

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Стабилизация и рост экономики в первую очередь зависят от создания благоприятного инвестиционного климата, активизирующего деятельность всех субъектов экономики. Исходя из этого, решение данной задачи является одним из важнейших направлений экономической политики белорусского государства. Для достижения данной цели необходима разработка механизма эффективного использования всевозможных финансовых и кредитных инструментов активизации инвестиционной деятельности. Именно это послужит рычагом повышения эффективности деятельности организаций в долгосрочной перспективе, обеспечит высокие темпы развития и повышение конкурентоспособности.

Прежде чем раскрыть сущность категорий «финансовые инструменты активизации инвестиционной деятельности» необходимо рассмотреть их основные элементы.

Стоит заметить, что не всякие инвестиции играют позитивную роль в экономическом процессе. Инвестиции, направленные в бесперспективные секторы и виды производства, ведут к нерациональному использованию ресурсов, снижению занятости и доходов, утрате возможностей устойчивого роста экономики.

Отдельные этапы инвестиционной деятельности предполагают использование различных видов финансового обеспечения. Собственные средства предприятий, кредитные ресурсы, прямые иностранные инвестиции и средства бюджета – это четыре ключевых источника финансирования инвестиционной деятельности, на которые государству преимущественно следует направлять регулирующие и стимулирующие меры. Ввиду этого, одной из практических задач, тре-

* © Прохорович А.А., 2013

бующей должной теоретической проработки, является проблема оптимального финансирования инвестиционной деятельности, которое определяется в процессе реализации выбранной инвестиционной политики.

Использование такой экономической категории как инвестиционная политика вводится многими авторами, например, по мнению Н.С. Косова и С.А. Лютикова, государственная инвестиционная политика представляет собой систему мер, направленных на создание условий для осуществления инвестиционного процесса, обеспечение доступа предприятий к инвестиционным ресурсам и их эффективного использования [7, с.21].

Государственная инвестиционная политика регулирует инвестиционную деятельность с помощью целого ряда инструментов, различным аспектам использования которых посвящено значительное количество работ отечественных и зарубежных учёных.

Наиболее распространенная точка зрения многих экономистов, которой в том числе, придерживается Е. В. Калининкова, сводится к тому, что государство реализует инвестиционную политику посредством двух групп инструментов: прямого и косвенного воздействия. Соотношение их определяется экономической ситуацией в стране и избранной в связи с этим концепцией государственного регулирования [5, с.132].

Методы прямого воздействия реализуются через инструменты правового регулирования, административного и экономического влияния. Методы косвенного регулирования осуществляются только экономическими средствами. Согласно мнению Дадиной Л.Ф. «в экономических средствах сочетается использование как прямых, так и косвенных инструментов (методов) управления» [1, с.9].

Правовая форма регулирования инвестиционной деятельности является важным рычагом в руках органов власти, поэтому всесторонне освещена в различных нормативно-правовых документах многих стран.

Проанализировав законодательство многих стран, в том числе Республики Беларусь [4], можно утверждать, что к инструментам правового регулирования относятся:

- разработка, принятие и издание нормативных правовых и индивидуальных актов;
- заключение договоров;
- принятие государственных программ;
- система реализации и соблюдения инвестиционного законодательства.

При исследовании законодательства различных стран было выявлено, что нормы, регулирующие инвестиционную деятельность, содержатся, как в чисто инвестиционных законах, т.е. законах, регулирующих инвестиционную деятельность напрямую, так и в большинстве иных законов, которые формально не являются инвестиционными, но влияют на данную сферу деятельности.

В связи с этим существующая система законодательства, влияющего на привлечение инвестиций, охватывает следующие области законодательства:

- законы, дающие общее представление о прямом регулировании инвестиционной деятельности. К ним относятся Инвестиционный и Гражданский кодексы, другие законы и нормативно-правовые акты в области инвестиционной деятельности;
- законы, косвенно влияющие на инвестиционную деятельность – налоговое, таможенное, законодательство о реструктуризации и др.

Инструменты административного регулирования относятся к группе средств прямого регулирования инвестиционной деятельности и включают в себя, по мнению многих авторов:

- регистрацию, лицензирование, квотирование;
- применение системы санкций и ограничений;
- разработку и утверждение приказов, распоряжений, указов и т.д.;
- введение административных мер, что предусматривает изъятия ограничительного характера;

- согласительно-разрешительные процедуры – применение и максимальное соблюдение принципа «одного окна» при осуществлении инвестиционной деятельности, порядок получения прав на осуществление капитальных вложений;

- управление государственной собственностью [1, с.9].

