

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**  
Кафедра экономической теории  
и национальной экономики

**Налоговый потенциал предприятий Саратовской области**

**АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ**

Студентки 4 курса экономического факультета  
по направлению 38.03.01 Экономика  
профиль «Экономика предприятий и организаций»  
экономического факультета»  
Шухратовой Умиды

Научный руководитель:

д.э.н., профессор

\_\_\_\_\_ О.Ю. Красильников

Зав. кафедрой экономической теории

и национальной экономики,

к.э.н., доцент

\_\_\_\_\_ Е.В. Огурцова

Саратов 2026

**Введение.** Категория налогового потенциала предприятия прочно вошла в научный и прикладной оборот, однако её использование по-прежнему сопровождается методологической неоднозначностью. В экономической литературе и практических разработках наблюдается устойчивое смешение понятий «налоговый потенциал», «налоговая нагрузка», «налогоспособность» и «фискальный результат», что затрудняет не только корректную оценку налоговых возможностей хозяйствующего субъекта, но и формирование обоснованных управленческих и регуляторных решений.

На уровне предприятия указанная проблема приобретает особую остроту. В отличие от макро- и мезоуровня, где налоговый потенциал нередко трактуется как агрегированная способность экономики или территории генерировать доходы бюджета, на микроуровне он сталкивается с противоречием между фискальной логикой государства и воспроизводственной логикой бизнеса. С одной стороны, предприятие рассматривается как источник налоговых поступлений, с другой - как экономическая система, функционирование и развитие которой невозможно без сохранения внутреннего инвестиционного ресурса.

Существенный вклад в разработку теоретических и практических основ изучения налогового потенциала внесли Абидов М. Х., Акулов Д. М., Ануприенко В. Ю., Базаров К. Т., Борзенков В. Д., Бубнов В. А. Г., аджиева А. Г., Каморник А.И., Мурзина Е.А., Окишева Н. К., Сергеев,И. В., Сидорова Е.В., Филиппович Е. С. и другие. Стоит отметить, что до последнего десятилетия внимание ученых к данному экономическому явлению сосредотачивалось исключительно на уровне территорий (регионов) и различных отраслей. Только в последние годы наращивается объем публикаций применительно к изучению налогового потенциала предприятия.

Объектом являются экономические отношения, возникающие в процессе реализации налогового потенциала предприятия.

Предметом – методология оценки налогового потенциала предприятия.

Цель – выявление особенностей и определение мер повышения налогового потенциала предприятия.

Поставленная цель достигнута последовательным изучением следующих задач:

- рассмотрение экономической сущности и содержания категории «налоговый потенциал» предприятия;
- исследование факторов, влияющие на формирование налогового потенциала предприятий региона;
- выявление особенностей налогового потенциала предприятий Саратовской области;
- рассмотрение экономической характеристики налогового потенциала предприятия ООО «СПГЭС» ;
- разработка мероприятий по повышению налогового потенциала предприятия ООО «СПГЭС» ;
- оценка ожидаемого экономического эффекта от предлагаемых мероприятий.

Практическая значимость исследования связана с тем, что предложения и рекомендации, могут стать основой для совершенствования анализа налогового потенциала субъектов экономики.

**Основное содержание работы.** В первой главе проведен анализ теоретико-методологических основ оценки налогового потенциала предприятий региона

Налогообложение является ключевым элементом мобилизации государственных ресурсов. Налоговый потенциал занимает промежуточное положение между бюджетным планированием и налоговым прогнозированием. Наиболее ярко противоречия проявляются при переносе этой категории с макроуровня на уровень отдельного хозяйствующего субъекта. В научной традиции налоговый потенциал чаще рассматривается как характеристика территории, где предприятие выступает лишь элементом агрегированной базы. Существует концептуальное противоречие между

