

УДК 336.221

**НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ:  
ФАКТОРЫ ЕГО ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ****Е.С. ФИЛИППОВИЧ***(Белорусский государственный экономический университет, Минск)*

*Выявляются отличительные характеристики деятельности коммерческих структур. Уточняется понятие «налоговый потенциал коммерческих организаций» и конкретизируется область его практического применения. Проводится систематизация факторов, влияющих на налоговый потенциал коммерческих организаций. Рассмотрены возможные подходы к методам оценки налогового потенциала коммерческих структур.*

Аккумулируя ресурсы в государственный бюджет, налоги создают финансовую основу для повышения уровня экономической независимости страны и укрепления её экономического потенциала. Налоговый потенциал государства характеризует способность достигать в процессе государственного управления максимально возможных налоговых платежей. Потенциальная налоговая способность создается всеми участниками налоговых отношений: органы власти определяют направления государственного налогового регулирования экономики; субъекты хозяйствования независимо от сферы деятельности и организационно-правовых форм формируют потенциальный источник бюджетных доходов или способствуют его формированию. Поскольку оценка конечных результатов деятельности осуществляется на уровне отдельной организации или иных хозяйствующих субъектов, а также в разрезе секторов (территориальных и функциональных образований) и экономики в целом, то понятие налоговый потенциал может быть применимо в контексте отдельного государства, региона, отрасли и субъекта хозяйствования. По причине полярности налоговых отношений в отличие от государственного налогового потенциала, налоговый потенциал субъекта хозяйствования определяет способность формировать максимально возможный источник для уплаты налоговых платежей при удовлетворении инвестиционных потребностей, обеспечивающих расширенное воспроизводство.

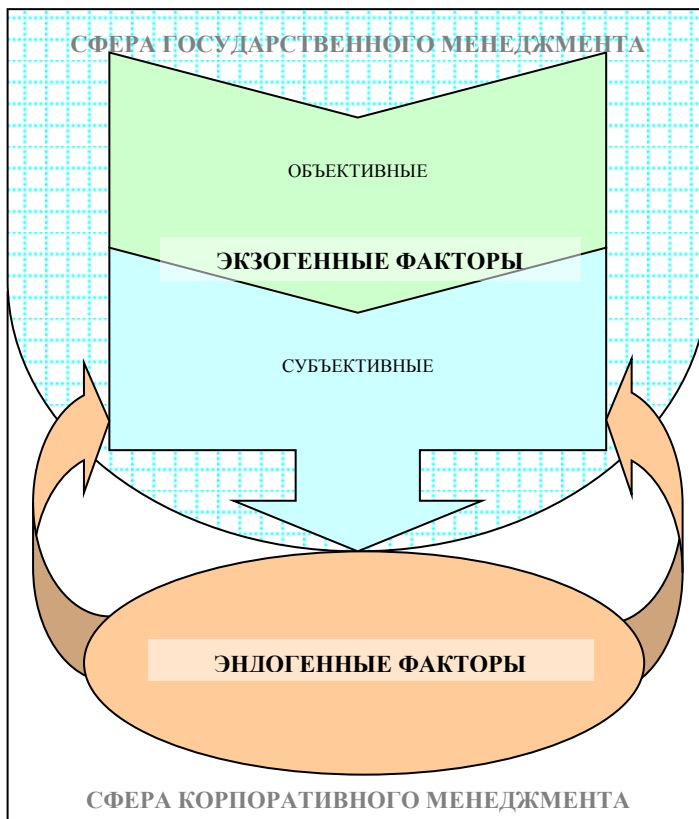
В качестве налогового потенциала отдельной категории хозяйствующих субъектов можно выделить налоговый потенциал коммерческих организаций. Основным признаком, позволяющим отнести ту или иную организацию к коммерческой или некоммерческой, является природа перспективных целей её деятельности, её предназначение. Некоммерческие организации, как правило, преследуют целью улучшение условий функционирования самой организации, расширение зоны действия (сферы влияния), в том числе и для освоения или развития иного бизнеса. Таким образом, учредители некоммерческой организации заинтересованы в проведении деятельности как таковой и не ставят целью получение доходов непосредственно от этой деятельности. В отличие от некоммерческих, деятельность коммерческих организаций изначально нацелена на получение дохода. В различные фазы своего развития коммерческие структуры ставят перед собой разнообразные стратегические и тактические цели, помимо того рыночные условия хозяйствования предопределяют возможность переориентации их деятельности. Однако перспективной и наиболее приоритетной целью деятельности коммерческих организаций всегда является увеличение доходов и обогащение их собственников. Достижение этой цели невозможно без активизации предпринимательства. Предпринимательская активность одно из неотъемлемых условий роста доходов от осуществляемой деятельности коммерческой организации и, как следствие, увеличения возможного источника уплаты налоговых платежей. Чем стремительнее достигаются стратегические цели, чем большими темпами коммерческая организация наращивает прибыль (доход), тем шире база для налогообложения и тем больше потенциальная способность организации уплачивать налоговые платежи. Налоговый потенциал коммерческой организации находится в прямой зависимости с её способностью в определенной экономической среде интенсивно осуществлять предпринимательскую деятельность. Таким образом, на наш взгляд, *налоговый потенциал коммерческих организаций – это способность коммерческих организаций наращивать доход и формировать максимально возможный источник для уплаты налоговых платежей при удовлетворении инвестиционных потребностей, обеспечивающих расширения бизнеса.*

