

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФГБОУ ВО «ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
АРХИТЕКТУРЫ И СТРОИТЕЛЬСТВА»

Институт экономики и менеджмента

Кафедра «Менеджмент»

Допустить к защите:

Зав. кафедрой «Менеджмент»

д.э.н., проф. Резник С.Д. _____

подпись, инициалы, фамилия

_____ . _____ . _____
число месяц год

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА БАКАЛАВРА

Тема: «Управление деловой активностью производственных предприятий
Пензенской области (в форме НИР)»

(наименование темы)

Направление подготовки 38.03.02 «Менеджмент»

(номер, наименование)

Автор работы Л.В. Дэнэйлэ Группа Мен-51з

(подпись, инициалы, фамилия)

(номер группы)

Руководитель работы к.э.н., доцент Е.С. Джевицкая

(подпись, дата, уч. степень, уч. звание, инициалы, фамилия)

Консультанты по разделам:

Теория и методология Е.С. Джевицкая

(наименование раздела)

(подпись, дата, инициалы, фамилия)

Анализ состояния менеджмента

по проблеме исследования

Е.С. Джевицкая

Управленческие решения и их

обоснование в рамках изучаемой проблемы

Е.С. Джевицкая

Нормоконтролер

Е.С. Джевицкая

ПЕНЗА 2017

АННОТАЦИЯ

на бакалаврскую работу Дэнзилэ Любови Валерьевны
(*фамилия, имя, отчество студента*)

на тему: «Управление деловой активностью производственных предприятий Пензенской области (в форме НИР)»

Выпускная квалификационная работа посвящена исследованию проблемы управления деловой активностью производственных предприятий Пензенской области.

Работа состоит из трех глав. Первая глава ВКР посвящена исследованию теоретических и методических основ управления деловой активностью производственных предприятий. Вторая глава работы раскрывает анализ показателей деловой активности производственных предприятий Пензенской области. В третьей главе работы раскрыты предложения по совершенствованию управления деловой активностью производственных предприятий.

Результаты исследования могут быть полезны руководителям производственных предприятий при разработке направлений повышения эффективности управления деловой активностью.

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	5
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТЬЮ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	8
1.1. Сущность понятия «деловая активность предприятия».....	8
1.2. Оценка и управление деловой активностью предприятия.....	20
1.3. Методика проведения исследования управления деловой активностью производственных предприятий.....	27
2. АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	32
2.1. Характеристика основных показателей деятельности производственных предприятий.....	32
2.2. Оценка деловой активности производственных предприятий.....	39
2.3. Анализ факторов формирования деловой активности производственных предприятий.....	43
3. РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТЬЮ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ..	49
3.1. Механизмы управления деловой активностью производственных предприятий.....	49
3.2. Направления повышения деловой активности производственных предприятий.....	54
3.3. Экономическая оценка эффективности предложений.....	66
ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ.....	84
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	88
ГЛОССАРИЙ	95

ПРИЛОЖЕНИЕ - ОБОБЩЕННАЯ ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	99
---	----

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования в выпускной квалификационной работе обусловлена снижением в последние годовых показателей функционирования многих предприятий, в том числе показателей деловой активности. От уровня деловой активности зависит эффективность вложенных средств в оборот производственного предприятия. Поэтому управление факторами формирования деловой активности с целью ее повышения является важнейшей задачей предприятия, особенно в условиях внешней нестабильности.

Результаты в любой сфере бизнеса зависят от наличия и эффективности использования финансовых ресурсов, которые приравниваются к кровеносной системе, обеспечивающей жизнедеятельность предприятия. Поэтому забота о финансах является отправным моментом и конечным результатом деятельности любого субъекта хозяйствования, в условиях рыночной экономики эти вопросы имеют первостепенное значение; выдвижение на первый план финансовых аспектов деятельности субъектов хозяйствования, возрастание роли финансов является характерной чертой и тенденцией во всем мире.

Чтобы выжить в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятия, необходимо при помощи финансового анализа своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения состояния предприятия и его платежеспособности.

Многие предприятия, обладая большими производственными мощностями и высококвалифицированными трудовыми ресурсами, работают неэффективно, и не способны выдерживать рыночную конкуренцию. Эффективность деятельности предприятия во многом зависит от его деловой активности, поэтому тема деловой активности достаточно актуальна в современной России.

Исследованию проблем оценки и управления деловой активностью предприятий посвящены труды таких ученых, как Бадаева О.Н., Баканов М.И., Володина И.Г., Голухов Г. Н., Илышева Н.Н., Ковалев В.В., Крылов С.И., Рейхарт Д. В., Шеремет А.Д., Шиленко Ю. В., Цупко Е.В.

Цель исследования - разработка предложений по повышению эффективности управления деловой активностью производственных предприятий Пензенской области.

Объект исследования – производственные промышленные предприятий Пензенской области.

Предмет исследования – система показателей, характеризующих деловую активность производственных предприятий.

Поставленная в исследовании цель достигалась путем решения следующих задач:

- изучение сущности понятия «деловая активность предприятия»;
- исследование теоретических основ оценки и управления деловой активностью предприятия;
- разработка методики проведения исследования управления деловой активностью производственных предприятий;
- анализ основных показателей деятельности производственных предприятий;
- оценка деловой активности производственных предприятий;
- анализ факторов формирования деловой активности производственных предприятий;
- разработка механизмов управления деловой активностью производственных предприятий;
- разработка направления повышения деловой активности производственных предприятий;
- экономическая оценка эффективности предложений.

В процессе написания выпускной квалификационной работы были использованы следующие методы экономического анализа: горизонтальный сравнительный анализ, детерминированный факторный анализ (элиминирование), метод средних величин; метод финансовых коэффициентов.

Практическое значение имеют разработанные в ВКР рекомендации по повышению деловой активности производственных предприятий и предложенный механизм управления деловой активностью.

Структура ВКР включает введение, три основных главы, выводы и рекомендации, библиографический список, глоссарий, приложения. В первой главе работы раскрыты теоретические и методические основы исследования управления деловой активностью производственных предприятий. Вторая глава содержит результаты анализа деловой активности производственных предприятий Пензенской области. Третья глава раскрывает предложенные направления повышения эффективности управления деловой активностью производственных предприятий Пензенской области.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТЬЮ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

1.1. Сущность понятия «деловая активность предприятия»

Деловая активность является комплексной и динамичной характеристикой предпринимательской деятельности и эффективности использования ресурсов. Уровни деловой активности конкретной организации отражают этапы ее жизнедеятельности (зарождение, развитие, подъем, спад, кризис, депрессия) и показывают степень адаптации к быстроменяющимся рыночным условиям, качество управления¹.

Деловую активность можно охарактеризовать как мотивированный макро- и микроуровнем управления процесс устойчивой хозяйственной деятельности организаций, направленный на обеспечение ее положительной динамики, увеличение трудовой занятости и эффективное использование ресурсов в целях достижения рыночной конкурентоспособности. Деловая активность выражает эффективность использования материальных, трудовых, финансовых и других ресурсов по всем бизнес - линиям деятельности и характеризует качество управления, возможности экономического роста и достаточность капитала организации².

Основополагающее влияние на деловую активность хозяйствующих субъектов оказывают макроэкономические факторы, под воздействием которых может формироваться либо благоприятный «предпринимательский климат», стимулирующий условия для активного поведения хозяйствующего субъекта, либо наоборот – предпосылки к свертыванию и затуханию деловой

¹ Ильшева Н.Н., Крылов С.И. Управление финансовыми потоками организации и финансовый анализ как его обеспечивающая функция [Текст] // Финансы и кредит, 2014, №4. – С. 5.

² Бочаров В.В. Корпоративные финансы. Учеб. пособие [Текст]. – Спб.: Питер, 2011. – С. 28.

активности³. Достаточно высокую значимость имеют также и факторы внутреннего характера, в принципе подконтрольные руководству организаций: совершенствование договорной работы, улучшения образования в области менеджмента, бизнеса и планирования, расширение возможностей получения информации в области маркетинга и др.

Значение анализа деловой активности заключается в формировании экономически обоснованной оценки эффективности и интенсивности использования ресурсов организации и в выявлении резервов их повышения⁴.

В ходе анализа решаются следующие задачи:

1) изучение и оценка тенденции изменения показателей деловой активности;

2) исследование влияния основных факторов, обусловивших изменение показателей деловой активности и расчет величины их конкретного влияния;

3) обобщение результатов анализа, разработка конкретных мероприятий по вовлечению в оборот выявленных резервов.

Деловая активность характеризуется качественными и количественными показателями. Качественными критериями являются: широта рынков сбыта (как внутренних, так и внешних), деловая репутация организации и ее клиентов, конкурентоспособность товара, и т.д.⁵

Количественная оценка даётся по двум направлениям⁶:

1) исследование динамики и соотношения темпов роста абсолютных показателей: основных оценочных показателей деятельности организации (выручка и прибыль) и средняя величина активов;

³ Глушенко В.В., Глушенко И.И. Факторы развития современных финансов [Текст]. – М.: ВИНТИ, 2012. – С. 58.

⁴ Егерев И.А. Стоимость бизнеса: искусство управления [Текст]. –М.: ДЕЛЮ, 2013. – С. 39.

⁵ Ромашова И.Б. Управление денежным капиталом [Текст] // Финансы и кредит, 2014, №7. – С. 13.

⁶ Чернов В.А. Финансовая политика организации: Учебное пособие для вузов / Под ред. Проф. М.И. Баканова [Текст]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – С. 34.

2) изучение значений и динамики относительных показателей, характеризующих уровень эффективности использования авансированных и потребленных ресурсов организации.

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется прежде всего в скорости оборота его средств⁷. Рентабельность предприятия отражает степень прибыльности его деятельности. Анализ деловой активности и рентабельности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов оборачиваемости и рентабельности, которые являются относительными показателями финансовых результатов деятельности предприятия.

Чем быстрее капитал сделает кругооборот, тем больше продукции закупит и реализует при одной и той же сумме капитала. Задержка движения средств на любой стадии ведет к замедлению оборачиваемости, требует дополнительного вложения средств и может вызвать значительное ухудшение финансового состояния предприятия⁸.

Достигнутый в результате ускорения оборачиваемости эффект выражается в первую очередь в увеличении выручки от реализации без дополнительного привлечения финансовых ресурсов⁹. Кроме того, за счет ускорения оборачиваемости капитала происходит увеличение суммы прибыли, так как обычно к исходной денежной форме он возвращается с приращением. Если реализации продукции является убыточной, то ускорение оборачиваемости средств ведет к ухудшению финансовых результатов. Из сказанного следует, что нужно стремиться не только к ускорению движения капитала на всех стадиях кругооборота, но и к максимальной его отдаче, которая выражается в увеличении суммы прибыли на один рубль капитала. Это достигается рациональным и экономным использованием всех ресурсов, недопущением их перерасходов, потерь на всех стадиях кругооборота. В

⁷ Финансовый менеджмент / ред. Стоянова Е.С [Текст].- М.: «Инфра-М», 2013. – С. 27.

⁸ Ромашова И.Б. Управление денежным капиталом [Текст] // Финансы и кредит, 2014, №7. – С. 13.

⁹ Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. [Текст] . - Минск: ООО “Новое знание”, 2000. – С. 108.

результате капитал вернется к своему исходному состоянию в большей сумме, то есть с прибылью.

Анализ деловой активности позволяет выявить, насколько эффективно предприятие использует свои средства. Как уже было сказано, к показателям, характеризующим деловую активность, относят коэффициенты оборачиваемости и рентабельности.

Коэффициенты оборачиваемости имеют большое значение для оценки финансового состояния предприятия, поскольку скорость оборота капитала, то есть скорость превращения его в денежную форму, оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия. Кроме того, увеличение скорости оборота капитала отражает при прочих равных условиях повышение производственно-технического потенциала предприятия¹⁰. Для этого рассчитываются восемь показателей оборачиваемости и один комплексный показатель “индекс деловой активности”, дающие наиболее обобщенное представление о хозяйственной активности предприятия.

Коэффициент общей оборачиваемости активов показывает, сколько раз за период совершается полный цикл производства и обращения, приносящий соответствующий доход. Этот коэффициент можно определить по формуле¹¹:

$$K_{\text{ОБЩ}}^{\text{ОБ}} = \frac{V_p}{\bar{C}_{\text{АКТ}}}, \quad (1)$$

где $K_{\text{ОБЩ}}^{\text{ОБ}}$ - коэффициент общей оборачиваемости;

V_p - выручка от реализации;

$\bar{C}_{\text{АКТ}}$ - средняя за период величина всех активов.

Оборачиваемость основных средств представляет собой фондоотдачу, то есть характеризует эффективность использования основных

¹⁰ Набока А.А. Организация мониторинга эффективности предпринимательской деятельности предприятий [Текст]. – М.: ВНИИТЭИ, 2013. – С. 82.

¹¹ Основы управления финансами [Текст] / Дж. К. Ван Хорн. – М.: «Юнити-Дана», 2011. – С. 95.

производственных средств (фондов) предприятия за период¹². Рассчитывается делением объема чистой выручки от реализации на среднюю за период величину основных средств:

$$\text{ФО} = \frac{B_p}{\bar{C}_{\text{OC}}}, \quad (2)$$

где ФО – фондоотдача,

\bar{C}_{OC} - средняя величина основных средств за период.

Основным условием роста фондоотдачи является превышение роста производительности труда над темпами роста его фондовооруженности¹³. Повышение коэффициента фондоотдачи может быть достигнуто как за счет относительно невысокого удельного веса основных средств, так и за счет их высокого технического уровня.

Его величина значительно колеблется в зависимости от отрасли и ее капиталоемкости. Однако, общие закономерности здесь таковы, что чем выше коэффициент, тем ниже издержки отчетного периода. Низкий коэффициент свидетельствует либо о недостаточном объеме реализации, либо о слишком высоком уровне вложений в эти виды активов¹⁴.

Важным показателем для анализа является коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств, то есть скорость их реализации. В целом, чем выше значение этого коэффициента, тем меньше средств связано в этой наименее ликвидной статье, тем более ликвидную структуру имеет оборотный капитал и тем устойчивее финансовое состояние предприятия. И, наоборот, затоваривание при прочих равных условиях

¹² Моляков Д.С., Шохин Е.И. Теория финансов предприятий [Текст]. – М.: Финансы и статистика, 2000. – С. 38.

¹³ Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. [Текст]. - Минск: ООО "Новое знание", 2000. – С. 69.

¹⁴ Чечевицина Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности [Текст]. - М.: Издательство книготорговый центр "Маркетинг", 2011. – С. 38.

отрицательно отражается на деловой активности предприятия. Расчет коэффициента производится по формуле¹⁵:

$$K_{\text{МПЗ}}^{\text{ОБ}} = \frac{B_{\text{P}}}{\bar{C}_{\text{МПЗ}}}, \quad (3)$$

где $K_{\text{МПЗ}}^{\text{ОБ}}$ - коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов;

$\bar{C}_{\text{МПЗ}}$ - средняя за период величина материально-производственных запасов и затрат.

Высокое значение этого показателя говорит о более ликвидной структуре оборотного капитала и, соответственно, более устойчивом финансовом состоянии предприятия.

Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала показывает скорость оборота материальных и денежных ресурсов предприятия за период и рассчитывается по формуле¹⁶:

$$K_{\text{ОБ}}^{\text{ОБ}} = \frac{B_{\text{P}}}{\bar{C}_{\text{ОБ}}}, \quad (4)$$

где $K_{\text{ОБ}}^{\text{ОБ}}$ - коэффициент оборачиваемости оборотного капитала;

$\bar{C}_{\text{ОБ}}$ - средняя величина оборотного капитала за период.

Между оборотным капиталом и объемом реализации существует определенная зависимость. Слишком малый объем оборотного капитала ограничивает сбыт, слишком большой - свидетельствует о недостаточно эффективном использовании оборотных средств.

Определить оптимальное соотношение оборотного капитала и объема реализации можно следующим образом. Это соотношение помогает найти коэффициент оборачиваемости оборотного капитала. Для каждого предприятия он индивидуален и, если он определен, то необходимо его

¹⁵ Росс С., Вестерфилд Р., Джордан Б. Основы корпоративных финансов / Пер. с англ. [Текст]. – М.: Лаборатория базовых знаний, 2015. – С. 69.

¹⁶ Чернов В.А. Финансовая политика организации: Учебное пособие для вузов / Под ред. Проф. М.И. Баканова [Текст]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – С. 64.

значение поддерживать на оптимальном уровне¹⁷. Найти его достаточно просто - если предприятие при данном значении коэффициента постоянно прибегает к использованию заемного капитала, то значит, эта скорость оборачиваемости оборотного капитала генерирует недостаточное количество денежных средств для покрытия издержек и расширения деятельности. И наоборот, если при постоянном объеме реализации или его увеличении предприятие получает достаточный доход, то считается, что достигнута эффективная скорость оборота оборотного капитала.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала рассчитывается по формуле¹⁸:

$$K_{СК}^{ОБ} = \frac{В_P}{\overline{СК}}, \quad (5)$$

где $K_{СК}^{ОБ}$ - коэффициент оборачиваемости собственного капитала;
 $\overline{СК}$ – средняя за период величина собственного капитала.

Этот показатель характеризует различные аспекты деятельности: с коммерческой точки зрения он определяет либо излишки продаж, либо их недостаток; с финансовой - скорость оборота вложенного собственного капитала; с экономической - активность денежных средств, которыми рискуют собственники предприятия (акционеры, государство или иные собственники).

Если коэффициент слишком высок, что означает значительное превышение уровня продаж над вложенным капиталом, то это влечет за собой увеличение кредитных ресурсов и возможность достижения того предела, когда кредиторы больше участвуют в деле, чем собственники. В этом случае отношение обязательств к собственному капиталу увеличивается, снижается безопасность кредиторов, и предприятие может

¹⁷ Салтыкова Г.А. Финансовое планирование и анализ движения денежных потоков. Учеб. пособие [Текст]. – Спб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2015. – С. 29.

¹⁸ Чернов В.А. Финансовая политика организации: Учебное пособие для вузов / Под ред. Проф. М.И. Баканова [Текст]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – С. 45.

иметь серьезные затруднения, связанные с уменьшением доходов. Напротив, низкий коэффициент означает бездействие части собственных средств. В этом случае коэффициент указывает на необходимость вложения собственных средств в другой, более соответствующий данным условиям источник дохода¹⁹.

