

DOI: 10.12737/article_5a003901915193.35243580

*Хорошун Н.А., канд. социол. наук, доц.,
Шамаева О.П., канд. социол. наук, доц.,
Избирян Л.В., студент*

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ЗОЛОТОЕ ПРАВИЛО ЭКОНОМИКИ

nara-rita@yandex.ru

В настоящее время деловая активность предприятия отражает то, насколько динамично и успешно оно действует и развивается. Эта деятельность может выражаться как в качественных, так и в количественных показателях, которые используются для сравнительного анализа как в долгосрочной, так и в краткосрочной перспективе. То, насколько эффективно работает компания, можно оценить, используя определенные критерии. Показателями оценки деловой активности являются финансовые параметры, характеризующие экономический рост, по своей сути являющиеся соотношением между динамикой продукции и динамикой ресурсов. Выявлено, что деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота средств хозяйствующего субъекта. Главное достоинство этого понятия заключается в том, что в нем выделен основной фактор деловой активности предприятия. Анализ и оценка деловой активности заключаются в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов оборачиваемости.

Ключевые слова: деловая активность предприятия, качественные показатели, количественные показатели, показатели оборачиваемости, «золотое правило экономики».

Введение. Деловая активность предприятия и его финансовая устойчивость проявляются в стабильном росте доходов, динамичности развития, устойчивых деловых связях, конкурентоспособности, достижении поставленных стратегических целей, эффективности использования ресурсов. Эти признаки деловой активности компании можно оценить, как по качественным, так и по количественным критериям [1, С. 85]. При этом качественные критерии, такие, как, например, широта рынков сбыта или деловая репутация компании не могут быть выражены в абсолютных величинах, для их оценки используется метод сравнения с подобными предприятиями, имеющими такую же ресурсную базу и работающими в той же отрасли. Для качественной оценки также можно воспользоваться динамикой изменения таких показателей на одном предприятии за определенный временной период [2].

Уже примерно понятны тенденции в экономическом положении страны. В целом отслеживается положительная динамика в экономике. Итоги прошлого года – сейчас уже подошли практически все основные показатели по прошлому году – оказались лучше, чем мы ожидали. Снижение ВВП, по последним данным, составило 0,2 %, хотя прогнозы были хуже, а промышленное производство увеличилось на 1,1 %. В 2016 году удалось добиться и рекордно низких темпов инфляции – 5,4 %. На данный момент устойчивое снижение инфляции продолжается.

Восстанавливается и деловая активность, растёт так называемый индекс предпринимательской уверенности. Безусловно, нужно поддержать все эти позитивные тенденции и позитивный настрой бизнеса, создать предсказуемые экономические и финансовые условия для его работы [3, С.53]. Сейчас крайне важно найти сбалансированные решения, которые позволят обеспечить дальнейшее снижение инфляции, развитие отечественного производства, промышленности, сельского хозяйства, что в свою очередь должно способствовать восстановлению роста реальных доходов граждан России. Это один из ключевых приоритетов нашей политики – и экономической, и социальной.

Методика. В данной работе были использованы следующие методы теоретического исследования: анализ, синтез, индукция и дедукция.

Основная часть. Оценка деловой активности организации заключается, прежде всего, в анализе состояния уровней и динамики показателей оборачиваемости, так как проявление деловой активности происходит, в первую очередь, в скорости оборота средств:

- скорость оборота влияет на объемы продаж за определенный период;
- прослеживается прямая связь размеров оборота, а, значит, и оборачиваемости, с относительной величиной условно-постоянных расходов: с повышением оборачиваемости,

– уменьшаются такие расходы на каждый оборот;

– рост скорости оборота активов на том или ином этапе их превращения влечет за собой ускорение оборота и на других этапах [4, С. 38].

Скорость оборота операционных ресурсов предприятия (запасов производства, произведенных товаров, дебиторской задолженности), то есть скорость превращения их в исходную – денежную – форму, оказывает непосредственное влияние на платежеспособность организации. Кроме того, с ускорением оборачиваемости этих ресурсов, снижаются условно-постоянные расходы, а это оказывает влияние на повышение рентабельности деятельности предприятия [5, С. 69]. При ускорении оборачиваемости также происходит повышение абсолютного значения показателя прибыли, причем независимо от того, произошло повышение рентабельности (относительного показателя прибыльности) или же ее уровень не изменился.

