



Лектор:
**Молчанов
Игорь
Николаевич,**
д.э.н., доцент
кафедры
экономики
социальной
сферы
экономического
факультета МГУ
имени
М.В.Ломоносова,
9392940@mail.ru



Экономика общественного сектора **Тема 9. «Институциональные формы** **организации общественного сектора»**

<http://socsfera.narod.ru/>

План лекции



1. Основные институты общественного сектора.
2. Особенности государственного предпринимательства. Организационно-правовые формы государственных предприятий.
3. Разгосударствление и границы приватизации в общественном секторе.
4. Контрактации и квази-рынки.



1. Основные институты общественного сектора.

С ростом объема и разнообразия общественных благ, повышением требований к качеству жизни и усилением тенденции к местному самоуправлению и корпоративности, а также к общественной самостоятельности и инициативе личности, *институциональная организация общественной экономики стала более сложной, границы между общественным и рыночным секторами экономики стали более гибкими и подвижными*, появились различные организационные формы их взаимодействия. Так, *некоторые виды общественных благ обладают свойствами, чертами частных благ и могут быть платными, а также быть предоставлены частным образом.*

Природе таких общественных благ соответствует *особая структура институционального механизма, дающая возможность отделить функцию потребления от функции оплаты и организовать коллективное потребление независимо от организации производства общественных услуг.*



1. Основные институты общественного сектора.

Если раньше государственные и муниципальные органы власти представляли *вертикальную интеграционную структуру*, которая включала в себя одновременно производство и коллективное потребление платных смешанных общественных благ, то в последние годы часто можно наблюдать такую ситуацию, когда государственные (муниципальные) службы выступают как коллективный потребитель, выражая запросы граждан подведомственной территории на соответствующие общественные блага. Они могут также заключать контракты как с государственными организациями, так и с частными предприятиями на производство общественных благ. В этих условиях имеется возможность одно из звеньев государственной структуры сделать фондодержателем и поставить в финансовую зависимость от него другие звенья, например, поликлинике или семейному врачу предоставить в соответствии с нормативом определенный объем общественных финансовых ресурсов, чтобы пациенты могли выбрать стационарные медицинские учреждения. Выбор общественных услуг может быть организован с помощью предоставления каждой семье и каждому гражданину социального ваучера - образовательного, жилищного, полиса на социальное страхование, талона на получение продовольствия и т.д. В данном случае речь идет о бюджетно-финансовых взаимоотношениях между внутренними структурами общественного сектора, которые приобретают характер внутренней конкуренции и являются частью квазирыночного механизма.

1. Основные институты общественного сектора.



Однако, немало смешанных общественных услуг предоставляются государственным (муниципальным) органам управления как структурам коллективного потребления частным образом, т.е. путем заключения городскими властями контрактов с частными фирмами. Поэтому широко распространенной формой участия частного капитала и частного предпринимательства в общественном секторе является система контрактно-договорных отношений, в том числе концессия и франчайзинг.

В условиях концессии частной фирме передается ответственность не только за управление бизнесом, но и за финансирование. Типичной моделью концессии является подход, основанный на принципе «строительство-эксплуатация построенного объекта и передача прав собственности».



1. Основные институты общественного сектора.

В зависимости от места на шкале ряда общественных благ доля коммерческого и некоммерческого начал в их финансировании может быть равной и при этом неодинаковой будет институциональная модель управления производством и потреблением таких благ. Институциональный механизм в общественном секторе определяется не только шкалой ряда общественных благ, соотношением коммерческих и некоммерческих начал, но и особенностью организации налогообложения и финансирования соответствующих общественных благ.

Отнесение институциональных структур к государственному (общественному) либо частному сектору осуществляется в зависимости от характера собственности и порядка финансирования. Доходы, т.е. ресурсы, находящиеся в распоряжении государственных учреждений и организаций, занятых предоставлением благ населению, образуются в основном за счет обязательных платежей экономических субъектов, т.е. строятся на основе глобального налогообложения. В случае смешанного финансирования институциональная структура, предоставляющая соответствующее благо, может быть отнесена к частному либо к государственному сектору экономики по преобладанию порядка финансирования.



1. Основные институты общественного сектора.

