

УДК 331.103

<https://doi.org/10.33619/2414-2948/40/46>

JEL classification: J58; J88

СТАТИСТИЧЕСКИЕ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

©*Жалолов И. И., Ташкентский государственный экономический университет,
г. Ташкент, Узбекистан*

STATISTICAL EVALUATION OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF COMPANIES IN THE MODERNIZATION OF THE ECONOMY

©*Zhalolov I., Tashkent State Economic University, Tashkent, Uzbekistan*

Аннотация. Представлены понятия экономического потенциала предприятия, изучены основные факторы и научные предложения для определения статистических показателей экономического потенциала предприятий. Проведение статистического анализа прибыли компании за несколько лет позволяет определить, насколько высока предпринимательская способность. Оценка экономического потенциала предприятий в условиях конкуренции, дает возможность поддерживать экономическую стабильность в будущем. Каждое предприятие должно определить свой экономический потенциал и адаптироваться к рыночному спросу и предложению, а также изменениям, вызванным конкуренцией. Для этого предприятие должно оценить свою силу в текущем и будущем периодах. Определены основные четыре фактора: анализ материальных ресурсов, нематериальных активов, трудовых ресурсов и показателей эффективности предпринимательства.

Abstract. The concepts of the economic potential of the enterprise are presented, the main factors and scientific proposals for determining the statistical indicators of the economic potential of enterprises are studied. A statistical analysis of the company's profit over several years allows us to determine how high the entrepreneurial ability is. Assessment of the economic potential of enterprises in a competitive environment makes it possible to maintain economic stability in the future. Each company must determine its economic potential and adapt to market demand and supply, as well as changes caused by competition. To do this, the company must evaluate its strength in the current and future periods. The main four factors were determined: analysis of material resources, intangible assets, labor resources and indicators of the effectiveness of entrepreneurship.

Ключевые слова: экономический потенциал, предприятие, экономические показатели, трудовые ресурсы, производственные ресурсы, финансовые показатели.

Keywords: economic potential, enterprise, economic indicators, workforce, productive resources, financial indicators.

За последние годы в Узбекистане проведена большая работа по улучшению деловой среды, повышению деловой активности, совершенствованию механизмов защиты интересов предпринимателей, кардинально упразднены разрешительные процедуры, сокращены виды лицензируемой деятельности, формы статистической и налоговой отчетности, пересмотрен

порядок организации проверок, которые способствовали достижению положительных результатов в оценках международных организаций.

Одной из основных целей осуществляемых реформ в Республике Узбекистан, является создание многоукладной экономической среды, передача собственности реальным владельцам и создание широких возможностей для развития предпринимательства. В соответствии с этим, разработанная в Республике Узбекистан «Стратегия действий на 2017-2021 годы» позволяет обеспечить рост реальных доходов населения путем развития всех сфер экономической деятельности (Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2017 г., №6, 70 ст). Реализация этих задач во многом обусловлена финансовой поддержкой бизнеса, внедрением новых инвестиций и новых технологий, совершенствованием системы маркетинга и созданием всех необходимых условий для производителей.

Одной из основных задач проводимых реформ в Республике Узбекистан является создание междисциплинарной экономической среды, передача собственности реальным владельцам и создание возможностей для предпринимательства.

На сегодняшний день правительство Республики Узбекистан создает все условия для роста и развития предприятий, широкого внедрения инвестиционных и инновационных ресурсов. (Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2018 г. 22.09., №06/18/5544/1951). Одной из основных задач является выявление и оценка экономического потенциала предприятий в конкурентной среде рыночной экономики.

В многочисленных трудах узбекских ученых–экономистов, таких как М. Пардаев, Б. Исроилов, А. Халикулов наблюдается тенденция рассмотрения экономического потенциала предприятия как материальных ресурсов предприятия, а также трудовых ресурсов и нематериальных активов [1].

С этой точки зрения представляется интересной позиция Ю. Брексова и А. Курбанова, предложивших два подхода к выявлению экономического потенциала, таких как ресурсы и результат. Согласно ресурсному подходу, экономический потенциал рассматривается как сочетание имеющихся ресурсов. В то же время оценка экономического потенциала предусматривает количественное и качественное определение объема ресурсов, полученных отдельно. Однако такой подход более или менее проблематичен при определении общего экономического потенциала. В то же время ученые, склонные к такому подходу, могут переоценить экономический потенциал «общих источников экономического субъекта», «основных производственных мощностей»; «набор доступных ресурсов и возможностей использования для финансово-хозяйственной деятельности». Результатом этого подхода является способность предприятия «создавать, поддерживать, развивать человеческие ресурсы и деловую среду для достижения конкурентоспособности предприятия»; «Способность предприятия развивать ресурсы, удовлетворять социальные потребности»; «Потенциал предприятия за текущий период или его производственную деятельность, развитие производства, способность выполнять другие задачи».

