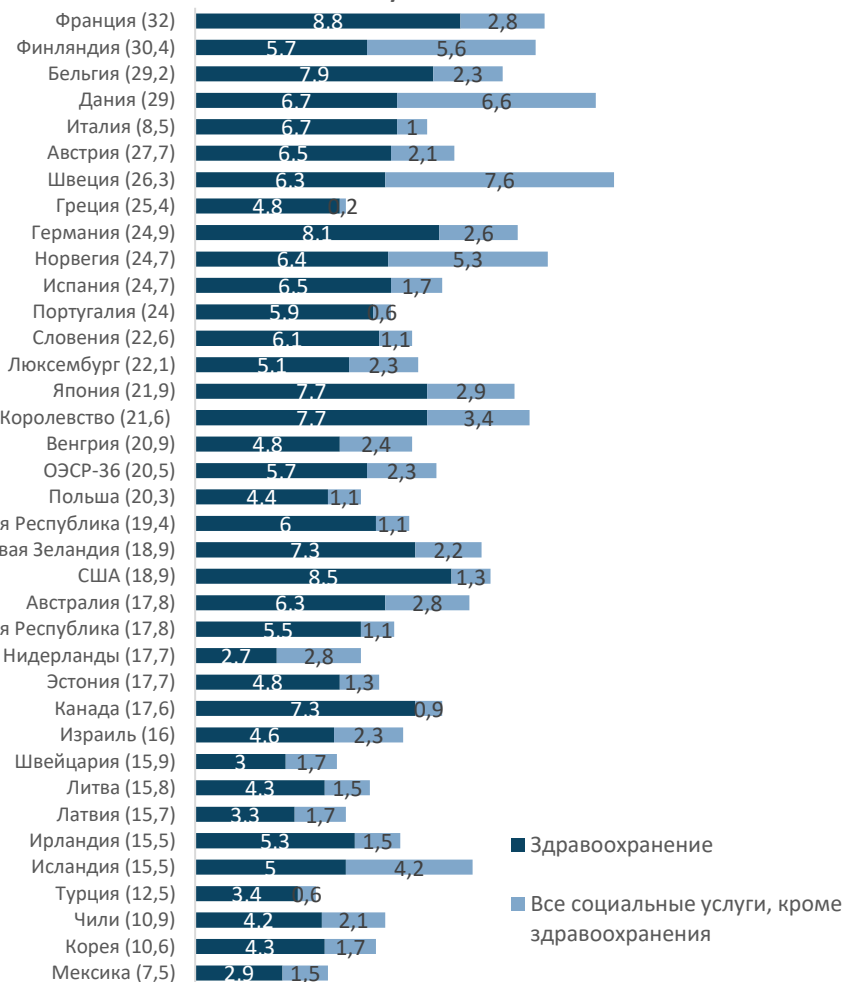
Государственные расходы на социальные нужды – данные ОЭСР

Государственные расходы на социальные нужды в разрезе масштабной социальной политики, в процентах к ВВП, 2015/17 или последний год, по которому имеются данные