Проведенный обзор экономической литературы позволяет сделать вывод, что необходимости конкретизации факторов, влияющих на налоговый потенциал коммерческих организаций, не уделялось достаточного внимания. В большей мере в литературных источниках находит место несистемный подход к выявлению факторов, влияющих на экономический потенциал и экономический рост предприятий [1, с. 71]. По причине императивности налоговых отношений мы считаем целесообразным дифференцировать факторы налогового потенциала коммерческих организаций по сферам воздействия: государственного менеджмента и корпоративного управления. Факторы, принадлежащие к сфере государственного управления, с позиции плательщика налогов можно назвать экзогенными, а к сфере корпоративного менеджмента –

эндогенными. Но поскольку социально-экономические процессы и явления в значительной степени взаимозависимы, отнесение тех или иных факторов к причинам, лежащим в области корпоративного управления или в сфере внешней среды по отношению к функционированию хозяйствующего субъекта является, по меньшей мере, условным.

Экзогенные факторы подразделяются на объективные и субъективные. Субъективные факторы непосредственно зависят от основных направлений государственного управления. Объективные факторы в большей или меньшей степени влияют на государственную политику, отчасти предопределяя выбор инструментов государственного регулирования. Среди объективных экзогенных факторов, существенно влияющих на налоговый потенциал субъектов хозяйствования, и в том числе коммерческих организаций, можно выделить группы, предопределенные географическим расположением государства (или государств), в котором данная организация признается плательщиком налогов (природно-климатические условия, степень обеспеченности территории государства полезными ископаемыми, целесообразность их освоения, уровень развития природно-сырьевой базы) и демографическим положением (структура возрастных категорий, уровень образованности трудоспособного населения).

Развитие международных связей расширяет пространственную область для функционирования организаций, увеличивает инструментарий налогового маневрирования и, как следствие, способствует повышению доходов от деятельности коммерческих структур. В свою очередь, процессы глобализации и интеграции, получившие широкое распространение в современной экономике, сглаживают отличия налоговых систем разных стран и сдерживают индивидуальные подходы властей в организации национальных экономических отношений. Не ставя перед собой цели, выявить существенные характеристики этих процессов, выскажем предположение, что на современном этапе экономического развития становление



Взаимосвязь факторов, влияющих на налоговый потенциал субъектов хозяйствования

геоэкономических отношений предопределено государственной политикой, её заинтересованностью в усовершенствовании форм организации экономической деятельности, открытостью по отношению к процессам извне. Таким образом, влияние внешне-экономической среды на экономический и, в том числе налоговый потенциал субъектов хозяйствования отдельного государства, зависит от волеизъявления властей, что, на наш взгляд, в большей степени можно отнести к экзогенным субъективным факторам. Субъективные факторы можно объединить в отдельные группы, соответствующие направлениям в области государственного менеджмента. Так, например, среди наиболее существенных факторов, определяющих налоговый потенциал коммерческих организаций, можно выделить следующие группы: политические (тип государственного устройства, развитие институтов власти, правовой фундамент общественно-политических отношений, демократизация общества), экономические, правоохрани-

