**Днепропетровский Государственный Университет**

**РЕФЕРАТ**

**по курсу:**

**“Инвестиционная деятельность”**

**на тему:**

**Государственное стимулирование инвестиционного процесса: опыт США и Юго-Восточной Азии**

**Выполнил: студент II-го курса**

**группы ФК-97-2**

**Писарек Станислав Игоревич**

**г. Днепропетровск**

**1999 г.**

**План:**

 **Вступление**

**1. Государственный кредит и контроль цен**

 **а) Роль государственных кредитно-финансовых институтов.**

 **б) Регулирование процентных ставок.**

**2. Налоговая система как стимул инвестиционного процесса**

 **а) Скидки с налогов на прибыль.**

 **б) Другие налоговые льготы**

 **в) Инвестиционный налоговый кредит все реже применяется в развитых странах.**

 **Заключение**

 **Список литературы**

**Вступление**

 Основная задача макроэкономической политики в сфе­ре модернизации промышленной структуры страны — со­здание условий для динамичного инвестиционного процес­са. Страны, которые за сравнительно короткий срок после второй мировой войны модернизировали свою промышленную структуру (Япония, Южная Корея, Тайвань, некоторые западноевропейские государства), отличались очень высоким удельным весом инвестиций в валовом нацио­нальном продукте. Стимулирование инвестиций в целях модернизации промышленной структуры проводилось и в США как в начале 60-х годов, так и в 80-е годы.

Страны Юго-Восточной Азии активно использовали следующие инструменты воздействия государства на динамику инвестиционного процесса: государственные инвестиции, причем не только в инфраструктуру; нало­говые стимуляторы инвестиций; сдерживание цен на оборудование посредством льготных таможенных пош­лин на его импорт; воздействие на процентные ставки и поддержание их на уровне ниже рыночного.

**1. Государственный кредит и контроль цен**

а) Роль государственных кредитно-финансовых институтов.

б) Регулирование процентных ставок.

Важную роль в финансировании инвестиционных программ фирм играл банковский кредит, причем госу­дарство активно воздействовало и на стоимость креди­та, и на направление его потоков.

Интересен опыт США, поскольку сочетание инфля­ции с падением уровня производства, с которыми они столкнулись в начале 80-х годов, в какой-то мере сродни ситуации в России в первой половине 90-х годов при всем различии в масштабах проблем.

Как видно из таблицы, роль банковских кредитов в финансировании компаний существенно превос­ходила роль рынков капитала.

При всех страновых различиях в финансировании деятельности корпораций доминирующую роль играли внутренние источники (нераспределенная прибыль и амортизационные отчисления) и банковские кредиты. В то же время роль акционерного капитала была довольно слабой (за исключением, пожалуй, Тайваня). Как отме­чают специалисты Всемирного банка, «лишь по мере созревания экономики предпринимались усилия 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».

Важную роль в финансировании инвестиционых про­грамм во многих динамично развивавшихся странах иг­рали государственные финансовые институты. На­пример, в кредитно-финансовой сфере Южной Кореи пре­

обладали государственные институты, тогда как част­ные банковско-кредитные институты появились лишь в первой половине 80-х годов и к началу 90-х годов нахо­дились в рудиментарном состоянии.

Государственные кредитно-финансовые институты сыграли значительную роль в модернизации промыш­ленной структуры в Японии, особенно на начальной ста­дии. За счет займов государственных финансовых ин­ститутов в 1955 г. финансировалось 32% закупок ново­го промышленного оборудования в японских фирмах, в 1965 г. - 16%, в 1980 г. - 17,6% и в 1990 г. - 8,1%.

Наиболее сильное влияние на развитие японской промышленности оказывали три государственных фи­нансовых института - Банк развития, Экспортно-им­портный банк и Корпорация по финансированию малого бизнеса. В начале 80-х годов доля предоставленных ими займов японским фирмам составляла: в производстве металлоизделий - 15,7%, черной металлургии - 12,4, производстве строительных материалов - 12,9, общем машиностроении - 8,4, цветной металлургии - 7,7, хи­мической промышленности - 6,3, электротехническом машиностроении - 5,7%.