Так, организация финансирования общественных расходов, имеющих дело с чистыми общественными благами, строится на основе глобального налогообложения. Оно не противоречит современной теории правового государства демократического общества, в основе которой лежит концепция общественного договора, и все больше приобретает черты добровольно-обязательной системы экономических взаимоотношений между личностью и государством как платы государству за реализацию общегосударственных программ. Наряду с глобальным налогообложением в последнее время широкое распространение получает целевое, специализированное налогообложение. Оно применяется для аккумуляции денежных поступлений в специальные фонды, на отдельные счета казначейства и имеет строго целевую направленность.



1. Основные институты общественного сектора.

На местном уровне большую роль играют самоуправляющиеся организации типа добровольной ассоциации домовладельцев (кондоминиум), жилищные и садоводческие кооперативы, клубы по интересам. Эти институциональные структуры функционируют на базе совместной коллективной собственности и формируют общественно-добровольный сектор. Парафискальные платежи в отличие от налогов, в том числе целевых, не обязательно устанавливаются высшим законодательным органом. Они обычно регулируются исполнительной властью и местными властями, а также правлением и представительными органами управления самоуправляющейся ассоциации. Как правило, парафискальные платежи не поступают в государственный и местный бюджет. Что же касается сборов и пошлин, то они могут быть обязательными и факультативными, устанавливаться в централизованном порядке и на местном уровне.



1. Основные институты общественного сектора.

Сборы, пошлины относятся к квазиналогам, поскольку, с одной стороны, они в обязательном порядке взимаются с граждан, а с другой - их уплата носит добровольный характер и поэтому их взимание удовлетворяет обе стороны. Поскольку сборы и пошлины выполняют функцию цены, платы за оказание услуги, то взаимосвязь между экономическими субъектами приобретает характер чисто рыночных, коммерческих отношений.

Система целевых налогов, парафискальных платежей и взносов создает экономическую базу суверенности добровольных ассоциаций и общественных организаций. Общественно-добровольным сообществам принадлежит ведущая роль в формировании плюралистической демократии, ориентированной на широкое активное участие граждан в демократических процессах, на самореализацию и самоутверждение личности, на ее всестороннее развитие. Центральным звеном современной демократической системы, гарантирующим свободу личности и реализацию ее интересов должны стать различного рода ассоциации, заинтересованные группы сообщества.

2. Особенности государственного предпринимательства. Организационно-правовые формы государственных предприятий.



Государственное предпринимательство историей своего становления непосредственно связано с развитием гражданского общества и правового государства. На начальном этапе своего развития оно представляло собой хозяйственную деятельность казенных предприятий, имущество которых принадлежало государственной казне. Деятельность таких предприятий была направлена на увеличение доходов государственной казны и укрепление экономического и военного могущества государства.

- В XX веке происходило тотальное огосударствление экономической деятельности как в бывших социалистических странах и развивающихся странах на начальном этапе их национальной независимости, так в странах с рыночной экономикой, особенно европейских, где было характерным циклическое развитие государственного предпринимательства, усиливающееся в военные годы и сокращающееся в мирные периоды.

2. Особенности государственного предпринимательства. Организационно-правовые формы государственных предприятий.



Дальнейшая трансформация казенно-государственного предпринимательства привела к образованию общественно-кооперативного и социально ответственного типу акционерного и частного предпринимательства.

В странах с развитой рыночной экономикой государственно-казенное предпринимательство в сочетании с работой административного аппарата государства имеет узкую сферу распространения: на предприятиях военного ведомства и других силовых министерств, в градостроительстве, при осуществлении общегосударственных программ по строительству дамб, общегосударственных дорог, охраны окружающей среды, при освоении редких и ценных природных ископаемых, а также в отраслях естественных монополий – транспорт, связь и почта, водо-, энерго-, тепло- и газоснабжение в масштабе страны и на муниципальном уровне.

2. Особенности государственного предпринимательства. Организационно-правовые формы государственных предприятий.



С углублением сегментации рынка, с диверсификацией производства, с широким внедрением разнообразных информационных технологий в современной рыночной экономике наблюдается тенденция сокращения и сужения сферы государственного предпринимательства в экономике развитого рынка путем различных форм разгосударствления и приватизации, перехода от жестких к более мягким формам государственного регулирования (дерегулирование).

