

- изменения в уставе корпорации затруднены из-за формализации, это уменьшает ее гибкость и динамизм;

- корпорация создает возможность для двойного налогообложения;

- велики административные издержки по управлению корпорацией;

- затруднено изъятие капитала: для корпорации выкуп акций – строго по процедуре выкупа, для мелкого акционера – только продажа акций.

5. Свообразным катализатором (во всем мире) предстоящих направлений капиталопотоков выступает движение рискованного (венчурного) капитала. Он собственно и создан для апробации риска в той или иной сфере, в той или иной национальной экономике. На практике венчурный капитал – важнейшая составляющая финансового потенциала корпорации – выступает либо в виде специальных фондов (аккумулирующих определенные проценты от капитала данной корпорации), либо в виде сети фирм, действующих в новых отраслях экономики. Отсюда следует, что устремление избыточного капитала за пределы экономики страны, т.е. вывоз капитала, выступает «естественным» средством страхования отечественного бизнеса от неприемлемо высоких для него политических и экономических рисков. Существует для вывоза капитала и чисто экономическая причина – вывезенный капитал принимает на себя функцию обслуживания российского товарооборота, но оригинальным способом: чтобы избежать чрезмерно высокого налогового бремени, расчеты между российскими компаниями осуществляются через их филиалы в оффшорных зонах.

6. Практически всякая корпорация стремится к получению прибыли. Корпоративная прибыль образует материальную основу для расширения бизнеса, для ускорения его инновационного развития. Это – один из аксиоматических постулатов современной теории корпоративного предпринимательства. Несмотря на усилия целой группы институционалистов, доказывающих возможность «безущербного» отсутствия прибыли у коммерческого предприятия, ясно, что при таком отсутствии экономической, коммерческой и социальной эффективности деятельности корпорации является отрицательным результатом, свидетельствующим о напрасных затратах материальных, трудовых, интеллектуальных и финансовых ресурсов. Более того, корпоративно-хозяйственная деятельность вообще становится бессмысленной. Несомненно, что величина прибыли зависит от того, насколько ценным оказывается произведенный продукт для его потенциальных потребителей. Это определяется тем, что в формировании прибыли, помимо материально-вещественных и трудовых факторов, участвует и так называемая «инновационная идея», реализуется инновационный потенциал корпорации. Отсюда следует, что не только труд или капитал выступают источниками прибыли корпорации, а совокупность производственного, экономического и финансового потенциала корпорации способствуют производству и реализации продукции.

7. Факт участия банковского капитала в формировании финансового потенциала корпорации является,

по нашему мнению, достаточно спорным. Нестабильность несформировавшейся банковской системы России, отсутствие развитого финансового рынка (именно отвечающего рыночным законам) делает банковскую составляющую в структуре финансовых ресурсов корпорации ошибочной со стратегической точки зрения. Тем не менее, мы абсолютно не оспариваем факт присутствия финансового сектора в структуре потенциала корпорации как в форме участия ресурсов инвестиционных, пенсионных фондов, страховых компаний, так и коммерческих банков, целесообразность включения которых в каждом конкретном случае должна определяться особенностями отрасли, системообразующих предприятий, внутриэкономической ситуации, рынка продукции, политики государства и т.п. Акцент на участие банков в организационном устройстве корпораций неоспоримо оправдан при создании финансово-промышленных групп. Вместе с тем, не следует забывать, что, как сложная хозяйственная структура, корпорация может существовать в форме концерна, консорциума, треста, синдиката, картеля, холдинга, ассоциации, финансово-промышленной группы. Представляется, что целесообразнее обеспечить параллельное развитие производственной и финансовой подсистем корпорации, а также параллельное формирование производственного и финансового механизмов для их эффективного взаимодействия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бриггем Ю.Ф. Энциклопедия финансового менеджмента: Сокр. Пер. с англ. – М.: РАГС, ОАО «Экономика», 1998.
2. Кашанина Т.В. Корпоративное право. – М.: НОРМА, ИНФРА-М, 1999.
3. Масленченков Ю.С., Тронин Ю.Н. Финансово-промышленные корпорации России: организация, инвестиции, лизинг. – М.: «ДеКА», 1999.
4. Причина О.С., Михалева Р.И. Инновационный потенциал формирования организационных структур в процессе реструктуризации предприятия. – Ставрополь: СевКавГТИ, 2003.
5. Ткачев М.И. К вопросу о построении системы управления финансами корпорации / Менеджмент и экономика в творчестве молодых исследователей. – СПб.: СПбГИЭ, 2000.
6. Финансы / Под ред. М.В. Романовского. – М.: Перспектива, Юрайт, 2000.