Важные функции выполняли займы, предоставляемые государственным Банком развития. В значительной сте­пени за счет этих займов финансировались электро­энергетика, газо- и водоснабжение (более половины займов, полученных компаниями указанных отраслей хозяйства). К тому же они выполняли роль катализато­ра займов частных финансовых учреждений в отрасли и сферы деятельности, носящие приоритетный, с точки зрения государства, характер.

Займы Банка развития покрывали обычно 30-50% стоимости инвестиционного проекта и предоставлялись насрокот5до 15 лет, причем под меньший процент, чем кредиты частных банков. Фирмам, получающим такие займы, не нужно было открывать в банке депозит в размере 10% от их суммы, как требовали частные банки.

Важное направление стимулирования государством инвестиционного процесса в странах Юго-Восточной Азии - регулирование уровня процентных ставок.

Как утверждает американский экономист А. Амсден, «на протяжении большей части 25-летнего периода юж­нокорейского экономического развития долгосрочный кредит распределялся правительством избранным фир­мам по негативным реальным процентным ставкам в целях стимулирования развития определенных отраслей».

Специалисты Всемирного банка отмечают, что в ука­занных странах налоговая, тарифная и валютная поли­тика не только снимала часть инвестиционного риска с фирм-инвесторов и в умеренных масштабах подавляла процентные ставки, но и контролировала импорт капи­тала2, а также поддерживала относительно низкие цены на инвестиционные товары.

Как считает А. Амсден, «опыт Южной Кореи показывает, что экономическое развитие зависит от способнос­ти государства создавать ценовые диспропорции, сти­мулирующие экономическую активность в направлении инвестирования». В 1986 г. в Южной Корее государство контролировало цены на 110 товаров, включая газ,сталь, лекарства, автомобили, бумагу, телевизоры. «В связи с этим, — отмечает А. Амсден, - только фирмы, произво­дящие дифференцированную продукцию, имели воз­можность прибегать к ценовой конкуренции».

На Тайване государство регулировало цены на им­портозамещающую продукцию, стимулируя производя­щие ее местные фирмы понижать издержки. Так, если в 1960 г. местную импортозамещающую продукцию раз­решалось продавать по ценам на 25% выше среднемиро-вых, то в 1964 г. - только на 15%, в 1968 г. - на 10% и в 1973 г. - на 5%.

Представление о масштабах воздействия государства на ценовые пропорции дает пример Малайзии, в которой в 1987 г. стоимость условно чистой продукции, рассчи-

таннои по внутренним ценам, превышала ее стоимость по мировым ценам: в черной металлургии - на 289%, производстве пластмасс - на 163, деревообрабатываю­щей промышленности - на 82, транспортном машино­строении - на 65, целлюлозно-бумажной промышлен­ности — на 29, общем машиностроении — на 19, электро­техническом машиностроении - на 12%.

Прибегали к различным формам государственного контроля над ценами и США. В 60-е годы администрация Дж. Кеннеди оказывала давление на металлургические фирмы в целях сдерживания роста цен на их продукцию. В первой половине 70-х годов к широкому по охвату (хотя и кратковременному) контролю над ценами при­бегала администрация Р. Никсона. Длительное время существовал государственный контроль над ценами на добываемый в стране природный газ, а в течение не­скольких лет - и иа нефть.

Во второй половине 70-х годов в течение трех лет осуществляло контроль над ценами (а заодно и заработ­ной платой) правительство Канады.

Вместе с тем создаваемые государственным регули­рованием возможности использования ценовых диспро­порций в целях стимулирования инвестиционного про­цесса и экономического роста страны значительно су­жаются по мере ее вовлечения в мирохозяйственные связи.

**2. Налоговая система как стимул инвестиционного процесса**

**а) Скидки с налогов на прибыль.**

**б) Другие налоговые льготы**

**в) Инвестиционный налоговый кредит все реже применяется в развитых странах.**

Можно выделить два важнейших направления нало­говой политики государства, влияющих на развитие промышленности.