Экономический потенциал предприятий разной собственности формирует их материальные ресурсы, нематериальные активы, трудовые ресурсы и предпринимательские способности в единой системе.

Возможности предпринимательства значительно влияют на возможности предприятия. Потому что производитель может иметь все ресурсы, но если он не знает, как использовать эти ресурсы или если у него нет конкретной программы, он не сможет использовать их эффективно, он не будет иметь никакого экономического потенциала. Следовательно, экономический потенциал предприятия не может быть определен только тремя факторами: материальными ресурсами, нематериальными активами и трудовыми ресурсами, поэтому

четвертый фактор может определять экономический потенциал предприятия с использованием предпринимательских способностей (Рисунок 1).



Рисунок 1. Экономический потенциал предприятия (разработано автором на основе исследований).

При определении возможностей предприятия необходимо провести статистический анализ прибыли компании за несколько лет, чтобы определить, насколько высока предпринимательская способность. В течение многих лет, анализируя прибыль, мы можем оценивать экономические выгоды и предпринимательские возможности предприятия, анализируя виды выгод по финансовым результатам (Рисунок 2).

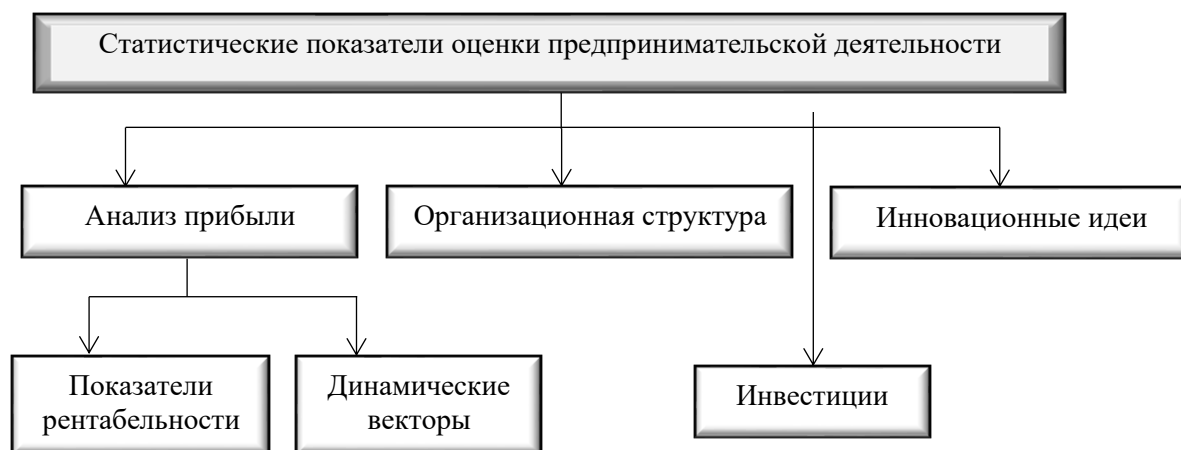


Рисунок 2. Статистические показатели, оценивающие предпринимательские способности (разработано автором на основе исследований).

Долгосрочные и краткосрочные инвестиции являются частью материальных ресурсов при определении экономического потенциала предприятия, по нашему мнению, инвестиции должны быть включены в возможности предпринимательской деятельности [1–3]. Потому что они направлены на другие объекты предпринимательства с использованием предпринимательских навыков, чтобы извлечь выгоду из имеющихся средств на предприятии. Если это не выгодное вложение, оно будет зависеть от предпринимательских способностей, а не от материальных ресурсов. При оценке инвестиций необходимо точно определить отдачу от каждой инвестиции, ориентированной на предприятие [4]. Инвестиционная рентабельность оценивает инвестиционную доходность предприятия. Бизнес-менеджеры должны уметь точно оценивать бизнес-риски.