Блок экономических инструментов государственного управления инвестиционной сферой определяется ролью экономики, которую она играет в жизни государства и общества. В него входят следующие группы инструментов: активно-структурные, фискально-структурные, монетарные и др. [6].

К активно-структурным инструментам можно отнести государственную поддержку, которая подразумевает непосредственно инструменты поддержки инвестиционной деятельности, а также инструменты государственного финансирования инвестиционных проектов, налоговой и административной поддержки.

Исходя из сущности государственной поддержки можно утверждать, что она осуществляется как в прямой, так и косвенной формах. Первая реализуется посредством финансов: предоставления средств бюджета развития; предоставления бюджетных ссуд; предоставления ссуд, финансируемых за счет государственных внешних заимствований; предоставления инвестиционных налоговых кредитов; возмещения из республиканского бюджета разницы процентных ставок по кредитам; предоставления отсрочки по уплате долгов или списание долгов перед государственными предприятиями и организациями, производимые за счет государственных или муниципальных средств, активов, государственных гарантий. Вторая предполагает применение квот, тарифов и пошлин (таможенных); льгот при уплате налогов и сборов; отдельных соглашений, затрагивающих будущие доходы государства. Государственная поддержка реализуется также через механизмы изъятия стимулирующего характера и специального налогового режима, применение инвестиционных и реинвестиционных скидок, включение проектов в адресную инвестиционную и целевую программы, продажу или использование на льготных условиях раз-

личных объектов недвижимого государственного имущества и (или) имущественных прав.

Также, по мнению И.Комарова и В.Караваева в качестве регулирующего инструмента инвестиционной политики в развитых странах выступает государственный инвестиционный заказ [8].

На основе изученного материала, было сформировано мнение о том, что наиболее важным экономическим инструментом инвестиционного регулирования является амортизационная политика.

По данным различных источников, самое первое определение амортизации и пример, с ней связанный, принадлежит древнеримскому архитектору Витровию, который определил амортизацию как "цену истекшего года". В частности, оценивая здания кирпичной кладки, он предполагал уменьшать его стоимость ежегодно на одну восьмидесятую часть его первоначальной стоимости [9, с.328].

Норма амортизации устанавливается в законодательном порядке. До 50-х годов во многих развитых странах основным методом исчисления нормы амортизации был метод равномерных по годам отчислений от первоначальной стоимости основного капитала. В дальнейшем основными методами стали: метод убывающих отчислений и ускоренный метод уменьшенного остатка. В первом случае норма амортизации устанавливается постоянной от восстановительной (остаточной) стоимости, что обеспечивает постепенность списания затрат. Во втором случае отчисления рассчитываются по более высоким нормам, что позволяет списать основную долю стоимости капитала в течение нескольких первых лет эксплуатации оборудования. Так, Закон об амортизационном списании 1971 г. в США позволил сократить срок амортизации в среднем на 20% по сравнению с нормами 1962 г. Амортизационная налоговая реформа 1981 г. снизила эти сроки уже в среднем на 40%. Транспортные средства были списаны за три года, оборудование – за пять лет, производственные сооружения и здания – за пятнадцать лет [12, с.355].

Действенным инструментом активизации инвестиционной деятельности является ускоренная амортизация, она является так назы-

ваемой "скрытой" инвестиционной льготой, расширяющей возможности организаций инвестировать часть прибыли в инвестиционные фонды. В 60-е годы именно таким способом было положено начало преобразованию инвестиционной деятельности стран Запада, в том числе США: ускорилось списание стоимости основного капитала, которое привело к уменьшению основных сроков такого списания до 3-7 лет по активной и до 15-20 лет по пассивной частям фондов при нормативах физического износа в 2-5 раз больше, а также, к увеличению прямых инвестиции в 1,5 раза, что поспособствовало, в последующем достижению прироста ВВП в размере 4.3 % в год [15].

Методы ускоренной амортизации широко используются и в других странах (особенно ФРГ, Франции и Великобритании). Так, в ФРГ со второй половины 80-х годов используются повышенные амортизационные ставки в сфере НИОКР, когда в первый год разрешается списывать 40% расходов на приобретение оборудования и приборов [14, с.126]. Во Франции в первый год эксплуатации оборудования для НИОКР и очистки от загрязнения воды и воздуха списывается на издержки производства 50% его стоимости. Английским компаниям разрешено списание полной стоимости технически передового оборудования в первый год его функционирования.