Во-первых, воздействуя посредством налогов на уро­вень сбережений населения, амортизационных фондов фирм и их нераспределенной прибыли, т е. на величину потенциальных источников финансирования инвестици­онных программ фирм, государство влияет на важней­шие макроэкономические пропорции, в частности, нараспределение национального дохода между накоплени­ем и потреблением.

Во-вторых, используя целенаправленные налоговые льготы, а также законодательство, государство воздей­ствует на соотношение между инвестициями фирм в активную и пассивную часть основных фондов, на ско­рость воспроизводства основного капитала в промыш­ленности страны, стимулирует инвестиции промышлен­ных фирм в приоритетные, с точки зрения государства, направления, влияет'на региональное размещение про­мышленных инвестиций.

В период структурной перестройки промышленнос­ти, последовавшей за энергетическим кризисом 70-х годов, во многих странах значительно усилилось внимание к проблемам налоговой политики. По утверждению М. Фелдстайна, председателя совета экономических кон­сультантов Р. Рейгана, «выживание нашей экономики зависит от характера налоговой системы, которую мы будем иметь».

Экономическая программа администрации Р. Рейгана была ориентирована на борьбу с резко усилившейся во второй половине 70-х - начале 80-х годов инфляцией как бы с двух сторон: с одной стороны, через сдержива­ние совокупного спроса (посредством замедления роста бюджетных расходов и ужесточения монетарной поли­тики) и, с другой - через стимулирование предложения основных факторов производства - рабочей силы (по­средством усиления мотивации к труду с помощью зна­чительного, рассчитанного на 3 года снижения подоход­ного налога) и капитала (посредством стимулирования сбережений, понижения налога на прибыль, ускорения амортизации стоимости основных фондов). «При опре­делении стратегии сокращения налогов, - отмечал М. Фелдстайн, - следует особо учитывать, что все важ­ные экономические решения базируются на ожидани­ях... Значение имеют не налоговые ставки в момент принятия решений, а ожидаемые в будущем ставки».

Важную роль в формировании дополнительных ис­точников финансирования инвестиционных программ сыграли изменения в амортизационном законода­тельстве и значительное понижение налога на прибыль компаний. В ходе налоговой реформы 80-х годов в США были значительно сокращены сроки служ­бы основных фондов, применяемые при расчете подле­жащей налогообложению прибыли, и уменьшено коли­чество классов основных фондов с неодинаковыми сро­ками службы, что существенно упрощало процедуру расчета амортизации их стоимости.

Так, закон о налоговой реформе 1986 г. устанавливал следующие классы основных фондов по срокам аморти­зации их стоимости: 3 года, 5 лет (этот класс включает основную часть видов оборудования, а также автомоби­ли), 7, 10, 15. 20, 27,5 и 31,5 лет.

Более быстрое списание стоимости основного капи­тала привело к значительному росту амортизационных фондов американских фирм (они возросли в ценах 1982 г. с 341,3 млрд дол. в 1979 г. до 426,7 млрд дол. в 1985 г.) и их инвестиции в машины и оборудование (с 259 млрд до 304 млрд. дол. соответственно) в пер­вой половине 80-х годов.

На протяжении многих лет одним из наиболее широ­ко распространенных налоговых стимуляторов инвести­ционного процесса служила скидка с налога на при­быль в размере определенного процента капиталовло­жений фирм в оборудование и производственное строи­тельство.

Так, в США с 1962 г. по 1986 г. фирмы имели право вычитать из налога на прибыль до 10% затрат на новое оборудование. При этом размер скидки увязывался со сроками амортизации оборудования. В 1981-1986 гг. фирмы имели право вычитать из налога на прибыль 6% расходов на оборудование со сроком амортизации до 4 лет и 10% расходов на оборудование со сроком амортизации более 4 лет.

Величина указанной скидки ограничивалась опреде­ленной частью налога на прибыль (в разные годы –

от 50 до 90% налога на прибыль). Если размеры скидки превышали установленный предел, фирма могла перено­сить соответствующую часть скидки или на 3 года назад (в этом случае она получала право на возвращение час­ти выплаченного налога на прибыль), или на 15 лет вперед, с правом на вычет соответствующей суммы из налога на будущую прибыль.