Одним из наиболее важных факторов является способность управлять предприятием. Если менеджер не обладает способностью управлять, чем больше материальных ресурсов, тем меньше экономический потенциал предприятия будет реализован. Мы можем производить качественную продукцию, используя все доступные ресурсы, но если мы не можем точно рассчитать стоимость или у нас нет рынка сбыта, мы не сможем достичь целей, поставленных компанией. Соответственно, управленческий учет включает следующие две основные категории: расчет себестоимости продукции; контроль над производственной деятельностью.

Установление цен на продукцию предприятия будет основываться на ценообразовании и конкуренции на рынке. Он показывает, насколько точен или корректен процесс, анализируя финансовые результаты на конец года. Надзор за производственной деятельностью в соответствии с процедурами и стандартами, разработанными предприятием, играет важную роль в достижении экономической эффективности. Потому что неконтролируемые действия не могут достичь определенной цели.

Одним из основных требований к конкурентной позиции на рынке является наличие инновационных идей и практики. Можно сказать, что нынешний век — это фаза перемен. Поэтому разработка инновационных идей позволит обеспечить не только экономическую стабильность предприятия, но и его положение на рынке. Это еще один фактор оценки экономического потенциала предприятия.

Основные и оборотные средства предприятия являются источником материальных ресурсов. При определении экономического потенциала предприятия совокупные активы предприятия оцениваются не только по его стоимости, но и по использованию большинства основных средств на предприятии и предоставлению современных технологий. Благодаря эффективности предприятия новые технологии производства товаров более эффективны, чем другие технологии. Однако важно отметить, что общий капитал предприятия может быть распределен между использованными и неиспользованными ключевыми инструментами. Потому что основные инструменты, которые не используются для определения эффективности деятельности предприятия, не следует игнорировать. Вот почему важно убедиться, что вы используете неиспользованные ключевые активы или продаете их как можно больше.

Как правило, экономический потенциал предприятий измеряется эффективным использованием имеющихся ресурсов. Использование основных средств на предприятиях оценивается по доходности фондов, объему запасов, уровню трудовых запасов, а его динамика статистически анализируется с помощью экономических показателей. Более эффективное использование доступных ресурсов может оказать более сильное влияние на производительность предприятия [4].

При анализе экономического потенциала результирующим показателем выступало значение величины самого потенциала, а фактором (независимой переменной) — оценка компонента потенциала. При факторном анализе компонентов потенциала результирующим показателем выступала оценка самого компонента, а факторами — конкретные показатели деятельности.

При выборе методов анализа экономического потенциала, описании данной категории с точки зрения логики, математики и экономической природы был проведен анализ существующих теорий и методик комплексной оценки деятельности организации.

В экономических процессах участвуют не только активы предприятия, но и другие элементы. Взять, к примеру, производственный процесс. Материально–техническая поддержка, то есть оборудование, здание, сырье, необходима для его возникновения. Однако любая продвинутая техника, высококачественное сырье, самопроизвольно порождает экономические выгоды и не приносит финансовых выгод. Конечно, необходимо привлекать трудовые ресурсы. Поэтому необходимо вовлекать трудовые ресурсы вместе с материальными ресурсами для осуществления экономических процессов. Только тогда произойдет производственный процесс, и может быть достигнуто создание нового продукта. Продажа этого продукта гарантирует, что компания возместит все расходы. Только тогда будет достигнута конечная цель производства. Как видно, при оценке экономического потенциала предприятия, ограничение на анализ материальных активов, находящихся в активной части бухгалтерского баланса, является недостаточным для обеспечения полной картины его хозяйственной деятельности (Таблица).

Таблица.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ,
 СИСТЕМА СТАТИСТИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ
 (разработано автором на основе исследование)

Материальные ресурсы	Основные средства	Новые технологии	Другие основные средства	Используемые основные средства	Неиспользуемые основные средства
		Используемые основные средства		Используемые основные средства	
	Оборотные средства	Необходимые производственные средства	Денежные средства	Неиспользуемые другие оборотные средства	
Нематериальные ресурсы	Материальные активы	Лицензия	Патент	Оценка товаров	Другие
	Программное обеспечение	Бухгалтерские программы	Производственные программы	Программы управления	Другие
Трудовые ресурсы	Всего персонал	Персонал повысивший свою квалификацию	Повысившие квалификации за рубежом	Зарубежные специалисты	Молодые специалисты
	Затраты на повышение квалификации	Затраты на повышение квалификации внутри страны		Затраты на повышение квалификации за рубежом	
Предпринимательская деятельность	Анализ прибыли	Показатели рентабельности		Ряды динамики	
	Инновационные идеи	Собственные инновационные идеи		Приобретенные инновационные идеи	
	Организационная структура	Простой		Сложный	