фискальной интерпретацией (предельный объём изъятия) и воспроизводственной (производная экономического потенциала). Налоговый потенциал формируется в сфере производства добавленной стоимости, но на практике часто сводится к «максимально возможным поступлениям», игнорируя инвестиционные ограничения. Потенциал как экономическое понятие связывается с возможностями системы, а не с текущим состоянием. Применительно к предприятию налоговый потенциал — это способность генерировать налоговые платежи, отражающая агрегированный характер явления. Налоговый потенциал организации основывается на ресурсах: налогах, трудовых и финансовых активах. Важно, что налоговый потенциал не тождествен фактическому результату: он всегда шире текущего результата, так как включает латентные резервы. Налоговый потенциал предприятия следует рассматривать как производную форму реализации его общего экономического потенциала. Он укоренён в экономике, а не в фискальном механизме. Сущность налогового потенциала заключается в способности экономической системы без утраты воспроизводственной устойчивости формировать источник для налоговых изъятий.

Налоговая составляющая в хозяйствующей системе представляет собой вид издержек. При установлении оптимального уровня налогового потенциала внимание уделяется объёму финансовых ресурсов, остающихся после уплаты налогов. Понятие налогового потенциала зависит не от размеров налоговых ставок, а от объёмов и структуры налогооблагаемой базы. Факторы, влияющие на налоговый потенциал, делятся на субъективные (политические, экономические, правоохранные) и объективные. Эндогенные факторы включают макроэкономические показатели (уровень доходов, рентабельность), а также природные и техногенные события. Экзогенные факторы формируются внутри хозяйственной системы и включают объём выпуска, стоимость основных фондов, численность персонала и величину налогооблагаемой прибыли. Институционально-нормативные факторы задают верхнюю границу реализуемого потенциала через изменчивость

законодательства и практику администрирования. Экономико-воспроизводственные факторы образуют материальную основу: доля добавленной стоимости, капиталоемкость и устойчивость операционного цикла. Инвестиционные потребности ограничивают текущие налоговые возможности, так как вложения в основные фонды формируют будущую базу, но снижают текущий потенциал. Управленческие факторы определяют степень конвертации экономического потенциала в налоговый и включают стратегические цели и качество планирования. Поведенческие факторы объясняют разрыв между номинальным и реализуемым потенциалом через восприятие справедливости налоговой системы и деловую культуру.

В структуре доходов бюджета Саратовской области преобладают налоговые доходы (в 2024 году около 66%), доля безвозмездных поступлений составляет 32%. Наибольшую долю налоговых поступлений обеспечивают обрабатывающие производства, оптовая и розничная торговля, операции с недвижимостью, производство и распределение электроэнергии. Анализ динамики показывает нарастание отраслевой асимметрии. Крупнейшие налогоплательщики формируют около 12,3% доходов консолидированного бюджета. По количеству организаций в регионе преобладает торговля (около 20%), недвижимое имущество (15%) и строительство (9,7%). По прибыли лидируют обрабатывающие производства, сельское хозяйство и торговля. Таким образом, экономика Саратовской области наиболее зависима от обрабатывающих производств, сельского хозяйства, торговли и строительства. Расчёт налогового потенциала методом репрезентативной налоговой системы показал его удвоение в период с 2020 по 2024 год, что связано с ростом поступлений по налогу на прибыль и НДС. Однако структура налоговых доходов формируется не столько под воздействием отраслевой специализации, сколько под влиянием институциональных механизмов перераспределения налоговой базы.