В увеличенных размерах инвестиционная налоговая скидка применялась в США и в других развитых рыноч­ных экономиках в период энергетического кризиса -для поощрения капиталовложений фирм в энергетичес­кое оборудование, использующее альтернативные нефти и природному газу энергоносители, энергосберегающее оборудование, а также оборудование, снижающее за­грязнение окружающей среды. Фирмам, инвестирующим в указанное оборудование, разрешалось вычитать из на­лога на прибыль до 20% таких капиталовложений.

Инвестиционная налоговая скидка применялась и в качестве инструмента региональной политики. Напри­мер, в Канаде фирмам разрешалось вычитать из налога на прибыль 7% их затрат на новое оборудование и про­изводственное строительство. Дли фирм, инвестировав­ших в районы со сложными природно-климатическими условиями, размер повышался соответственно до 20-50%, а в районы с низкими темпами экономического развития - до 10%.

Правомерно рассматривать как стимул к инвестици­онной деятельности и налоговые льготы, направленные на активизацию деятельности фирм в области НИОКР.

В некоторых странах предоставляется скидка с нало­га на прибыль в размере части прироста соответствую­щих расходов фирмы. Например, в США и Японии из налога на прибыль вычитается 20% прироста таких рас­ходов (в США - по сравнению с их среднегодовым уров­нем за предыдущие три года, а в Японии - с максималь­ным годовым уровнем в предыдущий период).

В США применяются специальные налоговые стиму­лы, чтобы усилить сотрудничество фирм с университе­тами. Американские фирмы имеют право вычитать hj налога на прибыль 20% их расходов на финансирование фундаментальных научных исследований в университе­тах. Кроме того, фирмам разрешается вычитать из вало­вого дохода при расчете облагаемой налогом прибыли стоимость научной аппаратуры и оборудования, безвоз­мездно передаваемых ими университетам, а также не­коммерческим научно-исследовательским организациям. Эти льготы способствовали развитию на базе универси­тетов крупных научно-исследовательских центров, в рам­ках которых налаживаются тесные связи между универ­ситетской наукой и промышленными фирмами.

От ускоренной амортизации основных фондов и раз­личных налоговых льгот американские фирмы имеют значительную выгоду. Так, в середине 80-х годов годо­вые потери бюджета от предоставления скидки с налога на прибыль в зависимости от затрат корпораций на новое оборудование составили 29,4 млрд дол., от ускоренной амортизации оборудования - 18,9 млрд. дол., от льгот­ной налоговой ставки на первые 100 тыс. дол. прибы­ли - 7,6 млрд. дол., от отнесения расходов на НИОКР на текущие издержки и, соответственно, уменьшения подлежащего обложению налогом дохода - 3,1 млрд. дол., от скидки с налога на прибыль определенной величины прироста расходов на НИОКР - 1,7 млрд. дол., от отне­сения к текущим расходам (издержкам) расходов на по­исково-разведочные работы компаний добывающей про­мышленности - 1,2 млрд. дол., от скидки на истощение недр (из дохода компаний добывающей промышленнос­ти вычитался определенный процент стоимости добыто­го сырья, в результате чего уменьшался размер облага­емой налогом прибыли) - 1 млрд. дол.

Вместе с тем за 80-е годы во многих странах с рыноч­ным хозяйством усилились сомнения в эффектив­ности инвестиционных налоговых льгот. В опубли­кованном в 1987 г. исследовании, посвященном сопо­ставлению налоговых систем США, Японии и стран За­падной Европы, констатируется не только повсеместное применение налоговых инвестиционных льгот, но и рас­тущее разочарование их результатами. «Широко рас­пространено мнение, - отмечается в исследовании, -что эти льготы вносят дисбаланс в распределение инвес­тиционных ресурсов, ставят в неравные условия отрас­ли и фирмы»3. Этот вывод базировался на результатах исследовании, в которых было показано, что использо­вание инвестиционных налоговых льгот приводит к рез­ким различиям в фактической прибыльности (т. е. после вычета налогов с учетом инвестиционных льгот) инвес­тиций в различные виды капитальных активов (включая оборудование). Кроме того, фактическая прибыльность инвестиций зависит и от особенностей амортизации сто­имости различных видов оборудования и сооружении.

