Согласно таблице 1, тенденцию по местным налогам можно считать в целом положительной: план по налогу на имущество физических лиц выполнен. Однако можно заметить, что в бюджеты городских округов Республики Дагестан недопоступило 7,3 млн. рублей. Почти аналогичная ситуация и с бюджетами сельских поселений – фактическое значение меньше запланированного на 9,1 млн. рублей. По земельному налогу бюджет исполнен с дефицитом в городских округах с внутригородским делением и во внутригородских районах.

Таким образом, анализируя таблицу 1, можно сделать вывод, что исполнение бюджетов муниципальных образований Республики Дагестан по доходам за 2019 год в целом можно считать эффективным. Планируемые показатели с небольшими долями погрешностей достигнуты, по налоговым и неналоговым доходам наблюдается перевыполнение плана на 7,7%. Это говорит о том, что за последние годы в РД удалось повысить эффективность налогового администрирования, а также усилить налоговую дисциплину налогоплательщиков в сравнении с более ранними годами.

Из таблицы видно, что большую часть поступлений в муниципальные бюджеты Дагестана составляют безвозмездные перечисления из бюджетов других уровней бюджетной системы. В Дагестане большинство муниципальных образований, как и во всей России, являются дотационными. Несмотря на то, что плановые показатели по налоговым доходам в целом достигнуты, требуется увеличение самостоятельности местных бюджетов, стимулы для повышения доли собственных доходов в бюджетах муниципальных образований и районов, городских и сельских поселений.

Но, в целом, ситуацию по налоговым сборам на территориях муниципальных образований Республики Дагестан за 2019 год можно считать успешной.

Таким образом, обеспечение стабильности местных бюджетов бюджетной системы Российской Федерации предполагает повышение эффективности управления их доходами за счёт мобилизации внутренних финансовых резервов и поиска дополнительных источников доходов.[4] Такими дополнительными источниками могут стать неналоговые доходы бюджетов. Если по управлению налоговыми доходами орган местного самоуправления имеет ограниченные возможности, то неналоговые доходы реально поддаются их воздействию, и в определённой степени являются своеобразным «резервом устойчивости» доходной базы местного бюджета, могут гарантированно снижать дефицитность местного бюджета.

1. БК РФ Статья 15. Местный бюджет / Консультант плюс
2. Конституция РФ
3. Бюджет муниципального образования: понятие и функции, анализ структуры и особенности бюджетного процесса. Багров М.В, Надеин Н.В. Основы экономики, управления и права. № 6 (12). С. 8-13.
4. Совершенствование механизмов мобилизации финансовых ресурсов бюджета муниципального образования. С. В. Полторыхина, Н. Н. Аблизина. Вестник ПГТУ. 2017. № 3 (35). С. 74-89.
5. Отчет Министерства финансов РД на 1.01.2020 года. - <http://minfinrd.ru/otchetnost>

Хиясбекова З.С.

Финансовый потенциал организации как элемент стратегического управления

*ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»
(Россия, Махачкала)*

doi: 10.18411/lj-05-2020-84

idsp: ljjournal-05-2020-84

*Научный руководитель
Рябичева О.И.*

Аннотация

Рассмотрена категория «финансовый потенциал» как экономическая составляющая становления организаций. Предложена модель динамической оценки

денежного потенциала организации. Изучены грани денежного потенциала. Принятие заключений в области управления денежным потенциалом рекомендуется воплотить в жизнь на базе моментов матрицы, разработанной создателем.

Ключевые слова: экономический потенциал организации, стратегические характеристики, грани денежного потенциала, ситуационный тест, матрица перемен денежного потенциала.

Основная масса создателей, изучающих экономический потенциал на уровне компаний, считают, что это всеохватывающее явление и его идет по стопам системных характеристик, отображающих присутствие и размещение средств, настоящие и вероятные денежные способности. При данном экономический потенциал хозяйствующих субъектов все чаще оценивается сквозь свойства денежного состояния: обеспеченность экономическими средствами, получение выгоды и степень экономической стойкости.

