**РЕФЕРАТ**

**по курсу «Экономика»**

**по теме: «Проблема самофинансирования в промышленных странах»**

**Содержание**

Введение

1. Основные источники самофинансирования предприятий

2. Самофинансирование крупного бизнеса развитых стран

3. Самофинансирование как источник финансирования малого и среднего бизнеса в развитых странах

Заключение

Литература

**Введение**

В традиционном понимании анализ финансового состояния предприятий представляет собой метод оценки и прогнозирования определенного набора показателей, характеризующих деятельность предприятия, на основе его бухгалтерской отчетности. Он позволяет:

оценить текущее состояние, тенденцию развития предприятия;

выявить доступные источники средств и оценить возможность и целесообразность их мобилизации;

спрогнозировать качественное и количественное состояние финансов предприятия.

Наибольшее значение анализ финансового состояния предприятия имеет в странах с развитой рыночной экономикой. Классическое направление анализа это исследование публичной финансовой отчетности, предназначенное прежде для внешних пользователей. В российской практике круг показателей, который относится к финансовому анализу пока четко не определен. Российская школа финансового анализа в целом находится на стадии формирования и во многом опирается на зарубежные методики.

Однако прямо использовать опыт западных аналитиков для российских условий невозможно в силу специфических условий деятельности предприятий, поэтому необходима адаптация западных методик к российской действительности. Тем не менее, попытки непосредственно использовать не только сами подходы к расчету показателей, но даже их нормативные численные значения довольно широко распространены в российской практике.

Весь спектр различных определений понятия платежеспособность предприятия можно свести к трем основным подходам.

С точки зрения первого подхода, а его придерживается большинство экономистов, платежеспособность предприятия трактуется как способность платить по обязательствам. Для второго подхода характерна трактовка платежеспособности, так как она дана Палием В.Ф. «платежеспособность предприятия – важнейший показатель, характеризующий финансовое положение предприятия». Последователи третьего подхода (Ворст Й., Ревентлоу П.) трактуют платежеспособность предприятия как способность выдерживать убытки.

Большинство существующих в настоящее время методик анализа деятельности предприятия, его финансового состояния повторяют и дополняют друг друга, они могут быть использованы комплексно или раздельно в зависимости от конкретных целей и задач анализа, информационной базы, имеющейся в распоряжении аналитика.

При рассмотрении движения финансовых потоков и определении потребности коммерческого предприятия в финансовых ресурсах необходимо определить цели и период (краткосрочный или долгосрочный) использования финансовых средств, их количество, источники (внутренние или внешние), затраты на уплату долгов и др. При определении рациональных источников получения финансовых средств большое значение имеют также применяемые формы расчетов и виды платежей.

Система финансового обеспечения инвестиционного процесса складывается из источников и методов финансирования инвестиционной деятельности.

При всем многообразии источников финансирования основными методами инвестирования являются самофинансирование, кредитный, бюджетный, а также комбинированный методы.

Данная работа посвящена проблемам самофинансирования предприятий в промышленно развитых странах.

**1. Основные источники самофинансирования предприятий**

Метод самофинансирования является приоритетным для коммерческих предприятий. Самофинансирование обеспечивается за счет собственного капитала предприятия – уставного фонда, а также потока средств, формируемого в процессе деятельности предприятия.

Важнейшими собственными источниками финансирования инвестиций в любом коммерческом предприятии, формирующими поток самофинансирования, являются чистая прибыль и амортизационные отчисления.

Прибыль – главная форма чистого дохода предприятия. Она является обобщающим показателем результатов коммерческой деятельности предприятий и находит отражение в отчете о прибылях и убытках. После уплаты налогов и других платежей из прибыли в бюджет у предприятий остается чистая прибыль. Часть ее предприятие вправе направить на капитальные вложения производственного и социального характера, а также природоохранные мероприятия. Эта часть прибыли может использоваться на инвестиции в составе фонда накопления или другого фонда аналогичного назначения, создаваемого на предприятиях. Порядок формирования и использования средств этих фондов регулируется учредительными и другими внутренними документами предприятия. Нераспределенная часть прибыли также может быть направлена для капитализации, так как по своему экономическому содержанию она является одной из форм резерва собственных средств предприятия, используемых для развития.