Оборачиваемость инвестированного капитала - показывает скорость оборота долгосрочных и краткосрочных инвестиций предприятия, включая инвестиции в собственное развитие. Коэффициент оборачиваемости инвестированного капитала находится по формуле²⁰:

$$K_{\text{ИНВ}}^{\text{ОБ}} = \frac{V_P}{\bar{C}_{\text{ИНВ}}}, \quad (6)$$

где $K_{\text{ИНВ}}^{\text{ОБ}}$ - коэффициент оборачиваемости инвестированного капитала;

$\bar{C}_{\text{ИНВ}}$ - средняя величина инвестированного капитала за период.

Значения этого коэффициента полезно сравнить со значениями за этот же период коэффициента оборачиваемости функционирующего капитала. При анализе этих коэффициентов в динамике можно увидеть, насколько быстрее или медленнее оборачивается капитал, выведенный на время из производственной деятельности, в сравнении с капиталом, задействованном в производстве. При более детальном анализе необходимо учитывать структуру инвестированного капитала.

Скорость оборота перманентного капитала определяет коэффициент²¹:

$$K_{\text{ПЕРМ}}^{\text{ОБ}} = \frac{V_P}{\bar{C}_{\text{ПК}}}, \quad (7)$$

где $K_{\text{ПЕРМ}}^{\text{ОБ}}$ - коэффициент оборачиваемости перманентного капитала;

$\bar{C}_{\text{ПК}}$ - средняя за период величина перманентного капитала.

¹⁹ Чечевицина Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности [Текст]. - М.: Издательство книготорговый центр "Маркетинг", 2011. - С. 74.

²⁰ Сорокина Е.М. Анализ денежных потоков предприятия [Текст]. - СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2015. - С. 74.

²¹ Основы управления финансами [Текст] / Дж. К. Ван Хорн. - М.: «Юнити-Дана», 2011. - С. 67.

Этот коэффициент показывает, насколько быстро оборачивается капитал, находящийся в долгосрочном пользовании у предприятия. Суть значений этого коэффициента схожа с показателем оборачиваемости собственного капитала с той лишь разностью, что при анализе этого коэффициента необходимо учитывать влияние долгосрочных обязательств предприятия.

Коэффициент оборачиваемости функционирующего капитала рассчитывается по формуле²²:

$$K_{\text{ФК}}^{\text{ОБ}} = \frac{B_{\text{Р}}}{\bar{C}_{\text{ФК}}}, \quad (8)$$

где $K_{\text{ФК}}^{\text{ОБ}}$ - коэффициент оборачиваемости функционирующего капитала;

$\bar{C}_{\text{ФК}}$ - средняя за период величина функционирующего капитала.

Функционирующий капитал представляет собой разницу между общей величиной активов и суммой долгосрочных финансовых вложений и краткосрочных финансовых вложений²³:

$$C_{\text{ФК}} = C_{\text{АКТ}} - \text{ДФВ} - \text{КФВ}, \quad (9)$$

где $C_{\text{ФК}}$ - величина функционирующего капитала;

$C_{\text{АКТ}}$ - общая величина активов;

ДФВ – долгосрочные финансовые вложения;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения.

Анализируя значения этого коэффициента, можно увидеть замедление или ускорение оборачиваемости капитала, непосредственно участвующего в производственной деятельности. Получаемые значения этого коэффициента очищены, в сравнении с показателем общей оборачиваемости активов, от влияния инвестиций предприятия, которые не оказывают непосредственного

²² Лисицина Е.В., Токаренко Г.С. Оценка влияния финансовой структуры капитала на результат деятельности компании [Текст] // Финансы и кредит, 2014, №2. – С. 15.

²³ Лобанова Е.Н. Лимитовский М.А. Управление финансами [Текст] // Модульная программа для менеджеров. – М.: Инфра-М, 2014. – С. 38.

воздействия на объем реализации, за исключением инвестиций в собственное развитие.

Индекс деловой активности характеризует эффективность предпринимательства по основной деятельности предприятия за период в сфере управления оборотным капиталом и рассчитывается по формуле²⁴:

$$I_{\text{ДА}} = K_{\text{ФК}}^{\text{ОБ}} \cdot R_{\text{ОД}}, \quad (10)$$

где $I_{\text{ДА}}$ - индекс деловой активности;

$R_{\text{ОД}}$ - коэффициент рентабельности основной деятельности.

Значения этого коэффициента в динамике отражают рост или снижение деловой активности предприятия в предпринимательской (основной) деятельности.

Коэффициенты группы рентабельности капитала показывают, насколько эффективно предприятие использует свой капитал в целях получения прибыли.

Рентабельность всех активов по прибыли является наиболее общим показателем. Данный коэффициент показывает, сколько денежных единиц привлечено предприятием для получения рубля прибыли независимо от источника привлечения этих средств. Он определяется по формуле²⁵:

$$R_{\text{АКТ}} = \frac{\Pi_{\text{ДНО}}}{\bar{C}_{\text{АКТ}}} \cdot 100\%, \quad (11)$$

где $R_{\text{АКТ}}$ - рентабельность активов;

$\Pi_{\text{ДНО}}$ - прибыль до налогообложения.

Показатель рентабельности собственного капитала определяет эффективность использования средств собственников, вложенных в предприятие, позволяет сравнить с возможным доходом от вложения этих

²⁴ Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле [Текст]. - М.: Дело и Сервис, 2014. – С. 78.

²⁵ Леонтьев В.Е. Финансовые ресурсы организаций (предприятий). Учеб. пособие [Текст]. – Спб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2016. – С. 19.

средств в другие предприятия (ценные бумаги), служит важным критерием при оценке уровня котировки акций на бирже. Коэффициент рассчитывается по формуле²⁶:

$$R_{СК} = \frac{\Pi_{ДНО}}{СК} \cdot 100\%, \quad (12)$$

где $R_{СК}$ - рентабельность собственного капитала.

Полезным приемом в ходе анализа является сопоставление рентабельности всех активов и рентабельности собственного капитала. Разница между этими показателями обусловлена привлечением предприятием внешних источников финансирования. Если предприятие посредством привлечения заемного капитала получает больше прибыли, чем должно уплатить проценты на этот заемный капитал, то разница может быть использована для повышения отдачи собственного капитала²⁷. Однако, в том случае, если рентабельность активов меньше, чем проценты, уплачиваемые на заемный капитал, влияние привлеченных средств на деятельность предприятия должно быть оценено отрицательно.

С помощью коэффициента рентабельности оборотного капитала рассчитывается сумма балансовой прибыли, заработанная каждым рублем оборотного капитала. Количественные значения коэффициента при анализе в динамике показывают изменения в эффективности его использования предприятием. Этот коэффициент рассчитывается по формуле²⁸:

$$R_{ОБ} = \frac{\Pi_{ДНО}}{С_{ОБ}} \cdot 100\%, \quad (13)$$

где $R_{ОБ}$ - рентабельность оборотного капитала.

Коэффициент рентабельности перманентного капитала показывает, какова прибыльность использования всего капитала предприятия,

²⁶ Егерев И.А. Стоимость бизнеса: искусство управления [Текст]. – М.: ДЕЛО, 2013. – С. 13

²⁷ Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]. – М.: ПБОЮЛ М.А. Захаров, 2013. – С. 42.

²⁸ Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]. – М.: ПБОЮЛ М.А. Захаров, 2013. – С. 43.

находящегося в его долгосрочном пользовании. Значение коэффициента определяется по формуле²⁹:

$$R_{ПК} = \frac{П_{ДНО}}{С_{ПК}} \cdot 100\% , \quad (14)$$

где $R_{ПК}$ - рентабельность перманентного капитала

Наиболее полное представление о рентабельности производственной деятельности предприятия дает коэффициент рентабельности функционирующего капитала. Он определяется по формуле³⁰:

$$R_{ФК} = \frac{П_{ПР}}{С_{ФК}} \cdot 100\% , \quad (15)$$

где $R_{ФК}$ - рентабельность функционирующего капитала;

$П_{ПР}$ - прибыль от продаж.

Коэффициенты группы рентабельности деятельности позволяют оценить прибыльность всех направлений деятельности предприятия.

Коэффициент рентабельности всех операций по балансовой прибыли показывает, насколько эффективно и прибыльно предприятие ведет свою деятельность по всем направлениям. Этот коэффициент находится по формуле³¹:

$$R = \frac{П_{ДНО}}{В_P + Д_О + Д_В} \cdot 100\% , \quad (16)$$

где R – рентабельность всех операций;

$Д_О$ - доходы от прочих операций;

$Д_В$ - доходы от внереализационной деятельности.

Коэффициент рентабельности основной деятельности (рентабельность продаж) показывает рентабельность именно основной деятельности предприятия, очищенной от прочих доходов и результатов, что позволяет

²⁹ Там же.

³⁰ Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент [Текст]. – М.: Финансы и статистика, 2011. – С. 94.

³¹ Там же.

пользователю определить эффективность и планировать поступление балансовой прибыли от основной деятельности. Коэффициент рассчитывается по формуле³²:

$$R_{\text{ОД}} = \frac{\Pi_{\text{ПР}}}{B_{\text{Р}}} \cdot 100\% , \quad (17)$$

где $R_{\text{ОД}}$ - рентабельность основной деятельности.

Рентабельность реализованной продукции по затратам на ее производство определяет эффективность затрат, произведенных предприятием на производство и реализацию продукции. Этот коэффициент рассчитывается по формуле³³:

$$R_{\text{ПРОД}} = \frac{\Pi_{\text{ПР}}}{Z} \cdot 100\% , \quad (18)$$

где $R_{\text{ПРОД}}$ - рентабельность реализованной продукции;

Z – сумма затрат на производство реализованной продукции.

Динамика коэффициента может свидетельствовать о необходимости пересмотра цен или усиления контроля предприятия за себестоимостью реализованной продукции.

1.2. Оценка и управление деловой активностью предприятия

При изучении сравнительной динамики абсолютных показателей деловой активности оценивается соответствие следующему оптимальному соотношению, получившему название «золотого правила экономики организации»³⁴:

$$Tr_{\text{ЧП}} > Tr_{\text{В}} > Tr_{\text{А}} > 100\% , \quad (19)$$

где $Tr_{\text{ЧП}}$ – темп роста чистой прибыли;

³² Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент [Текст]. – М.: Финансы и статистика, 2011. – С. 95.

³³ Королев С. В. Издержки производства в системе конкурентоспособности компании: зарубежный опыт и российская практика [Текст] // Внешнеэкономический бюллетень №6, 2013. – С. 55.

³⁴ Бочаров В.В. Корпоративные финансы. Учеб. пособие [Текст]. – СПб.: Питер, 2011. – С. 81.

T_{pB} – темп роста выручки от продаж;

T_{pA} – темп роста средней величины активов.

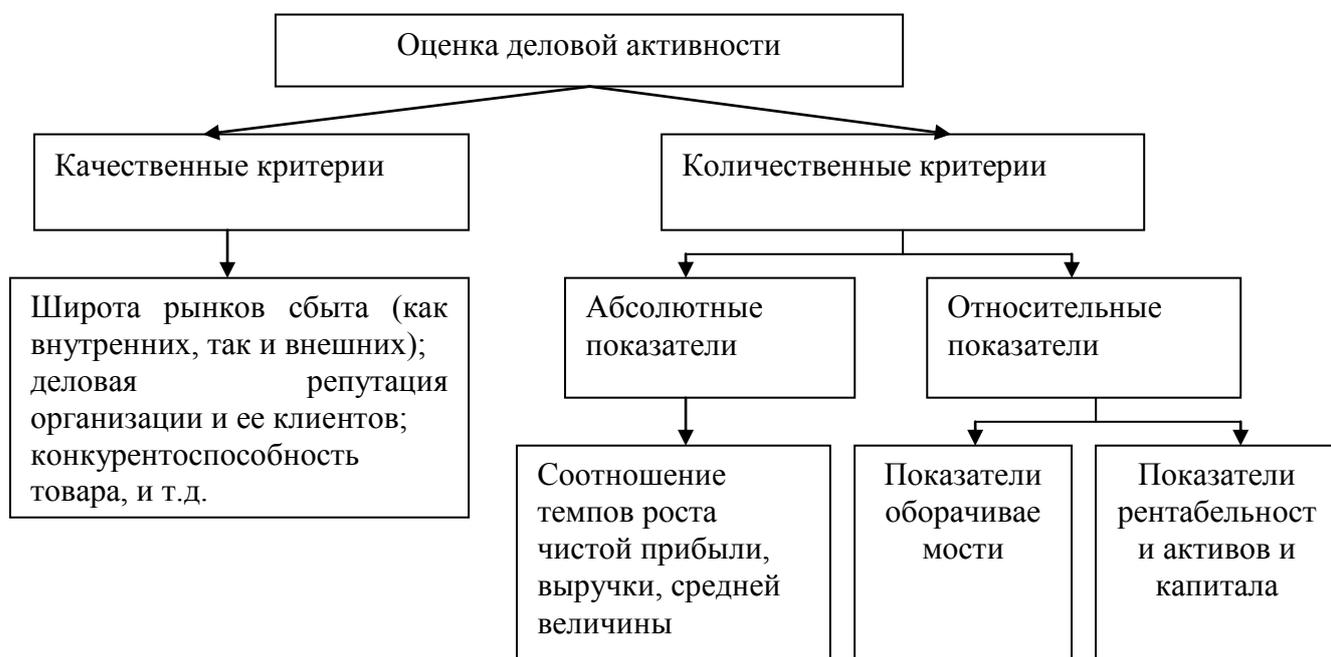


Рис.1.1. Приемы проведения оценки деловой активности

Выполнение первого соотношения (чистая прибыль растет опережающим темпом по сравнению с выручкой) означает повышение рентабельности деятельности ($Pд$)³⁵:

$$Pд = ЧП / В * 100 \quad (20)$$

Выполнение второго соотношения (выручка растет опережающим темпом по сравнению с активами) означает ускорение оборачиваемости активов (Oa)³⁶:

$$Oa = В / A * 100 \quad (21)$$

Опережающие темпы увеличения чистой прибыли по сравнению с увеличением активов ($T_{pЧП} > T_{pA}$) означают повышение чистой рентабельности активов ($ЧPa$)³⁷:

³⁵ Бочаров В.В. Корпоративные финансы. Учеб. пособие [Текст]. – СПб.: Питер, 2011. – С. 81.

³⁶ Там же

³⁷ Там же

$$\text{ЧРа}=\text{ЧП} / \text{А} * 100 \quad (22)$$

Выполнение последнего неравенства (увеличение средней величины активов в динамике) означает расширение имущественного потенциала. Однако его исполнение необходимо обеспечить лишь в долгосрочной перспективе. В краткосрочной перспективе (в пределах года) допустимо отклонение от этого соотношения, если, например, оно вызвано уменьшением дебиторской задолженности или оптимизацией внеоборотных активов и запасов.

Относительные показатели деловой активности характеризуют уровень эффективности использования ресурсов организации, который оценивается с помощью показателей оборачиваемости отдельных видов имущества и его общей величины и рентабельности средств организации и их источников³⁸.

В общем случае оборачиваемость средств, вложенных в имущество, оценивается следующими основными показателями: скорость оборота (количество оборотов, которое совершают за анализируемый период капитал предприятия или его составляющие) и период оборота – средний срок, за который совершается один оборот средств³⁹.

Чем быстрее оборачиваются средства, тем больше продукции производит и продает организация при той же сумме капитала. Таким образом, основным эффектом ускорения оборачиваемости является увеличение продаж без дополнительного привлечения финансовых ресурсов.

Кроме того, так как после завершения оборота капитал возвращается с приращением в виде прибыли, ускорение оборачиваемости приводит к увеличению прибыли. С другой стороны, чем ниже скорость оборота активов, прежде всего, текущих (оборотных), тем больше потребность в финансировании. Внешнее финансирование является дорогостоящим и имеет определенные ограничительные условия. Собственные источники

³⁸ Чернов В.А. Финансовая политика организации: Учебное пособие для вузов / Под ред. Проф. М.И. Баканова [Текст]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – С. 73.

³⁹ Ромашова И.Б. Управление денежным капиталом [Текст] // Финансы и кредит, 2014, №7. – С. 13.

увеличения капитала ограничены, в первую очередь, возможностью получения необходимой прибыли⁴⁰. Таким образом, управляя оборачиваемостью активов, организация получает возможность в меньшей степени зависеть от внешних источников средств и повысить свою ликвидность.

Длительность нахождения средств в обороте определяется совокупным влиянием ряда разнонаправленных внешних и внутренних факторов. К числу первых следует отнести сферу деятельности предприятия, отраслевую принадлежность, масштабы предприятия и ряд других. Не меньшее воздействие на оборачиваемость активов оказывают экономическая ситуация в стране, сложившаяся система безналичных расчетов и связанные с ней условия хозяйствования предприятий.

Так, инфляционные процессы, отсутствие налаженных хозяйственных связей с поставщиками и покупателями приводят к вынужденному накоплению запасов, значительно замедляющему процесс оборота средств⁴¹.

Однако следует подчеркнуть, что период нахождения средств в обороте в значительной степени определяется внутренними условиями деятельности организации, и в первую очередь эффективностью стратегии управления его активами (или её отсутствием).

Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса⁴².

⁴⁰ Ромашова И.Б. Управление денежным капиталом [Текст] // Финансы и кредит, 2014, №7. – С. 14.

⁴¹ Управление современной компанией: учебник / Под ред. Мильнера Б. и Лиса Ф. [Текст]. – М.: ИНФРА-М, 2011. – С. 28

⁴² Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле [Текст]. - М.: Дело и Сервис, 2014. – С. 58.

При расчете всех показателей используются средние величины активов и капитала, а не моментные данные. Средняя величина активов или капитала рассчитывается по формуле среднехронологической⁴³:

$$\bar{x} = \frac{1/2 * x_1 + x_2 + \dots + x_{n-1} + 1/2 * x_n}{n - 1} \quad (23),$$

которая, при отсутствии внутригодовых данных и наличии только данных на начало и конец периода, преобразуется в формулу средней арифметической:

$$\bar{x} = \frac{1/2 * x_1 + 1/2 * x_2}{2 - 1} = 1/2 * (x_1 + x_2) \quad (24)$$

Таким образом, средняя величина активов и капитала может быть рассчитана как сумма данных на начало и конец периода, деленная на 2 (это означает, что для анализа динамики относительных показателей деловой активности аналитик должен иметь в распоряжении как минимум два баланса: за отчетный период и аналогичный период прошлого года).