Денежные пособия



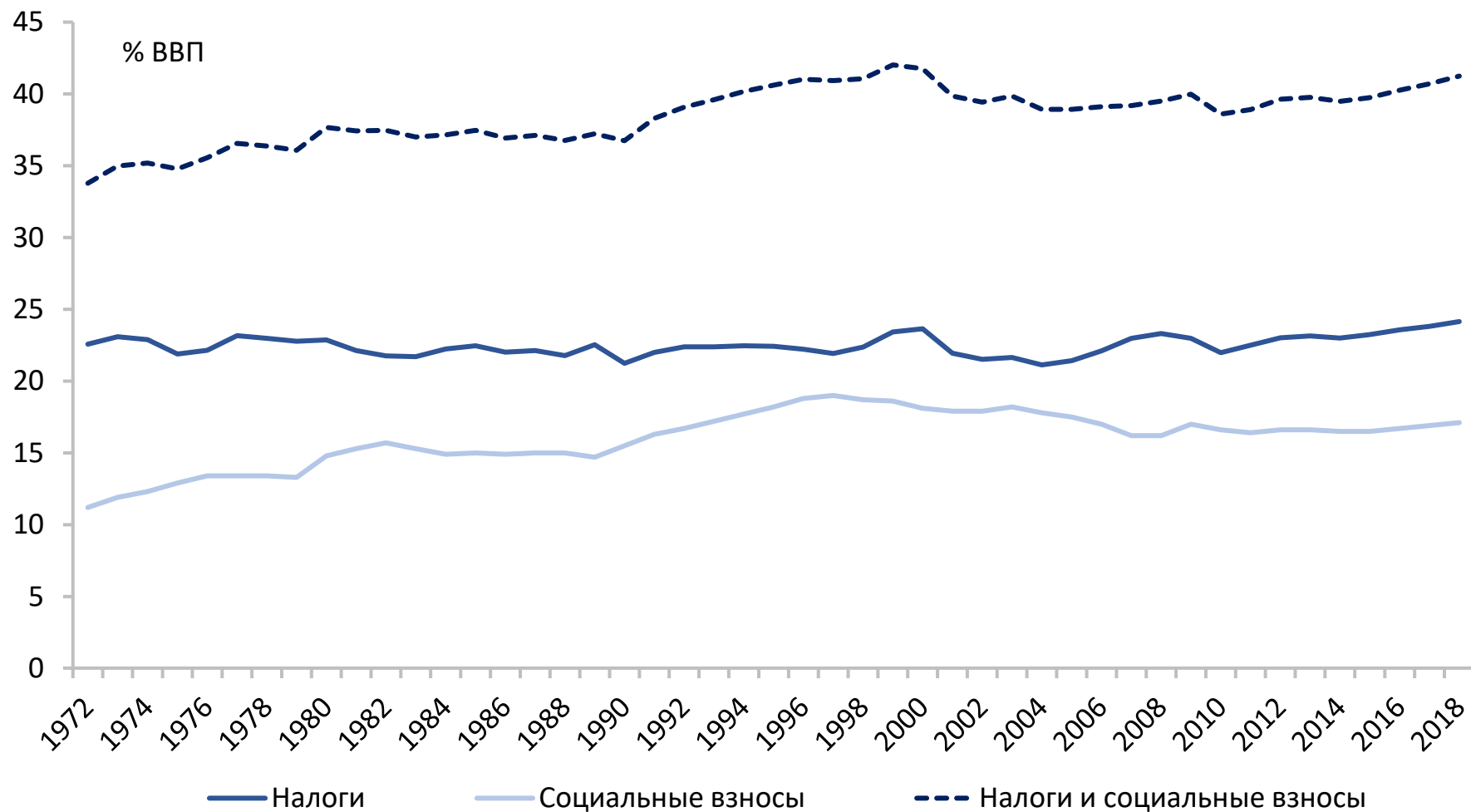
Услуги



Социальная политика – пример: Германия – Виды налогов

- Подоходное налогообложение (прогрессивное):
 - Доход от сельского и лесного хозяйства
 - Доход от коммерческих операций
 - Доход от индивидуальной трудовой деятельности
 - Доход от работы по найму
 - Доход от капитала
 - Доход от сдачи недвижимости
 - Прочие поступления
- Корпоративное налогообложение
- Налог на торговлю
- Налог на добавочную стоимость
- Налог на передачу недвижимости
- Налог на наследование и дарение
- Налог на рост капитала
- Авиационный налог
- Налог на транспортные средства

Налоговые поступления Германии 1972-2018 (% ВВП)