Вторым крупным источником финансирования инвестиций в основные средства (фонды) предприятий являются амортизационные отчисления. Амортизация – это процесс переноса стоимости основных фондов на выпускаемую продукцию в течение нормативного срока службы.

К основным средствам относятся здания, сооружения, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, транспортные средства, производственный и хозяйственный инвентарь сроком службы более одного года и стоимостью более 100 минимальных размеров месячной оплаты труда (МРОТ). Основные средства в процессе производства постепенно морально и физически изнашиваются. Стоимость основных средств погашается посредством начисления амортизации. Норма амортизации определяется в процентах от балансовой стоимости и зависит от вида основных средств и условий их эксплуатации. Сумма амортизационных отчислений должна быть достаточной для сооружения или приобретения новых объектов взамен выбывающих из эксплуатации.

Амортизация не начисляется:

* по объектам основных средств, полученным по договору дарения и безвозмездно в процессе приватизации;
* жилищному фонду;
* объектам внешнего благоустройства;
* объектам лесного и дорожного хозяйств;
* специализированным сооружениям и подобным объектам;
* продуктивному скоту, буйволам, волам и оленям;
* многолетним насаждениям, не достигшим эксплутационного возраста,
* а также по приобретенным изданиям.

Не подлежат амортизации объекты основных средств, потребительские свойства которых с течением времени не изменяются (земельные участки и объекты природопользования).

Стоимостной износ не начисляется по полностью амортизированным объектам, даже если они продолжают нормально функционировать (за исключением зданий и сооружений). В большинстве случаев нормы амортизации были определены по группам основных средств, состоящих из множества инвентарных объектов. В целях создания финансовых условий для быстрейшего внедрения в производство научно-технических достижений и повышения заинтересованности предприятий в ускоренном обновлении активной части основных фондов (рабочие машины, оборудование и транспорт) в России разрешено применять метод ускоренной амортизации машин и оборудования. Ускоренная амортизация является целевым методом более быстрого и полного перенесения их балансовой стоимости на издержки производства и обращения. Действительно, при введении ускоренной амортизации растут издержки производства, снижается прибыль, но увеличивается денежный поток. Если снижение чистой прибыли допустимо, то есть не приводит к образованию задолженности перед бюджетом и т.п., то ускоренная амортизация выгодна. Не случайно в странах с развитой рыночной экономикой ускоренную амортизацию рассматривают как налоговую защиту. Предприятие получает возможность увеличить темпы обновления оборудования и за счет этого повысить конкурентоспособность.

Предприятия вправе применять метод ускоренной амортизации в отношении основных средств, используемых для увеличения выпуска вычислительной техники, новых прогрессивных видов материалов и оборудования, расширения экспорта продукции, а также в случаях, когда осуществляется массовая замена изношенной и морально устаревшей техники на новую, более производительную.

При введении ускоренной амортизации предприятия используют равномерный (линейный) метод ее начисления. При этом утвержденная норма годовых амортизационных отчислений повышается, но не более чем в два раза. Решение о применении механизма ускоренной амортизации (после согласования с соответствующими финансовыми органами) в месячный срок доводится до соответствующих налоговых органов.

**2. Самофинансирование крупного бизнеса развитых стран**

Основными видами организации предприятий в развитых зарубежных странах выступают картели, синдикаты, тресты и концерны. Но подавляющая часть объединений (корпораций) имеет форму концерна. Это мощные монополистические объединения, масштабы экономической деятельности которых можно сравнивать с валовым национальным продуктом целых государств. Например, только активы 500 крупных корпораций США в 90-х гг. составляли более 2000 млрд. долларов США, прибыли – свыше 100 млрд. долларов США.

Финансы частных национальных и транснациональных корпораций представляют собой систему денежных отношений, опосредствующих кругооборот основного и оборотного капитала, образование и использование прибыли, целевых фондов денежных средств, а также взаимоотношения, возникающие внутри корпораций между ее подразделениями, с фондовым рынком и финансово-кредитной системой. Финансы корпораций аккумулируют значительную часть финансовых ресурсов страны. Так, в США активы только промышленных корпораций более чем вдвое превышают расходную часть федерального бюджета.