тельные (защита прав собственности, защита от незаконного проникновения к конфиденциальной информации хозяйствующих субъектов) и т.д. Экономическая группа факторов довольно обширна и может быть подразделена на общеэкономические (доступность финансирования для развития деятельности, стабильность курса национальной валюты и приемлемые процентные ставки, уровень инфляции, инвестиционная привлекательность, эффективная налоговая система), правовые (детализация нормативно-правовых актов, в том числе в налоговой сфере, согласованность отдельных норм с общей государственной стратегией), отраслевые (востребованность на рынке и эластичность спроса на продукцию, конку-

рентная среда и степень предпринимательского риска, особенности ведения бизнеса и технологического процесса, например, цикличность и сезонность деятельности, результативность деятельности – возможность получения гарантированного выхода продукции или иного результата деятельности при использовании определенной доли ресурсов) и т.д.

Непосредственное влияние на уровень налогового потенциала коммерческих организаций оказывают эндогенные факторы. По своей сущности налоговый потенциал субъекта хозяйствования это максимально возможный источник для уплаты налоговых платежей, который можно рассчитать как «суммарную величину выручки», уменьшенную на налоги от выручки, «издержки производства и обращения» и на величину инвестиционных расходов [4, с. 28 – 29]. Сумма налогов может быть представлена как расчетная величина от объёма выручки. Потому, среди эндогенных факторов, влияющие на налоговый потенциал и соответственно на прибыль (доход) коммерческой организации, (первичных факторов), можно выделить «суммарную величину выручки», «издержки производства и обращения» и величину инвестиционных расходов.

Термин «суммарная величина выручки», применяемый Т.Ф. Юткиной для выявления сущностных характеристик показателя «налоговый потенциал корпораций», определен ею как сумма выручки от реализации товаров (продукции), работ, услуг. Данный фактор Т.Ф. Юткиной досконально не конкретизировался и потому, по нашему мнению, он обозначен лишь формально. Поскольку в процессе функционирования коммерческие организации проводят не только основные, предусмотренные учредительными документами виды деятельности, но и второстепенные, иногда не менее доходные хозяйственные операции, на наш взгляд, данный фактор аккумулирует влияние как выручки от основных видов деятельности, так и выручки от прочей реализации. К прочей реализации можно отнести выручку от реализации имущества, использование которого данной коммерческой организацией признано нецелесообразным; выручку от реализации имущественных прав и иных нематериальных активов; выручку от реализации доходных финансовых вложений и т. д. Кроме того, иные доходы, такие как безвозмездно полученное имущество, имущество, выявленное в процессе инвентаризаций, сумма дебиторской задолженности с истекшим сроком исковой давности и другие, также влияют на величину источника уплаты налоговых платежей.

Таким образом, для уточнения сущности данного фактора, по нашему мнению, нужно вместо термина «суммарная величина выручки» применять термин «совокупный доход». Причем, совокупный доход включает в себя суммарную величину выручки (в более широком спектре, чем определено Т.Ф. Юткиной) и прочие доходы организации:

$$СД = СВВ + ПД,$$

где *СД* – совокупный доход; *СВВ* – суммарная величина выручки; *ПД* – прочие доходы.

В связи с конкретизацией совокупных доходов возникает необходимость уточнения и фактора «издержки производства и обращения». Так как для получения совокупных доходов организация производит не только затраты, связанные с получением выручки, а и иные расходы, связанные с извлечением прочих доходов, изначально применяемый термин, по нашему мнению, целесообразно заменить на «расходы, связанные с осуществлением деятельности». Как и в случае уточнения доходного фактора, понятие расходы, связанные с осуществлением деятельности состоит из затрат, связанных с получением выручки (издержек обращения) и расходов, связанных с получением прочих доходов:

$$P = З + РПД,$$

где *P* – расходы, связанные с осуществлением деятельности; *З* – затраты, связанные с получением выручки; *РПД* – расходы, связанные с получением прочих доходов.