В результате проведения соответствующей амортизационной политики за последнее десятилетие имеет место тенденция увеличения доли амортизации в общем объеме инвестиций в экономике индустриально развитых стран. В частности, в США она выросла с 50-58% в среднем за 60-е годы до 70-76% за последние 15-20 лет, в ФРГ – с 30-37% до 55-60%, Японии – с 32-35 до 45-50%.

Из изложенного материала можно сделать вывод о том, что коренная амортизация позволяет активизировать процесс инвестиционной деятельности, ускорить процесс обновления основных средств на предприятии; накопить достаточные средства для технического перевооружения и реконструкции производства; уменьшить налог на прибыль; поддерживать основные средства на высоком техническом уровне.

Также огромную роль в активизации инвестиционной деятельности играют фискально-структурные инструменты (инструменты бюджетно-налоговой политики) включают в себя все виды воздействия, возникающие в связи с формированием и использованием бюджета, условиями налогообложения и определяемого ими протекания финансовых и инвестиционных потоков. Инвестиционная политика является одним из направлений, связанных с реализацией бюджетного процесса.

К инструментам бюджетно-налоговой политики относятся:

- определение доходных и расходных статей бюджета (государственные закупки, трансфертные платежи);
- дотации, субсидии, субвенции, бюджетные ссуды;
- назначение и дифференциация налоговых ставок (норм налогообложения, т.е. величины налога, приходящейся на единицу объекта налогообложения), налоговые льготы (полное или частичное освобождение определенных групп налогоплательщиков от уплаты всех или некоторых видов налога);
- экспортные и импортные (таможенные) пошлины и сборы.

Многие экономисты утверждают, что реализация различных инвестиционных программ за счет бюджетных средств является важным элементом стратегии формирования благоприятного инвестиционного климата. Ведь, государственные ресурсы, будучи, в конечном счете, освоены в инвестиционном комплексе, способствуют запуску механизма «инвестиционного мультипликатора», о котором, в свое время упоминал Дж. Кейнс, обеспечивающего расширение спроса на инвестиции и инновации по цепочке межотраслевых взаимодействий [3, с.336].

Для повышения экономического роста государство должно соблюдать основные условия бюджетного финансирования:

- высокая экономическая эффективность реализуемых проектов;
- долевого характера финансирования;
- диверсификация риска государства с частным капиталом (государственно-частное партнерство);

- конкурсность;
- срочность, платность и возвратность.

Правильно построенная бюджетная политика способна устранить структурные диспропорции, повысить эффективность функционирования материального производства и материальной сферы, обеспечить экологическую безопасность и рациональное природопользование.

Стимулирование капиталонакопления и развития процессов инвестиционной деятельности во многих странах, особенно проявившееся в последние годы, связано с прямым снижением налогов и различными формами налоговых кредитов и субсидий.

Инструментами регулирования являются все прямые и косвенные налоги. Регулирующее воздействие может осуществляться через повышение или понижение ставок налогов, дифференциации ставок для различных категорий налогоплательщиков или типов объектов налогообложения, расширение или сужение налогооблагаемой базы и необлагаемых налогом минимумов, освобождение от налогов отдельных категорий налогоплательщиков, предоставление налоговых льгот и налоговых кредитов и пр.

Льготы по инвестициям широко используются во всех индустриально развитых странах. Они предоставляются в виде скидки с налога на прибыль фирм в размере определенного процента их капиталовложений в оборудование и производственное строительство. Таким образом стимулируется расширение инвестиций за счет собственных средств компаний.

В США скидка по инвестициям была введена в 1962 г. в форме "налогового кредита" и дифференцировалась по видам оборудования и срокам его службы, а также в зависимости от текущей экономической ситуации [2]. Размеры инвестиционной скидки несколько раз корректировались, исходя из конъюнктурных соображений. В отдельные периоды ее действие или приостанавливалось (1996г., 1967-1971 гг.) или, наоборот, усиливалось (1973-1975 гг., 1978 г., 1981г.).

В период энергетического кризиса инвестиционная скидка применялась в повышенных размерах для стимулирования капиталовло-

жений в энергосберегающее оборудование, использование альтернативных энергоносителей (до 20% данных инвестиций).