Основными источниками мобилизации капиталов в действующих корпорациях являются амортизация и нераспределенная прибыль. Доля собственных источников в финансировании капитальных вложений колеблется в зависимости от фазы цикла. В условиях отсутствия кризисного спада производства его расширение обеспечивается на 60-70% собственными средствами и на 30-40% – кредитами банков. Соотношение источников финансирования зависит и от отрасли промышленности. Для таких отраслей, как машиностроение, приборостроение, электроника, характерен наиболее высокий удельный вес самофинансирования.

В условиях экономического подъема доля самофинансирования снижается до 50-60%, а удельный вес кредита растет (до 40-50%).

В условиях кризиса и депрессии доля кредита снижается и увеличивается удельный вес самофинансирования.

Среди собственных средств основная доля приходится в развитых зарубежных странах на амортизацию. Например, в США в отдельные годы амортизация в качестве финансового источника использовалась от 81% до 89%, соответственно нераспределенная прибыль – от 11 до 19%.

Использование финансовых ресурсов осуществляется корпорациями по многим направлениям, главными из которых являются:

* платежи органам финансово-кредитной системы, обусловленные выполнением финансовых обязательств. К ним относятся налоговые платежи в бюджет, уплата процентов за кредит, страховые платежи, выплата дивидендов по акциям;
* инвестирование собственных средств в капитальные затраты (реинвестирование), связанное с расширением производства и техническим его обновлением, переходом на новые прогрессивные технологии и т.д.;
* инвестирование финансовых ресурсов в ценные бумаги;
* образование резервных, страховых фондов;
* использование финансовых ресурсов на благотворительные цели, спонсорство и т.п.

Основным налогом, уплачиваемым корпорациями, является налог на прибыль корпораций. Вследствие значительного расширения налоговых льгот для монополистических объединений удельный вес этого налога в государственных бюджетах развитых зарубежных стран резко сократился. Так, в США накануне второй мировой войны поступления по данному налогу составляли почти половину всех налоговых доходов федерального бюджета, в 1960 г. – 24%, в 1980 г. – 13%, в 1986 г. – 8,4% , в 1992 г. – 8,7%. Это объясняется тенденцией к снижению законодательных ставок налогообложения, а также использованием компаниями ускоренной амортизации оборудования согласно законодательно установленным ускоренным нормам амортизационных списаний.

Ставки налога на прибыль корпораций по отдельным странам отличаются незначительно и колеблются: так в Канаде ставка – 28%, США – 34% (до реформы 1986 г. – 46%, в 1987 г. – 40%), Австрия – 30% (до недавнего времени была 34%), Испания – 35%, Италия – 36%, Германия – 50% (до 1990 г. была 56%), если прибыль не распределяется и на распределяемую в виде дивидендов прибыль – 36%, Франция – 34%, Великобритания – 33%, Швеция – 28% (до 1991 г. —52%).

При определении облагаемой прибыли из валового дохода вычитаются помимо обычных затрат, как правило, представительские расходы, расходы развлекательного характера на сотрудников компании, расходы на юридическую консультацию по вопросам финансов компании, убытки коммерческого и некоммерческого характера, все или почти все затраты на научно-исследовательские работы.

Ставки местных налогов на прибыль корпораций невысоки, а их доля в доходах местных бюджетах незначительна, так, например:

* США – налог на прибыль корпораций взимается в 45 штатах, ставки колеблются в пределах от 2,35% в Мичигане до 11,5% в Коннектикуте;
* Италия – 16,2%;
* Япония – 4,7-6% (рассчитывается от суммы общенационального налога).

Данные налоги взимаются независимо от размеров прибыли корпораций. Однако местные налоги включаются корпорациями в издержки производства.

Что касается субсидий из государственного бюджета, то они предоставляются корпорациям, как правило, на цели санирования. Во многих развитых странах специальные правительственные организации покрывают убытки корпораций. В отдельных странах правительства широко применяют субсидирование корпораций на цели капиталовложений. Например, в Великобритании законом о развитии промышленности 1966 г. были установлены в так называемых районах развития (т.е. в слабо развитых в экономическом отношении) субсидии на капиталовложения в машины и оборудование в размере 40%, а на возведение зданий и сооружений – в 35% их стоимости.

**3. Самофинансирование как источник финансирования малого и среднего бизнеса в развитых странах**

Законодательством большинства развитых стран малый бизнес определен в качестве особого субъекта государственного регулирования. В основе экономической политики большинства развитых стран лежит постулат о необходимости создания в равной степени благоприятной макроэкономической среды для предприятий любого размерного уклада. Несмотря на это в области налогообложения малые и средние предприятия фактически выделены в отдельную группу. Такой подход объясняется как соображениями экономической справедливости – необходимость компенсации объективно меньших возможностей самофинансирования данной категории предприятий, – так и административными соображениями.