Для лучшего понимания категорий продолжительности операционного и финансового циклов (финансовый цикл или цикл обращения денежной наличности представляет собой время, в течение которого денежные средства отвлечены из оборота) основные этапы обращения денежных средств. Операционный цикл характеризует общее время, в течение которого финансовые ресурсы омертвлены в запасах и дебиторской задолженности. Поскольку предприятие оплачивает счета поставщиков с временным лагом, время, в течение которого денежные средства отвлечены из оборота, т. е. финансовый цикл, меньше на среднее время обращения кредиторской задолженности⁴⁴.

С целью углубления анализа целесообразно рассмотреть взаимосвязь между показателями рентабельности активов, оборачиваемостью активов и чистой рентабельностью оборота, которая может быть представлена

⁴³ Глущенко В.В., Глущенко И.И. Факторы развития современных финансов [Текст]. – М.: ВИНТИ, 2012. – С. 16

⁴⁴ Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий. Учебное пособие [Текст]. – Спб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – С. 48.

формулой, полученной на основе использования метода расширения исходной факторной системы⁴⁵:

$$\text{ЧРа} = \frac{\text{ЧП}}{\bar{A}} * 100 * \frac{B}{B} = \frac{\text{ЧП}}{B} * 100 * \frac{B}{A} = P_d * O_a \quad (25),$$

где ЧРа – чистая рентабельность активов;

ЧП – чистая прибыль;

\bar{A} – средняя величина активов;

B – выручка от продаж;

P_d – рентабельность деятельности;

O_a – оборачиваемость активов.

Из данной зависимости следует, что прибыль, получаемая с каждого рубля средств, вложенных в активы, зависит от скорости оборота средств и от доли чистой прибыли в выручке от продаж. Приемлемого значения рентабельности активов организация может достичь как за счет высокой рентабельности деятельности (продаж), так и за счет высокой оборачиваемости средств. Заметим, что для промышленных предприятий характерна первая ситуация, для торговых – вторая.

В целях выявления резервов роста рентабельности активов можно преобразовать исходную формулу следующим образом⁴⁶:

$$\text{ЧРа} = \text{ЧП} / A * 100\% = \text{ЧП} / (BA + OбA) * 100\% = (\text{ЧП} / B) : (BA / B + OбA / B) * 100\% = P_d : (\Phi\ddot{e} + Kзoа), \quad (26)$$

где $\Phi\ddot{e}$ – фондоемкость внеоборотных активов;

Kзoа – коэффициент закрепления оборотных активов.

В данном случае использован метод сокращения исходной факторной системы, при помощи которого путем деления числителя и знаменателя на выручку от реализации осуществлен переход от объемных показателей к относительным величинам интенсивности.

⁴⁵ Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента [Текст]. Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2014. – С. 74.

⁴⁶ Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента [Текст]. Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 76.

Для определения факторов, влияющих на рентабельность собственного капитала, воспользуемся методом расширения факторной системы путем умножения числителя и знаменателя исходной факторной системы на выручку от реализации и среднюю величину активов⁴⁷:

$$P_{ск} = \frac{ЧП}{СК} * 100 * \frac{В}{В} * \frac{\bar{А}}{А} = \frac{ЧП}{В} * 100 * \frac{В}{А} * \frac{\bar{А}}{СК} = P_d * O_a * \frac{\bar{А}}{СК} \quad (27)$$

Согласно представленной модели, рентабельность собственного капитала прямо пропорционально зависит от изменения рентабельности деятельности и оборачиваемости активов (заметим, что их произведение дает рентабельность активов) и обратно пропорционально – от изменения доли собственного капитала в общей сумме источников формирования имущества.

На следующем этапе анализа следует установить влияние изменения объема и оборачиваемости оборотных активов на изменение объема продаж (в краткосрочном интервале именно этот вид активов определяет величину выручки). Расчет может быть проведен на основе использования приема абсолютных разниц⁴⁸:

$$В = \overline{ОбА} * O_{ОбА} \quad (28)$$

$$\Delta В(\overline{ОбА}) = \Delta \overline{ОбА} * O_{ОбА_0} \quad (29)$$

$$\Delta В(O_{ОбА}) = \Delta O_{ОбА} * \overline{ОбА}_1 \quad (30),$$

где В – выручка от продаж;

$\overline{ОбА}$ - средняя величина оборотных активов;

$O_{ОбА}$ – оборачиваемость оборотных активов.

С целью количественного измерения влияния изменения оборачиваемости оборотных активов на финансовое положение (размер используемого в обороте капитала) следует исчислить сумму дополнительно вовлеченных в оборот (высвобожденных из оборота) средств в связи с

⁴⁷ Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента [Текст]. Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 77.

⁴⁸ Там же

изменением оборачиваемости⁴⁹:

$$\Delta \overline{\text{ОбА}}(\text{O}_{\text{ОбА}}) = \overline{\text{ОбА}}_1 - \overline{\text{ОбА}}_0 * \frac{B_1}{B_0} \quad (31).$$

При ускорении оборачиваемости оборотных активов происходит высвобождение средств (прежде всего, в виде краткосрочной задолженности) (величина со знаком «-» в вышеприведенной формуле), что позитивно сказывается на финансовом положении, снижая зависимость от внешних источников финансирования при относительно постоянном размере собственного капитала. Замедление оборачиваемости вызывает дополнительное вовлечение средств в оборот (величина со знаком «+») и оказывает на финансовое положение негативное влияние⁵⁰.

Таким образом, при оценке деловой активности организации учитывается специфика сферы ее деятельности. Для акционерных обществ существует ряд показателей, значение величин которых при сопоставлении в динамике позволяет дать оценку рыночной активности фирмы.

1.3. Методика проведения исследования управления деловой активностью производственных предприятий

Выпускная квалификационная работа посвящена исследованию проблемы управления деловой активностью производственных предприятий Пензенской области.

Цель исследования - разработка предложений по повышению эффективности управления деловой активностью производственных предприятий Пензенской области.

⁴⁹ Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента [Текст]. Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 77.

⁵⁰ Долнаков А.Е. Организация финансовых потоков в промышленном холдинге [Текст] // Финансы и кредит, 2014, №1. – С. 68.

Объект исследования – производственные промышленные предприятий Пензенской области.

Предмет исследования – система показателей, характеризующих деловую активность производственных предприятий.

Поставленная в исследовании цель достигалась путем решения следующих задач:

- изучение сущности понятия «деловая активность предприятия»;
- исследование теоретических основ оценки и управления деловой активностью предприятия;
- разработка методики проведения исследования управления деловой активностью производственных предприятий;
- анализ основных показателей деятельности производственных предприятий;
- оценка деловой активности производственных предприятий;
- анализ факторов формирования деловой активности производственных предприятий;
- разработка механизмов управления деловой активностью производственных предприятий;
- разработка направления повышения деловой активности производственных предприятий;
- экономическая оценка эффективности предложений.

В процессе написания выпускной квалификационной работы были использованы следующие методы экономического анализа: горизонтальный сравнительный анализ, детерминированный факторный анализ (элиминирование), метод средних величин; метод финансовых коэффициентов.

Исследование состояло из трех основных этапов:

1. Исследование теоретических и методических основ управления деловой активностью производственных предприятий.



Рис. 1.2. Алгоритм проведения исследования

На этом этапе на основе исследования трудов ученых по проблемам оценки и управления деловой активностью предприятий представлены основные показатели и методики их оценки.

На данном этапе разработана методика проведения исследования, поставлены цель и задачи исследования, разработан алгоритм достижения цели.

2. Анализ показателей деловой активности производственных предприятий Пензенской области.

Анализ проводился на основе статистической информации о деловой активности предприятий Пензенской области, представленной Росстатом за 2011-2015 гг.

Территориальным органом Росстата проводится ежегодный мониторинг показателей – индикаторов деловой активности предприятий Пензенской области – на основе опроса руководителей предприятий.

Кроме того, Пензенским комитетом Росстата проводится исследование факторов формирования деловой активности предприятий в разрезе отраслей и сфер деятельности, таблицы с результатами которого использованы на втором этапе настоящего исследования.

3. Разработка предложений по совершенствованию управления деловой активностью производственных предприятий.

Алгоритм проведения исследования представлен на рис. 1.2.

Выводы по первой главе

Выявлено, что деловая активность выражает эффективность использования материальных, трудовых, финансовых и других ресурсов по всем бизнес - линиям деятельности и характеризует качество управления, возможности экономического роста и достаточность капитала организации.

Значение анализа деловой активности заключается в формировании экономически обоснованной оценки эффективности и интенсивности использования ресурсов организации и в выявлении резервов их повышения.

Оценку деловой активности можно осуществить качественными и количественными показателями. Качественными критериями являются: широта рынков сбыта (как внутренних, так и внешних), деловая репутация организации и ее клиентов, конкурентоспособность товара, и т.д. Количественная оценка даётся по динамике и соотношению темпов роста абсолютных показателей: основных оценочных показателей деятельности организации (выручка и прибыль) и средняя величина активов.

Показатели деловой активности характеризуют уровень эффективности использования ресурсов организации, который оценивается с помощью показателей оборачиваемости отдельных видов имущества и его общей величины и рентабельности средств организации и их источников.

2. АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

2.1. Характеристика основных показателей деятельности производственных предприятий

Анализ эффективности деятельности современных российских производственных предприятий показал, что в целом по экономике рентабельность проданных товаров, работ, услуг в 2013-2015 гг. имела тенденцию роста. Так, в 2013 г. рентабельность товаров составила 7%, а в 2015 г. она выросла до 9,3% (рис. 2.1). Сравнивая результаты 2015 г. с более благополучным периодом в экономическом плане, когда рентабельность товаров была на уровне 13,5% (2005 г.), можно отметить наличие резервов роста данного показателя, а также наличие возможностей снижения затрат, связанных с производством и реализацией товаров, работ и услуг, и роста прибыли от реализации.

Рентабельность средств, вложенных в совокупные активы предприятий в 2013 г. снизилась с 4,5% до 3,9% в 2014 г. и в 2015 г. выросла до 5%. Десятилетие назад рентабельность вложений в активы предприятий была выше на 3,8 процентных пункта (в 2005 г. составляла 8,8%).

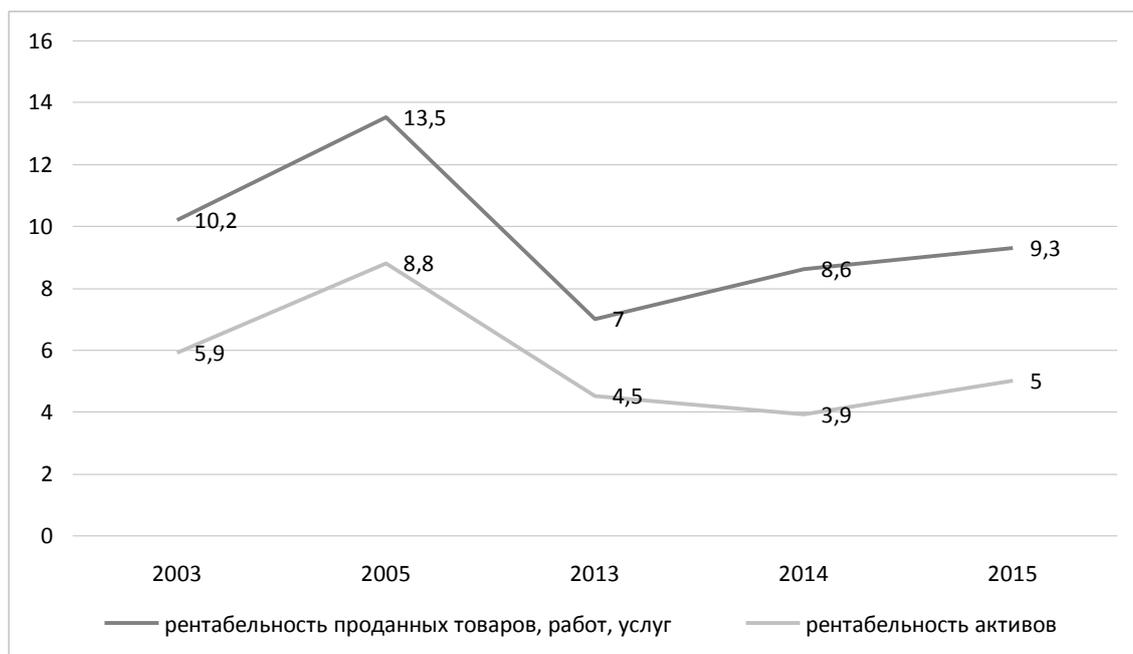


Рис. 2.1. Показатели рентабельности проданных товаров (работ, услуг) и рентабельности активов российских производственных предприятий в 2003-2015 гг., % ⁵¹

Уровень деловой активности предприятий напрямую влияет на их финансово-экономическое положение. Ухудшение деловой активности предприятий, или, другими словами, замедление оборачиваемости вложенных средств, снижает и уровень финансово-экономической безопасности. О подобном замедлении оборачиваемости средств, вложенных в оборотные активы предприятий свидетельствует наличие и рост просроченной дебиторской задолженности. Сумма просроченной дебиторской задолженности по экономике в целом в 2015 г. составила 2,2 трлн. руб. Это больше, чем в 2014 г. на 12%, а за 2014 г. показатель вырос на 28% от уровня 2013г. (таблица 2. 1).

⁵¹ Россия в цифрах. 2015: Крат. стат. сб. / Росстат- М., 2016 - 543 с.

Таблица 2.1

Кредиторская и дебиторская задолженность российских предприятий

в 2000-2014 гг.⁵²

№ п/п	Показатель	2000 г.	2005 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1	Суммарная задолженность предприятий, млн. руб.	4479935	12178969	58340477	75182475	89014617
2	Кредиторская задолженность, млн. руб.	3514951	6389304	27531558	33173617	38925596
	в том числе просроченная	1571469	956356	1469645	1881316	2428757
3	Дебиторская задолженность, млн. руб.	2450755	6331251	26263685	31013596	35736421
	в том числе просроченная	916257	855998	1482765	2015920	2275556

Число предприятий, зарегистрированных в Пензенском регионе на протяжении 2011-2015 гг. примерно было одинаковое и в 2015 г. составило 27,8 тыс. Суммарный финансовый результат деятельности всех предприятий области составил в 2015 г. 1332 млн. руб., в 2014 г. по экономике в целом был получен убыток в размере 2,9 млрд. руб. (таблица 2.2).

Убыточными в 2014-2015 гг. были в общей своей массе обрабатывающие предприятия и предприятия по производству энергии. Наибольшая прибыль в эти годы получена сельскохозяйственными предприятиями.

⁵² Россия в цифрах. 2015: Крат. стат. сб. / Росстат- М., 2016 - 543 с.

Таблица 2.2

Число организаций и их финансовые результаты в Пензенской области

№ п/п	Наименование показателя	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1	Число предприятий и организаций на конец года	27542	27337	27861	27449	27836
2	Сальдированный финансовый результат деятельности организаций, млн. руб.	2796	4281	1044	-2985	1332
	в том числе по отдельным видам экономической деятельности					
3	сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, млн. руб.	655	225	-1330	2617	4016
4	добыча полезных ископаемых, млн. руб.	121	55	40	28	22
5	обрабатывающие производства, млн. руб.	2418	3684	3477	-6132	-1882
6	производство и распределение электроэнергии, газа и воды, млн. руб.	664	-1294	-2393	-112	-492
7	строительство, млн. руб.	193	269	-45	-243	-1121

По видам экономической деятельности самыми многочисленными являются обрабатывающие производственные предприятия (в 2015 г. их

насчитывалось 3147), строительные (2385) и сельскохозяйственные (1463) (таблица 2.3).

Таблица 2.3

Распределение числа предприятий Пензенской области по видам экономической деятельности

№ п/п	Наименование показателя	2015 г.
1	Число предприятий и организаций на конец года	27836
	в том числе по видам экономической деятельности:	
2	сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	1463
3	рыболовство, рыбоводство	65
4	добыча полезных ископаемых	42
5	обрабатывающие производства	3147
6	производство и распределение электроэнергии, газа и воды	475
7	строительство	2385

Анализ показал, что значительное число предприятий по результатам многих лет являются убыточными. Сама убытка по всем убыточным предприятиям росла на протяжении 2011-2014 гг. с 5135 млн. руб. до 15673 млн. руб. (таблица 2.4).

В 2015 г. суммарный убыток убыточных предприятий Пензенской области незначительно снизился с 15673 млн. руб. в 2014 г. до 14293 млн. руб. в 2015 г.

Наибольший убыток получен в промышленной сфере, сумма убытка по всем обрабатывающим предприятиям в 2015 г. составила 8333 млн. руб.

Таблица 2.4

Сумма убытка организаций Пензенской области по видам деятельности,
млн. руб.

№ п/п	Наименование показателя	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1	Всего	5135	5881	8587	15673	14293
2	сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	1311	2066	2591	2315	1583
3	добыча полезных ископаемых	-	-	-	-	2
4	обрабатывающие производства	1119	851	1610	10655	8333
5	производство и распределение электроэнергии, газа и воды	124	1699	2856	495	1181
6	строительство	133	211	399	586	1287

Структура убыточных предприятий в разрезе отраслей следующая. Наибольший удельный вес убыточных предприятий в 2015 г. отмечен на уровне 59,2% в сфере производства и распределения электроэнергии, газа и воды (таблица 2.5). Начиная с 2011 г. удельный вес убыточных предприятий в этой отрасли ежегодно увеличивался с 42,9% в 2011 г. до 65,3% в 2014 г. Как было отмечено ранее, в 2015 г. доля убыточных предприятий в отрасли незначительно снизилась.

58,3% убыточных предприятий было в 2015 г. в строительстве. Причем число предприятий, получивших по результатам года убыток в строительстве с 2012 г. ежегодно росло.

В добывающей отрасли убыточных предприятий в 2015 г. отмечено 50%.

В сельском хозяйстве последние три анализируемых года – 2013-2015 гг. удельный вес предприятий, получавших убыток рос с 37,5% до 42,7%.

Таблица 2.5

Удельный вес убыточных организаций Пензенской области по видам деятельности, млн. руб.