Привлечение частного предпринимательства к общественным проектам, государственным программам призвано, с одной стороны, привлечь частные капиталовложения для его развития, перераспределить предпринимательский риск между частными и общественными инвесторами, защитить потребителей и налогоплательщиков от бремени больших платежей в будущем. С другой стороны, участие частного капитала в общественных проектах, государственных программах и национальных проектах обеспечивает высокий уровень эффективности организации управления, поскольку менеджмент частного предпринимательства обладает высокой квалификацией, позволяющей обеспечить конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынках.

2. Особенности государственного предпринимательства. Организационно-правовые формы государственных предприятий.



Главным вкладом государственного сектора в совместный проект чаще всего является земля и лицензионные возможности по ее инженерному обустройству.

В отраслях естественных монополий созданы и эффективно функционируют **общественные акционерные объединения** в режиме корпоративного предпринимательства на принципах коммерческого расчета, т.е. так называемые *общественные* корпорации, капитал которых, главным образом, формируется за счет акционеров. В зависимости от социальной роли таких общественных корпораций государство защищает общественные интересы в них с помощью института «контрольного пакета акций», принадлежащего специальной государственной холдинговой организации или с помощью «золотой акции», дающей право «вето» представителям государственной власти. Кроме того, государство регулирует общественную компанию с помощью лицензионной политики, предусматривающей соблюдение социальных требований перед местным сообществом.

2. Особенности государственного предпринимательства. Организационно-правовые формы государственных предприятий.



Гражданским кодексом Российской Федерации определены законодательные основы создания и развития различных организационно-правовых форм деятельности в общественном секторе. Первичные звенья в общественном секторе могут иметь статус некоммерческих и коммерческих организаций (рис. 2.1).

Коммерческие организации – это юридические лица, преследуемые извлечением прибыли в качестве основной цели своей деятельности, которые могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

В государственном и муниципальном секторах основными типами коммерческих организаций являются государственные и муниципальные унитарные предприятия и акционерные общества (государственные корпорации).

2. Особенности государственного предпринимательства. Организационно-правовые формы государственных предприятий.