Основными источниками самофинансирования предприятий малого бизнеса в развитых странах является прибыль и амортизация. Специфика малого бизнеса (социальная значимость, массовость) определила особенности его налогообложения, которое ориентировано на долгосрочные цели экономического развития и привязано к реально складывающимся экономическим пропорциям внутри данного сектора.

В первую очередь налогообложение малого бизнеса в развитых странах направлено на увеличение его самофинансирования. Самая крупная группа налоговых льгот, затрагивающая деятельность сектора малого предпринимательства и присутствующая в налоговых системах почти всех развитых стран, связана с налогообложением прибыли.

Льготы по налогу на доходы корпорации обычно делят на прямые и косвенные. Самой популярной и широко применяемой в странах Евросоюза и США косвенной льготой во второй половине XX в. была возможность применения ускоренной амортизации. Однако в ходе налоговых реформ последних лет льготный порядок амортизации в западных странах был ужесточен и в настоящее время существует в основном в отношении отдельных видов оборудования, применяемого в приоритетных отраслях, а также оборудования, используемого компаниями для НИОКР. Для остальных активов большинством государств применяется комбинированный метод, когда в первые годы оборудование амортизируется по методу убывающего остатка, затем – линейно.

На сегодняшний день наиболее значительные льготы в части применения ускоренной амортизации существуют в Великобритании. Английским компаниям разрешено списывать полную стоимость технически передового оборудования в первый год его функционирования. Для малых предприятий, стимулирование развития которых было заявлено лейбористским Правительством в 1997 г. в качестве одного из приоритетных направлений экономической политики, норма амортизации на приобретение любых видов машин и оборудования была увеличена до 50% в первый же год эксплуатации, по долгосрочным активам норма амортизации увеличилась в два раза – до 12%. Однако действие этих скидок носило временный характер и было ограничено одним годом.

Во Франции для малых предприятий стопроцентное списание стоимости в первый же год использования допускается в отношении компьютеров; для других видов перспективного оборудования допускается списание до 50% стоимости.

В Германии в первый год может быть списано до 40% стоимости приобретенного оборудования, приборов и другого движимого имущества для целей НИОКР.

Таким образом, произошедшее в процессе налогового реформирования западных стран ужесточение амортизационной политики затронуло в первую очередь крупные корпорации, осуществляющие масштабные инвестиционные проекты, причем в той части инвестиций, которые не связаны с финансированием высокотехнологичных и наукоемких отраслей. Малый бизнес, большая часть инвестиций которого приходится на офисное оборудование, от пересмотра амортизационной политики пострадал гораздо меньше.

Одной из наиболее существенных прямых льгот для малого бизнеса является снижение ставки по налогу на прибыль. Специфика этой льготы в том, что случаи, когда уменьшение ставки прямо объявляется налоговой льготой, достаточно редки. Обычно более низкие ставки налога на прибыль вводятся в качестве самостоятельного направления налоговой политики тех или иных стран как бы за рамками установления налоговых льгот.

Так, в США на федеральном уровне, наряду с высшей ставкой корпорационного налога в 34% при налогооблагаемом доходе свыше 75 000 долл., для более мелких корпораций используются две более низкие ставки – в 15% при доходе до 50 000 долл. и 25% при доходе до 75 000 долл. (до начала реформы 1986 года таких ставок было четыре).

Причем, в том случае, если объем продаж на малых предприятиях не превышает 200000 долл., для них установлены дополнительные вычеты сумм дохода для целей исчисления налога на доходы (2000 г. – 20000 долл., 2001–2002 гг. – 24000 долл., а с 2003 г. – 25000 долл.).

Применение более низкой ставки корпорационного налога для малых предприятий широко распространено во многих промышленно развитых государствах, при этом межстрановые различия достаточно велики. Так, если в США наименьшая ставка составляет 15%, а наивысшая – 34%, то во Франции такой резкой прогрессивности нет: ставка для малых предприятий – 33,3%, для крупных и средних корпораций – 36%; в Канаде и Великобритании для малого бизнеса используются ставки 22% и 20% соответственно против стандартных ставок 43% и 30%. В России в настоящее время действует единая ставка по налогу на прибыль для всех видов организаций – 24%.

