

РОЛЬ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В ФИНАНСИРОВАНИИ БЮДЖЕТА СТРАНЫ

Ком Н. Г.

Магистр экономической наук, старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита УО Брестский государственный технический университет, Брест, Республика Беларусь, e-mail: kotofeika1981@mail.ru

Реферат

Статья посвящена исследованию роли налогового потенциала предприятия в формировании доходной части бюджета, а также раскрытию содержания понятия «налоговый потенциал предприятия». Автор статьи акцентирует внимание на необходимости рассмотрения понятия «налоговый потенциал» на уровне хозяйствующего субъекта, где формируется основная доля налоговых доходов государства. Между категорией «налоговый потенциал предприятия» и «налоговый потенциал области, региона, страны» существует обратная связь: чем меньше величина налогового потенциала предприятия, тем выше его результаты экономической деятельности и тем выше налоговые поступления в бюджет страны. Автор статьи подходит к пониманию неизбежности налогового планирования в разрезе уплачиваемых налогов при обязательном знании о всех льготах по тому или иному налогу, регламентированных в Налоговом кодексе Республики Беларусь или другой страны.

Ключевые слова: налоговый потенциал предприятия, доходы бюджета, финансовые отношения, налоговая нагрузка.

THE ROLE OF THE TAX POTENTIAL OF THE ENTERPRISE IN FINANCING THE COUNTRY BUDGET

Abstract

The article is devoted to the study of the role of the tax potential of an enterprise in the formation of the revenue side of the budget, as well as to the disclosure of the content of the concept of «tax potential of an enterprise». The author of the article focuses on the need to consider the concept of "tax potential" at the level of an economic entity, where the main share of state tax revenues is formed. There is an inverse relationship between the category «tax potential of an enterprise» and «tax potential of an area, region, country»: the lower the value of the tax potential of an enterprise, the higher its economic performance and the higher the tax revenues to the country's budget. The author of the article approaches the understanding of the inevitability of tax planning in the context of taxes paid, with the obligatory knowledge of all benefits for a particular tax, regulated in the Tax Code of the Republic of Belarus or another country.

Keywords: tax potential of the enterprise, budget revenues, financial relations, tax burden.

Введение

Кризисные явления, обусловленные распространением коронавирусной инфекции, в большинстве стран, в т.ч. и в республике Беларусь, негативно отражаются на финансовых возможностях бюджета государства: на пополнении доходной части и использовании расходной части государственной казны. Основу доходной части бюджета страны составляют налоговые поступления. Однако, во время распространения коронавирусной инфекции, многие субъекты хозяйствования вынуждены были минимизировать или даже приостановить свою предпринимательскую деятельность одновременно с уменьшением выплачиваемых доходов работникам, которые, в свою очередь, уменьшили потребление в торговой сети, что в совокупности приводит к недополучению запланированных доходов бюджета. В такой ситуации оценка налоговых возможностей субъектов хозяйствования по формированию доходов бюджета является весьма актуальной, что проявляется через механизмы налоговой нагрузки и налогового потенциала.

Основная часть

Содержание налогового потенциала предприятия и его влияние на бюджетные доходы

Государственный бюджет представляет одно из звеньев сферы «государственные финансы» в структуру финансовой системы страны. Наибольшую долю при формировании бюджета во всех странах составляют налоговые доходы, динамика величины которых в Республике Беларусь представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели удельного веса налоговых доходов в ВВП и доходах консолидированного бюджета Республики Беларусь за 2019 – 2021 г.г.

Показатели	2019г.	2020г.	2021г.
Валовой внутренний продукт, млн. руб.	134732	149721	173153
Налоговые доходы, млн. руб.	32970	33512	41550
Доходы бюджета, млн. руб.	39140	39290	46813
удельный вес налоговых доходов к ВВП, %	24,47	22,38	24,00
удельный вес налоговых доходов к доходам бюджета, %	84,24	85,29	88,76

Источник: [1]

Исходя из определения, предоставленного в Налоговой кодексе Республики Беларусь налогом признается обязательный индивидуальный безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в республиканский и (или) местные бюджеты [2]. Исходя из данного определения видно. Что одним из участников процесса взимания налогов выступает государство, которое также выступает одним из обязательных субъектов финансов. Следовательно, налоги выступают

частью финансовых отношений, как со стороны государства, так и со стороны предприятий и организаций.