№ п/п	Наименование показателя	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1	Всего	39,1	33,9	37,5	42,1	39,8
2	сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	41,4	45,7	37,9	39,1	42,7
3	добыча полезных ископаемых	-	-	-	-	50,0
4	обрабатывающие производства	31,7	23,2	30,7	30,6	27,6
5	производство и распределение электроэнергии, газа и воды	42,9	42,3	62,1	65,3	59,2
6	строительство	42,4	17,2	24,2	40,7	58,3

Структура убыточных предприятий в 2015 г. по сферам деятельности представлена на рис. 2.2.

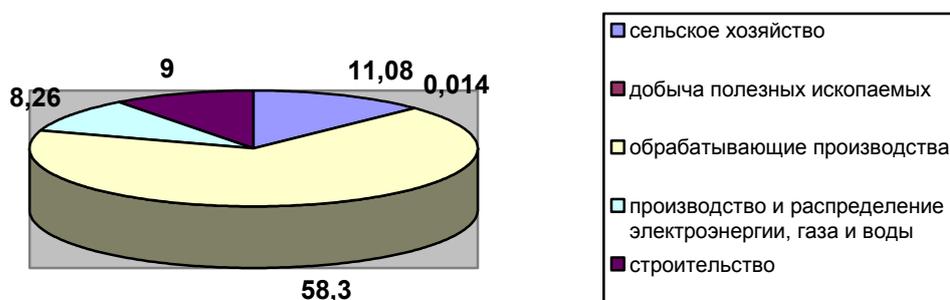


Рис. 2.2. Структура убыточных предприятий по сферам деятельности, %

Таким образом, показатели деятельности производственных предприятий Пензенской области показывают следующее. Число зарегистрированных предприятий ежегодно увеличивается. Финансовый результат предприятий в разрезе сфер деятельности заметно отличается. Наиболее доходными являются обрабатывающие предприятия, удельный вес убыточных предприятий в данной отрасли самый наименьший и в 2015 г. составлял 37,6%.

2.2. Оценка деловой активности производственных предприятий

Основными индикаторами деловой активности промышленных производственных предприятий, ежегодно оцениваемыми Федеральной службой государственной статистики являются:

- общий спрос на продукцию (портфель заказов);
- выпуск основного вида продукции в натуральном выражении;
- запасы готовой продукции.

Анализ этих показателей показал, что по двум из трех индикаторов деловая активность промышленных производственных предприятий в 2014-2015 гг. снижалась. Так, спрос на продукцию, по оценкам руководителей предприятий, снизился только за 2015 г. на 41,75% в среднем за год. Выпуск основного вида продукции в 2015 г. увеличился на 14,5%. Запасы готовой продукции снизились на 4,5%.

В качестве основных факторов, ограничивающих деловую активность организаций отмечаются следующие⁵³:

- недостаточный спрос на внутреннем рынке (в 2015 г. отмечено у 55% обследованных организаций);

⁵³ Россия в цифрах. 2015: Крат. стат. сб. / Росстат- М., 2016 - С. 216.

- высокий уровень налогообложения (в 2015 г. отмечено у 40% обследованных организаций);
- высокий процент коммерческого кредита (в 2015 г. отмечено у 30% обследованных организаций);
- недостаток финансовых средств (в 2015 г. отмечено у 40% обследованных организаций);
- недостаток квалифицированных рабочих (в 2015 г. отмечено у 22% обследованных организаций);
- изношенность и отсутствие оборудования (в 2015 г. отмечено у 22% обследованных организаций).

Суммы кредиторской и дебиторской задолженностей производственных предприятий на протяжении всего анализируемого периода ежегодно увеличивались. Так, сумма кредиторской задолженности выросла с 51559 млн. руб. в 2011 г. до 91295 млн. руб. в 2015 г. Причем сумма просроченной кредиторской задолженности за тот же период увеличилась более чем вдвое (таблица 2.6).

Таблица 2.6

Кредиторская и дебиторская задолженность организаций Пензенской области, млн. руб.

№ п/п	Наименование показателя	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1	Кредиторская задолженность, всего	51559	53348	71326	75020	91295
2	в том числе просроченная	2728	2394	6734	5926	6932
3	в процентах от общей суммы задолженности	5,3	4,3	9,4	7,9	7,6
4	Дебиторская задолженность, всего	43095	52056	58368	64196	78680
5	в том числе просроченная	1879	1649	2367	2153	2267

6	в процентах от общей суммы задолженности	4,4	3,2	4,1	3,4	2,9
---	--	-----	-----	-----	-----	-----

Такое же положение с темпами роста дебиторской задолженности, в том числе и просроченной. С 2011 г. сумма общей дебиторской задолженности по предприятиям Пензенской области выросла с 43095 млн. руб. до 78680 млн. руб. в 2015 г.

Просроченная дебиторская задолженность увеличилась с 1879 млн. руб. в 2011 г. до 2267 млн. руб. в 2015 г.

На предприятиях Пензенской области имеется также просроченная задолженность по заработной плате работникам, которая в 2015 г. составила 28 млн. руб. В среднем в процентах к месячному фонду заработной платы организаций, имеющих задолженность по заработной плате в 2015 г. просроченная задолженность составила 909% (таблица 2.7). Общая сумма просроченной задолженности по заработной плате на Пензенских предприятиях ежегодно растет, в 2012 г. ее сумма составляла 2 млн. руб., а к 2015 г. увеличилась в 14 раз.

Таблица 2.7

Просроченная задолженность по заработной плате организаций
Пензенской области

№ п/п	Наименование показателя	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1	Просроченная задолженность по заработной плате, всего, млн. руб.	30	2	11	20	28
2	В процентах к месячному фонду заработной платы организаций, имеющих задолженность по заработной плате	В 12 раз	165	1586	1467	909

В качестве основных индикаторов деловой активности в статистике используются следующие показатели:

- общий спрос на продукцию (портфель заказов);
- выпуск основного вида продукции в натуральном выражении;
- запасы готовой продукции.

Так в целом по экономике, общий спрос на продукцию промышленных предприятий к концу 2015 г. снизился на 42% (таблица), выпуск готовой продукции увеличился на 4%, запасы снизились на 4%. При это общий спрос на продукцию сокращался с 2006 г. Максимальный прирост выпуска продукции отмечен в 2008 г. – на 37% (таблица 2.8).

Таблица 2.8

Основные индикаторы деловой активности промышленных
предприятий, в процентах

№ п/п	Показатель	2006-2013				2014				2015			
		Миним.		Максим.		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
		период	значение	период	значение								
1	Общий спрос на продукцию (портфель заказов) в текущем квартале	1 кв. 2009 г.	-58	3 кв. 2007 г.	-12	-38	-36	-37	-39	-43	-42	-40	-42
2	Выпуск основного вида продукции в натуральном выражении (изменение в следующие 3 месяца)	4 кв. 2008 г.	-11	2 кв. 2008 г.	37	28	25	17	7	20	21	13	4
3	Запасы готовой продукции в текущем квартале	4 кв. 2010 г.	-5	2 кв. 2006 г.	5	-3	-3	-3	-3	-5	-4	-5	-1

Проведенный анализ показателей и индикаторов деловой активности позволяет сделать вывод о ее снижении на протяжении всего анализируемого периода во всех отраслях экономической деятельности. Растет просроченная кредиторская и дебиторская задолженность, происходит в целом по экономике области замедление оборачиваемости средств, ухудшаются финансовые результаты деятельности производственных предприятий, снижается, по оценкам руководителей общий спрос на производимую ими продукцию.

2.3. Анализ факторов формирования деловой активности производственных предприятий

Среди значимых показателей, характеризующих активность в бизнесе необходимо проанализировать объемы вложений в развитие экономики. Инвестиции в основной капитал в Пензенской области представлены в таблице 2.9.

Общая сумма инвестиций в основной капитал в области в 2011-2015 гг. ежегодно увеличивалась. В 2011 г. объем вложений составлял 57495 млн. руб., к 2015 г. он вырос до 88702 млн. руб.

Темпы роста объемов инвестиций на протяжении всего анализируемого периода были больше 114%, за исключением 2014 и 2015 гг., когда объемы вложений по отношению к предыдущим годам почти не изменялись.

Таблица 2.9

Инвестиции в основной капитал в Пензенской области

№ п/п	Наименование показателя	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1	Инвестиции в основной капитал в Пензенской области, в действующих ценах, млн. руб.	57495	72343	82164	82079	88702
2	Индекс физического объема инвестиций в основной капитал, в сопоставимых ценах, в процентах к предыдущему году	117,5	115,5	114,1	98,4	100,6
Структура инвестиций в основной капитал по видам основных фондов, в процентах от общего объема инвестиций						
3	Жилье	16,7	20,8	21,4	26,4	10,7
4	Нежилые здания	30,7	45,0	39,3	37,0	53,6
5	Машины и оборудование	49,1	31,2	36,1	32,3	31,2
6	Прочее	3,5	3,0	3,2	4,4	4,4

По видам экономической деятельности наибольший объем вложений в 2015 г. осуществлен в сельское хозяйство (12017 млн. руб.). В обрабатывающие производства вложено в 2015 г. 9809 млн. руб. (рис. 2.3).

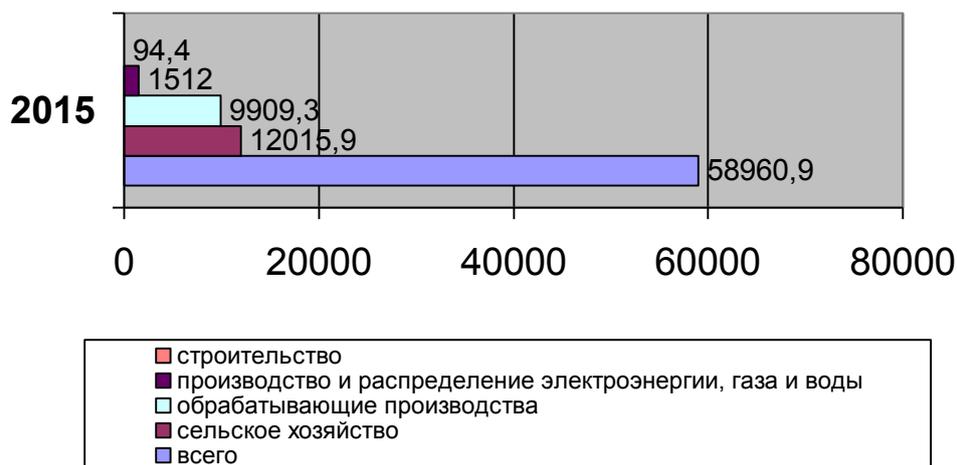


Рис. 2.3. Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности в 2015 г., млн. руб.

Структура инвестиций характеризуется следующим образом. В производственные здания в 2015 г. было вложено 53,6% инвестиций, в машины и оборудование – 31,2%.

Удельный вес вложений в машины и оборудование каждый год анализируемого периода 2011-2015 гг. снижался, что негативно характеризует развитие бизнеса в регионе. Доля инвестиций в нежилые здания, наоборот ежегодно увеличивалась, что является свидетельством увеличения пассивной части основных фондов, данное явление может вызвать замедление оборачиваемости средств предприятия и, следовательно, снижение их деловой активности.

Оценивая общий деловой климат в регионе, необходимо отметить, что рост цен производителей промышленных товаров в Пензенской области на протяжении всего анализируемого периода значительно ниже, чем по экономике России в целом. Так, в 2015 г. индекс цен производителей промышленных товаров в Пензенской области составил 106,2%, что ниже в два раза среднероссийского показателя (таблица 2.10).

Таблица 2.10

Динамика цен в производственном секторе Пензенской области

№ п/п	Наименование показателя	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1	Индекс цен производителей промышленных товаров в Российской Федерации	112	105,1	103,4	109	112,3
2	Индекс цен производителей промышленных товаров в Пензенской области	104,6	104,5	102,8	110,4	106,2

По сведениям Росстата факторами, ограничивающими деловую активность промышленных предприятий, являются:

Таблица 2.11

Основные факторы, ограничивающие деловую активность
промышленных предприятий, в процентах от числа обследованных
организаций

№ п/п	Показатель	2006-2013				2014				2015			
		Миним.		Максим.		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
		период	значение	период	значение								
1	Недостаточный спрос на внутреннем рынке	2 кв. 2008 г.	37	2 кв. 2010	64	52	53	53	55	54	55	54	54
2	Высокий уровень налогообложения	2 кв. 2007 г.	36	4 кв. 2011 г.	48	41	40	40	39	39	40	40	40
3	Высокий процент коммерческого кредита	3 кв. 2006	23	4 кв. 2009 г.	39	27	23	24	25	29	30	30	30

Окончание таблицы 2.11

4	Недостаток финансовых средств	2 кв. 2013 г.	34	2 кв. 2009 г.	51	37	37	37	38	40	39	39	40
5	Недостаток квалифицированных рабочих	1 кв. 2010 г.	19	3 кв. 2008 г.	40	26	25	25	23	22	22	22	22
6	Изношенность и отсутствие оборудования	4 кв. 2009 г.	21	3 кв. 2006 г.	35	22	23	23	22	22	22	22	22

– недостаточный спрос на внутреннем рынке – отметили по опросам Росстата 54% руководителей предприятий;

– высокий уровень налогообложения – 40%;

– высокий процент коммерческого кредита – 30%;

– недостаток финансовых средств – 40%;

– недостаток квалифицированных рабочих – 22%;

– изношенность и отсутствие оборудования – 22% (таблица 2.11).

Усиление давления факторов, ограничивающих деловую активность предприятий наблюдается, начиная с 2006 г., что свидетельствует о необходимости поиска и разработки мер по смягчению их влияния на предприятия.

Выводы по 2 главе

Анализ общих показателей деятельности производственных предприятий Пензенской области показал, что эффективность их работы во многих отраслях в 2011-2015 гг. снижалась.

Увеличивалась доля убыточных предприятий, а также ежегодно увеличивалась сумма общего убытка по предприятиям региона.

В 2011-2015 гг. ежегодно увеличивались суммы кредиторской и дебиторской задолженностей, в том числе и просроченных. Не смотря на рост объемов инвестиций в основной капитал, доля вложений в машины и оборудование ежегодно снижается. А показатель изношенности

оборудования отмечен руководителями предприятий области как один из основных факторов, ограничивающих деловую активность их предприятий.

Приложения по повышению деловой активности производственных предприятий представлены в третьей главе ВКР.

3. РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТЬЮ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

3.1. Механизмы управления деловой активностью производственных предприятий

Деловая активность, указывает на то, что предприятие активно и постоянно ищет путей самосовершенствования и развития. Предприятие не только ищет возможности приспособления к деловой среде, но и само активно формирует эту среду. Последнее возможно за счет превращения внутреннего потенциала предприятия в его конкурентное преимущество. Следовательно, добиться лидирующего положения предприятию на рынке можно с помощью управления деловой активностью, которое, в свою очередь, предполагает поиск и эффективное использование потенциала предприятия.

Механизмы управления деловой активностью производственных предприятий должны предусматривать управления деловой активностью в качестве механизма трансформации потенциала в конкурентное преимущество предприятия является важным решением, потому что в последнее время большинство исследователей смещают акцент рассмотрения деловой активности к определяющим ее факторам. Фактически происходит деление деловой активности на функциональные составляющие: инвестиционную, инновационную, производственную, трудовую и другие виды. В теории экономического потенциала предприятия уже давно существуют различные подходы к декомпозиции этого понятия. Так, многие исследователи выделяют: научно-технический потенциал, социальный потенциал, производственный потенциал, отраслевой потенциал и др. В связи с этим можно использовать системный подход к трансформации

каждой функциональной составляющей потенциала в конкурентное преимущество путем использования соответствующего элемента деловой активности (т.е. например, активизация производственного потенциала посредством производственной активности).

Разработка модели управления деловой активностью предполагает определение сущности понятия «деловая активность», формирование инструментария и концепции управления деловой активностью, разработку методики анализа деловой активности промышленного предприятия. При этом в основе эффективности осуществления экономической деятельности, обеспечении финансовой устойчивости и платежеспособности находится управление деловой активностью предприятия.

Модель управления деловой активностью производственных предприятий должна регламентировать последовательность действий при управлении деловой активностью предприятия. Разработанная модель должна позволять посредством выполнения управленческих функций по каждому отдельному виду деятельности получать необходимую информацию не только о состоянии деловой активности, но и о результатах ее управления.

Условно управление деловой активностью производственных предприятий можно разделить на четыре этапа: 1 этап: планирование уровня деловой активности; 2 этап: реализация на практике намеченных заданий; 3 этап: учет и контроль фактических значений деловой активности; 4 этап: анализ и регулирование отклонений от заданного уровня.

Целью первого этапа управления деловой активностью служит планирование уровня показателей деловой активности. Основой этому служат данные оперативных, тактических и стратегических планов по каждому направлению деятельности предприятия. На основе плана маркетинга о предпочтениях потребителей разрабатываются планы по каждому виду деятельности: - формируется производственная программа, отражающая производственные, организационные и социальные условия

деятельности предприятия; - определяется необходимый размер материально-производственных запасов, величина основных средств, количество трудовых ресурсов, объем финансовых ресурсов; - производится расчет планируемых величин затрат, объемов производства и реализации, ожидаемой прибыли.



Рис. 3.1. Модель алгоритма управления деловой активностью
производственного предприятия

В исследовании разработана модель управления деловой активностью производственного предприятия (рис. 3.1), которая позволит посредством выполнения управленческих функций по каждому отдельному виду

деятельности получать необходимую информацию не только о состоянии деловой активности, но и о результатах ее управления.

Кроме того, модель предполагает формирование инструментария и концепции управления деловой активностью. При этом в основе повышения финансово-экономической безопасности производственного предприятия находится управление его деловой активностью (рис. 3.2).

На втором этапе производится формирование портфеля заказов, в соответствии с которым строится производственный процесс, изготавливается продукция, рассчитываются планируемые значения относительных показателей, отражающих деловую активность в разрезе маркетинговой, производственной, коммерческой и экономической деятельности.

Третий этап включает в себя сбор, обобщение и интерпретацию информации о фактически произведенных затратах, объеме производства и реализации, полученной прибыли. Производится расчет фактических показателей деловой активности предприятия.

Целью четвертого этапа является анализ отклонений фактического уровня показателей деловой активности от запланированного. Производится оценка влияния внутренних и внешних факторов на деловую активность предприятия. Возникшие отклонения фактических показателей от запланированного уровня анализируют по местам их возникновения, причинам и факторам их обусловившим. Преобладающее влияние факторов внутреннего характера могут свидетельствовать о значительных нарушениях в организации производства, нерациональном использовании ресурсов и неэффективности системы управления деловой активностью. Причинами отклонений фактических показателей деловой активности от заданного уровня могут служить и факторы внешнего характера.