Во второй главе рассмотрены направления повышения налогового потенциала предприятий Саратовской области (на примере ООО «СПГЭС»)

Объектом анализа выбрано ООО «СПГЭС» — гарантирующий поставщик электроэнергии. За период с 2023 по 2025 год выручка компании увеличилась на 17,96%, себестоимость выросла быстрее — на 18,59%, что привело к незначительному росту валовой прибыли, но снижению её доли в выручке с 6,64% до 6,14%. Чистая прибыль компании была нестабильной: в 2023 году она составила 49,7 млн руб., в 2024 году резко упала до 12 млн руб., в 2025 году восстановилась до 35 млн руб. Сальдо денежного потока от текущих операций снизилось за период с положительных 237 млн руб. в 2023 году до отрицательных 200 млн руб. в 2025 году, что свидетельствует о кассовых разрывах и ухудшении управления ликвидностью. Налоговый потенциал ООО «СПГЭС» рассчитывался методом прямого счёта как сумма налоговых баз, умноженных на предельные ставки. Результаты показали значительный рост потенциала с 1,88 млрд руб. в 2023 году до 3,84 млрд руб. в 2025 году. Основной вклад вносит налог на добавленную стоимость. Налог на прибыль в 2025 году уменьшился в 2 раза по сравнению с 2024 годом, что требует особого внимания. Фактические уплаченные налоги кратно превышают расчётный потенциал по НДС из-за оборотного характера этого налога. Налоговая нагрузка компании в 2024 году составила 3,84% при среднеотраслевой 4,27%, при этом нагрузка по налогу на прибыль была ниже отраслевой, а по НДС — выше. Ключевая проблема предприятия — волатильность финансового результата и рассогласование темпов роста выручки и чистой прибыли, что напрямую влияет на налоговый потенциал по налогу на прибыль.

Повышение налогового потенциала ООО «СПГЭС» целесообразно связывать не с механическим снижением налоговой нагрузки, а с формированием управленческой модели, где величина налоговых обязательств следует из результативности операционных процессов. Для гарантирующего поставщика определяющее значение имеют объём потребления, выручка и чистая прибыль. Нарастание налогового потенциала напрямую зависит от расширения клиентской базы и повышения собираемости платежей. Первым вектором мероприятий является усиление

результативности операционного контура через управление налоговой базой на основе выручки и затрат. Предлагается построение системы управления выручкой, основанной на контроле платёжной дисциплины и прогнозировании энергопотребления. Эта система включает ежемесячный анализ дебиторской задолженности, распределение потребителей по уровню платёжного риска и формирование индивидуальных графиков расчётов. Закрепление контроля за коммерческим директором при участии финансовой службы позволяет ранжировать потребителей и управлять качеством выручки. Вторым мероприятием становится пересмотр структуры операционных затрат с разделением регулируемых и нерегулируемых компонентов. Необходимо сокращение расходов, не влияющих на объём реализации и надёжность энергоснабжения. Третье направление связано с повышением отдачи от использования активов: анализ загрузки инфраструктуры, выявление неэффективных объектов и их вывод из цикла. Особое значение приобретает корректировка договорной политики: усиление платёжной дисциплины и внедрение инструментов прогнозирования спроса сглаживают колебания реализации и связанных с ними налоговых поступлений. Совокупный эффект указанного блока проявляется в росте выручки при более устойчивой налоговой базе и формировании предпосылок для увеличения налога на прибыль за счёт улучшения маржинальности.

Эффект от внедрения системы управления выручкой не сводится к мгновенному приросту показателей, а разворачивается по мере перестройки логики управленческих решений. Выручка начинает рассматриваться как прогнозируемая величина, что позволяет соотносить решения с ожидаемыми параметрами. Системный контроль платёжной дисциплины переводит просроченную задолженность в зону управляемых параметров, сокращая её долю и улучшая структуру требований. Налоговая база реагирует на эти сдвиги неоднородно: сглаживание временных лагов между отражением выручки и её получением особенно важно для НДС, так как устраняет пиковые нагрузки и снижает кассовые разрывы. По налогу на прибыль эффект

