

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ
Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра экономической теории
и национальной экономики

Современные технологии повышения деловой активности организации

АВТОРЕФЕРАТ МАГИСТЕРСКОЙ РАБОТЫ

Студентки 3 курса 311 группы
направления 38.04.01 Экономика
профиль «Экономика предпринимательства»
экономического факультета
Сорокиной Виктории Сергеевны

Научный руководитель

к.э.н., доцент _____ Е.В. Огурцова

Заведующий кафедрой

к.э.н., доцент _____ Е.В. Огурцова

Саратов 2021 год

Введение. Темой данной магистерской работы являются современные технологии повышения деловой активности организации. Деловая активность является комплексной и динамичной характеристикой предпринимательской деятельности, эффективности использования ресурсов.

Знание особенностей анализа деловой активности и его основных показателей очень важно для любой компании. Это во многом помогает стимулировать эффективность деятельности предприятия, обеспечивать реализацию интересов компании, ее контрагентов, государственной власти, собственников, способствует повышению уровня конкуренции и вытеснению неэффективных компонентов. С помощью анализа деловой активности предприятия принимаются важные управленческие решения в бизнесе. Деловая активность имеет тесную взаимосвязь инвестиционной привлекательностью, финансовой устойчивостью, кредитоспособностью. Как правило, результатом повышения деловой активности является укрепление финансовой устойчивости организации. В условиях рыночной экономики деловая активность предприятия в финансовом аспекте, прежде всего, проявляется в скорости оборота его средств.

Таким образом, актуальность работы заключается в том, что уровень деловой активности является одним из первичных индикаторов эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов предприятия, при этом оказывает влияние на такие значимые критерии деятельности фирмы, как платеже- и кредитоспособность, инвестиционная привлекательность, конкурентоспособность, рентабельность, финансовая устойчивость.

Вопросы повышения деловой активности организации отражены в работах многих как российских ученых, так и зарубежных экономистов. Однако, проблемам комплексной оценки деловой активности уделяется мало внимания. Исследования деловой активности предприятий, функционирующих на рынке спецодежды, РФ практически отсутствуют.

Цель работы: исследование формирования деловой активности организации и разработка экономических решений проблемы повышения деловой активности организации в сфере производства спецодежды РФ на примере АО «Легпромресурс».

Исходя из поставленной цели, сформулированы следующие задачи:

- 1) раскрыть содержание деловой активности организации;
- 2) установить параметры оценки деловой активности организации;
- 3) выявить факторы формирования деловой активности организации;
- 4) определить ключевой фактор формирования деловой активности компании на основе эконометрического моделирования;
- 5) выявить особенности формирования деловой активности в сфере производства спецодежды РФ на примере АО «Легпромресурс»;
- 6) проанализировать эффективность формирования и использования оборотного капитала в сфере производства спецодежды в РФ на примере АО «Легпромресурс»;
- 7) рассмотреть направления повышения деловой активности в отрасли производстве спецодежды РФ на примере АО «Легпромресурс»;
- 8) разработать эффективные меры повышения деловой активности в отрасли производстве спецодежды РФ на примере АО «Легпромресурс».

Научная новизна магистерского исследования заключается в разработке способов повышения деловой активности предприятий, функционирующих в сфере производства спецодежды в РФ, с целью обеспечения заинтересованных агентских групп релевантной аналитической информацией о возможностях повышения деловой активности в условиях конкуренции.

Теоретико-методологической основой работы являются исследования ведущих отечественных ученых и практиков в области экономики предприятия, экономического анализа, финансового менеджмента. Информационную базу исследования составляют данные бухгалтерской отчетности предприятия за период с 2015 по 2019 год. В ходе написания работы были использованы официальные интернет источники.

Работа состоит из введения, заключения, списка использованных источников и трех глав:

1) Деловая активность организации как основа ее развития в современных условиях;

2) Формирование деловой активности в сфере производства спецодежды РФ на примере АО «Легпромресурс»;

3) Направления повышения деловой активности организации на примере АО «Легпромресурс».