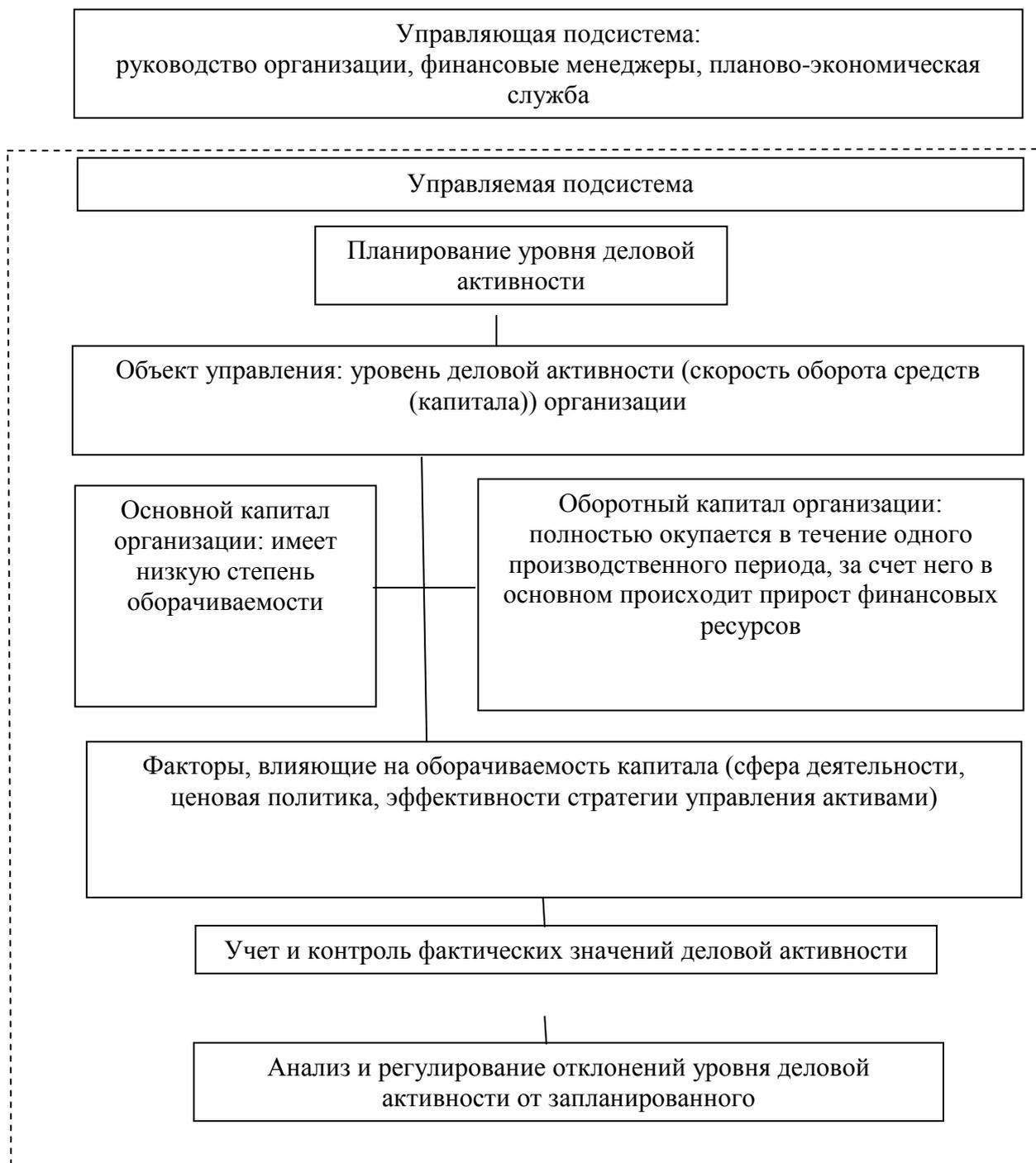


Рис. 3.2. Модель системы управления деловой активностью
производственного предприятия

Изменение политической ситуации, состояние национальной экономики, курс валют, финансовое состояние потребителей готовой продукции и поставщиков сырья, материалов и других ресурсов могут привести к последствиям, негативно отражающимся на деловой активности исследуемого предприятия. В этом случае производится корректировка оперативных, тактических и стратегических планов с учетом возможных рисков, разрабатывается комплекс мероприятий, направленных на устранение влияния внутренних факторов, позволяющих с минимальными потерями достичь поставленных целей.

Таким образом, совершенствование механизмов управления деловой активностью дает возможность оперативно принимать управленческие решения, минимизировать влияние рисков внутреннего и внешнего характера, оказывающих воздействие на состояние деловой активности предприятия для обеспечения максимизации рыночной стоимости компании и достижения устойчивого экономического роста.

3.2. Направления повышения деловой активности производственных предприятий

Управление деловой активностью подразумевает под собой разработку мероприятий, направленных на увеличение объемов производства продукции (оказываемых услуг, выполняемых работ) с одновременным снижением затрат и экономией потребляемых ресурсов. При этом снижение расходов не должно повлиять на качество выпускаемой продукции. Так как может привести к обратному результату: продукция плохого качества не будет пользоваться спросом, а следовательно, объем продаж будет снижаться.

То есть, «управление деловой активностью» - это разработка комплекса мероприятий, направленных на расширение имеющихся и завоевание новых

рынков сбыта; привлечение новых поставщиков сырья и материалов; оптимизацию материально-производственных запасов; ускорение оборачиваемости активов и капитала; устранение влияния факторов внутреннего и внешнего характера, оказывающих влияние на снижение эффективности используемых ресурсов, - с целью обеспечения максимизации прибыли и повышения рентабельности деятельности предприятия. Таким образом, управление деловой активностью организации, в первую очередь, направлено на достижение цели деятельности предприятия - увеличение ее прибыли.

Управление деловой активностью производственного предприятия должно начинаться с постановки цели, то есть необходимо выяснить, что стоит на первом месте: увеличение объемов производства и повышение эффективности использования ресурсов или восстановление деловой активности и выход предприятия из кризиса. В зависимости от поставленной цели формулируются задачи управления.

Обобщающим показателем деловой активности предприятия является доходность «работы» собственного капитала, которая отражает его полезную отдачу. Исходя из этого показателя и должна строиться политика управления деловой активностью.

Рентабельность собственного капитала в соответствующем периоде, исходя из формулы Дюпона, зависит от размера чистой прибыли, получаемой предприятием от всех видов деятельности, объема реализации, состояния собственного и всего капитала, реинвестирования прибыли на производственное развитие.

Поэтому для обеспечения и поддержания деловой активности производственного предприятия процесс управления его деятельностью должен быть направлен на достижение роста прибыльности инвестируемого капитала. Для этого необходимо:

1. Нарастивать объемы реализации рентабельной продукции в соответствии с рыночным спросом.
2. Осуществлять на предприятии режим экономии в направлении снижения всех видов затрат.
3. Совершенствовать ценовой механизм с учетом улучшения качества и конкурентоспособности продукции.
4. Проводить политику реинвестирования чистой прибыли в производство, минимизируя, таким образом, использование долгосрочных заемных ресурсов.
5. Максимизировать коэффициент автономии, т. е. долю собственного капитала в валюте баланса.
6. Использовать в случае необходимости заемный капитал для поддержания и развития экономического роста, не нарушая, при этом, финансовую устойчивость предприятия.
7. Обеспечивать ускорение оборачиваемости активов за счет оптимизации соотношения необоротных и оборотных активов (с увеличением удельного веса последних), что позволит снизить относительную потребность в них (рис. 3.3).

Таким образом, с учетом задаваемого темпа экономического развития предприятие должно вносить соответствующие коррективы в финансовую стратегию и тактику, целевые показатели по вышерассмотренным направлениям.

Управление деловой активностью предприятия включает в себя как реактивное, так и проактивное управление. На ранней стадии появления потенциальной опасности, когда информация о ней еще недостаточно определена, ответные меры будут носить более общий характер, и будут направлены на сохранение стратегической гибкости фирмы.

По мере поступления дополнительной информации будут конкретизироваться и ответные меры фирмы, конечной целью которых

станет либо устранение опасности, либо использование создавшихся возможностей для воздействия на элементы внешней среды предприятия.

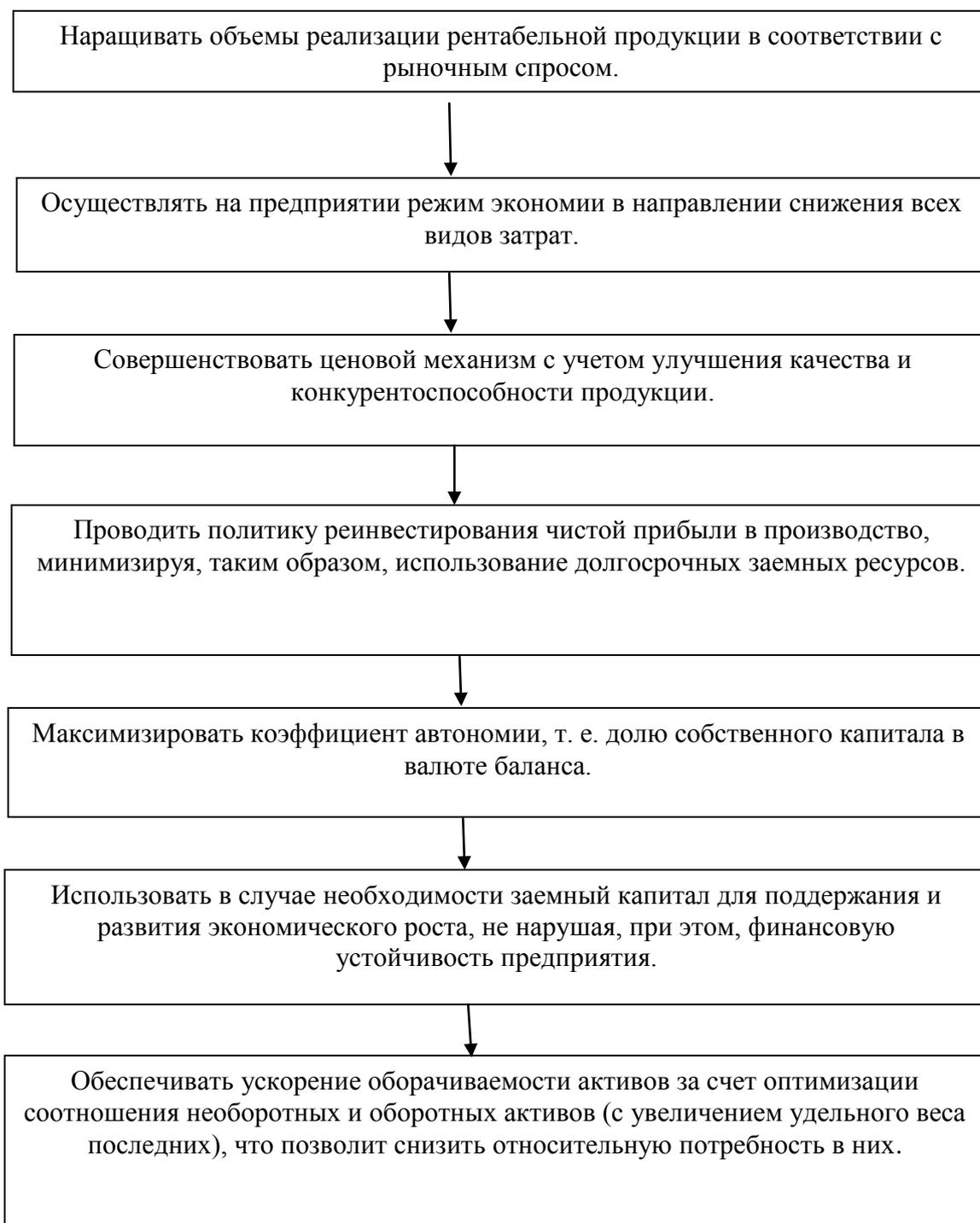


Рис. 3.2. Направления повышения деловой активности производственного предприятия

Современная система управленческих функций, направленных на улучшение деловой активности производственного предприятия может быть представлена следующим перечнем основных задач:

1. Координация и интеграция усилий всех работников организации в направлении достижения общей цели.
2. Организация взаимодействия и поддержание контактов между рабочими группами и отдельными членами организации.
3. Сбор, оценка, обработка и хранение информации.
4. Распределение материальных и трудовых ресурсов.
5. Контакты с внешними организациями, ведение переговоров, маркетинговая и рекламная деятельность.
6. Инновационная деятельность.
7. Планирование, контроль за исполнением решений, коррекция деятельности в зависимости от изменения условий работы.

Безусловно, здесь приведен далеко не полный перечень задач, которые зачастую приходится решать руководителю организации, менеджеру и структурным подразделениям звена управления принято говорить об искусстве управления и сравнить его со сложной комбинационной игрой. Решение многих из указанных задач возможно только при условии использования в процессах управления самых современных средств обработки информации и коммуникационных связей.

При анализе приведенного выше перечня задач управления, становится очевидным, что проблемы управления производственного предприятия в основном связаны:

1. С ухудшением социально-экономической ситуации стране и мире.
2. С наличием большого количества конкурентов.
3. С необходимостью создания гибкой системы экономической и психологической мотивации, способствующей повышению

заинтересованности работников в достижении цели, стоящей перед организацией.

4. С усложнение структуры организации.

5. С развитием средств коммуникации как внутри организации, так и в общении с внешним миром.

Чтобы управление деловой активностью производственного предприятия было эффективным, должно быть налажено постоянное наблюдение (мониторинг) за множеством "сигналов", поступающих из внешней среды. Иногда в литературе по управлению. Процесс постоянного наблюдения за внешней средой называется "сканированием", как непрерывное упорядоченное поэлементное просматривание внешней среды, контроль за основными ее параметрами. Сложность организации постоянного наблюдения (мониторинга) за любыми событиями и явлениями во внешней среде состоит в многообразии и динамичности элементов среды.

Управление деловой активностью предприятия - это совокупность действий менеджмента, направленных на мобилизацию и превращение экономического потенциала предприятия в его конкурентные преимущества. Оно представляет собой механизм увязки рыночных целей предприятия с его возможностями.

Управление деловой активностью направлено, с одной стороны, на адаптацию, приспособление предприятия к требованиям внешней среды, а с другой стороны, на активное воздействие, формирование внешней среды предприятия. Целью управления деловой активностью является повышение конкурентоспособности и эффективности функционирования предприятия.

Предлагается использовать управление деловой активностью предприятия в качестве универсального механизма трансформации экономического потенциала предприятия в его конкурентные преимущества.

Причиной рассмотрения управления деловой активностью производственного предприятия в качестве механизма трансформации

потенциала в конкурентное преимущество предприятия является то, что в последнее время большинство исследователей смещают акцент рассмотрения деловой активности к определяющим ее факторам. Фактически происходит деление деловой активности на функциональные составляющие: инвестиционную, инновационную, производственную, трудовую и другие виды. В теории экономического потенциала предприятия уже давно существуют различные подходы к декомпозиции этого понятия. Так, многие исследователи выделяют: научно-технический потенциал, социальный потенциал, производственный потенциал, отраслевой потенциал и др. В связи с этим можно использовать системный подход к трансформации каждой функциональной составляющей потенциала в конкурентное преимущество путем использования соответствующего элемента деловой активности (т.е. например, активизация производственного потенциала посредством производственной активности).

Рассматривая управление деловой активностью в качестве механизма трансформации экономического потенциала предприятия в его конкурентные преимущества, мы решаем одну из важнейших ключевых проблем формирования конкурентоспособности - трансформацию источников конкурентных преимуществ в конкурентные преимущества предприятия. Это обусловлено тем, что только обладая конкурентными преимуществами предприятие может эффективно приспособиться к факторам внешней среды и само оказывать влияние на их формирование.

Самая главная проблема у производственных предприятий Пензенской области - это рост дебиторской задолженности и кредиторской.

Исследуя проведенный выше финансовый анализ предприятия можно сделать вывод, что множество предприятий области находятся в финансовой зависимости.

Чтобы постепенно снизить финансовую зависимость предприятия и укреплению финансовой деятельности предприятия, можно предложить

мероприятие по управлению кредиторской и дебиторской задолженностью компании.

Анализируя данные бухгалтерской отчетности, можно сделать вывод, что у предприятия определенные проблемы с дебиторами, которые увеличивались в конце исследуемого периода.

Можно выделить рекомендации, которые позволяют предприятиям управлять и распоряжаться дебиторской задолженностью:

1) Необходимо регулярно контролировать состояние расчетов с покупателями, особенно по отсроченным платежам.

2) Ставить определенные условия кредитования дебиторов, например:

- покупатель получает скидку в случае оплаты оказанной услуги в течение 10 дней с момента её оказания;

- покупатель вносить полную стоимость, если оплата совершается в период с 11-го по 30-й день кредитного периода;

- в случае неуплаты в течение месяца покупатель будет вынужден дополнительно оплатить штраф, величина которого зависит от момента оплаты.

3) Нужно ориентироваться на наибольшее число покупателей, чтобы понизить риск неуплаты одним или несколькими покупателями.

4) Факторинг – это перепродажа дебиторской задолженности банку или факторинговой компании. Данный метод воздействия на дебиторскую задолженность может являться для предприятий самым простым и эффективным.

Факторинг – это комплекс финансовых услуг, который оказывается банком клиенту в обмен на уступку дебиторской задолженности.

Услуги включают:

1) финансирование закупочной деятельности

2) страхование кредитных рисков

3) учет состояния дебиторской задолженности и регулярное предоставление соответствующих отчетов клиенту

4) контроль над своевременной оплатой и работа с дебиторами.

В соответствии с общепринятой международной практикой в структуре вознаграждения за оказание факторинговых услуг выделяются следующие четыре основных компонента (в Российской Федерации – три компонента):

1) Фиксированный сбор за обработку документов по поставке (обычно включает в проценты по комиссии).

2) Стоимость кредитных ресурсов, которые необходимы для финансирования поставщика. По факту это отображает процент за кредит и рассчитывает с сумму разницы между принятыми суммами по факторингу и оставшимися суммами долга. Ставка по таким кредитам обычно составляет 2% – 4% больше текущей банковской по краткосрочным ссудам.

