

## МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

*Е. Н. Петрушкевич*

*Белорусский государственный экономический университет*

Теория и практика свидетельствует, что регулирование инвестиционной активности в малом бизнесе государством производится с помощью законодательства, прямых и косвенных экономических форм сдерживающего или стимулирующего характера. К прямой форме государственного регулирования инвестиций относятся государственные расходы и административные средства воздействия. Остальные методы имеют косвенный характер.

Для стимулирования качественных и количественных функций инвестирования и сбережения существует множество методов налогового характера. При этом, мощнейшим средством являются амортизационные отчисления. В источниках капиталовложений амортизационные отчисления составляют в США более 60% всех ресурсов, во Франции и Германии – более 60% [1, с.20].

Во многих странах предприятия заинтересованы в применении принципа ускоренного списания стоимости основных производственных фондов. Увеличивая амортизационные отчисления, предприниматели повышают размер издержек производства и уменьшают прибыль, облагаемую налогами. Таким образом, ускоренная амортизация, в сущности, – налоговая льгота и также подвергается регулированию со стороны государства.

Например, в Канаде нормы амортизационных отчислений по активной части основных фондов установлены в пределах от 25 до 50%. При этом при расчете налогооблагаемой прибыли используется метод начисления по принципу убывающего остатка. Тем самым от налога освобождается сумма дохода, рассчитанная по убывающей шкале [1, с.20].

Для стимулирования инвестиций на замену устаревшего оборудования и внедрение новой техники, обеспечения экономического роста используется инвестиционный налоговый кредит, который по содержанию является налоговой скидкой на инвестиции. Он рассчитывается в процентах к стоимости оборудования и вычитается из суммы налога, а не облагаемого дохода, в результате чего уменьшается на величину скидки стоимость вновь закупленного оборудования<sup>12</sup>. Ставки могут быть различных размеров: в США - от 7 до 10 % для электроэнергетических компаний, в Японии - 7%, в ФРГ - 7,5, в Ирландии - 100, в Канаде - от 10 до 15% в зависимости от территориального расположения компании [2, с.60].

Следует иметь в виду, что, если налоговая скидка (кредит) будет иметь временный характер, то фирмы будут стремиться покупать инвестиционные товары в период действия налоговой льготы, а не после окончания ее. В связи с этим, в 80-е годы усилилось мнение о том, что налоговые льготы вносят дисбаланс в распределение инвестиционных ресурсов, стимулируют приток инвестиций в наиболее капиталоемкие и ресурсоемкие отрасли. Поэтому в США и других развитых странах границы применения, например, инвестиционного налогового кредита были сужены до стимулирования инвестиций в энергосберегающее и экологически ориентированное оборудование [4, с.197].

Во многих странах практикуется поощрение реальных инвестиций в отсталых районах (окраинных, запущенных территориях). В этих случаях местными органами может выплачиваться надбавка к инвестициям, не подлежащая налогообложению и доходящая до 10 % общего объема капиталовложений (например, в ФРГ) [1, с.17]. А также может освобождаться от налога доход в течение 10 лет, полученный от вновь введенных предприятий в экономически отсталых районах (как это практикуется в Италии) [3, с.19].

Формирование налогообложения по принципу «швейцарского сыра» расширяет спрос на инвестиционные товары. Суть данной системы заключается в том, что правительство определяет ряд направлений предпринимательской деятельности, которые получают максимальные налоговые льготы: льготные ставки налогообложения, скидки на инвестиции, применение ставок ускоренной амортизации. Эта система по своей природе ближе к системе централизованного регулирования инвестиционной политики, чем к рыночному механизму. Поэтому может использоваться на первоначальных этапах структурной перестройки в трансформационной экономике.

<sup>12</sup> В США общая сумма "экономии", полученной в результате введения в действие инвестиционного налогового кредита с 1962 по 1969 г., составила более 14 млрд. долл.[3, с.280].

Альтернативой вышеописанной системе налогообложения является сокращение налоговых льгот при существенном снижении ставок подоходного налогообложения с юридических лиц.