Основное содержание работы. Одним из аспектов анализа динамичного развития организаций и эффективного использования потенциала в целях достижения определенного уровня конкурентоспособности производимой продукции является оценка с точки зрения деловой активности. Деятельность предприятия многогранна, поэтому помимо производственной активности в деловую активность входят: финансовая активность, инвестиционная активность, инновационная активность, производственная активность, маркетинговая активность и др. Суммируя, сформулируем обобщенное определение понятия деловая активность предприятия.

Деловая активность предприятия – это комплексная характеристика экономического состояния организации, параметры которой представлены системой качественных и количественных показателей, отражающих существующие проблемы в предпринимательской деятельности. Деловая активность определяется:

1) интенсивностью и эффективностью управления капиталом организации, в соответствии с её стратегическими целями, а также её финансовой стабильностью, темпами роста основных показателей её деятельности для достижения наивысшей степени конкурентоспособности и устойчивости экономического развития;

2) результативностью и эффективностью производственно-коммерческой, инвестиционной, инновационной, маркетинговой, трудовой

деятельности предприятия, качеством управленческих процессов, устойчивостью положения на рынке.

Факторы деловой активности представляют собой целостный, взаимосвязанный комплекс движущих процессов и явлений всех уровней, определяющие степень интенсивности проявлений и развития макро- и микроэкономических субъектов в различных условиях и периоды времен. Важнейшим внутренним фактором, влияющим на деловую активность компании, является эффективность использования оборотного капитала.

Оборотный капитал организации представляет собой денежные средства, авансированные в производственную деятельность и материально-вещественные оборотные активы, объемы и структура источников которых должны быть достаточны для обеспечения нормального функционирования предприятия. фактор эффективного использования оборотного капитала при оценке деловой активности любой компании сложно переоценить, поскольку от этого зависят такие показатели деятельности предприятия как прибыль, рентабельность, ликвидность и финансовая устойчивость.

В исследовании был рассмотрен целый ряд абсолютных и относительных показателей, характеризующих деловую активность предприятия с разных сторон. Однако можно сделать вывод, что, на данный момент, отсутствие единой системы показателей анализа деловой активности затрудняет оценку хозяйственной деятельности предприятия.

В результате анализа содержания, системы, структуры деловой активности нами была использована методика многофакторной оценки в приложении к анализу деловой активности с учетом абсолютных и относительных показателей. Универсальность, простота расчета и разносторонний охват показателей говорит о том, что предложенная модель оценки деловой активности промышленных предприятий является актуальной, в том числе при изменении факторов влияния на деловую активность или изменении в отчетной документации предприятий.

Одной из стабильно развивающихся отраслей экономики России является производство спецодежды и средств индивидуальной защиты. Объектом анализа выступает предприятие АО «Легпромресурс».

В результате проведенного эконометрического анализа и расчетов, можно сделать вывод, что наибольшее влияние на деловую активность АО «Легпромресурс» оказывает состояние оборотного капитала и рентабельность компании по чистой прибыли. Данные выводы вполне логичны, так как АО «Легпромресурс» относится к сектору легкой промышленности с большой долей оборотных активов, в связи с этим данные рекомендации по анализу деловой активности можно применять ко всем компаниям рынка спецодежды России.

АО «Легпромресурс» занимает устойчивое положение на рынке, обладает широкой клиентской базой постоянных заказчиков, рынками сбыта федерального уровня. Основные заказчики компании в 2019 году: дочерние компании ПАО «Газпром», ООО «ГСП-Сервис», ООО «Газомотрное топливо», «ЭнергоКомплект», и другие.

Компания применяет консервативную политику финансирования оборотных средств, обеспечивающую высокую ликвидность и минимальный риск, но снижающую потенциал повышения рентабельности деятельности. Кроме того, компания имеет положительную динамику роста выучки, высокую рентабельность продаж.

Рентабельность продаж по чистой прибыли показывает, что в 2019 году у предприятия на 1 рубль выручки приходилось 16,9 копейки валовой прибыли, при этом, по сравнению с 2015 годом, показатель вырос более чем на 60%, и сохранил значение больше, чем в среднем по отрасли. Однако в 2018, 2017 годах рентабельность продаж была ниже, чем в 2015 году, что свидетельствует о снижении деловой активности компании в этот период. На основании значений показателей можно сделать вывод, что деятельность предприятия в 2015-2019 годах оценивается как рентабельная.