Оценка денежного потенциала считается необходимой стратегической задачей. В системе стратегического управления экономический элемент становления имеет возможность быть представлен в облике обособленного вещества, зависящего от наружных и внутренних моментов среды функционирования. Важными внутренними причинами выступают производственные способности организации, квалификационный уровень персонала и ответственность управления.

Модификация денежных отношений в русской экономике, обусловлена переменами в мире, которая настоятельно просит увеличения производительности работы организаций, функционирующих в передовых критериях.

Размах финансово хозяйственной работы всякой организации ориентируется его экономическими вероятностями, формирующими экономический потенциал фирмы. Способность организации максимально эффективно использовать свой финансовый потенциал в значительной степени обуславливает эффективность её функционирования.

Изучению денежного потенциала фирмы уделяли внимание различные ученые-экономисты: О. С. Федонин, И. М. Репина, Ф. И. Евдокимов, П. В. Егоров, Ю. В. Сердюк-Копчекчи, Н. С. Крас-нокутская, А. Е. Воронкова и. Меж тем в прогрессивной финансовой литературе отсутствует конкретная трактовка предоставленного мнения, не сформулирован общий расклад к определению сути денежного потенциала фирмы и его составных частей. Понятия учёных разнятся по предлогу того, при помощи применения каких способов и критериев возможно расценить экономический потенциал. Следовательно, недоступность необходимой методической и теоретической базы не выделяет способности удовлетворить необходимости организаций.

Для нивелирования обозначенных пробелов, с целью увеличения производительности функционирования русских организаций следует со всех сторон изучать категорию «финансовый потенциал», обнаружить сущностные особенности финансово-экономического потенциала, на базе чего составить советы по разработке стратегии управления финансово-экономическим потенциалом при заключении инвестиционных задач на предприятиях.

В первый раз в российской литературе зародилось понятие «экономический потенциал», использовал его С. Г. Струмилин в 1954 году. Под финансовым потенциалом он отдавал себе отчет общую производственную мощь труда всех трудоспособных членов обществ.

Исследование всевозможных точек зрения учёных разрешает отметить 4 ведущих расклада к осознанию сути финансового потенциала:

1. Финансовый потенциал ведётся как дееспособность обеспечения жизнедеятельности секторов экономики и отдельных организаций.
2. Финансовый потенциал с позиции совокуп., имеющихся ресурсов.

3. Финансовый потенциал как итог действенной реализации и финансовых, денежных и производственных отношений между контрагентами.
4. Отождествление определений «экономический потенциал», «экономическая мощь» и «народнохозяйственный потенциал».

Экономическая отдача от имеющегося производственного и умственного капитала, помноженная на стратегические и конкурентоспособные выдающиеся качества (с учетом специфичности и вероятностей ареала функционирования), создает наружные моменты становления компании.

Экономический потенциал имеет возможность быть определен как тактическая или стратегическая черта денежных вероятностей организации. Тактическая оценка определяется на достижение текущей экономической стойкости со всеми вытекающими результатами. В процессе стратегической оценки денежного потенциала меняется «точка фокусирования»: оценка работы выполняется не за краткий промежуток времени, а за интервал.

Чем длиннее интервал, в направление которого имеется подъем денежного потенциала, тем выше итоговая оценка. Стратегия управления заключается в выборе и обосновании политики вовлечения и действенного размещения денежных ресурсов организации исходя из установленной цели развития. Конкретный (и растущая!) размер денежного потенциала работает гарантом реализации созданных стратегий становления, тем более для организаций мелкого бизнеса. Из произнесенного можно сделать вывод, что стратегическая оценка денежного потенциала обязана базироваться на оценке процесса скопления денежных ресурсов.

С моей точки зрения, экономический потенциал организации — это итоговая экономическая черта ее работы, владеющая функциями ресурсного обеспечения, превентивной, аккумулирующей и инвестиционной.

Экономический потенциал подключает денежные ресурсы, разработанные и скопленные в процессе предшествующей работы, привлекаемые заемные способы и создаваемые резервы. Динамика денежного потенциала находится в зависимости как от объема завлеченных денежных ресурсов, например, так и от скорости их оборота, в собственную очередь зависящей от воплощения стратегических превосходства становления.