Источник: МВФ

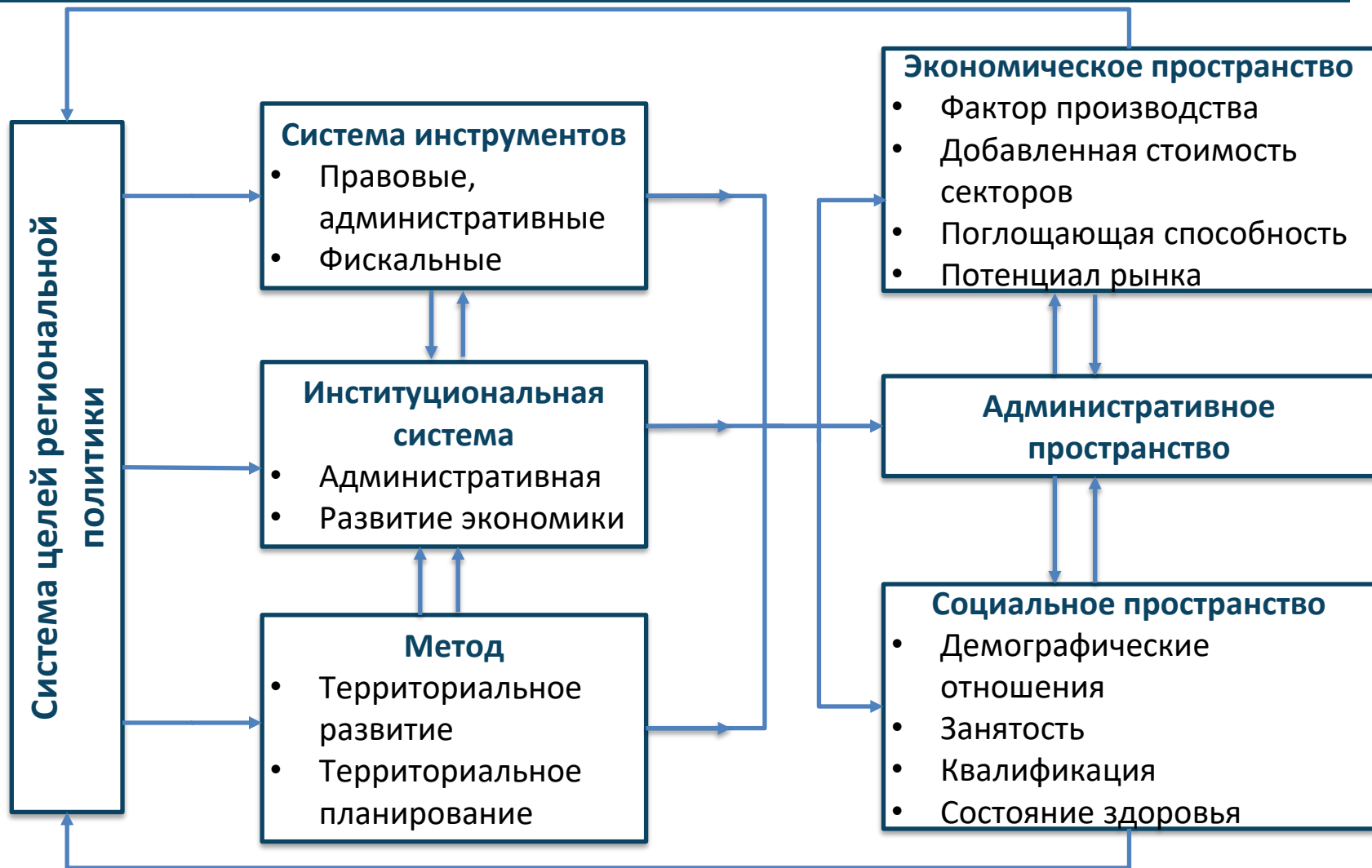
Социальная политика – заключение

- Социальная политика является незаменимым инструментом повышения экономической эффективности человеческого капитала. Кроме того, она помогает укрепить и обеспечить социальную сплоченность посредством социальной защиты, безопасности и гигиены труда, общественного благосостояния
- Существуют различные модели и функции, которые необходимо тщательно выбирать в соответствии со всеобъемлющей экономической моделью и социальным консенсусом.
- Меры социальной политики требуют эффективной системы сбора налогов, состоящей из прямого и косвенного налогообложения
- В мире нет единого мнения о том, является ли прогрессивный подоходный налог более эффективным, чем единый налог. Первый рассматривается как социальная справедливость, а второй - проще с точки зрения правоприменения
- Немецкая система прогрессивного налогообложения с большим спектром различных видов налогов известна как сложная модель, обременительная в применении
- Страны постсоветского пространства показали тенденцию внедрения единой налоговой системы