Коэффициент общей оборачиваемости оборотных средств компании в 2019 году сократился на 0,55 оборота и составил 1,6 оборота. Средняя продолжительность оборота активов по сравнению с 2017 увеличилась на 58 дней и составила 224,2 дня, то есть предприятие, в среднем, раз в 224,2 дней получает выручку равную стоимости своих оборотных средств.

Продолжительность производственного цикла в 2019 году сократилась на 7 дней с 72 дней до 65 дней. Это произошло за счет сокращения сроков оборачиваемости сырья и материалов. Продолжительность финансового цикла, характеризующего разрыв между сроком платежа по своим обязательствам перед поставщиками и получением денег от покупателей, выросла на 8 дней до 174,6 дней в 2019 году. Это произошло из-за сокращения периода оборота дебиторской задолженности. Данные тенденции являются отрицательными, поскольку происходит рост потребности компании в оборотном капитале

Таким образом, было выявлено, что у АО «Легпромресурс» существуют серьезные проблемы с дебиторской задолженностью, что является отрицательным фактором, тормозящим развитие компании.

В ходе исследования было выявлено, что на предприятии присутствуют следующие негативные моменты:

- отсутствует четко прописанная кредитная политика;
- кредитная политика не содержит механизмов, стимулирующих более быстрое погашение дебиторской задолженности;
- в 2019 году средний период инкассации дебиторской задолженности более чем в 3 раза превысил период инкассации кредиторской задолженности, что обусловило необходимость привлечения кредиторов и высокий процент отвлечения средств из оборота;
- неэффективная инкассационная политика, недостатки в организации работы по востребованию просроченной задолженности, слабая ответственность за несвоевременную оплату счетов дебиторами. В заключаемых контрактах предусмотрено условие взимания пени за каждый

день просрочки оплаты счета, но применяется это условие избирательно. Размер пени равен от 0,01 до 0,1%, следовательно, размер пени 0,01 равнозначен кредиту по ставке 3,65% в итоге дебиторы-покупатели затягивают оплату счетов, поскольку штрафные санкции слишком мягки и не выполняют своих функций.

В результате проведенного анализа использования оборотных средств обоснована необходимость оптимизации системы управления дебиторской задолженностью в целях повышения деловой активности компании.

Важно отметить, что пандемия COVID-19 оказала негативное влияние на ряд промышленных отраслей и глобальную экономику в целом. Для рынка средств индивидуальной защиты коронавирус сыграл роль катализатора развития. Сложная эпидемиологическая ситуация не только не повлияла на традиционные отрасли СИЗ в связи с ежегодной потребностью в их обновлении, закреплённой на законодательном уровне, но и обусловила взрывной рост потребления средств защиты и медицинских принадлежностей (маски, перчатки, респираторы, одноразовые костюмы и др.). Кроме того, COVID-19 повлиял на расширение онлайн-торговли, которая приобрела главенствующее значение.

Основываясь на вышеприведенных данных, была разработана система рекомендаций для оптимизации расчетов с контрагентами направленная на обеспечение роста прибыли и рентабельности на основе увеличения объема продаж при минимизации цены источников финансирования оборотного капитала. Был предложен ряд мероприятий по повышению деловой активности компании в условиях пандемии 2020 и планового 2021 года.

Для повышения деловой активности компании были предложены следующие мероприятия:

- 1) внедрение более глубокого анализа уровня и динамики дебиторской задолженности;
- 2) разработка пакета документации, утвержденного приказом, с входящим в него регламентом управления дебиторской задолженностью,

регламентом по управлению запасами, регламентом по управлению денежными потоками и дополнения к положению о премировании;

3) диверсификация деятельности по типу контрактов с целью увеличения удельного веса выручки от продаж клиентам по прямым договорам в общей выручке предприятия, с целью увеличения возможностей влияния на условия заключаемых договоров (чего сложно добиться, работая только по тендерам);

4) внедрение в кредитную политику предприятия, хорошо зарекомендовавшую себя на практике систему скидок «d/k чисто п»;

5) для клиентов, работающих по прямым контрактам, рекомендовано провести корректировку ценовой политики на основе включения в цену реализации надбавок, учитывающих стоимость привлеченных ресурсов;

6) расширение работы компании через онлайн сервисы;

7) расширение продуктовой линейки актуальной продукцией в условиях пандемии.