3) Комиссия за финансовый сервис – этот вид комиссии предусматривающий оказание Фактором следующих услуг:

1) контроль над своевременной оплатой за услуги, которые были оказаны дебиторам;

2) работа с дебиторами, которые задерживают платежи;

3) учет текущего состояния дебиторской задолженности;

4) предоставление клиенту отчетов;

5) установление и регулярный пересмотр лимитов;

6) контроль над лимитом;

7) принятие ряда рисков;

8) поддержание определенного уровня ликвидности, который обеспечивает возможность финансирования продавца в любой момент времени.

"Комиссия за финансовый сервис зависит от среднемесячного оборота клиента по факторингу и количества дебиторов, переданных на обслуживание. Оборот поставщика считается по факту".

Стоимость обработки документов и комиссия за финансовый сервис не зависят от размера досрочного платежа и от времени пользования денежными ресурсами, поэтому не могут рассчитываться в процентах годовых. Экономический смысл взимания указанных комиссий состоит в оплате Фактору услуг по обеспечению минимально рискованной политике кредитования поставщика услуг.

По окончании месяца комиссия за факторинговое обслуживание пересматривается и может быть изменена в соответствии с тарифным планом в зависимости от статистики основных показателей:

- 1) объема дебиторской задолженности;
- 2) переданного на факторинговое обслуживание;
- 3) количества дебиторов;
- 4) оборачиваемости дебиторской задолженности.

В среднем величина комиссионного сбора составляет 0,5% – 4% от сумм счетов.

С факторинговым обслуживанием связаны следующие дополнительные доходы и выгоды поставщика:

- 1) Получение дополнительной прибыли за счет увеличения объема продаж, приняв от фактора необходимые для этого оборотные средства.
- 2) Экономия денежных средств от неоправданных затрат, которые связаны с получением банковского кредита.

В отличие от банковского кредитования при факторинговом обслуживании, получая финансирование своих продаж, поставщик перестает нести следующие расходы:

- 1) проценты за пользование кредитом;
- 2) расходы по оформлению кредита, включающие регистрацию и страхование залога, оплату рабочего времени сотрудников на оформление и подготовку документов для кредитного отдела, уведомления налоговой инспекции о намерении открыть ссудный счет и т. д.

3) расходы, связанные с непредвиденным ростом процентных ставок в стране;

4) расходы на экстренную мобилизацию денежных средств при наступлении срока погашения кредита или выплаты процентов, включая упущенную выгоду, связанную с выводом этих средств из оборота.

Помимо этого, финансирование в рамках факторингового обслуживания выплачивается сверх банковского лимита кредитования, который может быть использован поставщиком, например, для целей открытия аккредитива без покрытия, получения гарантии, вексельного кредита и т. д.

1) Экономия за счет появления возможности закупать товар у своих поставщиков по более низким ценам. Такая возможность появляется за счет того, что клиент факторинговой компании, при получении значительной части от суммы поставки в день поставки, и, теряя тем самым зависимость от соблюдения своими дебиторами платежной дисциплины, может пойти на сокращение срока отсрочки платежа при закупках товаров и потребовать от своих поставщиков лучших ценовых условий накупаемый товар. Кроме того, он получает гарантию защиты от штрафных санкций со стороны кредиторов при несвоевременных расчетах с ними, вызванных кассовым разрывом.

2) Защита от потерь при неоплате или несвоевременной оплате дебиторами за оказанные им услуги.

3) Экономия на оплате дополнительных мест (включая офисное оборудование) и дополнительного рабочего времени сотрудников, ответственных за:

- контроль за дебиторской задолженностью;
- привлечение финансовых ресурсов.

4) Защита от упущенной выгоды от потери клиентов за счет невозможности при дефиците оборотных средств предоставлять покупателям конкурентные отсрочки платежа.

Второе мероприятие, которое можно предложить предприятию – это внедрение рекламной программы для увеличения роста продаж и рентабельности. Реклама является основным способом привлечения покупателей.

Торговая реклама – это самая популярная сфера рекламной деятельности. "Предмет рекламного воздействия – это определенные товары и услуги предприятий торговли и сами предприятия". Цель данной рекламы – способствовать наиболее лучшей реализации товаров.

Торговая реклама товара напрямую связана с процессом продажи и предназначена для его ускорения и стимулирования роста объема продаж.

Предоставленная реклама товара, довольно различна по своим средствам и формам выражения. Главное, чтобы реклама будет служить хорошим фоном для реализуемого товара. Для данной рекламы могут быть представлены баннеры, вывески, дисплеи и другие. Такой вид рекламного фона должен и может привлекать новых покупателей к месту продажи товара.

Самая действующая реклама может быть на телевиденье и радио, а так же печатные издания, она воздействует на потребителя, как с помощью изображения, так и с убеждающими аргументами.

Таким образом, были предложены два мероприятия по повышению деловой активности производственных предприятий:

1) по управлению кредиторской и дебиторской задолженностью компании – за счет ускорения оборачиваемости, сократится потребность в кредитных ресурсах, увеличится количество оборотов оборотных средств предприятия.

2) реклама, которая тоже является основным способом привлечения покупателей, а так же она напрямую связана с процессом продажи и предназначена для его ускорения и стимулирования роста объема продаж.

3.3. Экономическая оценка эффективности предложений

Управление дебиторской задолженностью непосредственно влияет на прибыльность компании и определяет дисконтную и кредитную политику для малоэффективных покупателей, пути ускорения востребования долгов и уменьшение безнадежных долгов, а также выбор условий продажи, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств. Активизация работы в данном направлении позволит повысить деловую активность предприятия.

К приемам управления дебиторской задолженностью относятся: учет заказов, оформление счетов и установление характера дебиторской задолженности. Среди подлежащих рассмотрению моментов есть некоторые, требующие особого внимания, например необходимость поиска путей сокращения среднего промежутка времени между завершением операции по продаже товара и выпиской счета-фактуры покупателю. Вы также должны оценивать возможные издержки, связанные с дебиторской задолженностью, т. е. упущенная выгода от неиспользования средств, вместо их инвестирования.

Управление дебиторской задолженностью связано с двумя видами резервов времени - на выписку счета-фактуры и отправку почтой. Время на выписку счета - это количество дней от отправки товара покупателю и до высылки счета. Очевидно, что компании следует отправлять счета одновременно с товаром. Время почтовой доставки - между подготовкой счета-фактуры и получением его покупателем. Время почтового прохождения документов может быть сокращено за счет децентрализации

выписки счета-фактуры и почтовой отправки (используя службу срочных почтовых отправлений для крупных счетов-фактур с вручением в предусмотренные сроки либо предоставляя скидки за авансовые платежи).

Кредитные условия. Ключевым моментом в управлении дебиторской задолженностью является определение сроков кредита (предоставляемого покупателям) которые оказывают влияние на объемы продаж и получение денег. Например, предоставление более продолжительных сроков кредита, вероятно, увеличит объем продаж. Сроки кредита имеют прямое отношение к затратам и доходу, связанным с дебиторской задолженностью. Если сроки кредита жесткие, у компании будет меньше инвестированных денежных средств в дебиторскую задолженность и потерь от безнадежных долгов, но это может привести к снижению объемов продаж, уменьшению прибылей и негативной реакции покупателей. С другой стороны, если сроки кредита неконкретные, компания может добиться увеличения объемов продаж и большего дохода, но и рискует увеличить долю безнадежных долгов и большими затратами, связанными с тем, что малоэффективные покупатели затягивают оплату. Сроки дебиторской задолженности следует либерализовать, когда вы хотите избавиться от избыточных товарно-материальных запасов или устаревшей продукции либо если вы работаете в отрасли промышленности, товары которой предназначены для сезонных продаж (например, купальные костюмы). Если ваш товар является скоропортящимся, вы должны использовать краткосрочную дебиторскую задолженность и по возможности практиковать оплату при поставке.

При оценке платежеспособности потенциального покупателя следует учитывать честность покупателя, финансовую устойчивость и имущественное обеспечение. Кредитную надежность покупателя можно оценить количественными методами анализ регресса, который рассматривает изменение зависимой: переменной, имеющей место при изменении независимой (информативной) переменной. Этот метод особенно полезен,

когда вам требуется оценить большое количество некрупных покупателей. Следует тщательно оценивать возможные потери по безнадежным долгам, если ваша компания продает товары многим покупателям и длительное время не меняет свою кредитную политику.

Продление кредита влечет за собой дополнительные расходы: административные расходы деятельности кредитного отдела, компьютерной службы, а также комиссионные, выплачиваемые специальным агентствам, определяющим кредитоспособность заемщиков или качество ценных бумаг.

Контроль дебиторской задолженности. Имеется много способов максимизировать доходность дебиторской задолженности и свести к минимуму возможные потери: составление счетов, перепродажу права на взыскание долгов и оценку финансового положения клиентов.

Выставление счетов. При циклическом составлении счетов они выставляются покупателям в различные периоды времени. При такой системе покупатели с фамилиями, начинающимися на «А» могут быть первыми, кому выставляются счета в первый день месяца, тем, чьи фамилии начинаются на «Б», счета будут выставлены во второй день и так далее. Счета покупателям должны быть отправлены в течение двадцати четырех часов со времени и составления.

Для ускорения взимания платежей можно направлять счета- фактуры покупателям, когда их заказ еще обрабатывается на складе-. Можно также выставлять счет за услуги с интервалами, если работа выполняется в течение определенного периода, или начислять гонорар авансом, что предпочтительнее осуществления платежей по окончании работы. Во всяком случае, вы должны составлять счета на крупные суммы немедленно.

Когда бизнес развивается пассивно, могут применяться сезонные датирования выставления счетов: вы предлагаете продление срока платежей для стимулирования спроса среди покупателей, неспособных произвести платежи раньше, чем в конце зона.

Процесс оценки покупателя. Перед предоставлением кредита необходимо тщательно анализировать финансовые отчеты покупателя и получать рейтинговую информацию от финансовых консультативных фирм. Необходимо избегать высоко рискованной дебиторской задолженности, такой как в случае с покупателями, работающими в финансово неустойчивой отрасли промышленности или регионе. Также предприятию необходимо быть осторожным с клиентами, которые работают в бизнесе менее одного года (около 50 процентов коммерческих предприятий терпят крах в течение первых двух лет). Как правило, потребительская дебиторская задолженность связана с большим риском неплатежа, чем дебиторская задолженность компаний. Следует модифицировать лимиты кредитования и ускорять востребование платежей на основании изменений финансового положения покупателя. Для этого можно удерживать продукцию или приостановить оказание услуг, пока не будут произведены платежи, и потребовать имущественный залог в поддержку сомнительных счетов (стоимость имущественного залога должна равняться или превышать остаток на счете). Если необходимо, следует воспользоваться помощью агентства по сбору платежей для востребования денежных средств с неподчиняющихся покупателей.

Необходимо классифицировать дебиторские задолженности по срокам оплаты (расположить их по времени, истекшему с даты выставления счета) для выявления покупателей, нарушающих сроки платежа, и облагать процентом просроченные платежи. После того как будут сравнены текущие, классифицированные по срокам дебиторские задолженности с дебиторскими задолженностями прежних лет, промышленными нормативами и показателями конкурентов, можно подготовить отчет об убытках по безнадежным долгам, показывающий накопленные убытки по покупателям, условиям продажи и размерам сумм и систематизированный по данным о подразделении, производственной линии и типе покупателя (например,

отрасли промышленности). Потери безнадежного долга обычно выше у малых компаний.

Защита страхованием. Можно прибегнуть к страхованию кредитов, эта мера против непредвиденных потерь безнадежного долга. При решении, приобретать ли такую защиту, необходимо оценить ожидаемые средние потери безнадежного долга, финансовую способность компании противостоять этим потерям и стоимость страхования.

Факторинг. Возможно перепродать права на взыскание дебиторской задолженности, если это приведет к чистой экономии. Однако при сделке факторинга может быть раскрыта конфиденциальная информация.⁵⁴

Кредитная политика. При предоставлении коммерческого кредита следует оценить конкурентоспособность предприятия текущие экономические условия. В период спада кредитную политику следует ослабить, чтобы стимулировать бизнес. Например, компания может не выставлять повторно счет покупателям, которые получают скидку при оплате наличными, даже после того, как срок действия скидки истек. Но можно ужесточить кредитную политику в условиях дефицита товаров, поскольку в такие периоды компания, как продавец, имеет возможность диктовать условия.

В целом управление дебиторской задолженностью включает:

- 1) анализ дебиторов;
- 2) анализ реальной стоимости существующей дебиторской задолженности;
- 3) контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности;
- 4) разработку политики авансовых расчетов и предоставления коммерческих кредитов;

⁵⁴ Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие [Текст]. - М.: Издательство "Дело и сервис", 2015. – С. 58.

5) оценку и реализацию факторинга.

Методика управления задолженностью представлена в таблице 3.1.

Таблица 3.1

Классификация кредиторов при предоставлении коммерческого кредита
предприятия

Классификация кредиторов в по срокам задолженности	Сумма дебиторской задолженности, руб.	Удельный вес в общей сумме задолженности, %	Вероятность безнадежных долгов, отн. Ед.	Сумма безнадежных долгов, руб. (2) * (4)	Реальная величина задолженности, руб. (2)-(5)
0-30 дней					
31-60					
61-90					
91-120					
121-150					
151-180					
181-360					
360-720					
Свыше 2 лет					
Итого					

Анализ дебиторов предполагает, прежде всего, анализ их платежеспособности с целью выработки индивидуальных условий представления коммерческих кредитов и условий факторинговых договоров. Уровень и динамика коэффициентов ликвидности могут привести менеджера к выводу о целесообразности продажи продукции только при предоплате или наоборот - о возможности снижения процента по коммерческим кредитам и т.п.

Анализ дебиторской задолженности и оценка ее реальной стоимости заключается в анализе задолженности по срокам ее возникновения, в выявлении безнадежной задолженности и формировании на эту сумму резерва по сомнительным долгам.

Оценка реального состояния дебиторской задолженности и ее результаты приведены в табл. 3.1.

Определенный интерес представляет анализ динамики дебиторской задолженности по срокам ее возникновения и/или по периоду оборачиваемости. Подробный анализ позволяет сделать прогноз поступлений средств, выявить дебиторов, в отношении которых необходимы дополнительные усилия по возврату долгов, оценить эффективность управления дебиторской задолженностью.

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей - характеристика финансовой устойчивости фирмы и эффективности финансового менеджмента. В практике финансовой деятельности российских фирм зачастую складывается такая ситуация, которая делает невыгодным снижение дебиторской задолженности без изменения кредиторской (обязательств). Уменьшение дебиторской задолженности снижает коэффициент покрытия (ликвидности), фирма приобретает признаки несостоятельности и становится уязвимой со стороны госорганов и кредиторов. Вспомним, что баланс предприятия считается неплатежеспособным, если:

1) объем оборотных средств на конец периода / краткосрочная задолженность на конец периода < 2 ;

2) объем источников объема внеоборотных собственных доходов - активов на конец периода / объем оборотных средств на конец периода $< 0,1$.

Дебиторская задолженность - элемент оборотных средств, ее уменьшение снижает коэффициент покрытия. Поэтому финансовые

менеджеры решают не только задачу снижения дебиторской задолженности, но и ее балансирования с кредиторской.

При анализе соотношения между дебиторской и кредиторской задолженностями необходим анализ условий коммерческого кредита, предоставляемого фирме поставщиками сырья и материалов.

На уровень дебиторской задолженности влияют следующие основные факторы:

- оценка и классификация покупателей в зависимости от вида продукции, объема закупок, платежеспособности клиентов, истории кредитных отношений и предполагаемых условий оплаты;

- контроль расчетов с дебиторами, оценка реального состояния дебиторской задолженности;

- анализ и планирование денежных потоков с учетом коэффициентов инкассации.

Для определения инвестиции в дебиторскую задолженность применяется расчет, который учитывает годовые объемы продаж в кредит и срок неоплаты дебиторской задолженности.

Делая обобщение можно сделать вывод, что в основе управления дебиторской задолженностью лежит два подхода:

- 1) сравнение дополнительной прибыли, связанной с той или иной схемой спонтанного финансирования, с затратами и потерями, возникающими при изменении политики реализации продукции;

- 2) сравнение и оптимизация величины и сроков дебиторской и кредиторской задолженностей. Данные сравнения проводятся по уровню кредитоспособности, времени отсрочки платежа, стратегии скидок, доходам и расходам по инкассации.

Оценка реального состояния дебиторской задолженности, т. е. оценка вероятности безнадежных долгов - один из важнейших вопросов управления оборотным капиталом. Эта оценка ведется отдельно по группам дебиторской

задолженности с различными сроками возникновения. Финансовый менеджер может при этом использовать накопленную на предприятии статистику, а также прибегнуть к услугам экспертов-консультантов. Пример оценки реального состояния дебиторской задолженности приведен в таблице 3.2.

Таблица 3.2

Оценка реального состояния дебиторской задолженности

Классификация кредиторов по срокам возникновения задолженности	Сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	Удельный вес в общей сумме, %	Вероятность безнадежных долгов, %	Сумма безнадежных долгов, тыс. руб.	Реальная величина задолженности, тыс. руб.
0-30 дней					
30-60 дней					
60-90					
90-120					
120-150					
150-180					
180-360					
Свыше 360					
Итого:					

* Рассчитывается на основе экспертных оценок или на основе статистики самого предприятия.

**Расчетная величина

С целью максимизации притока денежных средств предприятию следует разрабатывать широкое разнообразие моделей договоров с гибкими условиями формы оплаты и гибким ценообразованием. Возможны различные варианты: от предоплаты или частичной предоплаты до передачи на

реализацию и банковской гарантии. Предложение скидок оправдано в трех основных ситуациях.

1) Снижение цены приводит к расширению продаж, а структура затрат такова, что это отражается на увеличении общей прибыли от реализации данной продукции. Другими словами, товар высокоэластичен и имеет достаточно высокую долю постоянных затрат.

2) Система скидок интенсифицирует приток денежных средств (ДС) в условиях дефицита на предприятии. При этом возможно краткосрочное критическое снижение цен вплоть до отрицательного финансового результата от проведения конкретных сделок.

3) Система скидок за ускорение оплаты более эффективна, чем система штрафных санкций за просроченную оплату.