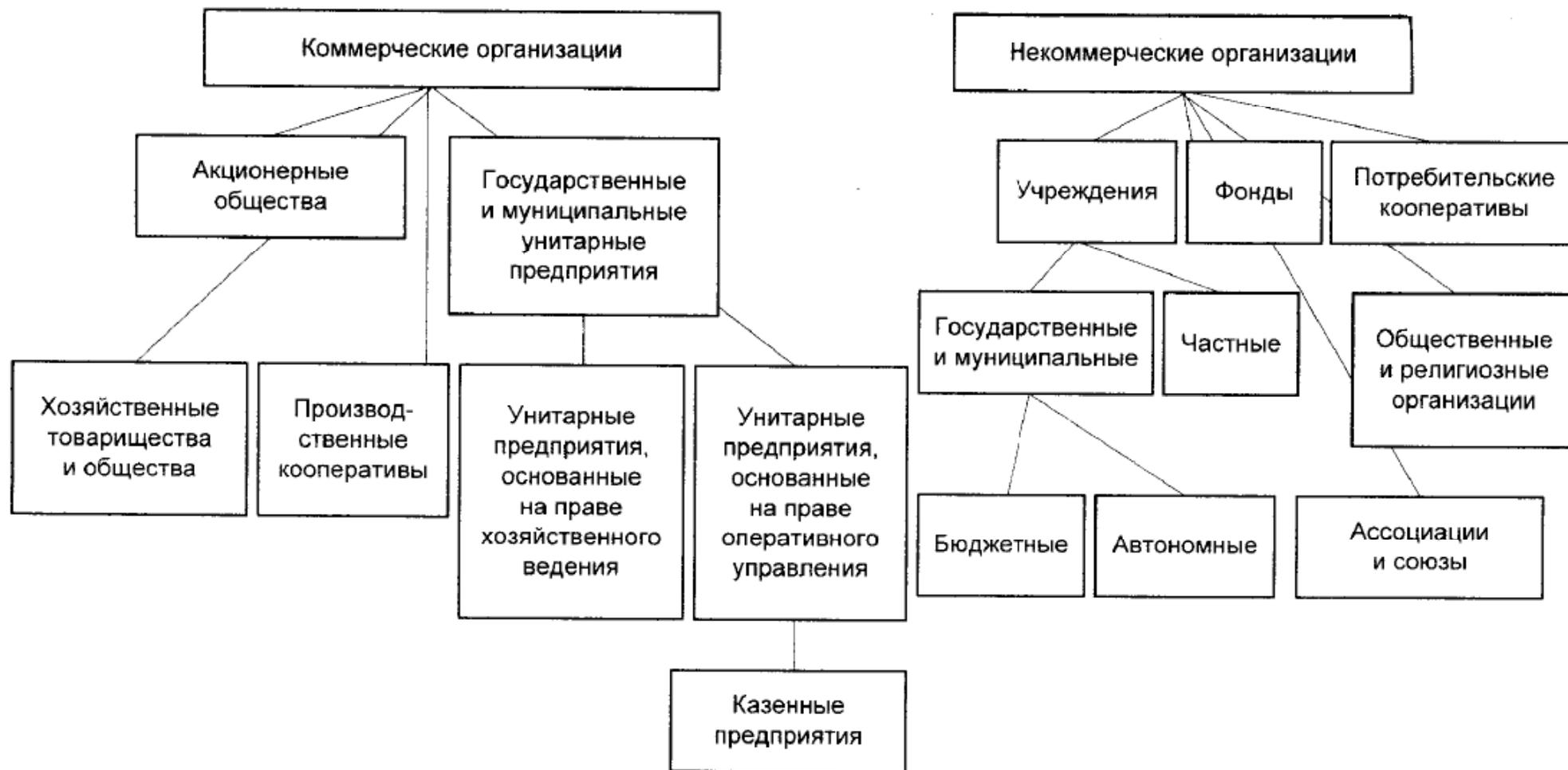


Рис. 2.1. Классификация коммерческих и некоммерческих организаций в соответствии с Гражданским кодексом РФ

2. Особенности государственного предпринимательства. Организационно-правовые формы государственных предприятий.



В соответствии с Гражданским Кодексом РФ (Ст. 113. п.2) в форме **унитарных предприятий** может быть создано только государственное или муниципальное предприятие. Имущество его находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Общим признаком унитарного предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения или на праве оперативного управления, является их принадлежность к коммерческой организации, не наделенной правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия.

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, создается решением уполномоченного на то государственного или органа местного самоуправления (Ст. 114, п.1 ГК РФ).

2. Особенности государственного предпринимательства. Организационно-правовые формы государственных предприятий.



В случаях и в порядке, которые предусмотрены законом о государственных и муниципальных унитарных предприятиях, на базе государственного или муниципального имущества может быть создано унитарное предприятие на праве оперативного управления (казенное предприятие).

В случаях, предусмотренных законом о государственных и муниципальных унитарных предприятиях, по решению Правительства РФ на базе имущества, находящегося в федеральной собственности, может быть образовано унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления – **федеральное казенное предприятие.**

Основная масса казенных предприятий в РФ действует в сфере оборонно-промышленного комплекса.

2. Особенности государственного предпринимательства. Организационно-правовые формы государственных предприятий.



Процессы слияний и поглощений, концентрации и интеграции, происходящие в ходе формирования цивилизованного отечественного рынка, в определенной мере проявляются и в общественном секторе. Возникают так называемые **интегрированные структуры** (корпорации, финансово-промышленные группы) в виде специфической формы предпринимательской деятельности, предусматривающей долевую собственность, юридический статус и сосредоточение функций управления в верхнем эшелоне профессиональных управляющих (менеджеров), работающих по найму. Главная цель интеграции – создание условий для устойчивого функционирования отрасли и входящих в нее предприятий, выполнение государственных заданий и заказов. В соответствии с этим выделяются несколько видов собственности интегрированной структуры: предприятия интегрированной структуры; пакеты акций, находящиеся в собственности интегрированной структуры; недвижимое имущество; нематериальные активы интегрированной структуры.

2. Особенности государственного предпринимательства. Организационно-правовые формы государственных предприятий.



Формирование ограниченного числа системообразующих интегрированных структур, объединенных единым технологическим процессом производства продукции, востребованной на внутреннем и внешнем рынках, должно происходить таким образом, чтобы обеспечить оптимальный уровень государственного участия в управлении, в т.ч. посредством создания благоприятных экономических и правовых условий.