В настоящее время налоговые скидки сохраняются в США только по инвестициям в энергосберегающие мероприятия и НИОКР в энергетике, для стимулирования производства альтернативных видов энергии.

Используются инвестиционные налоговые скидки и в других странах. Так, в Канаде до 1987 г. фирмам разрешалось вычитать из налога на прибыль 7% их затрат на новое оборудование и производственное строительство. В Великобритании налоговые скидки, предоставляемые в первый год эксплуатации машин и оборудования, достигают 50% их стоимости. В индустриально развитых странах широкое распространение получили налоговые льготы по стимулированию НИОКР. Так, фирмам законодательно разрешено вычитать из облагаемого налогом дохода текущие расходы на НИОКР. Особенно существенные налоговые льготы в области научных исследований частных компаний предоставляются в Австралии, где с 1985 г. введена скидка в размере 150% произведенных расходов на эти цели.

Расширяется также использование специальных налоговых льгот по финансированию фундаментальных исследований, расширению сотрудничества в этой области фирм с университетами. Так, в США компаниям разрешено вычитать из налога на прибыль 20% их расходов на финансирование фундаментальных исследований в университетах. Дополнительно к этому фирмам предоставлено право снижать налогооблагаемую прибыль на стоимость научной аппаратуры и оборудования, безвозмездно передаваемых университетам, а также научно-исследовательским организациям, не ставящим целью своей деятельности получение прибыли [11].

Практически во всех индустриально развитых странах применяются налоговые льготы по стимулированию мелкого бизнеса.

В частности, в США существует шкала налогообложения прибыли компаний, дифференцированная в зависимости от размера дохода: 50 тыс. долл. – ставка налога 15%, 50-75 тыс. долл. – 25%, свыше 75

тыс. долл. – 34% соответственно. В Японии стандартный уровень налога на не распределяемую прибыль (42%) и прибыль, распределяемую в виде дивидендов, (32%) значительно выше ставки налогообложения прибылей небольших компаний (соответственно 30% и 24%). В Англии налоговая ставка на прибыль небольших компаний составляет 29% (стандартная ставка – 35%), в Канаде – 12% (соответственно 28%).

Особенно широко применяется указанные льготы в Швеции. Шведские фирмы имеют возможность откладывать до 50% прибыли в так называемые резервные фонды будущих инвестиций.

В Канаде, Италии, ФРГ налоговые льготы используются и как средство региональной политики в целях стимулирования капиталовложений фирм в слабо развитые в экономическом отношении районы, а также в районы с тяжелыми природно-климатическими условиями. Например, итальянские компании в отсталых районах на юге освобождаются от уплаты налога на прибыль в течение 10 лет. В Канаде при среднем размере инвестиционной налоговой скидки 7% компании, осуществляющие капиталовложения в провинциях с тяжелыми природно-климатическими условиями, имели право на скидку с налога на прибыль в размере 20-25% затрат на оборудование и строительство [13].

Используются льготы и по другим видам налога. В частности, при осуществлении инвестиций в мировой практике по налогу на добавленную стоимость (НДС) применяется система возмещения или зачета, при которых по капитальным вложениям внесенная ранее сумма НДС сразу возвращается предпринимателям или засчитывается в последующем периоде посредством недовнесения платежей. Так, в соответствии с жесткой директивой Совета Европейских сообществ от 17 мая 1977 г. такой вычет по приоритетному оборудованию осуществляется в течение 5 лет, по зданиям – 10 лет.

Для стимулирования экспорта используется освобождение экспортеров от уплаты НДС и акцизов (преимущественно в странах ЕЭС). В других странах (в частности, Японии) компаниям предоставлено право создавать за счет необлагаемой налогом прибыли специ-

альные резервные фонды по финансированию способствующей экспорту деятельности. При этом японским компаниям разрешается создавать резерв развития внешних рынков, а для имеющих инвестиции за границей – резерв на случай потерь от заграничных инвестиций.

По мнению ряда исследователей рыночной и переходной экономики, мнение которых разделяет автор настоящей работы, в рыночной экономике преобладают экономические, а не административные регуляторы.

Все вышесказанное иллюстрирует, какое значение для рыночной экономики имеет действие экономических регуляторов. Однако и в рыночной экономике есть сфера применения прямого административного регулирования, создающего нормальные условия использования экономических регуляторов. Нельзя абсолютизировать роль экономических регуляторов, так как только адекватное развитие правовой базы их применения дает должный эффект.

