УДК 338:658

JEL M21

DOI: 10.17213/2312-6469-2020-1-134-143

УПРАВЛЕНИЕ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ: ПРИЧИНЫ СНИЖЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ

© *Е.С. Джевицкая* 2020

*ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет архитектуры
и строительства», г. Пенза, Россия*

Представлены результаты исследования методических подходов отечественных ученых к оценке и управлению дебиторской задолженностью организаций, динамики факторов формирования деловой активности организаций по экономике России в целом. Охарактеризованы факторы снижения деловой активности организаций.

Ключевые слова: деловая активность организаций, оборот организаций, активы, кредиторская задолженность, дебиторская задолженность, рентабельность.

MANAGING ORGANIZATION'S BUSINESS ACTIVITY: REASONS FOR DECREASING EFFICIENCY

© *E.S. Dzhevitskaya* 2020

*Penza State University of Architecture and Construction,
Penza, Russia*

The results of a study of methodological approaches of domestic scientists to the assessment and management of receivables of organizations, the dynamics of the factors of formation of business activity of organizations in the Russian economy as a whole are presented. Factors of reducing the organizations' business activity are characterized.

Keywords: business activity of organizations, turnover of organizations, assets, accounts payable, accounts receivable, profitability.

Введение

Оценка эффективности ведения бизнеса необходима любой организации как в процессе деятельности с целью оперативного улучшения результатов, так и на перспективу. Одним из индикаторов эффективности экономической деятельности является деловая активность организации, которая направлена на повышение рыночной стоимости организации, способствует повышению конкурентоспособности, стимулирует развитие производства и рост объемов продаж, способствует экономической устойчивости.

Организации функционируют в условиях динамично изменяющейся внешней и внутренней среды, в связи с чем системы управления ими

должны оперативно реагировать на все изменения и обеспечивать эффективное использование потенциала.

В научных работах термином «деловая активность» определяется эффективность использования потенциала организации, под которой понимаются деятельность предприятия, связанная со стремлением максимально эффективно использовать ресурсы в соответствии со стратегическими целями [1, с. 64]. Управление деловой активностью направлено на адаптацию организации к изменяющимся факторам внешней среды, активное ее воздействие на рыночную среду за счет привлечения и эффективного использования экономических ресурсов и повышения эффективности управления.

Деятельность любого предприятия ориентирована на получение определенных результатов. Успешность функционирования предприятия зависит, в конечном счете, от уровня эффективности использования всех ресурсов. Деловая активность как экономическая категория рассматривается как индикатор, который характеризует эффективность использования внутреннего и внешнего потенциала.

Современная экономика диктует требования инновационного воздействия на бизнес-процессы, в том числе и на процесс управления деловой активностью организации. Поиск и разработка резервов и возможностей повышения деловой активности организации является актуальной задачей для любой организации.

Методика исследования

Целью исследования является изучение факторов формирования эффективности управления деловой активностью организации. Объект исследования – организации, занимающиеся различными видами деятельности в России. Предмет исследования – система показателей, характеризующих деловую активность организаций. Информационную базу исследования составили труды ученых по проблемам оценки и управления деловой активности организации. Аналитической основой исследования динамики показателей деловой активности организаций являются данные официальной статистики [9, 10, 11, 12, 13].

Основными методами исследования послужили экономико-статистические методы, посредством которых выполнены сбор, обработка, анализ информации, выявление тенденций изменения следующих показателей за ряд лет:

- оборота организаций по экономике России в целом;
- стоимости активов;
- кредиторской и дебиторской задолженностей;
- рентабельности активов и рентабельности деятельности организаций.

Достижение цели исследования потребовало решения следующих задач: исследования сущности понятия «деловая активность организации» и

методов ее оценки; изучения системы управления деловой активностью организации; анализа динамики показателей деловой активности российских организаций и выявления факторов ее снижения.