Отечественный и зарубежный опыт создания интегрированных структур, в частности в оборонно-промышленном комплексе, свидетельствует о целесообразности их многопрофильности, т.е. ориентации на производство продукции как военного, так и гражданского назначения, что обеспечивает высокую конкурентоспособность корпораций на мировых рынках, максимальное использование научно-производственного и кадрового потенциала.

2. Особенности государственного предпринимательства. Организационно-правовые формы государственных предприятий.



В состав **государственного сектора** входят как некоммерческие, так и коммерческие структуры, в т.ч.: государственные учреждения; государственные унитарные предприятия (ГУПы); акционерные общества, в уставном капитале которых более 50% голосующих акций находится в федеральной собственности и/или собственности субъектов Федерации, дочерние и иные аффилированные предприятия, чьи головные (материнские) компании относятся к государственному сектору; предприятия, входящие в холдинг, головная (материнская) компания которого принадлежит к государственному сектору.

Муниципальный сектор представляет собой также совокупность некоммерческих и коммерческих структур, в т.ч.: муниципальных учреждений и унитарных предприятий; акционерных обществ, в уставном капитале которых более 50% голосующих акций находится в собственности муниципальных органов управления; дочерних и иных аффилированных предприятий, чьи головные (материнские) компании являются муниципальными унитарными предприятиями или предприятиями, более чем 50% акций которых принадлежит муниципальным властям; предприятий, входящих в холдинг, чья головная (материнская) компания относится к одному из перечисленных выше типов предприятий.

3. Разгосударствление и границы приватизации в общественном секторе.



В России в 90-е годы на начальном этапе рыночных реформ были приняты правительственные программы **приватизации** государственного и муниципального имущества. Правительством, возглавляемым либеральными рыночниками, был взят курс на форсированные темпы преобразования государственной и муниципальной собственности в частную. Объективно создание рыночной экономики требовало устранения прежней монополии государственной собственности и перехода к многоукладности, установление равноправного отношения к разным формам собственности. Однако частная собственность, как адекватная база рыночной экономики, признавалась как приоритетная среди разных форм собственности. Ускоренная приватизация обосновывалась необходимостью формирования эффективного собственника с сильной трудовой и предпринимательской мотивацией и рыночно-ориентированного менталитета у широких масс населения, а также практической целесообразностью пополнения бюджетов страны, регионов и муниципальных образований за счет существенного притока средств от продажи государственного и муниципального имущества.

3. Разгосударствление и границы приватизации в общественном секторе.



Но все это требовало времени и немало усилий по созданию обоснованной институциональной и правовой среды для рыночных преобразований. В условиях ее незавершенности и ее серьезных изъянов главной мотивацией российской приватизации стали идеологические соображения ускоренного перехода от плановой экономики к рыночной, придание необратимости рыночным преобразованиям с тем, чтобы не допустить во что бы то ни стало реставрации прежней системы. При этом идеологи российской приватизации руководствовались мировоззренческой установкой: в рыночных условиях, при прочих равных условиях, государственная собственность априорно неэффективна и обречена на банкротство. Однако мировая экономическая практика свидетельствует, что на эффективность деятельности хозяйствующих субъектов решающее влияние оказывает не выбор форм собственности, а уровень и качество управления, принятые критерии (показатели) оценки полученного эффекта и эффективности.

3. Разгосударствление и границы приватизации в общественном секторе.



В идеологии российской приватизации преобладал узкоэкономический подход к трактовке и пониманию эффекта, допускался переко́с в сторону характеристик экономической стороны эффекта (прибыли, дивидендов, уровня ликвидности и т.д.) и недооценивалась социальная сторона эффекта, социальные результаты и социальные издержки (уровень социального обретения) экономических субъектов. Серьезно нарушался баланс между принципами экономической эффективности и социальной справедливости. Идеология российской приватизации допускала еще один серьезный переко́с: большое внимание акцентировалось на преимущества конкуренции и меньше обращалось на достоинства кооперации, сотрудничества и партнерства предприятий разных форм собственности.

3. Разгосударствление и границы приватизации в общественном секторе.