Речь вновь идет о спонтанном финансировании. В условиях инфляции оно ведет к уменьшению текущей стоимости реализованной продукции, поэтому следует точно оценить возможность предоставления скидки по досрочной оплате.

Экономические выгоды, которые получит производственное предприятие при факторинге:

1) Направленное воздействие на дебиторскую задолженность. Это происходит вследствие: во-первых, передачи дебиторской задолженности фактору; во-вторых, изменения оборачиваемости оборотных активов, запасов, капитала и т.д.; в-третьих, оказания фактором таких услуг, как предоставление продавцу аванса, ведение книги продаж, контроль выполнения покупателем условий договора, предоставления отчетности продавцу и др.

2) Получение дополнительной прибыли за счет возможности увеличить объем продаж, получив от фактора необходимые для этого оборотные средства.

Рассмотрим образование дополнительного дохода при использовании факторинга. Например, предприятие имеет следующие характеристики:

- рентабельность продаж: 18%;
- средняя поставка в адрес одного покупателя: 500 000 рублей;
- отсрочка платежа по договору поставки: 30 дней;
- комиссия за факторинговое обслуживание: 1,7% от суммы поставки;
- лимит финансирования: 85%.

Уступка денежного требования:

- отгрузка продукции на 500 000 рублей в адрес одного покупателя первого числа месяца;
- финансирование со стороны Банка-фактора в размере 85% от стоимости поставки: 425 000 рублей;
- оплата покупателем 31 числа: фактическая отсрочка – 30 дней;
- комиссия банка-фактора: $1,7\% * 500\ 000 = 8\ 500$ рублей;
- НДС в размере 1530 руб. идёт к возмещению.

Эффективность использования факторинга. Доход с каждой поставки при рентабельности продаж 18% составит:

- без использования факторинга: $500\ 000\ руб * 18\% = 90\ 000$ рублей;
- при пользовании факторингового обслуживания:

$(90\ 000 - 8\ 500) + 425\ 000 * 18\% = 158\ 000$ рублей.

Итого получаем дополнительный доход в размере 68000 рублей.

3) Факторинг позволяет ликвидировать кассовые разрывы, образующиеся вследствие несовпадения сроков оплаты счетов поставщиков и поступления денег от покупателей.

4) Возможность не отвлекать финансовые ресурсы на осуществление текущей деятельности предприятия и сконцентрировать их для решения стратегических задач развития бизнеса.

5) Финансовый агент берет на себя всю работу с дебиторами. В этом случае можно говорить об экономии на оплате дополнительных мест (включая офисное оборудование) и дополнительного рабочего времени сотрудников, ответственных за:

а) Контроль за дебиторской задолженностью;

б) Привлечение финансовых ресурсов.

6) Финансовый агент берет на себя риски, связанные с отсрочкой платежа.

7) Факторинг защищает от упущенной выгоды от потери клиентов за счет невозможности при дефиците оборотных средств предоставлять покупателям конкурентные отсрочки платежа и поддерживать достаточный ассортимент товаров на складе.

8) Экономия за счет появления возможности закупать товар у своих поставщиков по более низким ценам. Такая возможность появляется за счет того, что клиент Управления факторинга, получая значительную часть от суммы поставки в день поставки, и, теряя тем самым зависимость от соблюдения своими дебиторами платежной дисциплины, может пойти на сокращение срока отсрочки платежа при закупках товаров и потребовать от своих поставщиков лучших ценовых условий накупаемый товар. Скидка за немедленный платеж (в течение 5—10 дней) составляет во многих странах около 3%. Если, например, предприятие ежегодно покупает товаров на сумму 1 млн. руб., то легко подсчитать, что при немедленных платежах скидка составит 30 тыс. руб.

9) Факторинг имеет также налоговые преимущества. Организация вправе учесть затраты на обслуживание договора факторинга при расчете налога на прибыль. При этом, если комиссионное вознаграждение за факторинговое обслуживание указано в абсолютном выражении, то оно уменьшает базу по налогу на прибыль в составе прочих расходов, связанных с производством и реализацией. Таким образом, уменьшается налоговая база

по налогу на прибыль и сумма уплачиваемых налогов. Однако если комиссия за административное обслуживание задолженности установлена в процентах, то такие суммы в целях налогообложения приравниваются к расходам по долговым обязательствам. Следовательно, их следует признавать с учетом положений статьи 269 Налогового кодекса⁵⁵. Этот же порядок в полной мере относится и к процентам за предоставление денежных средств.

В отношении НДС преимуществом является то, что поставщик получает средства, необходимые для уплаты налога по отгруженным, но ещё не оплаченным товарам (финансирование до 90% от суммы отгрузки). НДС по комиссии фактора полностью принимается к зачёту.

10) Применение факторинга позволяет увеличить "финансовый рычаг" и прийти к наиболее оптимальному соотношению "финансового" и "операционного" рычагов.

Эффект финансового рычага при использовании факторинга будет положительным, если рентабельность активов будет выше годовой ставки за факторинговое обслуживание. В противном случае, применение факторинга не целесообразно.

Таким образом, для поставщиков факторинг является необходимым инструментом, способствующим увеличению продаж, устранению кассовых разрывов и улучшению общего финансового положения компании.

Недостатки факторинга

1. Плата за факторинговое финансирование на 20—70% выше ставки по кредиту. В соответствии с общепринятой международной практикой в структуре вознаграждения за оказание факторинговых услуг выделяются следующие три основных компонента:

⁵⁵ Налоговый кодекс Российской Федерации 2016 [Электронный ресурс] // URL: <http://www.nalkod.ru/>

а) Фиксированный сбор за обработку документов (в большинстве факторинговых компаний мира составляет 10-15 долларов, в России от 10 до 200 рублей)

б) Фиксированный процент от оборота поставщика. Большая часть этой части комиссии представляет собой оплату оказываемых фактором услуг, а именно:

- контроль за своевременной выплатой финансирования;
- контроль за своевременной оплатой товаров дебиторами;
- работа с дебиторами при задержках платежей;
- учет текущего состояния дебиторской задолженности и предоставление поставщику соответствующих отчетов.

Кроме того, эта часть комиссии включает в себя премию за принятые на себя фактором риски:

- риск несвоевременной оплаты поставок (ликвидный риск);
- риск неплатежеспособности дебиторов (кредитный риск);
- риск резкого изменения стоимости кредитных ресурсов (процентный риск).

В большинстве факторинговых компаний мира эта часть факторинговой комиссии в зависимости от количества покупателей, оборота, частоты поставок, особенностей товарного рынка находится в пределах от 0,5 до 5% от оборота.

в) Стоимость кредитных ресурсов, необходимых для финансирования поставщика.

Таким образом, эффективная годовая ставка по факторингу составляет от 16 до 30% годовых. Соответственно, рентабельность предприятия должна быть такой, чтобы полученная прибыль покрывала расходы на обслуживание факторинга. В противном случае, сделка считается нецелесообразной и может привлечь внимание налоговых органов. Однако убыточность одной конкретной сделки не может рассматриваться как безусловное

доказательство экономической необоснованности, необходим анализ ситуации в комплексе. Конечной целью факторинговой сделки может быть избежание штрафных санкций со стороны продавца. В этом случае следует сравнивать возможные штрафы и уплаченное банку вознаграждение.

2. Существенным недостатком факторинга является то, что он доступен не всем компаниям.

Факторинговому обслуживанию не подлежат:

— предприятия с большим количеством дебиторов, задолженность которых выражается небольшой суммой;

— предприятия, занимающиеся производством нестандартной или узкоспециализированной продукции;

— строительные и другие фирмы, которые работают с субподрядчиками;

— предприятия, реализующие свою продукцию на условиях послепродажного обслуживания;

— предприятия, которые заключают со своими клиентами долгосрочные контракты и выставляют счета по завершении определенных этапов работы или до осуществления поставок (авансовые платежи);

— требования, которые выставляются бюджетным организациям;

— долговые обязательства физических лиц.

Кроме данных общепринятых ограничений, не каждое требование могут стать объектом уступки по факторинговому договору. Так, не принимаются фактором долги филиала компании, иных аффилированных лиц, поскольку они могут представлять собой перелив капитала. Также не финансируются долги, являющиеся результатом комиссионных сделок, так как не считаются возникшими до тех пор, пока контрагент не перепродаст товар или не заявит о своём праве на него. Долги, передаваемые финансовому агенту, не должны быть обременены обязательствами перед третьими лицами.

Подобные ограничения обусловлены тем, что в указанных случаях факторинговой компании достаточно трудно оценить кредитный риск или невыгодно брать на себя повышенный объем работ, а также дополнительный риск, возникающий при переуступке таких требований, оплата которых может быть не произведена в срок по причине невыполнения поставщиком каких-либо своих договорных обязательств. Помимо этого, поставщик должен производить товары или оказывать услуги высокого качества, иметь перспективы быстрого расширения производства и увеличения прибыли (только в этом случае предприятию будет выгодно оплачивать достаточно высокую стоимость услуг факторинговой компании).

Также факторинг не предусматривает разовых сделок. Отгрузки по дебиторам должны происходить постоянно, иначе заключение договора не выгодно финансовому агенту.

3) Недостатком факторинга является наличие разногласий между фирмой и клиентом, когда в качестве посредника выступает факторская компания, может привести к образованию испорченной трехсторонней связи, которая способна помешать получению долгов. Дебиторы могут также высказывать претензии к факторской компании в связи с разногласиями, возникающими по поводу возврата товаров;

4) При факторинге финансирование происходит лишь до 90% от суммы отгрузки, даже для клиентов с положительной кредитной историей.

5) Большинство финансовых агентов вводят ограничение по количеству покупателей у поставщиков при заключении договора факторингового обслуживания.

Таким образом, у факторинга есть свои преимущества и недостатки, которые руководству производственного предприятия нужно учитывать при его использовании. Помимо указанных недостатков, более широкому распространению факторинга в Российской Федерации препятствует несовершенное законодательство (необходимость лицензирования

деятельности), слабая научная разработанность механизмов и моделей применения факторинга, низкая осведомлённость руководителей предприятий о факторинге, как инструменте финансирования и оптимизации дебиторской задолженности.

В результате использования факторинга за счет ускорения оборачиваемости, сократится потребность в кредитных ресурсах, увеличится количество оборотов оборотных средств предприятия, а операционный цикл сократится.

Выводы по третьей главе

Разработана модель управления деловой активностью предприятия, которая определяет последовательность действий при управлении деловой активностью. Разработанная модель позволит посредством выполнения управленческих функций по каждому отдельному виду деятельности получать необходимую информацию не только о состоянии деловой активности, но и о результатах ее управления. Кроме того, модель предполагает формирование инструментария и концепции управления деловой активностью, разработку методики анализа деловой активности промышленного предприятия. При этом в основе эффективности осуществления экономической деятельности, обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности находится управление деловой активностью предприятия.

Предложены направления обеспечения и поддержания деловой активности предприятия, включающие: наращивание объемов реализации рентабельной продукции в соответствии с рыночным спросом; осуществление на предприятии режима экономии в направлении снижения всех видов затрат; совершенствование ценового механизма с учетом улучшения качества и конкурентоспособности продукции; проведение политики реинвестирования чистой прибыли в производство, минимизируя, таким образом, использование долгосрочных заемных ресурсов;

максимизация коэффициента автономии, т. е. доли собственного капитала в валюте баланса; использование в случае необходимости заемного капитала для поддержания и развития экономического роста, не нарушая, при этом, финансовую устойчивость предприятия; обеспечение ускорения оборачиваемости активов за счет оптимизации соотношения необоротных и оборотных активов (с увеличением удельного веса последних), что позволит снизить относительную потребность в них.

Предложены направления обеспечения и поддержания деловой активности производственного предприятия, включающие: наращивание объемов реализации рентабельной продукции в соответствии с рыночным спросом; осуществление на предприятии режима экономии в направлении снижения всех видов затрат; совершенствование ценового механизма с учетом улучшения качества и конкурентоспособности продукции; проведение политики реинвестирования чистой прибыли в производство, минимизируя, таким образом, использование долгосрочных заемных ресурсов; максимизация коэффициента автономии, т. е. доли собственного капитала в валюте баланса; использование в случае необходимости заемного капитала для поддержания и развития экономического роста, не нарушая, при этом, финансовую устойчивость предприятия; обеспечение ускорения оборачиваемости активов за счет оптимизации соотношения необоротных и оборотных активов (с увеличением удельного веса последних), что позволит снизить относительную потребность в них.

Реализация предложенных мероприятий позволит обеспечить достаточную деловую активность производственного предприятия как в краткосрочном периоде, так и в перспективе.

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

По результатам проведенного исследования управления деловой активностью производственных предприятий Пензенской области можно сделать следующие выводы и предложить рекомендации.

1. В последние годы наблюдается снижение финансовых показателей функционирования многих предприятий, в том числе показателей деловой активности. От уровня деловой активности зависит эффективность вложенных средств в оборот производственного предприятия. Поэтому управление факторами формирования деловой активности с целью ее повышения является важнейшей задачей предприятия, особенно в условиях внешней нестабильности.

2. В финансовом аспекте деловая активность предприятия проявляется в скорости, с которой оборачиваются его средства. Управление деловой активностью подразумевает под собой разработку мероприятий, направленных на увеличение объемов производства продукции (оказываемых услуг, выполняемых работ) с одновременным снижением затрат и экономией потребляемых ресурсов. Управление деловой активностью – это непрерывный процесс, который должен осуществляться на предприятии на протяжении всего периода его существования.

3. Число предприятий, зарегистрированных в Пензенском регионе на протяжении 2011-2015 гг. примерно было одинаковое и в 2015 г. составило 27,8 тыс. Суммарный финансовый результат деятельности всех предприятий области составил в 2015 г. 1332 млн. руб., в 2014 г. по экономике в целом был получен убыток в размере 2,9 млрд. руб. Убыточными в 2014-2015 гг. были в общей своей массе обрабатывающие предприятия и предприятия по производству энергии. Наибольшая прибыль в эти годы получена сельскохозяйственными предприятиями.

4. По видам экономической деятельности самыми многочисленными являются обрабатывающие производственные предприятия (в 2015 г. их насчитывалось 3147), строительные (2385) и сельскохозяйственные (1463).

5. Выявлено, что из числа убыточных предприятий наибольший убыток в 2015 г. получили промышленные предприятия – обрабатывающие производства, в структуре убыточных предприятий занимающие 58%.

6. Анализ показал, что у отдельных предприятий пензенской области имеется просроченная кредиторская и дебиторская задолженности, а также задолженность по заработной плате.

7. Показателем деловой активности экономики служат инвестиции в основной капитал, объем которых за последние 5 лет вырос на %. В производственные здания вложено 54% от всего объема инвестиций, в машины и оборудование - 31%.

При этом цены производителей промышленных товаров в Пензенской области в 2015 г. выросли меньше чем по России в целом на 6%.

8. В качестве основных индикаторов деловой активности в статистике используются следующие показатели:

- общий спрос на продукцию (портфель заказов);
- выпуск основного вида продукции в натуральном выражении;
- запасы готовой продукции.

Так в целом по экономике, общий спрос на продукцию промышленных предприятий к концу 2015 г. снизился на 42%, выпуск готовой продукции увеличился на 4%, запасы снизились на 4%. При это общий спрос на продукцию сокращался с 2006 г. Максимальный прирост выпуска продукции отмечен в 2008 г. – на 37%.

9. Факторами, сдерживающими деловую активность предприятий руководители предприятий в опросе органов Росстата указали в 2015 г.: недостаточный спрос на внутреннем рынке – отметили 54% руководителей, высокий уровень налогообложения – 40%, высокий процент коммерческого

кредита – 30%, недостаток финансовых средств – 40%, недостаток квалифицированных рабочих – 22%, изношенность и отсутствие оборудования – 22%.

10. По результатам исследования предложена модель управления деловой активностью, которая определяет последовательность действий при управлении деловой активностью. Модель позволит посредством выполнения управленческих функций по каждому отдельному виду деятельности получать необходимую информацию не только о состоянии деловой активности, но и о результатах ее управления. Модель предполагает формирование инструментария и концепции управления деловой активностью, разработку методики анализа деловой активности промышленного предприятия.

11. Разработаны направления обеспечения и поддержания деловой активности, включающие: наращивание объемов реализации рентабельной продукции в соответствии с рыночным спросом; осуществление на предприятии режима экономии в направлении снижения всех видов затрат; совершенствование ценового механизма с учетом улучшения качества и конкурентоспособности продукции; проведение политики реинвестирования чистой прибыли в производство, минимизируя, таким образом, использование долгосрочных заемных ресурсов; максимизация коэффициента автономии, т. е. доли собственного капитала в валюте баланса; использование в случае необходимости заемного капитала для поддержания и развития экономического роста, не нарушая, при этом, финансовую устойчивость предприятия; обеспечение ускорения оборачиваемости активов за счет оптимизации соотношения необоротных и оборотных активов (с увеличением удельного веса последних), что позволит снизить относительную потребность в них.

12. Проведенная оценка экономической эффективности использования факторинга как инструмента ускорения оборачиваемости

средств показала, что данная мера позволит своевременно пополнить оборотные средства, а также получить дополнительный доход в размере 13% от суммы замороженных средств.

Предложенные рекомендации позволят оперативно управлять уровнем деловой активности производственных предприятий и повысить ее в будущем.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Абчук В.А. Менеджмент: Учебник [Текст]. – СПб.: Издательство «Союз», 2012. – 361 с.
2. Бадаева О.Н., Цупко Е.В. Оценка финансовой безопасности малых и средних предприятий [Текст] // Российское предпринимательство. — 2013. — № 14 (236). — с. 71-83.
3. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа [Текст]. – М.: Финансы и статистика, 2015. - 288 с.
4. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента [Текст]. Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 342 с.
5. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент [Текст]. – М.: Финансы, 2015. – 421 с.
6. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности [Текст] / Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 251 с.
7. Берлин С. И. Теория финансов, учебное пособие [Текст]. – М. Кнорус, 2013. – 284 с.
8. Беляев Ю.А. Финансы местного самоуправления [Текст] // Финансы, 2012. - М.: «Азимут Плюс», № 11. – С. 87-91.
9. Бочаров В.В. Корпоративные финансы. Учеб. пособие [Текст]. – СПб.: Питер, 2011. – 284 с.
10. Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий. Учебное пособие [Текст]. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 408 с.
11. Бочаров В.В. Финансовое моделирование. Учеб. пособие [Текст]. – СПб.: Питер, 2013. – 328 с.
12. Володина И. Г. Пути обеспечения финансовой безопасности предприятия [Текст] // Молодой ученый. — 2013. — №9. — С. 156-160.
13. Глущенко В.В., Глущенко И.И. Факторы развития современных финансов [Текст]. – М.: ВИНТИ, 2012. – 168 с.