Деловая активность организации является важнейшей ее характеристикой, выражающей уровень развития и совершенствования хозяйственной деятельности. Разработке теоретических основ деловой активности посвящены труды многих отечественных и зарубежных ученых, которыми исследованы ее отдельные структурные составляющие и особенности формирования в различных сферах экономической деятельности.

Результаты исследования

Ученые по-разному трактуют в своих работах понятие деловой активности организации и способы ее оценки. Авторы Кони́на О.В. и Пескова О.С. в своем учебном пособии [4] предлагают оценивать деловую активность организации несколькими способами:

- путем оценки рыночных показателей организации: рыночного потенциала, отношения потребителей к торговой марке, цены, конкурентоспособности организации, конкурентоспособности продукции [4, с. 5];
- путем оценки производственных показателей: производственного потенциала; качества производственных процессов [4, с. 28];
- путем оценки организационно-управленческих показателей: интеллектуального ресурса, инновационной восприимчивости, организационно-управленческого ресурса, социально-психологического климата [4, с. 55];
- путем оценки финансовых показателей: финансовой устойчивости, прибыли от реализации продукции, ликвидности и платежеспособности организации, финансового состояния организации [4, с. 59];
- путем оценки инновационных показателей: инновационной активности, обеспеченности инноваций финансированием, обеспеченности инноваций человеческими ресурсом, инновационной восприимчивости, обеспеченности технико-технологическими и информационными ресурсами, качества организационных процессов и общения сотрудников, инновационной компетентности, динамики инновационных процессов, показателей обновляемости, эффективности инноваций [4, с. 89];
- путем оценки инвестиционных показателей: возможности привлечения дополнительного капитала, коэффициентов коммерческой репутации организации, финансовой состоятельности инновационных проектов, ликвидности инновационных проектов [4, с. 102].

Хотинская Г.И. выделила в своем исследовании [15] индикаторы деловой активности организации (в разработанной методике корпоративной диагностики деловой активности), среди которых:

- коэффициент оборачиваемости совокупного капитала;
- коэффициент генерирования добавленной стоимости;
- коэффициент генерирования чистой прибыли;
- коэффициент оборачиваемости оборотных активов;

- коэффициент загрузки;
- длительность оборота оборотных активов;
- операционный цикл; финансовый цикл;
- рентабельность продаж;
- рентабельность производства;
- рентабельность активов;
- рентабельность собственного капитала;
- рентабельность инвестиций;
- экономическая рентабельность.

Данную модель развития деловой активности автор Хотинская Г.И. именует моделью ЗР – «Рост Ради Роста» и отмечает, что масштабная динамика при неэффективном управлении, экспоненциальный рост абсолютных индикаторов многих организаций на фоне ухудшения относительных индикаторов (снижения генерирующих способностей активов и рентабельности) означают экстенсивное развитие российского бизнеса [15, с. 81].

Многие ученые при характеристике и оценке деловой активности организаций основываются на «Золотом правиле экономики организации», которое по своему экономическому содержанию означает следующее:

Темпы роста прибыли > Темпы роста продаж > Темпы роста активов (>100%).

Существует другая трактовка этого правила, раскрытая С.М. Кулишом: темпы роста чистой прибыли (П) должны расти, опережая темпы роста выручки от реализации (В), которые, в свою очередь, должны быть выше, чем темпы роста себестоимости продукции (С), а именно: $П > В > С > 100 \%$, или $П > В > 100 \% > С$ [5, с. 47].

Автор этого подхода делает вывод, что такое идеальное соотношение темпов роста основных показателей свидетельствует о высоком (достаточном) уровне деловой активности коммерческой организации (предприятия), росте его экономического потенциала, высокой эффективности использования финансово-производственных ресурсов и об относительном снижении расходов на производство, которое является важным критерием повышения уровня деловой активности субъекта предпринимательской деятельности. При несоблюдении данных условий деловая активность организации признается неудовлетворительной.