Потому что экономический потенциал создают денежные ресурсы текущего и стратегического характера, размер и динамика денежного потенциала станут находиться в зависимости от пропорции ресурсов, нацеленных на нынешние (оперативные) и стратегические цели. Аспектами оценки имеют все шансы играть эффективность принимаемых денежных (и иных) заключений, а еще фактические заслуги компании. Ресурсы, нацеленные на покупку внеоборотных активов, станут владеть невысоким коэффициентом оборачиваемости по сопоставлению с ресурсами, направленными на покупку обратных активов.

Следовательно, через сравнение коэффициентов оборачиваемости можно сделать вывод об эффективности выбранной стратегии развития.

Экономический потенциал весьма оживленная черта, которая ориентируется на результирующем рубеже двойственно: как итоговая черта работы за кое-какой этап и в одно и тоже время как вероятность последующего становления.

Динамическая оценка величины денежного потенциала подразумевает структурную конфигурацию, связанную с причинами реализации стратегии становления. Моментный отблеск процесса кругооборота определяет величина денежного потенциала на дату изучения. Динамика денежного потенциала имеет возможность быть оценена в процессе изучения методом оценки моментов и объема приобретенного прироста за период времени.

Управление денежным потенциалом нацелено на последовательное воплощение процессов планирования, учета, анализа и регулировки, привязанных к специфике предоставленной категории.

В базе формирования денежного потенциала лежит целеустремленная разведка одобрительных критериев финансово-коммерческой работы и организация работы по наращиванию денежных вероятностей с ориентацией на будущее. Искусство получения прибылей и выгоды в неопределенной хозяйственной истории связана с наличием рисков. Влияние финансовых и денежных рисков, свойственных для сферы работы хозяйствующего субъекта, приводит к переменам величины и динамики денежного потенциала.

С позиции теории фазовой модификации бизнеса на исходном и дальнейших шагах становления экономического потенциала фирмы всегда должен иметь какую-то минимальную величину. Это заявка выливается из самой способности производственной работы. Малой величиной личных источников организуемого коммерческого предприятия выступает величина уставного капитала. Для организаций, осуществляющих собственную работу в направлении длительного времени, нижняя грань денежных вероятностей регламентируется величиной и динамикой чистых активов. В случае если размер чистых активов ниже уставного капитала или же в том числе и отрицательна, то денежные способности становления буквально блокируются, ибо предприятие вблизи к банкротству. Отсюда значительный вывод о том, что малый смысл денежного потенциала складывается за счет чистых активов не ниже мало допустимого смысла уставного капитала.

В случае если допустить, что экономический потенциал определенной коммерческой организации ниже малой величины, свойственной для предоставленной ветви, то ее вхождение в ветвь станет довольно трудным, а в отдельных случаях — невозможным если финансовый потенциал коммерческой организации выше среднеотраслевого уровня организаций отрасли, то ее развитие может быть достаточно быстрым и успешным. В случае если при наименьших значениях денежного потенциала имеют пространство моменты, снижающие его, то складывается стратегия уменьшения со всеми вытекающими результатами. Экономический потенциал в данной фазе становления возможно считать недостающим. Недостающая степень денежного потенциала настоятельно просит расчета значения риска, связанного с продолжительностью периода «неопределенности».

С позиции теории фазовой модификации необходимый экономический потенциал имеет возможность быть признан в случае, если его размер попадает в границы, позволяющие создавать стратегию подъема. Деятельно возрастающий экономический потенциал выходит за рубеж среднеотраслевого значения и разрешает гарантировать стратегию ускоренного подъема. То есть размер и динамика денежного потенциала коммерческих организаций предназначают способности их функционирования в предоставленной рыночной среде, с ее сокрытыми вероятностями и опасностями. При данном размер денежного потенциала имеет возможность значимо переменяться по организациям, осуществляющим всевозможные облики работы: возрастать или же сокращаться в зависимости от складывающихся критерий.