4. Региональная политика

- Необходимость региональной политики как отдельной политики обоснована тем, что растущая свобода факторов производства способствует выравниванию цен факторов производства (например, заработной платы, капитальных расходов и т. д.), но это не оказывает существенного влияния на различия эффективности или производительности между секторами или регионами
- В широком смысле региональная политика направлена на изменение пространственной экономической структуры определенного региона и/или на повышение сплоченности между регионами.
- Региональная политика является неотъемлемой частью экономической (промышленной) политики. Она представляет собой междисциплинарную политику, интегрирующую отраслевую политику на заданном территориальном уровне.
- Целью региональной политики является формирование пространственных процессов, выравнивание территориальных различий и повышение конкурентоспособности региона.
- Региональная политика определяется не только экономическими, но и социальными устремлениями. Поэтому она направлена на изменение показателей конкретного региона или отдельных показателей, влияющих на него (занятость, структура экономики, региональная активность и т. д.).
- Характер экономического пространства определяется тремя группами факторов:
 - природные факторы (топография, климат, водо-обеспечение, качество почвы, природные ресурсы и т. д.)
 - социальные факторы (демографические, культурные, религиозные и др.)
 - экономические факторы (размер собственности, компании, транспортная инфраструктура и т. д.).

4. Региональная политика – инструменты



Источник: [Университет Мисколк](#)

Региональная политика– либеральная концепция в сравнении с кейнсианской концепцией

Критерий	Неолиберальная концепция	Кейнсианская концепция
Причины территориального экономического неравенства	<ul style="list-style-type: none"> Отсутствие эффективности Низкая эффективность Социально-экономическая жесткость микроэкономических субъектов 	<ul style="list-style-type: none"> С одной стороны, внешняя (цикличность мировой экономики) с другой стороны, внутренняя (структурная, капитальная и т. д.)
Вид вмешательства	<ul style="list-style-type: none"> Прежде всего при помощи инструментов рыночной экономики 	<ul style="list-style-type: none"> Совместное применение инструментов рыночной экономики и государственного перераспределения
Форма региональной политики	<ul style="list-style-type: none"> Выборочная поддержка Развитие местных форм свободного рынка (предпринимательские зоны, ассоциации по развитию) Принудительные экономические меры на местном уровне Развитие вовлечения частного сообщества (ГЧП) 	<ul style="list-style-type: none"> Обширные государственные субсидии Региональные агентства Комплексное вмешательство местных органов власти

Источник: [Университет Мисколк](#)

Региональная политика – новый институциональный подход

Региональная институциональная политика

Региональная институциональная политика (новый регионализм) возникла параллельно с новыми региональными институтами ЕС в 1990-х годах (агентства регионального развития, предпринимательские палаты и т. д.) в ответ на несоответствия и неудачи политики неолиберализма и кейнсианской политики.

Новый регионализм объясняет экономический динамизм отдельных регионов ростом значимости кооперативных форм инноваций и обучения в рамках приспособления регионов к новым экономическим условиям (МакКиннон, 2002). С этой точки зрения регион рассматривается как источник конкурентных преимуществ. Компетенция инноваций и обучения регионов в рамках экономики, основанной на знаниях, определяет их развитие или спад. Таким образом, эта политика опирается на развитие технологических факторов, на инновации и качественные факторы трудовых ресурсов (обучение / программы переподготовки и т. д.).

Региональная политика – Пример: политика сплочения ЕС

Политика сплочения ЕС и региональная политика ЕС 2021-27 – основные положения



1. Концентрация на ключевых инвестиционных приоритетах, для осуществления которых ЕС обладает наилучшими возможностями и положением: основная часть инвестиций Европейского фонда регионального развития и Фонда сплочения пойдет на инновации, поддержку малого бизнеса, цифровые технологии и модернизацию промышленности. Также будет переходить на низкоуглеродистую, круговую экономику и борьбу с изменением климата в соответствии с Парижским соглашением.