Анализ и оценка деловой активности осуществляется на качественном и количественном уровнях. Анализ на качественном уровне предполагает оценку деятельности предприятия по неформальным критериям: широта рынков сбыта (внутренних и внешних), деловая репутация предприятия, уровень его конкурентоспособности, наличие постоянных поставщиков и покупателей, долгосрочных договоров купли-продажи, имидж, торговая марка и прочее.

Оценка деловой активности может быть получена в результате расчета системы показателей, характеризующих деловую активность предприятия. Для оценки деловой активности организации могут быть рассчитаны различные показатели, характеризующие эффективность использования, материальных, трудовых и финансовых ресурсов [6, С. 138]. Основными из них являются: выработка, фондоотдача, оборачиваемость производственных запасов, продолжительность операционного цикла, оборачиваемость авансированного капитала.

Целесообразно сопоставлять данные критерии с аналогичными параметрами других хозяйствующих субъектов, функционирующих в таких же отраслях и сферах бизнеса. Количественные критерии деловой активности характеризуются системой абсолютных и относительных показателей. Среди абсолютных показателей необходимо особо выделить объемы реализованной продукции, товаров, работ, услуг, прибыль, величину авансируемого капитала, оборотных средств, денежных потоков и другое. Также имеет место целесообразность сравнения этих параметров в динамике за ряд периодов (по годам, месяцам).

Такую оценку можно получить, если сравнить результаты деятельности данного предприятия с родственными ему по сфере приложения капиталов организациями. Качественными критериями для этого являются:

– широкий спектр рынков для сбыта произведенной продукции;

– наличие продукции, которая поставляется на экспорт;

– репутация коммерческого предприятия, выражающаяся, в частности, в известности клиентуры, которая пользуется услугами данной компании, в прочности связей с клиентурой [7, С. 64].

Проводить количественную оценку деловой активности и ее анализ можно в двух направлениях:

– путем оценивания степени выполнения плана по основным показателям и обеспечения заданных темпов роста этих показателей;

– оценивая эффективность уровней использования ресурсов коммерческого предприятия.

Количественные показатели деловой оценки, в свою очередь, подразделяются на абсолютные и относительные. Относительные показатели рассчитываются на основании абсолютных, к которым относится выручка от реализации, прибыль, объем вложенного капитала (активов). Абсолютные показатели оценки деловой активности характеризуют соотношение вложенных в активы затрат и полученной прибыли, которая определяется как разница между выручкой от реализации и вложенными затратами. Но взятые сами по себе абсолютные показатели мало что скажут о том, насколько эффективна деятельность компании, их целесообразно сравнивать в динамике за ряд лет либо принимая за базу показатели деятельности аналогичных компаний той же отрасли.

Относительные показатели характеризуют эффективность использования вложенных средств (активов) – материальных, трудовых и финансовых ресурсов предприятия [8, С.30]. Она напрямую зависит от того, с какой скоростью они оборачиваются. Поэтому такие относительные показатели, как коэффициенты деловой активности, еще называют коэффициентами оборачиваемости. Эти коэффициенты подразделяются на две группы:

– коэффициенты, характеризующие скорость оборота, рассчитываемую как количество оборотов активов или пассивов за анализируемый период;

– коэффициенты, характеризующие продолжительность одного оборота – срок, в течение которого полностью возвращаются

средства, вложенные в материальные и нематериальные активы.

Разница между первой и второй группой заключается в том, что для первой группы чем показатели выше, тем выше деловая активность, а для коэффициентов второй группы наоборот – чем они выше, тем ниже деловая активность компании.

Начнем с того, что такое финансовая грамотность и с какими проблемами сталкивается сам человек.

Проблема номер один. В России нет культуры финансовой грамотности. Уже завершилось то время, когда финансовая грамотность была не нужна, и все было решено за людей. Сейчас настал момент, когда мы вышли в большую экономику и многие люди просто не знают, что делать. В конечном итоге нас поглотили долги. Многих из нас соблазняют рекламой, автомобилями в кредит и прочими вещами. Порой нам сложно вырваться из этого замкнутого круга. Это первая причина, почему необходимо любому человеку быть финансово образованным.