Финансовые отношения, которые возникают у предприятия с субъектами внешней среды и внутри предприятия, проиллюстрированы на рисунке 1.

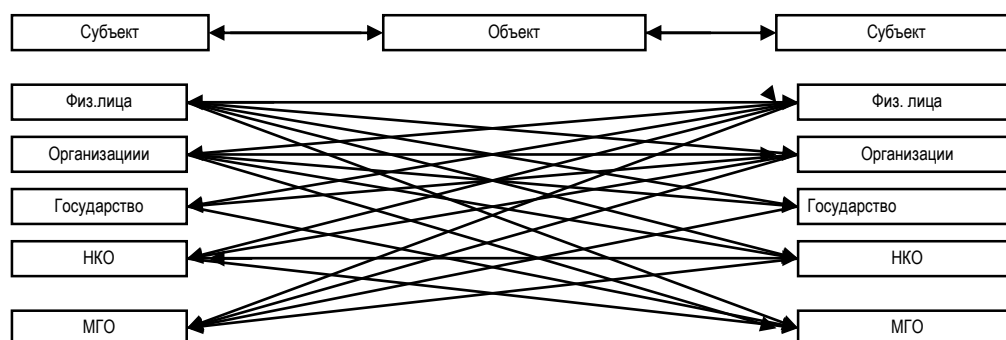


Рисунок 1 – Финансовые отношения предприятия
Источник: [3]

Проанализировав финансовые отношения предприятия с субъектами внешней среды и внутри самого предприятия, можно определить наличие налоговых отношений на каждом направлении финансовых отношений:

- с бюджетом – по поводу начисления и уплаты налогов и платежей;
- с другими организациями – по поводу предоставления отсрочки платежа (возникновение дебиторской задолженности, стопроцентная предоплата по приобретению материальных ресурсов. Не смотря на факт отсутствия денежных поступлений от покупателей продавец обязуется уплатить налоги из выручки и прибыли, при ее наличии; уплатить обязательные отчисления от заработной платы работников, которые обеспечивают процесс производства и реализации продукции (товаров, работ, услуг), начиная от рабочих и заканчивая управленческим персоналом;
- со своими работниками – в ходе выплаты премии за счет прибыли предприятия, которая будет увеличиваться в ходе оптимизации налоговых выплат; по поводу уплаты подоходного налога в качестве налогового агента (лицо, на которое возложено обязательство по расчету и уплате налогов) и обязательных отчислений в Фонд социальной защиты населения;
- с юридически самостоятельными подразделениями – по поводу перераспределения денежных фондов, налогов и сборов;
- с учредителями по вопросам исчисления и уплаты дивидендов с уплатой налога на дивиденды (подоходного налога);
- с банковским сектором – по поводу размещения средств на депозит, получения процентных доходов, с которых нужно уплатить налог в бюджет, получения кредита и его погашения, затраты с включением суммы основного долга с уплатой процентов в затраты при расчете налога на прибыль;
- с инвестиционной сферой – в рамках долгосрочного инвестирования, в результате чего предприятие приобретает новые здания, сооружения, земельные

участки, по которым возникает необходимость уплаты налога на недвижимость и земельного налога;

- с гражданами – по всем вопросам реализации, как объекта налога на добавленную стоимость, в кредит, рассрочку;

- с другими государствами, международными организациями – по вопросам налогового, таможенного законодательства;

- с участниками финансового рынка – по поводу использования средств организации для размещения на финансовом рынке, как дополнительному источнику получения дохода, с которого необходимо уплатить налог.

Для того, чтобы финансовые отношения организации имели развитие во внутренней и внешней среде, нужно, чтобы величина налогов не превышала размер финансов предприятия и (или) соответствовала оптимальной величине, способствующей развитию деятельности предприятия.

