

дарства. К инструментам перераспределения доходов в обществе относятся социальные трансферты, основное предназначение которых — снижение уровня дифференциации доходов населения и социального неравенства.

В Украине социальные трансферты предоставляются в денежной и натуральной форме (последняя в данное время доминирует). В структуре денежных доходов населения за последние 20 лет доля заработной платы снизилась и в 2011 г. составила 41,7 %, а социальных трансфертов увеличилась до 37 %. Однако увеличение объемов социальных трансфертов не привело к существенному снижению уровня расслоения в обществе.

Можно назвать следующие причины неэффективности социальных трансфертов:

1. Большое количество реципиентов социальных выплат. Самая большая по численности и объемам выплат категория — пенсионеры. Кроме того, в Украине более 40 % граждан имеют право на государственные льготы.

2. Значительная часть социальных трансфертов предоставляется гражданам, которые относятся к группе обеспеченных. Отдельные виды социальных выплат предоставляются независимо от уровня доходов, что делает их доступными для граждан, которые в них фактически не нуждаются. В то же время объем социальной помощи реципиентам, в ней нуждающимся, не позволяет удовлетворять их основные потребности.

3. Низкий уровень адресности выплат. Действующая законодательная нормативная база позволяет гражданину получать несколько видов помощи и льгот одновременно, поэтому возникает необходимость в создании единой базы данных получателей всех видов социальной помощи.

4. Основным источником доходов трудоспособного населения должны быть не социальные трансферты, а заработная плата.

Система социальных трансфертов нуждается в реформировании, которое может быть реализовано поэтапно: на первом этапе необходимо упорядочить законодательную базу с целью оптимизации социальных обязательств и финансовых возможностей государства; на втором этапе — перейти к адресным видам социальной помощи.

*Ю.Л. Грузицкий, канд. ист. наук, доцент  
БГЭУ (Минск)*

## **«ФИСКАЛЬНЫЙ ОБРЫВ» И НАЛОГОВАЯ РЕФОРМА В США**

На исходе 2012 г. США оказались на краю «фискального обрыва» (Fiscal Cliff) — ситуации, когда в стране автоматически может вступить в действие ряд законов, повышающих налоги, а также сокращающих государственный долг и бюджетный дефицит.

В итоге американские законодатели пришли к компромиссу, результатом которого явилось решение об уменьшении государственных

расходов и повышении налоговой нагрузки. В конце 2012 г. были приняты важные постановления, затрагивающие и волнующие самые широкие слои населения США.

Было решено повысить налоги для наиболее состоятельной части американцев, чей годовой доход превышает 200 тыс. дол. на человека или 250 тыс. дол. на семью. Подоходным налогом (Income Tax) в США облагается большинство типов дохода: трудовые доходы, дивиденды, проценты по банковским вкладам и долговым облигациям и т.д. С 2013 г. в связи с отменой ряда налоговых льгот, введенных президентом Дж. Бушем-младшим, в США установлена семиразрядная шкала вместо прежней шестизрядной, а также повышена верхняя планка налога — с 35 до 39,6 %. Таким образом, индивидуальный налогоплательщик с годовым доходом свыше 400 тыс. дол. обязан внести в федеральный бюджет сумму, насчитанную по максимальной ставке. Правящие круги США надеются, что увеличение федерального подоходного налога, дающего половину поступлений в бюджет, сможет хотя бы частично решить насущные финансовые проблемы.

Была изменена ставка отчислений на социальное страхование (Social Security Tax) — второй по величине статьи доходов федерального бюджета, составляющей до трети поступлений. Отчисления вносятся как работодателем, так и наемным работником. В отличие от ряда европейских стран, где основную часть данного взноса делает работодатель, в США он делится пополам. С 2013 г. от зарплаты наемного работника вычитается 6,2 % до уплаты налогов вместо 4,2 %, с работодателя — 6,2 % от зарплаты этого работника из прибыли компании при максимальной налогооблагаемой сумме в 113 700 дол. в год. Таким образом, общая величина сборов увеличилась до 12,4 % вместо прежних 10,4 % фонда заработной платы. Если человек работает на себя (Self-employed), то с него удерживается 12,4 % дохода на социальное страхование.

Кроме того, наряду с двумя важнейшими для бюджета налоговыми поступлениями было решено изменить в сторону увеличения и ставки налога на недвижимость, который взимается местными органами управления США. С 2013 г. налог на недвижимость стоимостью от 5 млн дол. возрастет с 35 до 40 %.

На повестке дня стоит вопрос о налоге на доходы корпораций (Corporate Tax), который занимает лишь третье место в поступлениях федерального бюджета и является одним из самых высоких в мире (основная ставка 35 %). В предвидении попыток ухода корпораций от такого налога, использования ими многочисленных льгот и лазеек, что снизит его эффективность, президент США Б. Обама инициирует снижение корпоративного налога до 28 %.

Налоги в США признаны одними из самых низких в индустриально развитых странах, их доля — всего 28 % ВВП, в то время как в индустриальных странах — в среднем 38 %. Это объясняется достаточно большой степенью «терпимости» американского бюджета к дефициту, который в конечном счете финансируется денежной эмиссией. Однако ситуация,

сложившаяся в национальной финансовой системе США, требует определенных изменений в сфере налогообложения, чтобы выйти на допустимые уровни бюджетного дефицита и государственного долга.

*О.В. Домакур, ст. преподаватель  
БГУ (Минск)*

## **ДЕЗИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ СТРАН ДОГОНЯЮЩЕГО РАЗВИТИЯ: ПРОБЛЕМЫ ИЛИ ПЕРСПЕКТИВЫ**

Особенностью трансформации структуры экономики в процессе формирования постиндустриального общества является снижение доли промышленности и рост доли услуг, или так называемая дезиндустриализация, когда структура занятости и структура ВВП изменяются в одном направлении и одинаковыми темпами, при этом физические объемы производства как сельскохозяйственной, так и промышленной продукции не уменьшаются, а стабилизируются. Важная особенность процесса дезиндустриализации в развитых странах — делокализация промышленного производства, т.е. перенос зрелых производств за рубеж, прежде всего с целью завоевания новых рынков, поскольку отечественный спрос на данную продукцию начал замедлять рост, а новые рынки дают возможность получения прибыли от старых технологий.

Во многих странах догоняющего развития (особенно Южной и Юго-Восточной Азии, а также Центральной и Восточной Европы) наблюдаются высокие темпы роста экономики и трансформация структуры экономики, однако эти процессы не отличаются пропорциональностью. Наблюдается дуализм дезиндустриализации (высокая доля промышленности в ВВП и низкая в занятости), развиваются неформальные секторы промышленности и сферы услуг, сохраняется высокая доля сельского хозяйства. Основные причины диспропорций связаны с институциональными ограничителями мобильности факторов производства, такими как необходимость регистрации по месту жительства при смене места работы, сложность ведения бизнеса и высокая налоговая нагрузка, недостаточно эффективное распределение финансовых ресурсов на государственном уровне. Дуализм дезиндустриализации в развивающихся странах [8, с. 111—130] «замораживает» большую часть избыточной рабочей силы в сельскохозяйственном секторе и/или способствует перемещению ее в неформальные секторы промышленности и сферы услуг [1, с. 5—6]. Подобные диспропорции, препятствуя более динамичному экономическому развитию и (особенно) росту уровня жизни населения, способствуют возникновению внутренних кризисов.

По оценкам исследователей, исторически поворотный момент в процессе дезиндустриализации в развитых странах случился при уровне дохода примерно в 10 тыс. дол. США на душу населения в текущих ценах;