Уровень деловой активности организации постоянно изменяется, на него оказывают влияние многочисленные факторы внешней и внутренней среды организации. В долгосрочной перспективе темпы роста основных показателей деятельности организации должны расти, хотя и в отдельные краткосрочные периоды могут снизиться.

Учеными Лосевой О.В., Федотовой М.А., Хотинской Г.И. разработаны методические подходы к оценке опережающих индикаторов экономи-

ческого развития [7, с. 27]. Все экономические индикаторы развития организации в соответствии с этой методикой в зависимости от корреляции со стадией экономического цикла разделяются на следующие три группы:

- опережающие;
- совпадающие;
- запаздывающие.

Систему опережающих показателей, оценивающих деловую активность (систему раннего обнаружения) характеризуют прогнозные значения будущих прибылей, расширение производства, инвестиции в оборудование. Ранняя диагностика деловой активности способствует снижению рисков и повышению устойчивости объектов управления. Однако многие методики оценки деловой активности основаны на использовании результативных показателей организаций (совпадающих и часто запаздывающих), что крайне затрудняет своевременное оперативное управление.

Таким образом, деловая активность организации – это характеристика эффективной деятельности организации по привлечению и использованию ресурсов и формированию собственных конкурентных преимуществ. Оценивается деловая активность организации на основе трех групп показателей: показателей результативности (прибыль, активы, продажи), рентабельности (активов, продаж, собственного капитала), эффективности использования ресурсов (оборачиваемости активов, оборотных средств, дебиторской и кредиторской задолженностей).

Система управления деловой активностью организации является частью более широкого понятия – системы управления предприятием. Деловая активность является результатом хозяйственной деятельности организации, а не процессом [8, с. 149]. Авторы Левченко А.С., Рудычев А.А., Кузнецова И.А., Лычев А.Ю. внутри деловой активности как системы выделяют отдельные подсистемы, такие как: финансовая, инновационная, инвестиционная, маркетинговая, трудовая и производственная активность [6, с. 139]. Каждая из данных видов активности имеет свои потоки в производстве, определяя характер развития деловой активности предприятия в целом.

Система управления деловой активностью организации как экономическая категория проявляется в главной своей функции – обеспечении эффективности ее экономической деятельности с целью улучшения позиций на рынке в результате тесного взаимодействия с внешней конкурентной средой.

В рамках отдельных этапов жизненного цикла организации деловая активность меняет свои характеристики.

Управление деловой активностью организации нацелено на формирование потенциала во всех бизнес-сферах на основе разработки и реализации комплексных, целенаправленных управленческих решений по развитию организации, то есть управление деловой активностью организации нацелено на формирование всех видов активности на выходе из системы. Это может

быть достигнуто на основе учета и эффективного использования ресурсов и факторов формирования отдельных видов активности как на входе в систему, так и в процессе преобразования.

Конкретные хозяйствующие субъекты окружены факторами формирования деловой активности, зависящими от вида экономической деятельности, косвенно или напрямую воздействующими на результаты работы организации [14, с. 259]. В частности, к ним можно отнести: отраслевую принадлежность предприятия; качество и вид потребляемых ресурсов; уровень производства и сбыта продукции; финансовую, маркетинговую и учетную политику предприятия; структуру материально-технического обеспечения; характер стратегических и тактических решений; использование или внедрение инновационных технологий; степень вовлеченности в конкурентную среду и владение информацией об особенностях современного экономического развития организаций [6, с. 141].

Система управления деловой активностью организации включает следующие подсистемы: управляющая, управляемая, обеспечивающая. Управляющая подсистема определяет цели, функции, методы и структуру управления деловой активностью организации. Обеспечивающая подсистема, состоит из информационной, ресурсной, методологической, правовой и экологической составляющих. В системе управления деловой активностью организации необходимым является анализ выполнения функции обратной связи. Оценка уровня активности организации является одним из основных инструментов формирования и обеспечения ее деловой активности. Управленческие воздействия должны быть оперативно и своевременно направлены на управляемую подсистему, и разработаны на основе детального анализа состояния организации.