Экономический потенциал организации как результирующая черта означает, что он имеет возможность быть рассчитан за конкретный этап и работать исходный точкой при оценке инвестиционной привлекательности бизнеса. При данном значительный нюанс содержит только динамика денежных вероятностей, но и их конструкция. Большой эффект содержит прирост денежного потенциала за счет ускорения кругооборота средств при воплощении стратегического превосходства предприятий.

Экономический потенциал имеет возможность быть признан необходимым, в случае если его размер попадает в грани, позволяющие создавать стратегию подъема. Деятельно возрастающий экономический потенциал выходит за грани

среднеотраслевого значения за счет наращивания внутренних денежных ресурсов, например, привлечения заемных средств и пополнения акционерного капитала, что и гарантирует стратегию ускоренного подъема.

Изучения автора обосновывают, что размер и динамика денежного потенциала предназначают способности функционирования коммерческих организаций в предоставленной рыночной среде, с ее сокрытыми вероятностями и опасностями.

На динамику денежного потенциала значительное воздействие оказывают такие стратегические свойства, как размер продаж, выгода от продаж, добавленная цена, капиталоемкость продукции, размер чистых активов и оборачиваемость активов.

Матрица принятия заключений в области управления денежным потенциалом, созданная автором в процессе ситуационного анализа, отображает управление по более весомым стратегическим чертам, предопределяющим составление внутренних денежных источников становления.

Матрица отображает деяния по стратегическим чертам, которые в совокупности оказывают решающее влияние на составление денежного потенциала, что наиболее выявляют и разъясняют образовавшуюся стратегию становления организаций.

Фирма обязана увеличивать личный экономический потенциал для того, чтобы не отстать от соперников (когда среда ещё подает надежды), либо для того, чтобы не упустить благоприятные перспективы разработки стратегических решений, раскрытия диапазона факторов научно-технического прогресса.

За это время экономический потенциал как экономический элемент становления организаций станет содействовать воплощению самых смелых управленческих заключений.

1. Артеменко В.Г. Финансовый анализ / В.Г. Артеменко, М.А. Беландир. — М.: ДИС: НГАЭиУ, 2017.
2. Балабанова Л.В. Управление потенциалом предприятия. - 2018.
3. Баринов В.А. Экономика фирмы: стратегическое планирование / В.А. Баринов. — М.: КНОРУС, 2015.
4. Белоусов Р. А., Рост экономического потенциала, М., 2015.
5. Воронкова А.Э. Потенциал предприятия как основа его долгосрочного развития. // Актуальные проблемы экономики. -№ 4. – 2019.
6. Ворсовский А.Л. Теоретические основы потенциала предприятия// Инновации. - 2019 - № 8.
7. Евдокимов Ф.И. Исследование категории «Экономический потенциал промышленного предприятия» / Ф.И. Евдокимов, А.В. Мизина // Научные труды. - № 75. - 2018.
8. Егоров П.В. Концепция механизма управления финансовым потенциалом промышленного предприятия / Экономика промышленности. - 2019. - № 1.
9. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. — М.: ТК «Велби»: Проспект, 2016.
10. Коломиец А.Л. Финансовый и налоговый потенциал / А.Л. Коломиец, А.Д. Мельник // Налоговый вестник. — 2020. — № 12.
11. Кунцевич В.О. Понятие финансового потенциала развития предприятия и его оценки / / Актуальные проблемы экономики. - 2018. - № 7.
12. Маслиган А.А. Сущность финансового потенциала производственного предприятия как экономической категории // Экономическое пространство. - 2019. -№ 24.
13. Палеев А.В. Научная парадигма формирования бизнес-плана, особенности инвестиционного бизнес-планирования/ Финансовые исследования 4(41) декабрь, 2017.
14. Федонин А.С., Потенциал предприятия: формирование и оценка /А.С. Федонин, И. М. Репина, А. И. Олексюк - М.: Финансы 2015.
15. Чайникова Л.Н. Конкурентоспособность предприятия: учеб. пособие / Л.Н. Чайникова, В.Н. Чайников. - Тамбов: Изд-во Тамбов. Гос. Техн. Ун-та, 2017.