Для определения налогового потенциала коммерческой организации важны не столько фактически произведенные инвестиционные расходы, сколько определенный объём инвестиций, характеризующий потребность организации в них для расширения бизнеса. Инвестиционные потребности организации предопределены величиной источников на проведение капитальных вложений для расширения деятельности. Как известно, источники финансирования капитальных вложений могут быть как собственными (амортизационный фонд и прибыль (доход), оставшиеся в распоряжении) и заёмными. Однако, несмотря на состав источников, возможность осуществления капитальных расходов предопределена наличием текущей прибыли (дохода) организации: предоставление организации кредитов и займов возможно при наличии прибыли (дохода), в большинстве случаев определяющей положительную (платежеспособную) структуру баланса; возмещение расходов по предоставлению кредитов и займов в конечном счете также производится за счет текущей прибыли (дохода); формирование прибыли, оставшейся в распоряжении организации, непосредственно зависит от наличия текущей прибыли.

Учитывая сказанное, можно констатировать, что имеется определенная взаимосвязь между величиной инвестиционных потребностей и текущей прибылью (доходами). Необходимый для расширения производства объём капитальных вложений в общем виде можно представить как долю прибыли до её

использования для уплаты прямых налогов:

$$ИП = K_{КП}[СД - P - КН],$$

где  $ИП$  – инвестиционные потребности организации;  $K_{КП}$  – доля инвестиционных расходов в прибыли (доходе) организации;  $КН$  – величина налоговых платежей, источником которых является выручка.

Представив величину налогов от выручки как производную от совокупного дохода, исходная формула примет вид:

$$ИП = K_{КП}[СД (1 - K_{КН}) - P], \quad (1)$$

где  $K_{КН}$  – доля налогов, источником которых является выручка – средний процент изъятия.

Учитывая вышесказанное, факторами, непосредственно определяющими величину налогового потенциала коммерческой организации (первичными факторами), по нашему мнению, являются совокупный доход, расходы, связанные с осуществлением деятельности и инвестиционные потребности.

Несмотря на единую стратегическую цель создания и развития коммерческой организации, выбор способов и методов оценки налогового потенциала, а также использование методик, сочетающих различные комбинации методов, зависит от целей применения данного показателя. На наш взгляд, показатель налогового потенциала организаций может применяться на стадии планирования и прогнозирования уровня налоговых изъятий, оценки эффективности управления и контроля за результатами финансово-хозяйственной деятельности предприятий как в сфере государственного управления, так и в сфере корпоративного менеджмента. Однако первостепенное значение использования показателя налогового потенциала коммерческих организаций имеет в сфере государственного регулирования:

- для распределения налогового бремени по отдельным категориям плательщиков;
- определения объемов целевого финансирования;
- обоснования в предоставлении преференций;
- контроля за уплатой налоговых платежей;
- оценки инвестиционных проектов и т.д.

Результат от внедрения методик оценки финансово-хозяйственной деятельности с использованием показателя налогового потенциала можно ожидать:

- в улучшении финансового состояния предприятий, путем выравнивания налоговой нагрузки;
- легализации доходов;
- совершенствовании системы расчетов;
- рациональном использовании ресурсов и т.д.

Поскольку в общем виде налоговый потенциал коммерческой организации в абсолютном выражении – это совокупный доход (выручка от реализации продукции товаров, работ, услуг, иных активов предприятия и внереализационные доходы), уменьшенный на налоги от выручки, расходы, связанные с осуществлением деятельности и на необходимый для расширения производства объём капиталовложений, для оценки налогового потенциала может быть выделено три основных подхода.

*Первый – расчетно-аналитический*, основанный на методе прямой оценки факторов, определяющих налоговый потенциал организации по данным финансовой отчетности. Для собственников организаций выявление конкретных резервов повышения результативности деятельности, оценка возможных размеров увеличения прибыли и соответственно наращивания налогового потенциала не является проблемой – информация о возможных резервах может быть получена в ходе проведения комплексного финансового анализа. Следует заметить, что для оценки влияния разных факторов на повышение темпов увеличения прибыли (дохода) специалистами используются данные финансовой, бухгалтерской и иной доступной для внутренних пользователей отчетности предприятий. Однако оценка налогового потенциала субъекта предпринимательской деятельности, как уже отмечалось, необходима не столько собственникам организации, сколько сторонним пользователям информации.