Вторая причина – этому не учат в образовательных учреждениях. Родители сами не часто говорят о финансовой грамотности с детьми. Самая большая проблема – это всё что было до сегодняшнего момента. Помимо образования, помимо наших специфических времен, у вас есть убеждения – «В том, что деньги — это плохо», «Нежели богато, нечего начинать», «Все наши родители, деды, прадеды жили скромно и нам нечего соваться», «Богатство – зло», «Посмотрите в фильмах. Бедные люди всегда герои. Герой каждого фильма – бедный человек. И естественно такое кино снимается для бедных. Кто на него ходит? Конечно! Самые небогатые люди России, а таких большинство». От этого мы будем избавляться и осознавать это в нашей жизни. У нас будет возможность продвинуться вперед

Первый шаг к финансовой грамотности – это психологический аспект. Самое первое, что должен осознавать человек – это как его психологически умудрились запрограммировать, что он думает о неспособности заработать большое количество денег и подняться по карьерной лестнице. Открыть бизнес несложно. Многие думают, что это тяжело. На самом деле проще, просто нам мешают психологические факторы. Первое – нам нужно это осознать, свои непродуктивные убеждения [9, С.134].

Второй фактор – это долги. Нужно уметь оптимизировать свои затраты. Если у человека возникли долги, значит он неправильно распределял свои средства. Где-то идет очень сильный перекося. Для того чтобы начать контролировать свои долги, нужно запоминать и фиксировать

свои затраты. Это основа финансовой грамотности. Человек или предприниматель, который не знает своих расходов и затрат может оказаться банкротом.

Третий фактор – оптимизация затрат. Важно понять, какие затраты человеку нужны, а какие нет.

Следующий шаг на пути к финансовой грамотности и освобождению от всех финансовых проблем – это собственный финансовый план.

Первая стратегия увеличения дохода состоит в увеличении своей производительности.

Вторая стратегия заключается в поиске источников своего дохода. Это можно сделать при помощи фриланса, дополнительных услуг, расширения ассортимента своих услуг, развития новых эффективных навыков, расширения производства и открытия новых филиалов своей компании. В этом заключается поэтапный путь к финансовой грамотности и независимости. Все гениальное просто.

Главная цель – это как правильно инвестировать в долгосрочном горизонте, сохранить свои деньги от инфляции, обеспечить стабильное будущее своей компании.

«Золотое правило экономики», применяемое для оценки деловой активности заключается в том, что динамика роста показателей является положительной тенденцией в развитии предприятия, а соотношение темповых показателей является наиболее оптимальным:

$$100 \% < T_a < T_p < T_n,$$

где T_a – темп изменения активов предприятия; T_p – темп изменения объемов реализации; T_n – темп изменения прибыли [11, С.317].

Показанные неравенства, имеют следующую экономическую интерпретацию:

– неравенство первое $100 \% < T_a$ означает, что экономический потенциал предприятия возрастает, т.е. происходит увеличение масштабов его деятельности. Нарастивание активов предприятия, сказать иначе – увеличение его размеров, нередко является одной из основных целевых установок, которая открыто или завуалировано формулируется владельцами предприятия и его управленцами.

– следующее неравенство $T_a < T_p$ указывает на то, что в сравнении с увеличением экономического потенциала объем реализации возрастает более высокими темпами, то есть предприятие использует свои ресурсы с большей эффективностью, и каждый рубль, вложенный в коммерческое предприятие, приносит повышенную отдачу.

– из неравенства $T_p < T_n$ очевидно, что возрастание прибыли происходит стремительными

темпами, данный факт красноречиво свидетельствует, об имевшемся в отчетном периоде относительном снижении издержек производства и обращения как результате действий, задачей которых является оптимизировать технологический процесс и взаимоотношения с контрагентами.

Рассмотренные соотношения (неравенства) на практике именуют «золотым правилом экономики предприятия». Но в случае, если деятельность предприятия требует значительных капиталовложений, которые окупиться и принести выгоду могут лишь в более или менее длительной перспективе, то вполне вероятны отклонения от этого «золотого правила». В таком ракурсе эти отклонения не должны рассматриваться как негативные. К причинам возникновения подобных отклонений относят: приложение капитала в сферу освоения новых технологий производства, переработки, хранения продукции, модернизации и реконструкции действующих предприятий [12, С.137].

Показатели оборачиваемости – относительные и характеризуют эффективность использования ресурсов (имущества) предприятия.

Алгоритм расчета показателей оборачиваемости состоит в том, что выручка от реализации делится на величину показателя, оборачиваемость которого анализируется.