В качестве показателя, который показывает уровень налогового бремени на организацию, выступает показатель налоговой нагрузки. Стоит отметить, что показатель налоговой нагрузки рассчитывается для разных уровней экономики: для конкретного субъекта хозяйствования, для предприятий конкретной отрасли, для региона или для страны.

Существуют различные варианты расчета налоговой нагрузки, такие как:

- отношение налоговых доходов бюджета к ВВП;

- отношение начисленных налогов к выручке предприятия;

- отношение налоговых поступлений бюджета к совокупной величине доходов бюджета;

- отношение начисленных налогов к прибыли предприятия.

При расчете налоговой нагрузки автор считает, что целесообразно в расчет принимать сумму не начисленных, а уплаченных налогов в бюджет, поскольку при расчете показателя налоговой нагрузки для государства в расчет принимается величина поступивших доходов, а не начисленных.

Данные в разрезе налоговой нагрузки на экономику Республики Беларусь представлены на рисунке 2.

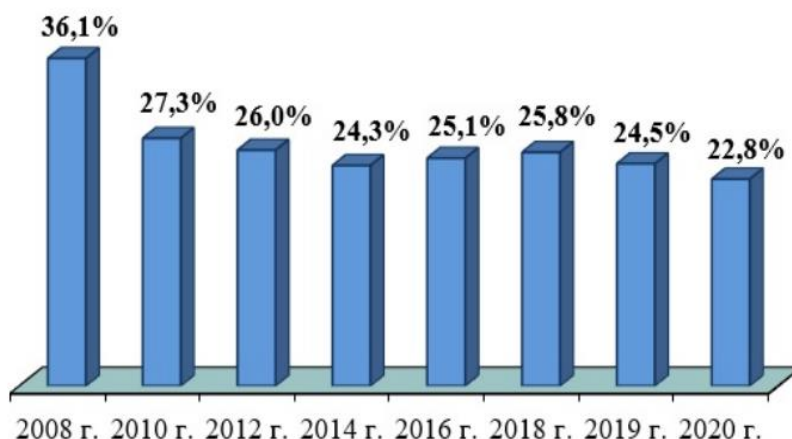


Рисунок 2 – Налоговая нагрузка на экономику Республики Беларусь за 2008 – 2020 г.г.

Источник: [4]

Налоговая нагрузка на организации Республики Беларусь в разрезе видов экономической деятельности проиллюстрирована на рисунке 3.



Рисунок 3 - Налоговая нагрузка на организации Республики Беларусь в разрезе видов экономической деятельности за 2019 – 2020 г.г.

Источник: [4]

При расчете и анализе налоговой нагрузки у государства и предприятия возникают противоречивые интересы: государство стремится увеличить долю налоговых поступлений в общей величине доходов бюджета, а предприятие – уменьшить величину налогов к уплате. Для уравнивания интересов государства и предприятия автором предлагается использовать такой показатель, как налоговый потенциал предприятия.

В науке существует достаточно большое количество работ, посвященных изучению вопроса налогового потенциала, при изучении которых можно отметить, что большинство из них относится к региону, стране, а не к предприятию. Налоговый потенциал государства, региона можно определить как максимальную сумму, которой сообщество в состоянии покрыть государственные расходы, не имея при этом действительно недовольных и ведущих угнетенный образ жизни граждан, а также экономических потрясений [5].

Для предприятия под налоговым потенциалом следует понимать неиспользованные льготы, преференции при оптимизации налоговой величины. Налоговый потенциал предприятия выступает составной частью финансового потенциала, как «оболочки» экономического потенциала предприятия.

Бородина А.С. считает, что налоговый потенциал предприятия следует определять, как максимальный совокупный объем финансовых ресурсов, подлежащий изъятию на законодательной основе у хозяйствующего субъекта в виде обязательных платежей налогового характера за определенный период, что

больше соответствует нашему представлению. При этом в качестве ограничений налогового потенциала организации выступают законодательно закрепленные виды налогов, ставки налогов и т.п., а также финансовые, производственные, трудовые и прочие ресурсы, доступные каждой отдельной организации [6].