Для стимулирования функции инвестирования производств технически передовой продукции в малом бизнесе применяются и другие налоговые рычаги. В их числе: льготное налогообложение рискованного предпринимательства: значительные льготы для рискованных наукоемких фирм, для инновационной деятельности малых фирм; льготы на вложения частных фирм в развитие новых прогрессивных территориальных научно-производственных комплексов – научные и технологические парки, технополисы и т.д.; налоговое стимулирование международного сотрудничества в научно-исследовательской деятельности, экспорта наукоемкой продукции, импорта технологий [2, с.41].

Такой инструмент государственной политики как государственные расходы используется для прямого воздействия на инвестиционный спрос в малом бизнесе. Государство может непосредственно финансировать приоритетные направления развития производства.

Государственные кредитно-финансовые институты играли важную роль в модернизации промышленной структуры во многих динамично развивавшихся странах, особенно на начальной стадии реформ. Так, в японских фирмах за счет займов государственных финансовых институтов в 1955 г. финансировалось 32 % закупок нового промышленного оборудования, в 1965 г. – 16 %, 1980 г. – 17,6 % и в 1990 г. – 8,1 %. Займы Банка развития покрывали обычно 30-50 % стоимости инвестиционного проекта и предоставлялись на срок от 5 до 15 лет, причем под меньший процент, чем кредиты частных банков [4, с.189].

Различные методы воздействия государства в области кредитования воздействуют на функцию инвестирования. Например, когда государство продлевает кредит по ставке процента ниже рыночной, оно субсидирует кредит исходя из того, что высокая рыночная ставка процента, касающаяся некоторых групп заемщиков, точно отражает рыночные оценки риска их кредитования.

Так, на протяжении большей части 25-летнего периода южнокорейского экономического развития долгосрочный кредит распределялся избранным правительством фирмам по негативным ставкам в целях стимулирования развития определенных отраслей [4, с.190].

В некоторых случаях государство не предоставляет кредита, но обеспечивает гарантию займа, которая позволяет заемщику получить кредит по гораздо более низкой ставке. Так как государство не несет при этом текущих бюджетных расходов, гарантии по займам являются менее чувствительными в краткосрочном периоде методами субсидирования отраслей. Но реальной ценой обеспечения государством гарантии займа является сокращение кредитов другим фирмам (возможно более прибыльным), что обязательно скажется в долгосрочном периоде.

Государства могут использовать также и другие методы прямого воздействия - ценовые диспропорции, стимулирующие инвестиционный спрос. В сущности, такая политика является частью протекционистских мероприятий.

Например, в Тайване государство регулировало цены на импортозамещающую продукцию, стимулируя производящие ее местные фирмы понижать издержки. Местную импортозамещающую продукцию разрешалось продавать по ценам выше среднемировых. Причем процент превышения снижался по мере роста конкурентоспособности создаваемой продукции. Так, если в 1960 г. процент превышения был равен 25 %, то в 1964 г. – только 15 %, в 1968 г. – 10 %, в 1973 г. – 5 % [4, с.190].

Следует отметить, что создаваемые государством возможности использования ценовых диспропорций в целях стимулирования внутреннего инвестиционного спроса и экономического роста страны значительно сужаются по мере вовлечения ее в мирохозяйственные связи.

Наиболее существенным образом на рост инвестиций в малом бизнесе в трансформационный период влияют методы по формированию и укреплению конкурентных основ рыночного механизма. Среди таких методов – следующие: антимонопольное регулирование, разгосударствление и приватизация, демонополизация, страхование рисков, обеспечение доступности и симметричности информации, стабильности законодательства, политического и экономического направлений развития, гарантии защиты собственности, совершенствование развития инфраструктуры, реорганизация фирм, реформа управления производством и другие.

Мы разделяем мнение тех авторов, которые считают, что должна соблюдаться определенная последовательность методов переходных преобразований, чтобы не вызвать снижения уровня инвестиций. Например, укрепление инфраструктуры должно происходить в первоочередном порядке по сравнению с реструктуризацией и приватизацией. Кроме того, имущественная дифференциация

нежелательна, так как для нормального функционирования системы как в период перехода, так и после необходим общий настрой на упорный труд [5, с.39].