Оборачиваемость актива, единицей измерения которой служит количество оборотов, рассчитывается по формуле:

$$\text{Оборачиваемость актива} = B / A_{\text{ср}},$$

где B – выручка от реализации за анализируемый период; $A_{\text{ср}}$ – средняя стоимость актива за анализируемый период.

Показатели оборачиваемости в оборотах показывают, сколько раз обернулся в отчетном периоде тот или иной оборотный актив [13, С.240].

Среднюю величину актива определяют исходя из бухгалтерского баланса по формуле среднего арифметического:

$$A_{\text{ср}} = (O_{\text{н.п}} + O_{\text{к.п}}) / 2,$$

где $A_{\text{ср}}$ – средняя величина активов за расчетный период; $O_{\text{н.п}}$ – остаток активов на начало расчетного периода; $O_{\text{к.п}}$ – остаток активов на конец расчетного периода.

Показатель оборачиваемости в днях, то есть продолжительность оборота, рассчитывается по формуле:

$$\text{Показатель оборачиваемости в днях} = \\ = D / \text{Показатель оборачиваемости в оборотах},$$

где D – количество дней в исследуемом периоде (за квартал – 90 дней, за полугодие – 180 дней, за год – 365 дней).

Показатель оборачиваемости в днях показывает, на сколько дней обездвижены денежные средства в оборотных активах. Считается благоприятной тенденцией, если происходит снижение показателя [14, С.180].

Подобным образом можно рассчитать коэффициент оборачиваемости оборотных средств, коэффициент оборачиваемости запасов, коэффициент оборачиваемости готовой продукции и другое.

Существует также методика оценки деловой активности предприятия по коэффициентам рентабельности, так как это один из самых популярных методов анализа того, насколько успешно развивается компания. Коэффициенты рентабельности – это отношение прибыли к капиталу, инвестированному для того, чтобы получить эту прибыль. Методика оценки деловой активности предприятия в этом случае заключается в том, чтобы сравнить полученные коэффициенты с другими, альтернативными вариантами применения этого капитала, например, с доходами, полученными в условиях, характеризующихся той же степенью финансовых рисков [15].

Коэффициенты рентабельности – действенный инструмент для принятия управленческих решений, они также могут использоваться для экономического анализа, поскольку характеризуют:

- эффективность управления;
- способность компании получить прибыль, достаточную для вложения в инвестиции;
- динамику изменения прибыли и могут использоваться для ее прогнозирования.

Анализ деловой активности может производиться путем сравнения рентабельности всех активов компании и рентабельностью собственного капитала. Разница между этими показателями будет в том случае, когда предприятием привлекались внешние источники финансирования. В случае, когда компания за счет привлечения заемных средств получила прибыли больше, чем сумма уплаченных процентов по кредиту, разницу она может использовать для увеличения отдачи собственного капитала. В обратном случае, когда прибыль меньше выплаченных процентов, привлечение заемного капитала будет считаться ошибочным решением, приведшим к снижению деловой активности.

Выводы. Выявили, что при оценке деловой активности предприятия проводится анализ отдельных статей оборотных активов с учетом отраслевой специфики предприятия, вида деятельности и особенностей выпуска продукции. Кроме