Итоги приватизации оцениваются в российском обществе неоднозначно. Финансовые результаты приватизации незначительны: за пятнадцатилетний период государством было продано 25 тысяч предприятий, а выручка от приватизации составила около 600 млрд. рублей. При этом в результате приватизации значительно сократилось количество муниципальных предприятий, которые выполняли большой объем социальных задач на уровне местного сообщества. Шло интенсивное преобразование их в муниципальные бюджетные учреждения, финансируемые за счет средств бюджетов разного уровня, и начался процесс перевода их в новую организационно-правовую форму - муниципальное автономное учреждение, финансирование которого осуществляется на смешанной основе, с негарантированным участием бюджетного финансирования муниципально-социального заказа.

3. Разгосударствление и границы приватизации в общественном секторе.



Наметилась тенденция сворачивания местного хозяйства в муниципальных образованиях и утраты ими статуса хозяйствующего субъекта. Муниципальные образования становились преимущественно публично-правовыми образованиями. Это сокращает приток поступлений неналоговых доходов в местный бюджет и подрывает финансово-экономические основы самостоятельных муниципальных образований. Постепенно происходит усиление посреднической роли муниципальных образований во взаимодействии местной власти и населения. Органы местного самоуправления выступают в роли заказчика от имени всего населения, проживающего на муниципальной территории, в удовлетворении потребности местного сообщества в товарах, работах и услугах, путем размещения социального заказа на конкурсной основе и с предложением участвовать в его выполнении всех хозяйствующих субъектов независимо от форм их собственности.

3. Разгосударствление и границы приватизации в общественном секторе.



Серьезные негативные последствия российской приватизации проявились в том, что не была создана конкурентная среда и монополия государственной собственности сменилась монополией крупной частной собственности, сконцентрированной в руках небольшой группы богатых людей (олигархов). Не оправдались надежды на широкомасштабное развитие среднего и малого бизнеса, а социальное расслоение российского общества приняло размеры, угрожающие безопасности страны. Массовым явлением стали коррупция и широкая практика применения технологии искусственного банкротства относительно экономически благополучных предприятий. Малозаметным оказался прогресс в подъеме наукоемких производств и отраслей экономики основанных на знаниях. Сохраняется и продолжает усиливаться перекос в сторону экспортно-ориентированных сырьевых и энергоемких отраслей экономики.

3. Разгосударствление и границы приватизации в общественном секторе.



Экономическое развитие обеспечивается за счет использования унаследованного от прежней экономической системы производственного потенциала, при этом существующая инфраструктура находится в состоянии высокой степени износа, а новой производственной инфраструктуры для кардинального прорыва в современную постиндустриальную экономику за пятнадцатилетний период рыночных реформ не было заложено.

Все актуальней становится вопрос о пересмотре итогов приватизации и обсуждается **концепция национализации**. В развитых странах мира во второй половине XX века наблюдалась тенденция циклических преобразований имущественных отношений.

3. Разгосударствление и границы приватизации в общественном секторе.



Сразу после второй мировой войны в таких странах как Англия, Франция, Италия, Германия и Австрия частные предприятия некоторых отраслей индустрии были национализированы, а в 70-80-е годы произошел обратный процесс – приватизация государственных предприятий почти в тех же индустриальных отраслях, которые ранее были приватизированы. Вопрос о смене собственности (государственными в частную и наоборот) в странах с развитой рыночной экономикой для сформировавшейся зрелой правовой и институциональной среды является заурядным, само собой разумеющимся. Масштабность преобразований не так велика. Что касается России, то решение вопроса о проведении национализации связано не только с масштабными преобразованиями, но и с огромными испытаниями, которые могут выпасть на российский народ, учитывая, что отсутствует развитая институциональная правовая база.

3. Разгосударствление и границы приватизации в общественном секторе.



В этих условиях национализации должны быть подвержены ранее приватизированные предприятия, имеющие стратегическое значение для страны или объекты, представляющие культурно-историческую ценность.

Масштабы общественного сектора и его структура (соотношение государственных и муниципальных сегментов) в России во многом будет зависеть от изменений, вносимых в нормы законодательства, регулирующие отношения собственности в российской обществе.



4. Контрактации и квази-рынки.

Стремясь повысить эффективность расходования бюджетных средств государство передает часть своих функций по производству и поставке общественных благ частному сектору на контрактной основе (аутсорсинг).