Так, например, Кортьева Т.Ю. рассматривает налоговый потенциал на уровне хозяйствующего субъекта, как возможность получения государством дохода в виде налоговых платежей, подлежащих уплате хозяйствующим субъектом в бюджетную систему за определенный временной период в объеме, предусмотренном налоговым законодательством, исходя из его налогового статуса и условий хозяйствований [7].

Значение категории «налоговый потенциал» разнообразны в каждом исследовании и зависит от заложенного в основу изучения подхода. Выделяют 4 подхода в исследовании налогового потенциала:

1) институциональный подход: налоговый потенциал выделяется в рамках налоговой политики;

2) ресурсный подход: налоговый потенциал представляет собой максимальную сумму поступлений, которой государство сможет покрыть государственные расходы;

3) воспроизводственный подход: совокупность финансовых отношений, в результате реализации которых субъекты (юридические и физические лица) уплачивают налоги, а государство получает налоговые доходы, т.е. происходит смена формы собственности от налоговых платежей (расходов) к налоговым доходам;

4) результативный подход: налоговый потенциал рассматривается с позиции установленных норм государства.

Независимо от подхода, все исследователи отмечают зависимость налогового потенциала от реализации экономического потенциала предприятия, а именно от реализации подпотенциалов: ресурсного, интеллектуального, трудового, рыночного, производственного и т.д.

По мнению автора налоговый потенциал предприятия находится в связи с такими показателями, как реальные результаты экономической деятельности и налоговая база, отражаемая в налоговой отчетности. Можно выделить различные варианты взаимосвязи между данными показателями:

1. Налоговый потенциал предприятия = реальные результаты деятельности = налоговая база в отчетности.

2. Налоговый потенциал предприятия > реальные результаты деятельности > налоговая база в отчетности.

3. Налоговый потенциал предприятия > реальные результаты деятельности < налоговая база в отчетности.

4. Налоговый потенциал предприятия < реальные результаты деятельности < налоговая база в отчетности.

5. Налоговый потенциал предприятия < реальные результаты деятельности > налоговая база в отчетности.

1-е равенство характерно для хозяйствующего субъекта, который не акцентирует внимание на возможности применения различного рода льгот и префе-

ренций при оптимизации налоговых платежей. При грамотном управлении налоговая база (при имеющихся налоговых льготах в разрезе взимаемых в бюджет налогов) должна быть меньше реальных результатов деятельности предприятия (неравенство (2), (5)). Использование дополнительных мотивов в управлении налоговым потенциалом (повышение использования дополнительных льгот) позволит снизить величину налогового потенциала, а, значит, увеличить экономические результаты деятельности предприятия. Увеличение результатов деятельности субъекта хозяйствования, в свою очередь, способствует уплате большей суммы налогов в бюджет страны.

Оптимизация налогового потенциала для предприятий позволит повысить финансовый потенциал организации и, тем самым, расширит финансовые возможности субъекта для получения дополнительного дохода и накопления, в результате чего государство получит дополнительный доход в виде налоговых платежей.

Заключение

Таким образом, налоги являются основным источником формирования доходной части бюджета. Налоговые отношения опосредуют все стадии финансовых отношений предприятия с субъектами внешней внутренней среды. Показателем, отражающим налоговое бремя для предприятий и уровень наполнения доходной части бюджета, выступает показатель налоговой нагрузки, который отражает фактическое или условно-фактическое состояние в экономике. Для налогового планирования целесообразно использовать категорию «налоговый потенциал», который для государства представляет максимально возможную сумму расходов к финансированию, для предприятия – налоговый потенциал – это часть финансового потенциала, формирование которого происходит через процесс реализации экономического потенциала предприятия, т.е. экономический потенциал определяется в качестве главного фактора формирования налогового потенциала.