проявляется через выравнивание финансового результата и повышение точности расчёта базы. Инвестиционные затраты на внедрение системы составляют около 3,5 млн руб. Экономический эффект формируется по трём направлениям. Во-первых, снижение просроченной дебиторской задолженности на 25% позволяет высвободить около 30 млн руб. оборотного капитала и сократить потребность в заёмном финансировании, что даёт ежегодный эффект около 5,4 млн руб. Во-вторых, сокращение кассовых разрывов на 60% уменьшает текущие потери с 15 млн руб. до 6 млн руб., обеспечивая эффект 9 млн руб. в год. В-третьих, повышение точности прогнозирования и управление рисковыми потребителями позволяет сократить потери от неплатежей на 2% от выручки, что даёт дополнительно около 5,1 млн руб. в год. Совокупный ежегодный прирост операционного денежного потока составляет около 19,5 млн руб. Реализация предложенных решений обеспечивает не только прямой финансовый результат, но и стабилизацию денежного потока, повышение предсказуемости финансовых показателей и снижение налоговых рисков. Управление выручкой становится более контролируемым, что отражается на параметрах налоговой базы. Предложенная модель экономически оправдана и даёт выраженный эффект.

**Заключение.** Проведенное исследование позволяет сделать ряд ключевых выводов. Налоговый потенциал рассматривается как экономическая категория на разных уровнях. Наиболее изученным является уровень региона.

Однако, в последние годы повышается интерес к рассмотрению налогового потенциала хозяйствующего субъекта. Именно с точки зрения выделения его как первичного звена налогового потенциала макроэкономики.

В результате исследования, сделан вывод о том, что определять налоговый потенциал предприятия нужно исходя из его возможностей по уплате налогов, в соответствии с имеющимися ресурсами. При анализе определено, что наибольшее влияние на рассматриваемый вопрос имеют внешние факторы, которые не поддаются корректировке.

При анализе налогового потенциала предприятий Саратовской области было выявлено, что данный показатель удвоился. Большая часть поступлений связана с налогом на прибыль и НДФЛ. Исследуемым предприятием было выбрано ООО «СПГЭС». Предприятие стабильно функционирует и имеет положительный финансовый результат. Согласно методу прямого счета, налоговый потенциал ООО «СПГЭС» демонстрирует значительный рост.

Налог на прибыль в 2025 году уменьшился в 2 раза по сравнению с 2024 годом, следовательно первоочередной мерой можно выявить повышение налогового потенциала в этом направлении. Повышение налогового потенциала ООО «СПГЭС» целесообразно связывать не с механическим снижением налоговой нагрузки, а с формированием управленческой модели, в которой величина налоговых обязательств прямо следует из результативности операционных и финансовых процессов. Ранее проведённый анализ выявил ряд устойчивых характеристик: в структуре платежей преобладает НДС, имущественная база демонстрирует резкое расширение, тогда как поступления по налогу на прибыль отличаются выраженной волатильностью. Финансовая динамика дополняет эту картину: в 2024 году фиксируется рассогласование темпов роста выручки и чистой прибыли, затем в 2025 году наблюдается восстановление показателей эффективности. Указанные обстоятельства задают рамки для выработки адресных управленческих решений.

Логика дальнейших действий предполагает жёсткую привязку налогового потенциала к ключевым факторам формирования финансового результата. Для гарантирующих поставщиков электроэнергии определяющее значение имеют объём потребления, выручка от реализации и величина чистой прибыли. В ситуации ООО «СПГЭС» наращивание налогового потенциала напрямую зависит от расширения клиентской базы и повышения уровня собираемости платежей. Рост объёма отпуска электроэнергии автоматически увеличивает налоговую базу по НДС и - при сохранении текущей маржинальности - стабилизирует базу по налогу на прибыль. В этом контексте

особое значение приобретает корректировка договорной политики: требуется усиление платёжной дисциплины со стороны потребителей, а также внедрение инструментов прогнозирования спроса, способных сгладить колебания реализации и связанных с ними налоговых поступлений.

Дополнительный ресурс заложен в договорной работе с потребителями. Усиление платёжной дисциплины и использование инструментов прогнозирования спроса сокращают разрывы в денежных потоках и снижают неопределенность при формировании выручки