К сожалению, среди зарубежных экономистов больше противников чрезмерного использования административных регуляторов, считающих, что они нарушают механизмы рыночного саморегулирования, чем объективных специалистов, понимающих что даже в развитой, а уж тем более – в переходной экономике одними только экономическими регуляторами не обойтись.

Например, нобелевский лауреат 1991 года Рональд Коуз считал, что "прямое правительственное регулирование не всегда дает лучшие результаты, чем простое предоставление проблемы на волю рынка или фирмы" [10, с.121].

С таким подходом трудно согласиться, так как большинство западных и отечественных экономистов все же отстаивают необходимость государственного вмешательства в ряд экономических и социальных процессов: "государство в развитой рыночной системе призвано обеспечивать институционально-правовую структуру экономики и восполнять провалы рынка.

Таким образом, имеет место не отказ от регулирования, а смена модели регулирования, его преобладающих методов, перенос части

регулирующих функций с государственного на уровень местных властей.

При рассмотрении наиболее распространенной классификации финансовых инструментов государственной инвестиционной политики, прослеживается отсутствие четкой взаимосвязи в каждом из подвидов, и их чрезмерная разветвленность. Учитывая данный факт, в качестве одного из подходов по классификации инструментов государственного регулирования инвестиционной деятельности можно рассмотреть в зависимости от формирования источников финансирования.

На основе вышеизложенного материала можно предположить, что к финансовым инструментам активизации инвестиционной деятельности относятся: налоговая политика; амортизационная политика; прямое государственное финансирование; государственные заказы и закупки.

Данные инструменты, исходя из практики различных государств, способны значительно улучшить инвестиционный климат и тем самым повысить инвестиционную активность при их рациональном применении.

Библиографический список

1. Вложение капитала и государственные инструменты управления инвестиционной деятельностью. / Л.Ф. Дадина // Вестник ТИСБИ. – 2003. №4. – с.112
2. Сажин, Д. Государственная поддержка развития промышленности и технологий в США / Д. Сажин // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – № 12. – с.38
3. Государственное регулирование рыночной экономики: учебник / В.И. Кушлин [и др.] ; под общ. ред. В.И. Кушлина. – Москва: РАГС, 2005. 472с.
4. Инвестиционный кодекс Республики Беларусь от 22.06.2001 № 37-3 // Нац. Реестр правовых актов Респ. Беларусь. 2001. № 2/780.

5. Калининкова, Е. В. Инвестиционный менеджмент: учебное пособие/ Е. В. Калининкова. – Ульяновск: УлГТУ, 2011. – 147с.
6. Колесов П.Ф. Влияние государственного регулирования инвестиционной деятельности на уровень конкурентоспособности российских банков. // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – Июнь, 2012 [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://ekonomika.snauka.ru/> Дата доступа: 06.10.2012
7. Косов, С.А. Повышение действенности государственного регулирования инвестиционной сферы : монография канд. экон. наук:08.00.10 / Н.С. Косов; Тамб. гос. техн. ун-т. – Тамбов. – 2007 – 124с.
8. Обозреватель – Observer Экономика госзаказ в инвестиционной сфере – Режим доступа : http://www.rau.su/observer/N05-6_95/011.htm – Дата доступа: 18.09.2012.
9. Петровский, Ф., Витрувий десять книг об архитектуре / Ф. Петровский – М.: Архитектура-С, 2006. – 457с.
10. Разработка мер государственного регулирования / К. Рональд // Экономическая политика. – 2007. – №3. – с.316
11. Роль государства в реализации приоритетов социально-экономического развития США/ В.Супян // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 5. – с.52-56
12. Сажина, М. А., Экономическая теория / М. А.Сажина, Г. Г. Чибриков; под ред. М. А.Сажиной. – М.: НОРМА, 2001. – 456 с.
13. Стратегическое управление научно-технологическим развитием: опыт США/ Б.Чумаченко, К.Лавров // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 2. – с.58-62
14. Шенаев, В.Н., Финансовая и дежно-кредитная система ФРГ/ В.Н. Шенаев, В.С. Макаров; под ред. В.Н. Шенаева. – М.: Финансы. – 1977. – 228 с.
15. Science and Engineering Indicators 2000, v. 2, Appendix Tables. Washington, D.C.: National Science Foundation [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://referent.mubint.ru/security/8/1054/1>, 2000. – Дата доступа: 14.08.2012.