Список цитированных источников

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 21.11.2022.
2. Налоговый кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : 19 декабря 2002 № 166-З : в ред. Закона Респ. Беларусь от 31.12.2021 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022.
3. Обухова, И. И. Финансы: теория и практика : Мультимедийный курс лекций для студентов и магистрантов / И.И. Обухова – Брест : БрГТУ, 2012 г. – 205 с.
4. Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nalog.gov.by/ru/nalog-nagruzka-economica-ru/>. – Дата доступа: 21.11.2022.
5. Sir Josiah Stamp «Wealth and Taxable Capacity» [Electronic resource]. – Mode of access: <https://academic.oup.com/ej/article-abstract/32/127/353/5282513>. – Date of access: 21.11.2022.
6. Бородина, А.С. Оценка налоговой нагрузки производственного предприятия / А. С. Бородина // Налоги и налогообложение. - 2011. - №9. – С. 5 - 14
7. Кортьева, Т.Ю. Налоговый потенциал хозяйствующего субъекта как объект научного исследования / Т. Ю. Кортьева // Экономика. Налоги. право. - 2014. - №4. – С. 140 – 145

References

1. National Statistical Committee of the Republic of Belarus [Electronic resource]. – Access mode: <http://belstat.gov.by/>. – Access date: 11/21/2022.
2. Tax Code of the Republic of Belarus [Electronic resource]: December 19, 2002 No. 166-Z: as amended. Law of the Rep. Belarus dated December 31, 2021 // ETALON. Legislation of the Republic of Belarus / Nat. center of legal information. Rep. Belarus. – Minsk, 2022.
3. Obukhova, I. I. Finance: theory and practice: Multimedia course of lectures for students and undergraduates / I.I. Obukhov - Brest: BrGTU, 2012 - 205 p.
4. Ministry of Taxes and Dues of the Republic of Belarus [Electronic resource]. – Access mode: <http://nalog.gov.by/ru/nalog-nagruzka-economica-ru/>. – Access date: 11/21/2022.
5. Sir Josiah Stamp "Wealth and Taxable Capacity" [Electronic resource]. – Mode of access: <https://academic.oup.com/ej/article-abstract/32/127/353/5282513>. – Date of access: 11/21/2022.
6. Borodina, A.S. Assessment of the tax burden of a manufacturing enterprise / A. S. Borodina // Taxes and taxation. - 2011. - No. 9. – P. 5 - 14
7. Kort'eva, T.Yu. Tax potential of an economic entity as an object of scientific research / T. Yu. Kort'eva // Economics. Taxes. right. - 2014. - No. 4. – S. 140 – 145

УДК 338.364:657.922

АНАЛИЗ И ОБЗОР ВАРИАНТОВ РАСЧЕТА КОРРЕКТИРОВКИ НА ТОРГ ПРИ ОЦЕНКЕ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ СРАВНИТЕЛЬНЫМ ПОДХОДОМ

А.Ю. Кулак

*м.т.н., старший преподаватель кафедры ЭиОС,
УО БрГТУ, г. Брест, Республика Беларусь, angela-h-89@yandex.by*

Введение

В каждом из подходов к оценке недвижимости присутствуют расчетные показатели, вариантность определения которых заложена как в теории оценки, так и в существующих стандартах оценки. В затратном подходе это прибыль предпринимателя, стоимость нового строительства, износ и устаревания. В доходном подходе это величины доходов и расходов, коэффициента капитализации и ставки дисконтирования. В сравнительном подходе – величина корректировок.

Оценочная деятельность требует от специалиста знания различных корректирующих коэффициентов, поправок и другой информации, обеспечивающих процесс оценки имущества. Однако требуемая информация рассредоточена по многочисленным источникам, которые постоянно пополняются новыми публикациями. Сегодня оценщику трудно отслеживать новые работы. Поэтому зачастую можно встретить отчеты по оценке, основанные на заведомо устаревшей информации.

Основная часть

Ситуация на рынках недвижимости меняется. Особенно существенны изменения в последнее время: рынок недвижимости отреагировал одним из первых на удары международного финансового кризиса. Цены на недвижимость в большинстве регионов Республики Беларусь стали снижаться, собственники объектов, вынужденные изыскивать средства на погашение задолженности,