

УДК 338.4
ВАК 08.00.05
ГРНТИ 06.81.19
DOI 10.24411/2409-3203-2018-11626

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ТЕХНИКО-ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ

Демидова Елена Алексеевна

к.э.н., доцент кафедры экономики и управления АПК
ФГБОУ ВО Красноярский ГАУ Ачинский филиал
Россия, г. Ачинск

Аннотация: в повышении эффективности функционирования предприятий основополагающую роль имеют объективные результаты оценки его технико-организационного потенциала, основой которого выступает оценка комплекса показателей, сформированных с учетом современных условий развития экономики страны и отрасли производства, предполагающая применение актуализированного методического подхода.

Ключевые слова: технико-организационный потенциал, экономический потенциал, методический подход, инновации

A METHODOLOGICAL APPROACH TO ASSESS TECHNICAL AND ORGANIZATIONAL POTENTIAL OF ENTERPRISES

Demidova Elena Alekseevna

Ph.D., Associate Professor of Economics and management of agriculture
Achinsk branch of the Krasnoyarsk State Agrarian University
Russia, the city of Achinsk

Abstract: objective results of evaluation of its technical and organizational potential, the basis of which is the assessment of a set of indicators, formed in view of the current conditions of the country's economy and industry, involving the use of an updated methodological approach, play a fundamental role in improving the efficiency of enterprises.

Keywords: technical and organizational potential, economic potential, methodological approach, innovation

Оценка технико-организационного потенциала предприятий заключается в формировании необходимой основы эффективной деятельности в современных условиях рыночной экономики. Это позволяет признать, что непосредственно от технической, организационной и управленческой составляющих производства зависят конечные результаты деятельности предприятия.

В целом существующие подходы авторов [1,3,5,6,8] к формированию состава показателей оценки технико-организационного уровня носят общий характер, не учитывают отраслевые особенности предприятий, в то время как они определяют требования к ресурсному обеспечению, к особенностям организации и управления производством, к направлениям и стратегии перспективного развития.

Комплексность в оценке сводится к расчету интегральной величины на основе определенного состава промежуточных показателей, что не отражает в полной мере

единства целей и задач деятельности любой исследуемой организации, взаимодействия структурных подразделений и ориентирования на конечный результат предприятия.

В научных работах по данной тематике используется понятие технико-организационного уровня, определение которого дано Гиляровской Л.Т. [3] и Любушиным Н.П. [5], под ним понимается достигнутый уровень развития средств производства, методов организации и управления.

Понятие уровня экономического развития (в сфере деятельности предприятия) дано в Большой советской энциклопедии [2], под ним понимается организация и эффективность общественного производства. Аналогичная трактовка представлена в Финансовом словаре [7] и Энциклопедии социологии [10]: уровень экономического развития – это показатель организации и эффективности производства. В представленных толкованиях «уровень развития» характеризует результаты деятельности предприятия, достигнутые посредством использования совокупности ресурсов.

Таким образом, технико-организационный уровень объединяет три основных элемента (технический уровень производства, уровень организации и управления) и характеризует достигнутую эффективность использования ресурсов в производстве. Такая трактовка не позволяет отразить в полной мере современные требования к технике и технологии, системам организации и управления, созданию и внедрению инновационных разработок.

Существующие подходы к формированию состава показателей оценки технико-организационного уровня носят общий характер, не учитывают отраслевые особенности предприятий, в то время как они определяют требования к ресурсному обеспечению, к особенностям организации и управления производством, к стратегии и направлениям перспективного развития.

Устранение выявленных противоречий становится возможным при использовании понятия экономического потенциала. Учеными сформулировано значительное количество толкований данного понятия, отличающихся сущностью и значением. В частности, Мочалов Б.М. [9] предлагает несколько определений и считает, что экономический потенциал следует рассматривать как: показатель максимальных производственных возможностей отрасли, предприятий, объединений, ресурсов; или критерий оптимальности планов производства материальных благ, использования ресурсов и национального богатства.

Значительное различие в толковании определения можно объяснить желанием авторов обратить внимание на определенную характеристику экономического потенциала: условия и факторы, определяющие его величину; характер экономических отношений; результаты использования потенциала. Но среди всего многообразия определений можно выделить общие черты, отличающие его от других экономических категорий, основные среди них: экономический потенциал характеризует совокупные возможности исследуемой системы, которые могут быть реализованы при наличии определенного состава ресурсов; в свою очередь, возможности системы определяются особенностями экономических отношений между субъектами, задействованными в хозяйственном процессе; далее, целью названных отношений является формирование потребностей и их удовлетворение за счет производства определенных товаров при оптимальном использовании ресурсов.

Изучение публикаций в направлении оценки экономического потенциала позволило выявить недостаточное освещение на уровне отдельных экономических отраслей, что не позволяет в полной мере отразить особенности процессов, протекающих на предприятиях с учетом отраслевой специфики. Возникает потребность в уточнении понятия технико-организационного потенциала с учетом современных требований к формированию систем организации и управления, развитию техники и технологии, внедрению инновационных разработок.

Таким образом, уточнено понятие и раскрыта экономическая сущность термина «технико-организационный потенциал предприятия» - возможности экономической системы, формируемые совокупностью технических, организационных и управленческих ресурсов, направленных на инновационное развитие.

Под экономической системой (в определении технико-организационного потенциала предприятия) понимается любой частный экономический объект, имеющий сложный системный характер, им может быть предприятие, фирма [4].