Рассматривая ставки налога на прибыль, также необходимо подчеркнуть, что в западных странах государственную политику стимулирования малого предпринимательства проводят, как правило, с учетом приоритетности главных направлений, в частности сферы производства. В результате, ставки налога на прибыль предпринимателя, который занимается производственной деятельностью, существенно отличаются от ставок в сфере коммерческого посредничества (в США они достигают 90-95% независимо от категории фирмы). Такой механизм стимулирует перелив капитала в производство. Российская же налоговая система одинакова и для производителя, и для посредника. И пока не будет устранен этот парадокс, переток капитала малого бизнеса из производства в сферу обращения не прекратится.

Таким образом, законодательством большинства развитых стран малый бизнес определен в качестве особого субъекта государственного регулирования.

**Заключение**

Одним из основных источников в условиях перехода к рыночной экономике в России должна стать прибыль, чистый доход предприятий. Росту самофинансирования и одновременно экспортных возможностей российской промышленности способствовала бы политика оставления большей части валютной выручки у предприятий. Это ведет к увеличению инвестиций в самые наукоемкие, передовые, с точки зрения мировой техники и технологии, отрасли производства.

В направлении усиления самофинансирования предприятий и фирм на важнейших направлениях научно-технического развития большую роль могло бы сыграть снижение пошлин на новейшее импортируемое оборудование и технологии. Такая политика создаст целенаправленную ориентацию предприятий на инвестирование в новейшие машины и оборудование, переоснащение их по последнему слову мировой науки и техники.

Важным направлением усиления самофинансирования может стать продуманная амортизационная политика, которая должна строиться с учетом рыночных условий ускоренного списания оборудования путем слияния амортизационного фонда и чистого дохода. В России это необходимо еще и потому, что существующее оборудование сильно устарело. В современных условиях было бы целесообразным предоставлять предприятиям, покупающим, производящим или осуществляющим поставку машин и оборудования, право на дополнительные амортизационные отчисления. Учитывая огромные территории Российской Федерации, различие региональных и местных условий, необходимо предусмотреть и разработать систему налоговых дополнительных скидок для определенных регионов, а также для отдельных машин и оборудования.

Наличие самофинансирования предполагает ряд мер, направленных на создание условий, способствующих расходованию накопленных сумм на прямое инвестирование, инновационную деятельность. В индустриальном обществе корпорации, промышленные компании сами осуществляют инвестирование. Промышленное сбережение в значительной степени зависит от производимых промышленных инвестиций. Основная проблема состоит в том, чтобы уже имеющиеся у предприятий накопления расходовались не на покупку валюты, ценных бумаг, приобретение товаров непроизводственного назначения, а качестве источника прямых инвестиций.

Эта цель достигается формированием специализированных инвестиционных фондов и введением специальных счетов и счетов обновления. Суммы, накапливаемые в них, подлежат льготному налогообложению или освобождаются от налогов вовсе. Так в США, при относительно низком уровне налогообложения, действуют около 36 тыс. фондов реконструкции и развития. В Швеции все 100% отчислений в инвестиционные фонды должны быть помещены на специальный беспроцентный инвестиционный счет в Риксбанке. Подобная мера позволила бы российскому правительству получить возможность концентрировать имеющиеся ресурсы, направлять их в соответствии с инновационной политикой государства. Целесообразным было бы законодательное установление счетов обновления с обязательным помещением туда части прибылей отдельных предприятий.

**Литература**

1. Варакса Н.Н. Трансформация систем налогообложений малого бизнеса в западных странах.// Управленческий учет. 2005. №1.
2. Жук И.Н., Киреева Е.Ф.. Международные финансы Сущность и экономическое значение финансов частных предприятий. М., 2006.
3. Мещерякова О.В. Налоговые системы развитых стран мира: Справочник. М.: Фонд «Правовая культура», 1995.
4. Никитин С., Никитин А., Степанова М. Налоговые льготы, стимулирующие предпринимательскую деятельность в развитых странах Запада // Мировая экономика и международные отношения. 2000. №11. С. 54.
5. Рубе В.А. Малый бизнес: история, теория, практика. – М.: ТЕИС, 2000. – 231 с.