Единственным, всегда доступным источником информации о финансово-хозяйственной деятельности организации для внешних пользователей является её финансовая (бухгалтерская) отчетность коммерческой организации, содержащая, хотя и обширный, но не всеобъемлющий перечень базовых показателей. На практике в сфере государственного управления, оценить размер источника уплаты налогов для отдельного налогоплательщика представляется довольно сложным и может осуществляться проведением комплексных аналитических процедур. Этот способ выявления скрытых резервов является наиболее трудоёмким и зачастую не столь результативным по причине ограниченного доступа к полномасштабной и достоверной финансовой информации. При отсутствии детальных сведений об уровне фактических расходов и размере инвестиционных потребностей оценка налогового потенциала возможна путем сравнения размеров источника уплаты налогов по предприятиям, осуществляющим подобный вид деятельности или сравнения с усредненным значением потенциала по отдельным группам плательщиков.

*Второй подход – статистический* – основывается на корректировке базовых показателей. Так, совокупный доход может корректироваться на коэффициент, отражающий приемлемое соотношение

рентабельности реализованной продукции (товаров, работ, услуг) объекта исследования по отношению к рентабельности аналогичных предприятий или предприятий единых системных образований (например, в отраслевом разрезе). Для целей планирования и прогнозирования выручка в составе совокупного дохода может корректироваться индексным способом:

$$НП = СД \times K_{РРП} - P - КН \times K_{РРП} - ИП$$

или с учетом формулы (1)

$$НП = СД \times K_{РРП} \times (1 - K_{КН}) - P - ИП, \tag{2}$$

где *СД* – совокупный доход объекта исследования; *K<sub>РРП</sub>* – поправочный коэффициент на приемлемый уровень рентабельности реализованной продукции (работ, услуг); *P* – расходы на осуществление деятельности; *ИП* – инвестиционные потребности для расширения деятельности объекта исследования (с учетом экстенсивных и интенсивных факторов).

Поскольку необходимый для расширения деятельности объем капитальных вложений можно представить как модификацию формулы (1) в виде:

$$ИП = K_{КП} \times [СД \times K_{РРП} \times (1 - K_{КН}) - P],$$

то формулу (2) можно преобразовать следующим образом:

$$НП = [СД \times K_{РРП} \times (1 - K_{КН}) - P] - K_{КП} \times [СД \times K_{РРП} \times (1 - K_{КН}) - P]$$

или

$$НП = [СД \times K_{РРП} \times (1 - K_{КН}) - P] \times \{1 - K_{КП}\}.$$

В зависимости от целей использования налоговый потенциал может быть представлен как абсолютной величиной, так и величиной относительной. На наш взгляд, для отражения сущности налогового потенциала именно относительная величина в виде доли возможных налоговых изъятий в добавленной стоимости (доходе, выручке) является наиболее приемлемой – относительная величина налогового потенциала обеспечивает как сопоставимость во времени, так и отражает свойство, степень проявления действия «достигать определенных целей». Относительная величина налогового потенциала организаций может быть представлена в следующем виде:

$$НП_n = \frac{[СД \times K_{РРП} \times (1 - K_{КН}) - P] \times \{1 - K_{КП}\}}{(СД \times K_{РРП} \times (1 - K_{КН}) - P)},$$

или

$$НП_n = 1 - K_{КП},$$

где *НП<sub>n</sub>* – относительный к уровню прибыли показатель налогового потенциала организации; *K<sub>КП</sub>* – доля инвестиционных расходов в прибыли (доходе) организации, равная

$$K_{КП} = \frac{ИП}{[СД \times K_{РРП} \times (1 - K_{КН}) - P]}.$$

Корректирующий базовые показатели подход к оценке налогового потенциала может применяться для выявления резервов интенсификации бизнеса. Но, к сожалению, он не даст полного представления о скрытом в финансовой отчетности источнике налоговых платежей и потому не соответствует целям применения этой оценки, например, в налоговом контроле.

Основным отличительным признаком налогового потенциала является возникновение «скрытых возможностей» предприятия, т.е. наличие наряду с нереализованными производственно-хозяйственными резервами расширения базы налогообложения и незадекларированных объектов налогообложения. Именно незадекларированные объекты налогообложения отличают данные неофициального (теневого финансового) учета от официального (финансово-бухгалтерского).

Таким образом, представляется, что проведение аналитических процедур по данным только финансовой отчетности не дает полного представления о реальном положении и финансовом состоянии организации – чем более отличны данные бухгалтерского учета от данных «теневого», тем менее возможно выявление внешним пользователем «скрытых возможностей» по данным финансовой отчетности.