Основная роль проведения оценки технико-организационного потенциала заключается в следующем:

- получение совокупной оценки деятельности предприятия, которая включает возможности развития и учитывает ограничения;
- совершенствование системы организации и управления предприятием;
- учет внешних требований к результатам деятельности предприятий отрасли;
- оценка инновационного потенциала предприятия и возможностей его развития;
- повышение качества аналитической работы подразделений предприятия;
- результаты оценки являются основой построения прогнозов, разработки программы развития предприятия на разные горизонты планирования.

Структура технико-организационного потенциала включает в себя научно-технический потенциал (в том числе, технический и технологический), потенциал организации производства и труда, потенциал системы управления хозяйственной деятельностью (рисунок 1).



Рисунок 1 – Структура технико-организационного потенциала предприятия

Изучение существующих подходов к оценке технико-организационного потенциала предприятия позволило выявить наличие значительного количественного показателей, расчет и анализ которых усложняет процедуру оценки и не всегда имеет определяющее значение в полученных результатах. В то время как ключевые показатели, сформированные с учетом современных требований к развитию предприятий, позволяют объективно охарактеризовать технико-организационный потенциал предприятий в современных условиях.

Важнейшим условием в обеспечении гармоничного развития всех сфер деятельности производственного предприятия является соблюдение причинно-следственных связей в процессе функционирования. Первичным звеном является технологический процесс, определяющий количественный и качественный состав техники, формирование систем организации и управления. Следовательно, оценка показателей должна происходить в следующей последовательности: показатели научно-технического потенциала; потенциала организации производства и труда; потенциала системы управления хозяйственной деятельностью.

Основные положения методического подхода к оценке технико-организационного потенциала предприятий:

- формирование состава показателей осуществляется по ключевым позициям, характеризующим наиболее значимые результаты деятельности предприятий, его специфику и отражающие факторы, оказывающие влияние на развитие технико-организационного потенциала предприятия;

- оценка показателей осуществляется согласно причинно-следственным связям функционирования промышленного предприятия: показатели научно-технического потенциала; потенциала организации производства и труда; потенциала системы управления хозяйственной деятельностью;

- оценка осуществляется на основе использования комплексного подхода;

- оценивается инновационная активность предприятия, отражающая эффективность инновационных решений на предприятии;

Оценка технико-организационного потенциала предприятий основана на анализе системы показателей формализованной с учетом отраслевой специфики производства и возможностью оценки инновационной активности предприятий, что позволяет выделить соответствующие блоки показателей и акцентировать внимание на инновационном развитии. Оценка предполагает не только выявление количественных и качественных результатов деятельности по состоянию на определенный момент, но и анализ тенденций изменения достигнутых показателей в динамике.

Таким образом, определена суть методического подхода к оценке технико-организационного потенциала предприятий, заключающаяся в сбалансированном развитии инновационной и технико-организационной деятельности при формировании механизма функционирования взаимосвязанных технологических, организационных и управленческих систем, направленных на достижение стратегических целей инновационного развития предприятия.

Список литературы:

1. Алексеева А.И., Васильев Ю.В., Малеева А.В., Ушвицкий Л.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2006. – 528 с.
2. Большая советская энциклопедия: В 30 т. - М.: "Советская энциклопедия", 1969-1978. Научное издательство «Большая Российская энциклопедия», 2001
3. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб./Л.Т. Гиляровская [и др.]. – М.: ТК Велби, Изд-во проспект. 2006. – 360 с.
4. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: дело, 2003. – 520 с.
5. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 060500 «Бухгалтерский учет, анализ» и 060400 «Финансы и кредит». – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 448 с.

6. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 320 с.
7. Финансовый словарь/ Режим доступа: <http://www.finam.ru/dictionary/>
8. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 415 с.
9. Экономический потенциал развитого социализма/Под ред. Мочалова Б.М. - М.: 1982. – 175 с.
10. Энциклопедия социологии/ Режим доступа: http://slovarionline.ru/entsiklopediya_sotsiologii/



UDC 33

DOI 10.24411/2409-3203-2018-11627

INVESTMENTS IN THE AGRARIAN SPHERE

Jonson Tamara

London School of Economics
Department of Finance
Great Britain, London

Abstract. The article discusses the general approaches to investment as the main factor in the development of the agrarian sector of the economy.

Keywords: investments, capital, profit, effect, agrarian economy.

Investments are cash, securities, other property, including property rights, other rights that have a monetary value, invested in objects of entrepreneurial activity and (or) to achieve a different beneficial effect. They include payments for fixed assets, costs for new construction, design and survey work, etc. At the same time, investments are divided into capital-forming and portfolio. The first ones ensure the creation and reproduction of fixed and circulating assets necessary for the normal functioning of the organization, and the second - the placement of funds in financial assets.

In the economic literature there are many criteria for the classification of investments and, accordingly, their types. In particular, they distinguish real investments, as investments in the production of goods, financial investments in stocks, bonds; intellectual - investments in experimental research and development, licenses.

Investments are made in investment projects that reflect the case, activity, activity, system of organizational, legal, and settlement and financial documents necessary to achieve certain goals, results, and implementation of any actions.

Any investments are made for various purposes, both economic and social, which represent a state of the future. This condition can be characterized by cost recovery, accumulation of resources, profit, dividends, etc. Consequently, all participants of investments, in the face of both investors and enterprises, are interested in achieving the maximum financial result in accordance with investment plans, both current and strategic, reflecting the processes of achieving goals.