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ПОНЯТИЙ НАЛОГОВОГО И ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Рощупкина В.В.

*Северо-Кавказский Государственный
Технический Университет,
Ставрополь*

В мировой практике под налоговым потенциалом территории принято понимать потенциальный бюджетный доход на душу населения, который может быть получен органами власти за определенный промежуток времени (обычно финансовый год) при при-

менении единых на всей территории страны условий налогообложения (то есть путем стандартизации налоговых баз и ставок). Выделяя из совокупности налогооблагаемых ресурсов или источников бюджетных доходов часть, относящуюся к бюджетной компетенции определенных органов власти, говорят о доходном (налоговом) потенциале бюджетов соответствующих уровней власти.

Термин «налоговый потенциал» предполагает включение в этот показатель максимально возможно числа налогооблагаемых ресурсов территории.

Показатели налогового потенциала непосредственно не используются в целях изъятия налогов или обеспечения определенного уровня «налоговой нагрузки». Налоговый потенциал, характеризует потенциальные возможности по формированию бюджетных налоговых доходов, в меньшей степени, чем показатель фактических поступлений зависит от налоговой политики органов власти, то есть от применяемых ими ставок и выбора объектов обложения. Этот показатель позволяет иметь объективную картину бюджетного положения отдельных территорий для проведения сопоставительного анализа и определения размера финансовой поддержки из бюджета более высокого уровня. Налоговые поступления – это основной источник формирования бюджетов всех уровней, сбор налогов является необходимой деятельностью государства при реализации собственной налоговой политики.

В рамках обсуждения налогового потенциала региона особую актуальность приобретает дифференциация понятий налогового и финансового потенциала региона.

Финансовый потенциал включает совокупность всех финансовых ресурсов того или иного региона, налоговый потенциал является только частью этих ресурсов, которая в соответствии с действующим налоговым законодательством представляет собой потенциально возможную сумму налоговых баз, являющихся основой для исчисления всей совокупности налогов и обязательных платежей на данной территории. В состав финансового потенциала могут входить финансовые ресурсы, вообще или частично не составляющие объекта налогообложения.

Налоговый потенциал является основой для формирования базы налоговых доходов бюджета, финансовый потенциал интегрирует как налоговую базу бюджета, так и базу формирования неналоговых доходов. Неналоговые доходы представляют собой доходы от собственности и операций с ней, а также возможности осуществления заимствования на финансовых рынках для бюджетных целей, например, финан-

сирование определенных программ или текущее финансирование дефицита бюджета субъекта Российской Федерации. Кроме того, в отличие от налогового потенциала, финансовый потенциал в значительной мере определяет инвестиционную привлекательность частного сектора хозяйства региона и перспективу его экономического развития. Налоговый потенциал рассматривается как составляющая часть более общего понятия финансового потенциала региона и представляет собой максимально возможную расчетную сумму поступлений налогов и сборов в условиях действующего Налогового Кодекса РФ.

Понятие «налоговый потенциал региона» тесно связано с понятием «бюджетно-налоговый потенциал региона». Бюджетно-налоговый потенциал региона представляет собой максимально достижимый объем бюджетно-налоговых поступлений, который может быть получен в рамках территории в сложившихся условиях хозяйствования.

Принимая во внимание все существующие соотношения, отметим, что налоговый потенциал региона представляет собой возможный объем налоговых поступлений за определенный период (финансовый год) с учетом наличных ресурсов, тенденций экономического развития региона, проводимой налоговой политики в регионе, возможностей механизма налоговых изъятий. Налоговый потенциал характеризуется экономической структурой региона и его обеспеченностью налогооблагаемыми ресурсами, определяемой налоговыми базами.

Налоговые ресурсы региона – совокупность налоговых баз применяемых в регионе налогов. Налоговый ресурс территории в отличие от налогового потенциала учитывает погашение части недоимки прошлых лет и размер предоставляемых льгот.

Таким образом, налоговый потенциал региона – возможный объем налоговых поступлений за определенный период при заданных качественных характеристиках: условиях экономики, действующего Налогового кодекса, существующей структуре налоговых органов. В широком смысле «налоговый потенциал» – это совокупный объем налогооблагаемых ресурсов территории. В более узком, практическом, смысле «налоговый потенциал» представляет собой максимально возможную сумму поступлений налогов и сборов, исчисленных в условиях действующего законодательства.

Регион характеризуется как административно очерченное пространство, на котором функционирует обособленный социально-экономический комплекс, обеспечивающий полную совокупность воспроизводственных процессов на данной территории.