

УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аликулов Д. – студент ТГАУ

Аннотация: В сегодняшней конкурентной деловой среде эффективное управление экономической властью стало иметь решающее значение для процветания и продвижения предприятий. Экономическая власть означает власть и контроль, которые организации имеют над своими финансовыми ресурсами, операциями и процессами принятия решений. Эффективное управление этими полномочиями позволяет предприятиям оптимизировать свои ресурсы, принимать стратегические решения и достигать устойчивого роста. В этой статье мы рассмотрим некоторые ключевые стратегии эффективного управления экономическим авторитетом предприятий.

Ключевые слова: трудовой (кадровый) потенциал; финансовые возможности, производственная мощность, научно-технический потенциал, инновационный потенциал, информационный потенциал, общепрофессиональная подготовка.

Некоторые ключевые стратегии эффективного управления экономическим авторитетом предприятий.

1. Укрепить финансовое управление:

Надежная система финансового управления необходима для управления экономической властью. Это предполагает установление четкой политики, процедур и средств контроля для обеспечения надлежащего и прозрачного финансового управления. Предприятия должны внедрить системы финансового учета, внутренний аудит и процессы бюджетирования для мониторинга, анализа и оптимизации своих финансовых ресурсов. Также должны быть созданы регулярные механизмы финансовой отчетности и подотчетности, позволяющие принимать обоснованные решения и обеспечивать соблюдение правил.

2. Стратегическое распределение ресурсов:

Эффективное управление экономической властью предполагает разумное распределение ресурсов для максимизации их ценности и воздействия. Предприятиям следует провести тщательный анализ своей деятельности, определить ключевые области, требующие инвестиций, и соответствующим образом расставить приоритеты в распределении ресурсов. Стратегическое распределение ресурсов должно соответствовать целям организации, планам роста и конкурентной позиции. Определив оптимальное сочетание инвестиций в человеческий капитал, технологии, производство или маркетинг, предприятия могут эффективно использовать свой экономический авторитет и обеспечить устойчивый рост.

3. Содействие эффективному принятию решений:

Компании с эффективным управлением экономическими полномочиями способствуют развитию культуры информированного принятия решений на всех уровнях. Это предполагает предоставление сотрудникам необходимых навыков и знаний для принятия обоснованных финансовых решений. Совместные

программы финансовой грамотности и обучения могут дать сотрудникам четкое понимание финансовых целей и ограничений организации. Кроме того, создание четких рамок принятия решений с определенными ролями и обязанностями гарантирует, что решения принимаются своевременно, эффективно и в соответствии со стратегическими целями предприятия.

4. Внедрить эффективное управление затратами:

Эффективное управление затратами является важнейшим аспектом управления экономической властью. Предприятиям необходимо регулярно пересматривать свои эксплуатационные расходы, определять потенциальные области улучшения и принимать меры по экономии затрат. Это может включать оптимизацию процессов закупок, заключение более выгодных контрактов с поставщиками, оптимизацию операций или внедрение технологических решений для автоматизации задач и уменьшения количества человеческих ошибок. Эффективное управление затратами помогает организациям оптимизировать эффективное использование ресурсов и достигать лучших финансовых результатов.

5. Используйте технологии и инновации:

Использование технологий и содействие инновациям являются важными стратегиями эффективного управления экономической властью. Предприятиям следует активно изучать технологические решения, такие как системы планирования ресурсов предприятия (ERP), инструменты финансовой аналитики и облачные платформы, чтобы повысить финансовую прозрачность, оптимизировать процессы и улучшить процесс принятия решений. Освоение инноваций выходит за рамки технологий и требует культуры, которая поощряет экспериментирование, постоянное обучение и способность быстро адаптироваться к изменениям в экономической ситуации.

Достигнутые высокие результаты в социально-экономическом развитии нашей страны, прежде всего, функционирование современных сетей и производственных мощностей, в обмен на рост экономического потенциала нашего региона, увеличение видов предоставляемых товаров и услуг. приведение их качества в соответствие с мировыми стандартами, а также рост потенциала трудовых ресурсов происходит за счет

В отличие от общего потенциала предприятия, экономический потенциал (а также его структурные элементы), необходимые для поддержания конкурентоспособности предприятия и механизма его развития, отвечают за исследование и развитие предприятия с экономической точки зрения. вид.

Экономический потенциал предприятия – это система, включающая совокупность следующих потенциалов (возможностей), направленных на обеспечение долгосрочного экономического развития предприятия на основе принятой стратегии:

- - трудовой (кадровый) потенциал;
- - финансовые возможности;
- - производственная мощность;
- - научно-технический потенциал;
- - инновационный потенциал;

- - информационный потенциал.

Трудовой (кадровый) потенциал – основная часть экономического потенциала, характеризующаяся количественным и качественным составом трудовых ресурсов предприятия, их совместимостью с уровнем используемого оборудования и технологий, а также способностью к долгосрочному развитию в соответствии с цели предприятия.