Экономическая стабильность компании всегда связана со способностью сотрудников использовать новые технологии, программное обеспечение, иметь новые идеи, создавать систему управления, короче говоря, с квалификацией персонала. Конечно, оценка потенциала трудовых ресурсов должна проводиться на расходы по повышению квалификации персонала. Таким образом, можно определить, насколько сотрудники компании смогли улучшить свои показатели. Это не ошибка, инвестировать в человеческий капитал. Эти инвестиции, безусловно, будут сделаны для будущих выгод. В сегодняшней конкурентной среде предприятия пытаются узнать о мировых рынках, чтобы выйти на зарубежные рынки и отправить своих сотрудников за границу для прохождения практики или набрать иностранный персонал с международным опытом. Это также важно при определении ожиданий компании.

Оценка экономического потенциала предприятий в условиях конкуренции, особенно в условиях конкуренции, является ключом к поддержанию экономической стабильности в будущем. Каждое предприятие должно определить свой экономический потенциал и адаптироваться к рыночному спросу и предложению, а также изменениям, вызванным конкуренцией. Для этого предприятие должно оценить свою силу в текущем и будущем периодах. Четыре фактора, которые мы предложили выше, могут быть следующими: анализ материальных ресурсов, нематериальных активов, трудовых ресурсов и показателей эффективности предпринимательства. Выявление четырех факторов и оценка экономического потенциала предприятия на основе экономического анализа его результатов. Эта оценка послужит основой для разработки текущих планов и долгосрочных стратегий в будущих операциях предприятия. Предприятие может достичь максимальной выгоды, используя все свои возможности питания. Принимая это во внимание, экономический потенциал предприятия можно полностью оценить, проанализировав следующие показатели.

Каждое предприятие стремится не только достичь максимальной прибыли, но и занять высокие позиции на рынке. Анализируя информацию, представленную в Таблице, предприятие может определить не только свои выгоды, но и свое положение на рынке. В то же время эта информация поможет предприятию определить возможности и их источники питания. Потому что параметры резервного копирования недоступны на предприятии. Это создает основу для дальнейшей разработки целевых программ развития предприятий. Целью экономического потенциала предприятия является предоставление других возможностей посредством полного использования существующих мощностей и определения наилучших перспектив для предприятия.

Список литературы:

1. Пардаев М. К. Экономический анализ. Ташкент, 2011. 136 с.
2. Набиев Х. Г., Набиев Д. Н. Экономическая статистика. Ташкент, 2008. 106 с.
3. Муратов Р. С., Джалолова И. А., Орипов С. Ш. Экономика предприятия. Ташкент, 2014. 250 с.
4. Абдураупов Р. Р. Совершенствование механизма управления привлечением инвестиций для повышения экономического потенциала предприятий: автореф. дисс д-ра экон. наук. Ташкент, 2018. 70 с.

References:

1. Pardaev, M. K. (2011). Economic analysis. Tashkent, 136.
2. Nabiev, Kh. G., & Nabiev, D. N. (2008). Economic statistics. Tashkent, 106.

3. Muratov, R. S., Dzhallolova, I. A., & Oripov, S. Sh. (2014). Enterprise economy. Tashkent. 250.

4. Abduraupov, R. R. (2018). Improving the management of investment attraction to increase the economic potential of enterprises: autoref. Ph.D. diss. Tashkent, 70.

*Работа поступила
в редакцию 09.02.2019 г.*

*Принята к публикации
14.02.2019 г.*

Ссылка для цитирования:

Жалолов И. И. Статистические оценки экономического потенциала предприятий в условиях модернизации экономики // Бюллетень науки и практики. 2019. Т. 5. №3. С. 371-377. <https://doi.org/10.33619/2414-2948/40/46>.

Cite as (APA):

Zhalolov, I. (2019). Statistical evaluation of the economic potential of companies in the modernization of the economy. *Bulletin of Science and Practice*, 5(3), 371-377. <https://doi.org/10.33619/2414-2948/40/46>. (in Russian).