Теневой бизнес наряду с деятельностью легальной, но не полностью декларируемой для целей налогообложения включает и противозаконную нелегальную деятельность. Безусловно, обладая эконо-

мическим потенциалом, деятельность незаконных структур не сопряжена с формированием ресурсов для уплаты налоговых платежей и потому, на наш взгляд, не корректно применять к этим структурам понятия налоговый потенциал. Выявление элементов противозаконного бизнеса и его уничтожение находится во власти государства и правоохранительных органов. Налоговым потенциалом обладают только те структуры, деятельность которых не противоречит интересам государства и которые в системе налоговых отношений можно отнести к категории плательщик налогов. Вторгаясь в сферу государственного регулирования, теневая экономика ставит под удар устойчивость финансового состояния предпринимательских структур достоверно отражающих объекты налогообложения в финансовой отчетности. Эти организации несут на себе тяжесть перераспределенного бремени уплаты налоговых платежей, что значительно снижает их налоговый потенциал. В свою очередь проведение отдельной организацией нелегальной (не декларируемой) деятельности не в коей мере не уменьшает её налоговый потенциал. Однако, безусловно, наличие недекларируемых объектов налогообложения снижает возможность оценки сторонними экспертами налогового потенциала вовлеченных в теневой бизнес субъектов предпринимательской деятельности.

*Третий подход – косвенный* – основан на косвенном методе определения налогового потенциала путем оценки его денежных потоков. На наш взгляд, косвенный метод позволяет спрогнозировать возможную величину налогового потенциала коммерческой организации с учетом более широкого спектра скрытых возможностей. Денежные средства, поступающие на счета открытые субъектом хозяйствования в банках, можно разделить на привлеченные (займы и кредиты) и полученный от осуществления деятельности совокупный доход. При превалировании безналичной системы расчетов для большинства коммерческих организаций и при достаточно жестком административном контроле за приемом наличных денежных средств, для организаций некоторых видов деятельности, поступление денежных средств является более достоверным показателем по сравнению с выручкой и совокупным доходом в целом, отраженными в финансовой отчетности. Не имеет большого значения, какие вариации осуществления сделок по реализации использует организация – каждый рубль, полученный хозяйствующим субъектом в качестве совокупного дохода за определенный временной интервал должен приносить определенную долю прибыли. Таким образом, налоговый потенциал в абсолютном выражении равен:

$$НП = ПСД - P \times K_{рп} - ПН - ИП,$$

где *ПСД* – прогнозируемый объем совокупного дохода, равный  $ПСД = ДС - ЗС$ ; *ДС* – объем полученных денежных средств; *ЗС* – объем полученных заемных средств; *K<sub>рп</sub>* – поправочный коэффициент на приемлемый уровень рентабельность продаж; *ПН* – прогнозируемая сумма налогов от выручки.

Модифицируя полученную формулу с учетом формулы (1), абсолютное и относительное значение налогового потенциала определенного с использованием прогнозируемого объема совокупного дохода можно представить соответственно следующим образом:

$$НП = [ПСД \times (1 - K_{кн}) - P \times K_{рп}] \times \{1 - K_{кп}\}; \quad НП = 1 - K_{кп},$$

причем 
$$K_{кп} = \frac{ИП}{[ПСД \times (1 - K_{кн}) - P \times K_{рп}]}$$
.

Еще раз стоит отметить, что величина налогового потенциала оцененного по прогнозируемому объему совокупной выручки не может рассматриваться как окончательный и безапелляционный результат. Полученный результат не может использоваться как базовый показатель при планировании и прогнозировании иных процессов без проведения дополнительных процедур по уточнению его достоверности. Однако, как доказывает опыт зарубежной и отечественной практики, подобный показатель может найти свое применение при проведении, например, налогового контроля.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2003.
2. Дзагоева М.Р. «Институциональный подход к исследованию налогового потенциала и налогового бремени» / Вестник Финансовой академии. – 2004. – № 1 (45). – М.: «Финансы и статистика».
3. Юткина Т.Ф. Налоги и налогообложение: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 1998.
4. Юткина Т.Ф. Налоговедение: от реформы к реформе. – М.: ИНФРА-М, 1999.
5. Дуканич Л.В. Налоги и налогообложение. – Ростов н/Д: Феникс, 2000.
6. Налоговый менеджмент / Под ред. А.Г. Поршнева. – М.: ИНФРА-М, 2003.