Контрактация – это форма взаимодействия государства и предпринимательства, построенная на хозяйственно-договорных отношениях между ними по поводу производства частным сектором товаров и услуг для государственных и муниципальных нужд. Контрактная система базируется на передаче частным предпринимателям на основе тендера тех функций, которые ранее выполнялись государственными организациями (например, архивная, типографско-издательская работа, благоустройство улиц, дорожное обслуживание, ремонтные услуги, уборка и охрана помещений, сбор и утилизация отходов и т.п.).

4. Контрактации и квази-рынки.



Государственные (муниципальные) службы могут выступать как коллективный потребитель, выражая интересы граждан на подведомственной территории и заключая контракты с государственными и частными предприятиями на производство общественных благ. Общественный выбор в таких случаях осуществляется посредством социальных ваучеров (образовательных, жилищных, страховых полисов, талонов на продукты). Возникает внутренняя конкуренция, образующая **квазирынок**.

4. Контрактации и квази-рынки.



Передача выполнения общественных услуг может осуществляться на основе **государственных (муниципальных) заказов**, которые размещаются на основе торгов, конкурсов, аукционов, в ходе которых конкурирующие предприниматели борются за право получения подряда (заказа), выдвигая свои проекты их реализации. Выбор подрядчика базируется на оценке эффективности и качества исполнения заказа. Заинтересованность предпринимателей в получении заказа мотивируется возможностями привлечения бюджетных средств, получения кредитов и займов под государственные гарантии, и на льготных условиях, долгосрочным планированием своей деятельности и т.п.

4. Контрактации и квази-рынки.



Участие частного капитала и частного предпринимательства в общественном секторе посредством контрактно-договорных отношений предполагает также использование концессий, франчайзинга, аренды и т.п.

По **концессии** частной фирме передается ответственность не только за управление бизнесом, но и ее финансирование (например, строительство – эксплуатация – передача прав собственности на объекты инфраструктуры).

4. Контрактации и квази-рынки.



Взаимодействие государства и предпринимательства может реализоваться с использованием для предпринимательских целей государственных (муниципальных) экономических ресурсов на основе владения и пользования ими. Наиболее традиционная форма такого взаимодействия – **аренда** как основанная на договоре срочное возмездное владение и пользование имуществом, требующемся арендатору-предпринимателю для осуществления хозяйственной или иной деятельности. В аренду, в соответствии с Гражданским кодексом РФ, могут быть переданы земельные и иные обособленные природные объекты, предприятия, имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другие вещи, которые не теряют своих натуральных свойств в процессе их использования. Благодаря аренде происходит пополнение государственного и муниципальных бюджетов, задействуются свободные мощности казенных предприятий и т.п.



4. Контрактации и квази-рынки.

Более совершенной формой арендных отношений является **лизинг** (финансовая аренда), которая может быть использована в качестве инструмента инвестирования в основной капитал тех производств и видов деятельности, которые наиболее целесообразны с позиций общества (создают дополнительные рабочие места, способствуют развитию малого и среднего бизнеса и т.п.).

Воздействие государства на применение лизинга осуществляется как посредством налогового стимулирования (из налогооблагаемой прибыли исключаются амортизационные отчисления), так и порядок ускоренной амортизации, вследствие которой лизингополучатель имеет возможность относить на себестоимость большую сумму износа за аналогичный период времени, чем при покупке имущества.

4. Контрактации и квази-рынки.



Перспективной считается форма экономического взаимодействия государства и предпринимательства в виде **траста** (доверительного управления), по которому государство передает движимое, недвижимое имущество, акции и другие ценные бумаги на определенный срок за определенное вознаграждение в доверительное управление в интересах учредителя или указанного выгодополучателя.

Институциональное взаимодействие позволяет не только поддерживать и направлять равновесие в общественном секторе. Оно способствует использованию рыночных инструментов и, допуская, с одной стороны, участие в предоставлении общественных благ частными фирмами включает их в конкуренцию с государственными поставщиками, с другой стороны, усиливается конкуренция на входе на рынок посредством контрактов, концессий, франчайзинга, аренды и т.д.

4. Контрактации и квази-рынки.



Равновесие в общественном секторе во многом зависит от применяемого способа финансирования. Если финансирование чистых общественных благ строится на основе глобального налогообложения, то для социально значимых благ (здравоохранение, пенсионное и социальное страхование) применяется целевое налогообложение в виде аккумуляции средств в специальных внебюджетных фондах и целевое их использование.



Спасибо за внимание!