Экономический эффект от предложенных мероприятий.

1) Корректировка ценовой политики исходя из среднегодовой структуры продаж по клиентам, работающим по прямым договорам (30,6% всей выручки, 514,35 млн.), приведет к росту объема продаж на 14,09 млн руб. или 2,66%. Было спрогнозировано, что предложение об использовании ценовых скидок за более раннюю оплату счетов заинтересует 50% организаций, пользующихся максимальной отсрочкой платежа в 90 дней (19% задолженности).

Выручка в 2020 году при применении скидок составит 1677,06 млн руб., снижение выручки под влиянием применения стимулирующих скидок составит 3,8 млн руб. или 0,2%. По сравнению с фактической выручкой от продаж в 2020 году рост составит 11,1 млн руб. (14,9-3,8) или 0,6%.

2) Планируемый рост выручки от привлечения новых клиентов может составить около 20% (336 млн руб.). Объем сектора производства

строительной спецодежды в 2019 оценивался в 20 млрд руб. Спрос на многоразовые маски в условиях пандемии стабильно высок.

Обобщим ожидаемый экономический эффект от реализации мер по совершенствованию управления дебиторской задолженностью и повышению деловой активности компании в целом. Прирост доходов составит 233,6 млн руб. (до 2015,9 млн руб.). Одновременно произойдет относительное высвобождение средств из дебиторской задолженности в размере 444,62 млн рублей. Сокращение задолженности и рост ее оборачиваемости свидетельствуют о достигнутом повышении эффективности управления ею. Высвобожденные денежные средства компания может направить на краткосрочные финансовые вложения, а также инвестиционные проекты по расширению производственных цехов и уходу от частичной работы с подрядными организациями.

Совокупный экономический эффект от внедрения предложений обусловлен структурными изменениями баланса предприятия с соответствующим улучшением показателей рентабельности.

Таблица 1 – Плановый показатель рентабельности АО «Легпромресурс» при внедрении предложенных мер оптимизации

Показатель	Реальный	Плановый учетом оптимизации	Изменение, %
Рентабельность продаж, %	16,9	17,8	+9,4

В результате предложенной оптимизации рентабельность деятельности АО «Легпромресурс» возросла на 9,4%.

Заключение. Проведенное исследование деловой активности промышленных предприятий позволяет сделать следующие выводы.

Понятие «деловая активность» носит неоднозначный характер. Уровни деловой активности конкретного предприятия отражают фазы его жизненного цикла (зарождение, развитие, подъем, спад, кризис, депрессия) и

показывают степень адаптации к быстро меняющимся рыночным условиям, а также качество управления.

Как правило, результатом повышения деловой активности является укрепление финансовой устойчивости организации

В ходе работы был проведен анализ деловой активности в сфере производства спецодежды и СИЗ в России, на примере АО «Легпромресурс». Исследование посвящено поиску путей повышения деловой активности АО «Легпромресурс», которое занимается производством специальной одежды, средств индивидуальной защиты и реализацией специальной обуви.

В целом, реализация предложений в 2020 и плановом 2021 году позволило бы повысить деловую активность АО «Легпромресурс»: расширить рынки сбыта, увеличить рентабельность деятельности, повысить качество управления дебиторской задолженностью, высвободить финансовые ресурсы. Данные мероприятия помогут использовать нераспределенную прибыль не на финансирование дебиторской задолженности АО «Легпромресурс», а на расширение своей деятельности, осуществления инвестиционных проектов, помогут снизить долю заемных средств в источниках финансирования активов и тем самым увеличат деловую активность компании.

Предложенные мероприятия можно считать целесообразными в 2021 году, поскольку в целом, реализация предложений в 2020 году повысила бы деловую активность АО «Легпромресурс» в условиях пандемии и, следовательно, может применяться в будущем.