Источник: Европейская комиссия, [Политика регионального развития и сплочения 2021-2027](#)

Региональная политика – Пример: политика сплочения ЕС

2. Политика сплочения для всех регионов, и более индивидуальный подход к региональному развитию:

Инвестирование во все регионы: С точки зрения роста, регионы по-прежнему отстают или будут продолжать пользоваться значимой поддержкой со стороны ЕС. Политика сплоченности продолжит инвестировать во все регионы, так как в Европе многие из них сталкиваются с проблемами достижения и обеспечения перехода промышленности, борьбы с безработицей и удерживанием позиции в глобальной экономике;

Индивидуальный подход: Политика сплоченности разделяет 3 категории регионов: менее развитые, на переходной стадии и более развитые регионы. Чтобы сократить неравенство и помочь регионам с низким уровнем доходов и развития наверстать упущенное, ВВП на душу населения остается преобладающим критерием распределения средств. Кроме того, новые критерии направлены на лучшее отражение фактической ситуации на местах - безработица среди молодежи, низкий уровень образования, изменение климата, а также прием и интеграция мигрантов.

На местном уровне: Политика сплоченности ЕС 2021-2027 гг. представляет Европу, которая расширяет возможности, поддерживая местные стратегии развития. Местные, городские и территориальные органы власти будут более активно вовлечены в управление средств ЕС, а повышенные ставки софинансирования повысят ответственность за осуществление проектов, реализуемых ЕС в регионах и городах.

Источник: Европейская комиссия, [Политика регионального развития и сплочения 2021-2027](#)

Региональная политика – Пример: политика сплочения ЕС

3. Нормы- короче, более четкие, в меньшем количестве; более гибкая рамочная структура:

Упрощение доступа к средствам: Комиссия предлагает упростить нормы следующего долгосрочного бюджета ЕС, уменьшить бюрократические волокиты и облегчить процедуры контроля для предприятий и предпринимателей, получающих поддержку ЕС;

Единый свод правил: один набор правил теперь охватывает 7 фондов ЕС, реализуемых в партнерстве с государствами-членами («совместное управление»), что облегчит работу руководителям программ фондов ЕС. Это также будет способствовать взаимодействию, например, между фондами политики сплоченности и фондом в области убежища и миграции, в тех случаях, когда вопросы касаются разработки стратегий местной интеграции для мигрантов. Структура также обеспечивает более эффективную взаимосвязь с другими фондами в рамках инструментов бюджета ЕС; например, государства-члены могут принять решение перевести часть своих ресурсов Политики сплоченности в программу InvestEU

Приспособление к потребностям: новая структура также сочетает в себе стабильность, необходимую для долгосрочного инвестиционного планирования с необходимым уровнем гибкости, которая позволит справляться с непредвиденными событиями. Среднесрочный обзор определит необходимость внесения изменений в программы в течение последнего 2-летнего периода финансирования, и сделает возможной ограниченную передачу ресурсов в рамках программ фондов ЕС.

Региональная политика – Пример: политика сплочения ЕС

4. Укрепление взаимосвязи с Европейским семестром с целью улучшения инвестиционной среды в Европе: Комиссия предлагает укрепить взаимосвязь между политикой сплочения и Европейским семестром, таким образом создать в Европе среду, благоприятную для роста и развития предпринимательства, чтобы как национальные инвестиции, так и инвестиции ЕС могли в полной мере реализовать свой потенциал. Такая более активная политика сплочения, предоставляющая поддержку структурным реформам, обеспечит полную взаимодополняемость и координацию с новой расширенной программой поддержки реформ.

На следующий долгосрочный бюджет ЕС на 2021–2027 годы Комиссия предлагает модернизировать политику сплочения, основную инвестиционную политику ЕС и одно из ее наиболее конкретных проявлений солидарности.