В результате фирмы при принятии инвестиционных решений вынуждены ориентироваться не столько на оценки возможной прибыли до вычета налогов и соотно­шения между этой прибылью и величиной инвестиций (а именно эти показатели, скорее всего, наиболее четко отражают уровень рыночной эффективности инвести­ций), сколько на оценки прибыльности инвестиций с учетом особенностей налоговой системы страны.

По данным, приводимым бюджетным бюро Конгресса США, в начале 80-х годов фактические налоговые став­ки на прибыль от инвестиций в различные виды обору­дования колебались от 6,4 до 34,5%. Поскольку основ­ные фонды каждой отрасли промышленности представ­ляют собой специфический набор различных видов обо­рудования, зданий и сооружений, фактическая нало­говая ставка на прибыль от инвестиций в различные отрасли промышленности также очень сильно колеба­лась (при том, что номинальная, предусмотренная зако­ном ставка налогообложения прибыли была одинакова для компаний всех отраслей). Например, в 1985 г. в США фактическая налоговая ставка на прибыль от инвестиций колебалась от 13,8% в целлюлозно-бумажной до 31,9% в нефтеперерабатывающей промышленности.

В научных кругах США широко распространено мне­ние, что это снижает эффективность инвестиций. В частности, существовавшие значительные инвестицион­ные налоговые льготы стимулировали приток инвести­ций в наиболее капиталоемкие и ресурсоемкие отрасли американской промышленности.

Заключение

Указанные соображения, а также стремление расши­рить налоговую базу в целях сокращения дефицита гос­бюджета объясняют значительное сужение в США и в ряде других развитых стран сферы применения инвестиционного налогового кредита, который, сыграв на определенном этапе развития свою позитивную роль, в настоящее время применяет­ся чаще всего лишь для стимулирования инвести­ции в энергосберегающее и экологически ориен­тированное оборудование.

Вместе с тем возможное негативное воздействие отмены инвестиционного налогового кредита на общие размеры внутренних источников финансирования капи­таловложений американских фирм, скорее всего, было нейтрализовано одновременным понижением на­логовой ставки на прибыль с 46 до 34%. Эти став­ки во второй половине 80-х годов значительно снизи­лись и в других ведущих западных странах.

 Как показывает опыт развитых рыночных экономик, практически в каждой стране сущест­вует определенное, только ей свойственное со­отношение между теми функциями государст­ва по отношению к экономике, которые опре­деляются рыночным характером последней, и функциями государства, определяемыми спе­цификой страны, своеобразием ее историчес­кого опыта, государственности, национальной культуры.

**Список литературы**

1. **// Мировая экономика и МО, 97г., №11, с 118-126**

**Бередова В. “Экономика стран Восточной Азии и Европы в 1996 г.”**

1. **Экономика зарубежных стран, 99г., с. 163-177**
2. **// Проблемы теории и практического управления, 97г., №2, с. 40-45, Глинкина С. “Проблема экономического роста в странах Центральной и восточной Азии”**
3. **// ЭКО 1997 г., №11, с. 18-23 А. С. Зелетынь, М., “Государственное стимулирование инвестиционного процесса”**
4. **// Вопросы экономики, 98г., №3, с. 81-89 Пороховский А. “Экономически эффективное государство: американский опыт.”**
5. **// Экономика и организация промышленного производства, М., 98г., №2, с. 127-135, Коржубаев А. Г. “Государственное регулирование по американски”**
6. **// США. Экономика, политика, идеология, 98г., “12, с.26-31**

**Клучи Д. “Государство, бизнес и экономика.”**

1. **// ЭКО, М., 97г., №5, с. 186-197 Зелтынь А. С. “Государственное стимулирование инвестиционного процесса: опыт США.”**
2. **Финансовый Киев, 97г., №6-7, с. 9-10, Корнилов К. “Инвесткомпании: опыт США.”**
3. **// Независимая газета, 97г., 5 декабря, Павлов С. “Инвестиционные фонды: опыт США”**