14. Голухов Г. Н., Рейхарт Д. В., Шиленко Ю. В. Финансово-экономическая безопасность организаций медико-производственного комплекса [Текст] // Экономика здравоохранения, № 4, 1999. – С. 19-20.
15. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: www.gkrf.ru. (дата обращения 15.04.17)
16. Грибов В.Д., Грузинов В.П. Экономика предприятия: Учебник. Практикум. [Текст] – М.: Финансы и статистика, 2016. – 336 с.
17. Джевицкая Е.С. Технологии управления коммерческой эффективностью деятельности производственной организации [Текст] / Менеджмент: опыт, проблемы, перспективы. Монография. – Пенза: ПГУАС, 2016. – С. 21.
18. Долнаков А.Е. Организация финансовых потоков в промышленном холдинге [Текст] // Финансы и кредит, 2014, №1. – С. 68.
19. Егерев И.А. Стоимость бизнеса: искусство управления [Текст]. – М.: ДЕЛО, 2013. – 368 с.
20. Ильин А.И. Планирование на предприятии: Учебник [Текст]. – 2-е изд. – Мн.: Новое знание, 2011. – 369 с.
21. Илышева Н.Н., Крылов С.И. Управление финансовыми потоками организации и финансовый анализ как его обеспечивающая функция [Текст] // Финансы и кредит, 2014, №4. – С. 5.
22. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент [Текст]. – М.: Финансы и статистика, 2011. –768 с.: ил.
23. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]. – М.: ПБОЮЛ М.А. Захаров, 2013. – 424 с.
24. Ковалева А.М., Лапуста М.С. Основы производственного менеджмента: Учеб. пособие [Текст]. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 501 с.
25. Когденко, В. Г. Экономический анализ: учеб. пособие для студентов вузов [Текст] / В. Г. Когденко. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2011. – 392 с.

26. Кононенко, О. Анализ финансовой отчетности [Текст] / 3-е изд., перераб. и доп. / О. Кононенко. - М.: Фактор, 2015. - 156 с.
27. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс] // URL: <http://www.constitution.ru/>
28. Королев С. В. Издержки производства в системе конкурентоспособности компании: зарубежный опыт и российская практика [Текст] // Внешнеэкономический бюллетень №6, 2013. – С. 55.
29. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. [Текст] / Общ. ред. Б.М. Пеньковой. – М.: Прогресс, 1993. – 391 с.
30. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле [Текст]. - М.: Дело и Сервис, 2014. - 256 с.
31. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие [Текст]. - М.: Издательство “Дело и сервис”, 2015. - 405 с.
32. Леонтьев В.Е. Финансовые ресурсы организаций (предприятий). Учеб. пособие [Текст]. – Спб.: Изд-во СпбГУЭФ, 2016. – 195 с.
33. Лисицина Е.В., Токаренко Г.С. Оценка влияния финансовой структуры капитала на результат деятельности компании [Текст] // Финансы и кредит, 2014, №2. – С. 15.
34. Лобанова Е.Н. Лимитовский М.А. Управление финансами [Текст] // Модульная программа для менеджеров. – М.: Инфра-М, 2014. – 369 с.
35. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебное пособие для вузов / Под ред. проф. Н.П. Любушина [Текст]. –М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 471 с.
36. Менеджмент: выпускная квалификационная работа бакалавра [Текст] / Под общей редакцией С.Д. Резника – Пенза: ПГУАС, 2011. – 240 с.
37. Методические рекомендации по разработке финансовой политики организации, утвержденные Приказом Минэкономки России от

01.10.97 г. №118 [Электронный ресурс] // URL:
<http://www.consultant.ru/online/>

38. Моляков Д.С., Шохин Е.И. Теория финансов предприятий [Текст]. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 387 с.

39. Набока А.А. Организация мониторинга эффективности предпринимательской деятельности предприятий [Текст]. – М.: ВНИИТЭИ, 2013. – 286 с.

40. Набока А.А., Рысьмятов А.З., Следева Е.А. Мониторинг эффективности предпринимательской деятельности / А.А. Набока, А.З. Рысьмятов, Е.А. Следева // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2013. – №5. – С. 29-35.

41. Наконечная, Т. В. Сравнительный анализ эволюции различных подходов к управлению деловой активностью организации [Текст] / Т. В. Наконечная // В мире научных открытий. – Красноярск. – 2012. - № 10.2 (34). – с. 104-120.

42. Наконечная, Т. В. Организационно-экономическая сущность управления деловой активностью [Электронный ресурс] / Т. В. Наконечная // Управление экономическими системами. – № 9 (2013).

43. Наконечная, Т. В. Сущность управления деловой активностью предприятия [Текст] / Т. В. Наконечная, М. К. Аристархова // Российское предпринимательство. – Москва. – 2013. - № 22.

44. Наконечная, Т. В. Совершенствование управления деловой активностью промышленного предприятия [Текст] / Т. В. Наконечная, М. К. Аристархова // Монография / Уфимск. гос. авиац. техн. ун-т. – Уфа: УГАТУ, 2013. – 170 с.

45. Налоговый кодекс Российской Федерации 2016 [Электронный ресурс] // URL: <http://www.nalkod.ru/>

46. Основы управления финансами [Текст] / Дж. К. Ван Хорн. – М.: «Юнити-Дана», 2011. – 369 с.

47. Пантелеева, И. А. К определению платежеспособности предприятий [Текст] / И. А. Пантелеева // Финансы. – 2013. - №4. – с. 67-68.
48. Пантелеева, И.А. Методика определения платежеспособности предприятий [Текст] / И. А. Пантелеева // Финансовые и бухгалтерские консультации. – 2013. - №5. – с. 94-97.
49. Планирование на предприятии [Текст] Учебник / А.И. Ильин. - Минск: Новое знание. 2014. - 635 с.
50. Пласкова, Н. С. Экономический анализ [Текст]: учебник - 3-е изд., перераб. и доп. / Н. С. Пласкова. - М. : Эксмо, 2010. – 704 с.
51. Портер М.Э. Конкуренция: Учеб. пособие [Текст]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2012. – 372 с.
52. Прыкина, Л. В. Экономический анализ предприятия [Текст]: Учебник для вузов / Л. Д. Прыкина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 360 с.
53. Радионов, Р.А. Управление сбытовыми запасами и оборотными средствами предприятия (практика нормирования) [Текст] Учебное пособие / Р.А. Радионов, А.Р. Радионов. - М.: Изд-во "Дело и Сервис", 2012. - 400 с.
54. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016: Стат. сб. [Текст] / Росстат. М., 2016. - 1326 с.
55. Резник С.Д. Управление экономической безопасностью высшего учебного заведения. Учебник [Текст]. – М.: Издательство: "Инфра-М", 2015. – 352 с.
56. Риполь-Сарагоси, Ф. Б. Основы финансового и управленческого анализа [Текст] / Ф. Б. Риполь-Сарагоси. – М.: «Издательство ПРИОР», 2010. – 224 с.
57. Ромашова И.Б. Управление денежным капиталом [Текст] // Финансы и кредит, 2014, №7. – С. 13-18.
58. Росс С., Вестерфилд Р., Джордан Б. Основы корпоративных финансов / Пер. с англ. [Текст]. – М.: Лаборатория базовых знаний, 2015. – 692 с.

59. Россия в цифрах. 2016: Крат. стат. сб. [Текст] / Росстат- М., 2017 - 543 с.
60. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. [Текст] . - Минск: ООО “Новое знание”, 2000. – 688 с.
61. Салтыкова Г.А. Финансовое планирование и анализ движения денежных потоков. Учеб. пособие [Текст]. – Спб.: Изд-во СпбГУЭФ, 2015. – 283 с.
62. Самсонов Н. Ф., Баранникова Н. П., Строкова И. И. Финансы на макроуровне [Текст]. – М.: Дело, 2016. – 305 с.
63. Складенко В.К., Прудников В.М. Экономика предприятия: Конспект лекций [Текст]. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 128 с.
64. Складенко В.К., Прудников В.М. Экономика предприятия: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2014. – с.528
65. Сорокина Е.М. Анализ денежных потоков предприятия [Текст]. – Спб: Изд-во СпбГУЭФ, 2015. – 342 с.
66. Сорокина О.Н. Содержание финансовой безопасности предприятия [Текст] // Российское предпринимательство. — 2012. — № 14 (212). — с. 74-80.
67. Структурная трансформация экономики и проблемы деловой активности хозяйствующих субъектов / С. Н. Степашкина // Регионология. - 2014. - № 3. - С. 63-69.
68. Табурчак, П.П. Экономика предприятия: учебник [Текст] / П.П. Табурчак. - Ростов н/Д.: Феникс, 2013. - 226 с.
69. Теория анализа хозяйственной деятельности [Текст]: Учебник / В.В. Осмоловский, В.И. Стражев, Л.И. Кравченко и др. / Под общ. Ред. В.В. Осмоловского. – Мн.: Высш. шк., 2011. – 351 с.

70. Управление организацией: Учебник / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой и Н.А. Саломатина. – 2-е изд. [Текст]. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 384 с.
71. Управление современной компанией: учебник / Под ред. Мильнера Б. и Лиса Ф. [Текст]. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 283 с.
72. Финансы. Учебник / ред. Казак А.Ю. Сергеев Л.И. [Текст]. - М.: «Дело и Сервис», 2014. – 385 с.
73. Финансы / под редакцией профессора Родионовой В. М. [Текст]. – М.: 2015. – 428 с.
74. Финансы / Учебное пособие под ред. Ковалева В.В. [Текст]. – М.: «ТК Велби», 2013. – 286 с.
75. Финансы / под редакцией профессора А. М. Ковалевой [Текст]. – М.: «Просвещение», 2005. – 365 с.
76. Финансовый менеджмент / ред. Стоянова Е.С [Текст].- М.: «Инфра-М», 2013. – 627 с.
77. Чернов В.А. Финансовая политика организации: Учебное пособие для вузов / Под ред. Проф. М.И. Баканова [Текст]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 247 с.
78. Чечевицина Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности [Текст]. - М.: Издательство книготорговый центр “Маркетинг”, 2011. - 352 с.
79. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. Карлика А.Е. и Шульгалтера М.Л. [Текст]. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 371 с.
80. Экономика фирмы: Учеб. пособие / Под ред. О.И. Волкова и Складенко В.К. [Текст]. – М.: Дело, 2015. – 391 с.

ГЛОССАРИЙ

Актив — 1) часть бухгалтерского баланса (левая сторона), отражающая состав и стоимость имущества организации на определённую дату. 2) Совокупность имущества, принадлежащего юридическому лицу или предпринимателю. Действующая в Российской Федерации форма бухгалтерского баланса включает два раздела активов: оборотные и внеоборотные активы. К оборотным активам относятся активы, которые используются (расходятся) в процессе повседневной хозяйственной деятельности. Например: материальные запасы, дебиторская задолженность, денежные средства и т. д. К внеоборотным активам относятся активы, изъятые из хозяйственного оборота, но отражаемые в бухгалтерском учёте. В экономической теории также выделяют виды активов по степени их ликвидности (то есть их способности быть быстро проданными по цене, близкой к рыночной): высоколиквидные, низколиквидные и неликвидные активы. Самым высоколиквидным активом являются сами деньги. Термин используется также для обозначения любой собственности, имущества организации.

Активы — это ресурсы, контролируемые компанией в результате прошлых событий, от которых компания ожидает экономической выгоды в будущем (данная трактовка содержится в принципах МСФО).

Оборачиваемость активов в днях — финансовый показатель. Рассчитывается как произведение средних активов и количества дней, отнесенное к выручке, полученной за указанный период.

Оборачиваемость дебиторской задолженности покупателей в днях — финансовый показатель. Рассчитывается как произведение средней дебиторской задолженности покупателей и количества дней, отнесенное к выручке, полученной за указанный период.

Оборачиваемость текущих активов, в днях — финансовый показатель. Рассчитывается как произведение средних текущих активов и количества дней, отнесенное к выручке, полученной за указанный период.

Общая рентабельность после уплаты налогов — финансовый показатель. Рассчитывается как отношение чистой прибыли к выручке.

Обязательство — задолженность Предприятия, возникшая в результате его хозяйственной деятельности, урегулирование которой ведет к уменьшению активов Предприятия.

Операционная прибыль по предприятию — маржинальная прибыль предприятия за вычетом косвенных затрат.

Основная деятельность включает воздействие на денежные средства хозяйственных операций, оказывающих влияние на размер прибыли организации. К этой категории относятся такие операции, как реализация товаров (работ, услуг), приобретение товаров (работ, услуг), необходимых в производственной деятельности организации, выплата процентов за кредит, выплаты по заработной плате, перечисления налогов.

Переменные затраты — затраты, напрямую связанные с производством продукции. В качестве статей переменных затрат могут учитываться сырье и материалы, электроэнергия, заработная плата рабочих и т. п.

Производственная прибыль определяется путем вычитания распределенных общезаводских расходов из цеховой прибыли продуктов.

Производственная себестоимость продукта включает совокупность цеховой себестоимости и распределенных общезаводских расходов.

Производственно-коммерческий цикл (ПКЦ) - это период времени от принятия предприятием на себя обязательств по оплате производственных расходов до поступления наличных средств, вырученных от продажи продукции.

Расходы — уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению

капитала Предприятия, за исключением уменьшения вкладов по решению акционеров.

Расходы по реализации. В отчетах по продуктам и по рынкам перед расчетом показателей, необходимо сначала очистить цену от транспортных и комиссионных затрат.

Реализационная себестоимость продукции определяется путем сложения статей переменных затрат, распределенных общецеховых расходов, распределенных общезаводских расходов, реализационных и рекламных расходов.

Рентабельность активов — финансовый показатель. Рассчитывается как отношение чистой прибыли к средней величине активов.

Стратегический контроль (контролинг) — процесс наблюдения высшего и оперативного руководства за выполнением стратегии, выявление возможных отклонений, разработка и реализация путей по корректировке стратегического курса. Стратегический контроль включает упреждающий контроль как анализ внешней среды и «слабых сигналов», контроль стратегических альтернатив и контроль выполнения стратегических задач и решений.

Стратегические цели — это система взаимосвязанных долгосрочных задач и соответствующих показателей по их достижению. Наиболее распространенный формат стратегических целей, на сегодня — это система сбалансированных стратегических показателей.

Управленческий учет — учет данных об объектах управленческого учета в регистрах управленческого учета. Управленческий учет ведется в том случае, когда требуется более оперативная регистрация данных, чем в бухгалтерском учете.

Финансово-экономическая модель — перечень увязанных друг с другом параметров деятельности компании, наиболее полно характеризующих бизнес. Модель позволяет, изменяя отдельные параметры,

выбирать наиболее эффективные действия и принимать стратегические решения, рассчитывать стратегические «ходы» и сценарии развития компании.

Функциональная стратегия — план и стандарт деятельности функциональных единиц, «сквозных функций» (НИОКР, производство, качество, логистика, маркетинг, сбыт, финансы, кадры, IT и т. д.) в рамках компании в целом и отдельно взятых подразделений.

**ОБОБЩЕННАЯ ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

Показатели	Способ расчета
Коэффициент оборачиваемости активов	выручка/валюта баланса
Коэффициент оборачиваемости основных средств	выручка/долгосрочные активы
Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств	выручка/запасы и затраты
Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала	выручка/оборотный капитал
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	выручка/собственный капитал
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	выручка/дебиторская задолженность
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	выручка/кредиторская задолженность
Коэффициент оборачиваемости готовой продукции	выручка/готовая продукция
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	выручка/денежные средства
Коэффициент оборачиваемости незавершенного производства	выручка/незавершенное производство
Продолжительность одного оборота оборотных средств	число дней в расчетном периоде/коэффициент оборачиваемости оборотных средств
длительность оборота материальных оборотных активов (сырья и материалов)	число дней в расчетном периоде/коэффициент оборачиваемости
длительность оборота готовой продукции	число дней в расчетном периоде/коэффициент оборачиваемости
длительность оборота незавершенного производства	число дней в расчетном периоде/коэффициент оборачиваемости
длительность оборота дебиторской	число дней в расчетном

задолженности	периоде/коэффициент оборачиваемости
длительность оборота кредиторской задолженности	число дней в расчетном периоде/коэффициент оборачиваемости
Продолжительность операционного цикла	см. ниже
Продолжительность финансового цикла	см. ниже
Коэффициент устойчивости экономического роста	(Чистая прибыль – Общая сумма выплачиваемых дивидендов) / Собственный капитал
Ресурсоотдача	Выручка от продажи / Средняя величина активов или Стр. 2110 Форма 2 / Стр. 1600 Форма 1

Продолжительность операционного цикла находится по формуле:

$$P_{\text{оц}} = D_{\text{моа}} + D_{\text{гп}} + D_{\text{нзп}} + D_{\text{дз}}$$

где,

$D_{\text{моа}}$ – длительность оборота материальных оборотных активов (сырья и материалов);

$D_{\text{гп}}$ – длительность оборота готовой продукции;

$D_{\text{нзп}}$ – длительность оборота незавершённого производства;

$D_{\text{дз}}$ – длительность оборота дебиторской задолженности.

Этот показатель рассчитывается за ряд периодов. Если он растет, то деловая активность ухудшается, т.к. замедляется оборачиваемость оборотного капитала, у предприятия возникают повышенные потребности в денежных средствах, и, как следствие, финансовые затруднения.

Продолжительность финансового цикла:

$$P_{\text{фц}} = P_{\text{оц}} - D_{\text{кз}}$$

где, $D_{\text{кз}}$ – длительность оборота кредиторской задолженности.

Чем меньше $P_{\text{фц}}$, тем лучше, и тем выше деловая активность предприятия.

Бакалаврская работа выполнена мной самостоятельно. Используемые в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в 1 экземпляре(ах).

Библиография 80 позиций.

Один экземпляр сдан в архив университета.

« » _____ 2017 г.

(подпись автора работы)

_____ Л.В. Дэнэлэ

(Ф.И.О.)