Региональная политика – Пример: политика сплочения ЕС



European Committee of the Regions

Будущее политики сплочения ЕС

Как улучшить?

Комитет Регионов (CoR) хочет, чтобы политика сплочения в будущем была:

- 1 Гибкая**
 - **Да** – общим целям на уровне ЕС
 - **Нет** – подходу к приоритетам инвестирования “сверху-вниз”

Почему?
Помочь регионам и городам справиться со своими конкретными вызовами (напр., миграция, демографические изменения, риск стихийных бедствий и т.д.)
- 2 Упрощенная**
 - **Да** - уменьшению бюрократии
 - **Да** - большей концентрации на влиянии

Как?
Развивать подлинные партнерские отношения, основанные на доверии; улучшать сотрудничество между национальными-региональными ЕС игроками с целью сократить избыточный контроль
- 3 Связанная**
 - **Да** - интегрированию политики сплочения с национальными программами реформирования
 - **Да** – большей интеграции других направлений политики ЕС – в области науки, МСП, инфраструктуры, образования и т.д.
 - **Нет** – политике и инструментам, приводящим к росту ренационализации/централизации

Источник: [Politico Europe](#)

Региональная политика – Заключение

- Региональная политика направлена на стимулирование экономического роста, а также экономической и социальной сплоченности между различными регионами.
- Эффективная региональная политика обеспечивает более равномерное распределение экономической деятельности в стране и предотвращает значительную концентрацию (агломерацию) экономической деятельности в конкретных районах (в основном в городах).
- Региональная политика может снизить производственные затраты и безработицу в регионах, одновременно улучшить инфраструктуру, взаимосвязь а также коммуникационные возможности регионов и уровень жизни местного населения.

Список использованной литературы

- Borrás, S./C. Edquist (2013): The choice of innovation policy instruments, in: Technological Forecasting and Social Change, Vol. 80/8, p. 1513-1522.
- Iversen, T./D. Soskice (2011): Inequality and Redistribution - A Unified Approach to the Role of Economic and Political Institutions, in: Revue économique 2011/4 (Vol. 62), p. 629-649
- MacKinnon, D. et al (2002): Learning, innovation and regional development: a critical appraisal of recent debates, <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1191/0309132502ph371ra>.
- OECD (2019): Public social spending is high in many OECD countries – Social expenditure update 2019 (January 2019): <https://www.oecd.org/social/soc/OECD2019-Social-Expenditure-Update.pdf>
- OECD (2009): Round table - Competition Policy, Industrial Policy and National Champions: <https://www.oecd.org/daf/competition/44548025.pdf>.
- WEF (2015): Are national champions really winners? - <https://www.weforum.org/agenda/2015/02/are-national-champions-really-winners/>

About the German Economic Team



Немецкая экономическая группа (GET) консультирует правительства Украины, Беларуси, Молдовы, Грузии и Узбекистана по вопросам разработки реформ экономической политики и устойчивого развития рамочных условий экономики. В рамках проекта мы также работаем в других странах по отдельным темам.

Находясь в постоянном диалоге с высокопоставленными десижнмейкерами в странах проекта, мы идентифицируем существующие проблемы в сфере экономической политики и предоставляем конкретные рекомендации, основанные на независимом анализе.

Кроме того, GET поддерживает немецкие институты в сферах политики, администрации и бизнеса, благодаря своим ноу-хау и детальному знанию экономик стран региона.

Немецкая экономическая группа финансируется Федеральным министерством экономики и энергетики. Консалтинговой компании Berlin Economics была поручена имплементация проекта.

КОНТАКТНЫЕ ДАННЫЕ

Вольдемар Вальтер, Project Manager Uzbekistan
walter@berlin-economics.com

German Economic Team
c/o BE Berlin Economics GmbH
Schillerstraße 59
10627 Berlin

Tel: +49 30 / 20 61 34 64 0
info@german-economic-team.com
www.german-economic-team.com

Implemented by