Примечательно, что государственное воздействие на инвестирование в том числе и в малый бизнес в странах Азиатско-тихоокеанского региона (АТР) в период их бурного развития было направлено в основном на стимулирование в предложении инвестиционных средств внутренних источников финансирования и банковских кредитов [4, с.188].

Лишь по мере созревания экономики предпринимались шаги по созданию и повышению эффективности рынков акций и облигаций. Хотя значение этих рынков возрастало, они не были ключевым фактором в мобилизации инвестиционных ресурсов в этих странах в период их наиболее динамичного развития.

Такая важная институциональная структура управления экономикой как экономическое планирование также является методом государственного воздействия на инвестиционный спрос и предложение. Практика показывает, что централизованное планирование сменяется индикативным только после стабилизации экономического роста. С помощью индикативного планирования можно избежать саморазрушительной ценовой конкуренции и переливов капитала в секторы, получающие экономию на масштабах производства [6, с.24].

Государство может воздействовать на рост инвестирования в малом бизнесе мерами привлечения иностранного капитала. При этом, также, как и для стимулирования национального инвестора, различаются финансовые (субсидии, займы, кредиты, ускоренная амортизация), фискальные (снижение или отмена налогов, пошлин, тарифов) и административные (освобождение от квотирования, общее инвестиционное содействие) методы.

Перечисленные методы в определенных комбинациях используются для привлечения иностранных инвестиций во всех странах. Однако мировой опыт позволяет выделить две особенности их привлечения. Во-первых, индустриально развитые страны отдают предпочтение финансовым стимулам перед фискальными. Это связано с тем, что финансовое стимулирование позволяет правительству сконцентрировать усилия на достижении конкретных национально ориентированных целей. Развивающиеся страны, напротив, предпочитают налоговые меры, что обусловлено недостатком финансовых ресурсов. Во-вторых, наметилась устойчивая тенденция к более широкому использованию административных мер, прежде всего, к образованию свободных экономических зон (СЭЗ) [7, с.101]. В бывших европейских социалистических странах СЭЗ организуются, главным образом, как зоны свободного предпринимательства (ЗСП), или экспортно-производственные зоны (ЭПЗ).

В Китае – на сегодняшний день – это самая динамично развивающаяся страна, находящаяся на втором (третьем) месте по экономическому потенциалу после США и Японии – значительное распространение получили такие разновидности СЭЗ как приморские открытые города (ПОГ), зоны экономического и технического развития (ЗЭТР) и "пояса открытости" [8].

Одним из методов направления прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в конкретные отрасли экономики является относительное ухудшение условий импорта продукции данной отрасли при одновременном стимулировании ПИИ. Так, высокий внешний тариф в 70 %, защищающий местных производителей, который был принят после заключения двустороннего соглашения между Аргентиной и Бразилией в январе 1996 г., практически закрыл доступ экспортерам автомобилей на бразильский рынок.

Для сохранения своих позиций на емком и динамично развивающемся бразильском рынке ведущие мировые производители автомобилей вынуждены наращивать производственные мощности непосредственно в Бразилии, расширяя филиальную сеть или создавая совместные предприятия. [9, с.76-77]. Для привлечения иностранных инвестиций во многих странах практикуется создание специальных организаций. Например, в странах переходной экономики – это агентства по иностранным инвестициям (АИИ). К примеру, в Чехии деятельность АИИ разворачивается в трех направлениях: изучение требований и желаний инвесторов и секторов чешской экономики, инвестиционно привлекательных для иностранного капитала; подготовка национальных кадров по инвестиционной деятельности; конкретный маркетинг, конференции, лекции, реклама [10, с.45].

Итак, конкретные методы государственного регулирования инвестиций, в том числе и в малый бизнес, в рыночной и переходной экономике универсальны. Однако есть различия в степени интенсивности их применения, а также в их сочетании.

Список литературы.