- Показателями, отражающими качество трудового потенциала, являются:
 - общепрофессиональная подготовка трудовых ресурсов;
 - уровень физического развития и здоровья персонала;
 - уровень технической оснащенности труда;
 - уровень производительности труда;
 - уровень профессиональных навыков персонала;
 - уровень мобильности персонала.

В условиях модернизации экономики качественное улучшение трудового потенциала, повышение качества образования является важным фактором достижения высокой производительности труда и обеспечения экономического роста.

Он отражает общее образование и профессиональную подготовку трудящихся, уровень знаний в области науки, здоровья, уровень жизни и качественные стороны трудового потенциала.

Трудоспособность – это способность человека работать, необходимая для выполнения определенной работы. В современных условиях производства особое значение в повышении качественных показателей трудового потенциала общества приобретает профессиональная (профессиональная) работоспособность.

Трудоспособность представляет собой возможную производительность рабочей силы, которая зависит от ее качества, то есть знаний, навыков и профессионализма работника, и проявляется в производительности труда.

Финансовый потенциал раскрывается путем исследования количества и качества финансовых ресурсов, определяющих возможности функционирования и развития предприятия. К числу факторов, характеризующих финансовый потенциал предприятия, относятся:

- достаточность оборотного капитала предприятия;
- стоимость имущества общества;
- норма прибыли;
- размер внешнего и внутреннего долга;
- инвестиционная привлекательность предприятия;
- кредитоспособность и экономическая независимость.

Следует отметить, что уровень финансового потенциала предприятия оказывает прямое влияние на уровень экономического потенциала, а также косвенно влияет на другие составляющие.

Производственная мощность означает существующие и потенциальные производственные возможности по выпуску конкурентоспособной продукции при эффективном использовании основных факторов производства на основе наличия основных видов ресурсов.

Каждый элемент экономического потенциала может быть оценен с разной степенью детализации. Суть таких методов состоит главным образом в изучении загруженности машин и оборудования, технического уровня отдельных их видов, оценке отдельных элементов применяемой техники и т. д. Кроме того, для оценки производственного потенциала необходимо проанализировать существующие условия производства продукции на предприятии, то есть зданий, сооружений, систем связи, производственных помещений. Также необходимо учитывать рыночную стоимость основного капитала.

Уровень производственных мощностей во многом определяется потенциалом рынка, то есть абсолютным (относительным) объемом товаров, который может быть куплен или потреблен определенным сегментом рынка в течение определенного периода времени.

Научно-технический потенциал включает в себя комплекс кадровых, материально-технических, информационных, инновационных и организационных ресурсов, предназначенных для достижения стратегических целей развития и поддержания конкурентоспособности предприятия.

Оценка инновационного потенциала предприятия призвана определить конкурентоспособность предприятия по научно-техническим показателям, уровень обеспечения конкурентоспособности продукции или услуг предприятия.

Информационный потенциал предприятия выражается в эффективном использовании и быстрой передаче информационных потоков, поступающих на предприятие. Информация имеет свой уникальный набор характеристик, она не потребляется в процессе потребления, не ограничивается потреблением. При этом удобный механизм получения и обработки информации напрямую влияет на производственный процесс. Кроме того, скорость реагирования на внешнюю информацию и умение эффективно и своевременно использовать ее позволяют не только выжить предприятиям, но и существенно укрепить их позиции.

Сочетание инновационного и информационного потенциала в основном характеризуется возможностью своевременного периодического обновления производства, изменения или совершенствования технологий, разработки новой продукции, а также возможностью качественной обработки и анализа поступающей информации.

Короче говоря, состояние экономического потенциала, наличие и качество тех или иных его составляющих определяет эффективность деятельности предприятий. Отсутствие или отсутствие какой-либо составляющей экономического потенциала требует его пересмотра и развития. Развивать экономический потенциал предприятия можно будет только за счет развития его составляющих. Экономический потенциал предприятия находится в определенном состоянии роста или снижения, и изменения в нем могут привести не только к росту, но и к спаду. Итак, состояние увеличения или

уменьшения экономического потенциала возникает в результате воздействия на него различных факторов (изменения кадрового состава, изменения в оснащении оборудованием и технологиями, привлечения финансовых ресурсов, внедрения инноваций и т. д.).

Список использованной литературы:

1. Указ Президента Республики Узбекистан от 7 февраля 2017 года № ПФ-4947 «О стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан».
2. Пардаев М.Г., Гасанов Б.А., Исраилов Дж.И., Халикулов А.Н. Экономический анализ. Учебник. -Ташкент -2011.-136 с.
3. Муратов Р.С., Джалолова И.А., Орипов С.Ш.. Экономика предприятия. Учебник. -Ташкент – 2014. -250 р.