того, определяются и оцениваются основные показатели оборачиваемости оборотных средств – количественные и качественные, где разница между первой и второй группой заключается в том, что для первой группы чем показатели выше, тем выше деловая активность, а для коэффициентов второй группы наоборот – чем они выше, тем ниже деловая активность компании. На основании результата анализа определяют основные причины нерационального формирования оборотных активов и принимают меры для устранения этих причин.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бороухин Д.С., Царева С.В., Гапоненкова Н.Б., Мотина Т.Н., Бреславец И.Н., Беспалова С.В., Дрождинина А.И., Скотаренко О.В., Смирнов А.В., Рапницкая Н.М., Кибиткин А.И. Финансовый анализ: риски, кредитоспособность, инвестиции. М.: Академия Естествознания, 2013. 365 с.
2. Факторный анализ прибыли и рентабельности предприятия (организации) [Электронный ресурс]. URL: https://studopedia.ru/15_60279_faktorniy-analiz-pribili-i-rentabelnosti-predpriyatiya-organizatsii.html
3. Игнатъева А.Д. Рейтинговая оценка предприятий. М., 2008. 325 с.
4. Наконечная Т. В. Организационно-экономическая сущность управления деловой активностью // УЭКС. 2013. №9 (57). С.38.
5. Нацыпаева Е.А. Количественные показатели оценки деловой активности предприятия // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2012. №2 С. 68–72.
6. Нейф Наталья Михайловна, Дозорова Наталья Александровна Методологические подходы к оценке деловой активности предприятия // Вестник Ульяновской ГСХА. 2011. №3 (15) С. 135–140.
7. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. М.: Экономика, Дело, 2012. 274 с.
8. Ромащенко Елена Сергеевна Теоретические аспекты и пути повышения деловой активности предприятия // Kant. 2012. №3 (6) С.30-32.
9. Румянцева З.П., Саломатин Н.А. и др. Менеджмент организации. М.: ИНФРА-М, 2013. 354 с.
10. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Минск, 2012. 421 с.
11. Сафиулин Р. Э. Комплексный подход к оценке деловой активности промышленного предприятия // Бизнес в законе. 2014. №3. С. 317–320.
12. Семенов Г.А., Ярошевская О.В. Диагностика финансово-экономического состояния предприятия // Вестник экономической науки Украины. 2011. №1. С. 136–141.
13. Сидорчук Р. Р. Роль маркетинга в комплексном подходе к оценке деловой активности предприятий // Бизнес в законе. 2012. №3 С. 239–242.
14. Хорошун Н.А., Шамаева О.П. Кадровая политика как часть стратегически ориентированной политики организации // Инновационная наука. 2016. № 1-3 (13). С. 178–183.
15. Оценка деловой активности предприятия [Электронный ресурс]. URL: <http://www.hr-director.ru/article/65693-qqq-15-m9-metodika-otsenki-delovoy-aktivnosti-predpriyatiya> (дата обращения: 26.03.2017).

Информация об авторах

Хорошун Нарине Агасиевна, кандидат социологических наук, доцент кафедры социологии и управления.
E-mail: nara-rita@yandex.ru
Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова.
Россия, 308012, Белгород, ул. Костюкова, д. 46.

Шамаева Ольга Петровна, кандидат социологических наук, доцент кафедры социологии и управления.
E-mail: nara-rita@yandex.ru
Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова.
Россия, 308012, Белгород, ул. Костюкова, д. 46.

Избирян Лилиана Вардановна, студент кафедры социологии и управления.
E-mail: liliana.sarkisyan@mail.ru
Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова.
Россия, 308012, Белгород, ул. Костюкова, д. 46.

Поступила в сентябре 2017 г.

© Хорошун Н. А., Шамаева О.П., Избирян Л.В., 2017

Khoroshun N.A., Shamaeva O.P., Izbiryay L.V.**ASSESSMENT OF BUSINESS ACTIVITY OF THE COMPANY: THE GOLDEN RULE OF ECONOMICS**

Currently, the business activity of the enterprise reflects how rapidly and successfully it operates and develops. This activity can be expressed in both qualitative and quantitative indicators used for comparative analysis in both the long and short term. How effectively it operates, can be evaluated using certain criteria. The evaluation indicators of business activity are the financial parameters that characterize economic growth, which is essentially the ratio between the dynamics of production and dynamics of resources. It is revealed that the business activity of the enterprises of the construction industry in the financial aspect is manifested primarily in the rate of turnover of an economic entity. The main advantage of this concept is that it highlights the main factor of business activity. Analysis and evaluation of business activity are to study levels and dynamics of various financial ratios turnover.

Keywords: *business activity of the enterprises of the construction industry, qualitative indicators, quantitative indicators, turnover indicators, the "Golden rule of economy".*

Information about the authors

Khoroshun Narine Agasievna, Assistant professor.

E-mail: nara-rita@yandex.ru

Belgorod State Technological University named after V.G. Shukhov.

Russia, 308012, Belgorod, st. Kostyukova, 46.

Shamaeva Olga Petrovna, Assistant professor.

E-mail: nara-rita@yandex.ru

Belgorod State Technological University named after V.G. Shukhov.

Russia, 308012, Belgorod, st. Kostyukova, 46.

Izbiryay Liliana Vardanovna, Bachelor student.

E-mail: liliana.sarkisyan@mail.ru

Belgorod State Technological University named after V.G. Shukhov.

Russia, 308012, Belgorod, st. Kostyukova, 46.

Received in September 2017

© Khoroshun N.A., Shamaeva O.P., Izbiryay L.V., 2017