

с его подсистемами; финансовый анализ; финансовое регулирование; финансовый контроль. Другие ученые (И.Т. Балабанов, М.В. Романовский, В.Д. Фетисов) значительно расширяют состав финансовых методов. Они выделяют планирование, прогнозирование, инвестирование, кредитование, самокредитование, самофинансирование, налогообложение, систему расчетов, материальное стимулирование, страхование, залоговые операции, лизинг, аренду и т.д. Несмотря на достаточно обширный перечень финансовых методов, по нашему мнению, второй подход вряд ли можно считать удачным. *Во-первых*, инвестирование, кредитование, самокредитование, налогообложение и т.п. есть не что иное, как финансовое регулирование. *Во-вторых*, данная позиция игнорирует использование таких финансовых методов, как финансовый и управленческий учет, финансовый анализ, финансовый контроль.

Финансовые методы воздействуют на результаты хозяйственных процессов посредством определенных приемов, которые в учебной литературе называют финансовыми рычагами. Арсенал их разнообразен и состав не вызывает полемики. Основными рычагами являются финансовые показатели, с помощью которых управляющая система воздействует на хозяйственную деятельность (прибыль, валовой доход, издержки обращения, цены); процентные ставки по кредитам, депозитам, облигациям; финансовые санкции; арендная плата; налоги; виды и формы кредита; формы расчетов. На содержание финансовых рычагов накладывает отпечаток отрасль деятельности субъекта хозяйствования. Так, поскольку торговая организация реализует товар населению в основном за наличный расчет, соответственно будет использоваться такой финансовый рычаг, как наличная форма расчетов. В сфере обращения имеют отличия также порядок формирования прибыли, исчисление налога на добавленную стоимость, структура цены и т.д.

Таким образом, для эффективного функционирования финансового менеджмента в торговле менеджеры должны в полном объеме использовать существующий арсенал методов и рычагов финансового механизма.

С.О. Наумчик
БТЭУ ПК (Гомель)

ПРЕДЕЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ

Одной из стратегических задач практически любого субъекта хозяйствования является устойчивое и длительное его функционирование. Для решения поставленной задачи должно выполняться

как минимум простое воспроизводство, т.е. субъект хозяйствования призван поддерживать масштабы своей деятельности, по крайней мере, на уровне, достигнутом в предыдущие периоды.

Традиционным в аналитической практике является сравнение идентичных количественных показателей финансово-хозяйственной деятельности организации (выручки) во времени и пространстве. Однако система факторов, характеризующих изменение выручки, различается по отраслям народного хозяйства. Так, в качестве критерия оценки развития капиталоемких отраслей выступает их способность к накоплению основного капитала, а для организаций сферы обращения — способность повторного вовлечения в оборот прошлых хозяйственных затрат и полученной прибыли.

В дальнейших наших рассуждениях будем ориентироваться на организации сферы обращения, а в качестве количественных результатов финансово-хозяйственной деятельности последних — применять добавленную стоимость. Поскольку установленные рамки тезисов не позволяют показать вывод формул, то представим конечные их варианты. Так, динамику экономического роста организации сферы обращения можно представить степенной функцией вида

$$M_t = M_0 \cdot (i \cdot (1 - \frac{r}{d}))^t, \quad (1)$$

где $M_t(M_0)$ — добавленная стоимость в t -м (базисном) периоде; i — коэффициент, характеризующий склонность менеджеров к осуществлению вложений в финансово-хозяйственную деятельность ($0 < i < 1$); r — доля прибыли в добавленной стоимости; d — доля затрат на покупку и реализацию товаров (без учета налогов).

Одним из факторов, влияющих на воспроизводственную стратегию субъектов хозяйствования, выступает действующая система налогообложения. Поэтому необходимо учесть предел влияния налогового пресса на финансово-хозяйственную деятельность. Принимая в расчет основные агрегаты добавленной стоимости, можно записать балансовое соотношение

$$M_t = n \times F_t + T_t + P_t, \quad (2)$$

где n — доля нематериальных расходов в общей величине затрат; F_t — затраты (расходы) субъекта хозяйствования (без учета налогов); T_t — налоги, уплачиваемые субъектом хозяйствования; P_t — полученная прибыль.

$$b = 1 - r - nd. \quad (3)$$

Разделив обе части уравнения (2) на величину добавленной стоимости, получим формулу для нахождения совокупного налогового бремени (b)

Преобразования уравнения (1) позволяют, с одной стороны, определить уровень нормы прибыли, при котором возможно поддержание простого воспроизводства, а с другой — уровень, при котором имеет место требуемая минимальная прибыль. Проведя вышеуказанные преобразования и подставив их в уравнение (3), определим критические ставки налогового бремени

$$b_0 = 1 - d \cdot \left(\frac{1}{i} - 1 + n\right);$$

$$b_0 = 1 - d \cdot \left(\frac{1}{i}(1 + \Delta KM) - 1 + n\right);$$

где b_0 — величина налогового бремени в точке безубыточности (в точке с требуемой минимальной прибылью); ΔKM — темп прироста добавленной стоимости (в десятичных дробях).

Выведенные формулы позволяют, во-первых, учесть отраслевую специфику организаций сферы обращения; во-вторых, увязать анализ налогообложения с показателями финансово-хозяйственной деятельности; в-третьих, определить границы налогообложения, в которых ведение деятельности является целесообразным.

Н.Г. Никонович
БГЭУ (Минск)

ПРОБЛЕМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

“Финансовая обязанность” учитывать определенные факторы на этапе создания и первоначального развития новых предприятий является одной из наиболее серьезных проблем в их эволюционном развитии. Данная обязанность обусловлена как недостатком предложения инструментов финансирования (экзогенный тип обязанности), так и прошлым опытом финансового управления и психологическими особенностями самого предпринимателя, которые побуждают его пренебрегать или, по крайней мере, не относиться с должным вниманием к финансовым аспектам управления предприятием (эндогенный тип обязанности).

Результат существования данной обязанности может быть следующим: с одной стороны, она затрудняет, а для некоторых новых предприятий делает невозможным получение необходимого капитала в целях эффективного начала деятельности. С другой стороны, она может привести к экономическим просчетам различного типа со всеми вытекающими из этого негативными последствиями для развития предприятия.