1. Сравнительный анализ стимулирования инвестиций за счет налогов/ Н.Е.Заяц, Т.И.Василевская, Л.М.Груздилович// Вестник БДЭУ. – 1997. - № 2. С.17-25.
2. Шмарловская Г.А. Теория налогов: закономерности формирования и государственного регулирования. – Минск: БГЭУ, 1996. - 135 с.
3. Современные буржуазные теории экономического роста и цикла/ Под ред. Аникина А.В., Эптова Р.М. – М.: Наука, 1979. – 344 с.
4. Зелтынь А.С. Государственное стимулирование инвестиционного процесса: опыт США и стран Юго-Восточной Азии// ЭКО. – 1997. - № 5. - С.186-197.
5. Клейн Л.Р. О переходе к рыночной экономике// Вопросы экономики. – 1996. - № 5. – С.35-41.
6. Эффективная стратегия переходного периода: уроки экономической теории обновления (докл. амер. экспертов)/ Э.Эмсен, М.Интрилигейтор, Р.Макинтайр, Л.Тейлор// Проблемы теории и практики управления.- 1996. - № 2. – С.30-36. - № 3. – С. 20-25.
7. Инвестиционный комплекс и проблемы его развития в условиях перехода к рыночной экономике: Сб. науч. тр./ НИЭИ Минэкономики РБ; Науч. ред. Э.И.Петрович. – Минск: НИЭИ Минэкономики РБ, 1994.- 128 с.
8. Данько Т.П., Окруж З.М. СЭЗ В мировом хозяйстве. – М.: ИНФРА-М, 1998. - 168 с.
9. Симонова Л.Н. Система регулирования иностранных инвестиций// Латинская Америка. - 1998.- № 2. – С. 72-84.
10. Комаров В. Прямые иностранные инвестиции. Проблемы и пути их привлечения// Финансовый бизнес. – 1998.- № 3. – С. 44-49.

## **ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ РАСШИРЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА**

*Н. Л. Прокофьева*

*УО «Витебский государственный технологический  
университет»*

Стимулирующая политика государства имеет своей целью создание определенных условий для хозяйственной деятельности субъектов, которые обеспечивали бы им эффективное расширенное воспроизводство, прежде всего за счет собственных средств для предприятий любой формы собственности и масштабов бизнеса, а для малых и начинающих предприятий - особенно, так как возможности получения кредитных ресурсов ограничены, источниками развития являются амортизационные отчисления, чистая прибыль и возмещаемая чистой выручкой израсходованная сумма оборотных средств. Величина каждого источника определяется как результирующая усилий самого предприятия и государственного регулирования факторов внешней среды. В классическом варианте, при отсутствии инфляции и оптимальном цикле производства и реализации продукции, предприятие обеспечивает возврат полной суммы оборотных средств и часть потребленных средств труда, т.е. простое воспроизводство. Дополнительные инвестиции на увеличение масштабов производства или техническое переоснащение бизнеса - за счет чистой прибыли, величина которой непосредственно зависит от суммы всех видов налогов, уплачиваемых предприятием. В таком случае стимулирующая политика может реализовываться уменьшением доли налоговых изъятий у предприятия, но это не самая эффективная мера, так как дополнительные средства, которые получают предприятия могут быть использованы не на развитие собственного производства, а на потребление (с другой стороны, это тоже инвестиции только в другие виды производств), поэтому чаще всего стимулируется именно расширенное воспроизводство льготированием сумм прибыли на обновление средств производства, экологические и исследовательские проекты. Налоговое законодательство Республики Беларусь тоже содержит такое условие при определении налогооблагаемой базы при расчете налога на прибыль юридических лиц, с одной небольшой поправкой, затрудняющей получение льготы - при полном использовании сумм начисленного амортизационного фонда. Эта поправка не выступала бы дестимулятором, если бы не ежегодные переоценки основных производственных фондов, которые увеличивают разрыв между суммой начисленных амортизационных отчислений и действительно возвращенных, т.е. чем больше величина внеоборотных активов предприятий, тем ниже его возможности воспользоваться льготой по налогу на прибыль для расширенного воспроизводства. Возможно для некоторых государств такая мера может быть оправдана,