Факторами, повышающими уровень деловой активности, являются условия как внутренней, так и внешней среды организации. К внешним, например, можно отнести снижение бюрократического пресса или облегчение возможности получения кредитов предприятиям, что обязательно должно сопровождаться стабильностью и развитостью политико-экономической культуры страны. Внутренние факторы связаны с работой организации, к ним относятся: отраслевая принадлежность, уровень технической оснащенности и интенсивность внедрения разработок, квалификация кадров и др.

Анализ факторов формирования деловой активности российских организаций по всем сферам экономической деятельности показал, что оборот организаций в действующих ценах ежегодно увеличивается, к концу 2018 г. данный показатель вырос на 13% по сравнению с 2017 г., а от уровня 2014 г. оборот организаций в 2018 г. увеличился на 48% (табл. 1).

Суммарная стоимость активов организаций всех видов экономической деятельности ежегодно увеличивается, с 2014 г. по 2017 г. рост активов составил 30%.

Таблица 1

Финансовые показатели организаций по экономике России в целом

№ п/п	Наименование	2014	2015	2016	2017	2018
1	Оборот организаций, всего по экономике (в фактически действовавших ценах; млрд. рублей)	129195 [12, с. 202]	141547 [12, с. 202]	146376,8 [9, с. 239]	169339,9 [9, с. 239]	191820,6 [9, с. 239]
2	Активы, млрд. рублей	691775 [9, с. 229]	772113 [9, с. 229]	795223 [9, с. 229]	901985 [9, с. 230]	Нет данных
3	Кредиторская задолженность, млн. руб.	33173617 [13, с. 421]	38925596 [12, с. 422]	42280108 [11, с. 400]	44481335 [10, с. 411]	49228641 [9, с. 438]
	в том числе просроченная, млн. руб.	1881316	2428757	2656177	2616343	3440263
	в процентах от кредиторской задолженности	5,7	6,2	6,3	5,9	7,0
4	Дебиторская задолженность, млн. руб.	31013596 [13, с. 421]	35736421 [12, с. 422]	37053181 [11, с. 400]	40257623 [10, с. 411]	46668483 [9, с. 438]
	в том числе просроченная, млн. руб.	2015920	2275556	2240921	2328561	2646693
	в процентах от дебиторской задолженности	6,5	6,4	6,0	5,8	5,7
5	Сальдированный финансовый результат, в фактически действовавших ценах, млн. руб.	5902732 [13, с. 406]	7502736 [11, с. 383]	11587706 [11, с. 383]	9036848 [9, с. 240]	13797163 [9, с. 240]
6	Рентабельность проданных товаров (продукции, работ, услуг), %	8,6 [13, с. 417]	8,1 [11, с. 396]	8,1 [11, с. 396]	6,7 [9, с. 260]	12,3 [9, с. 260]
7	Рентабельность активов, %	3,9 [13, с. 417]	3,7 [11, с. 396]	6,4 [11, с. 396]	3,8 [9, с. 260]	6,4 [9, с. 260]

Абсолютные величины кредиторской и дебиторской задолженностей также с каждым годом растут, рост кредиторской задолженности с 2014 г. по 2018 г. составил 48%, дебиторской – 50%, что отрицательно отражается на уровне деловой активности организаций.

Относительные показатели, характеризующие деловую активность организаций российской экономики, такие как соотношение оборота организаций и кредиторской задолженности, которое в 2018 г. несколько снизилось по сравнению с предыдущим годом (рис. 1), рентабельность проданных товаров и услуг, снизившаяся в 2017 г. по сравнению с 2016 г. на 1,4 п.п., рентабельность активов, снизившаяся также в 2017 г. по сравнению с 2016 г. на 2,6%, свидетельствуют о скачкообразном изменении деловой активности.

В 2018 г. показатели рентабельности организаций увеличились, рентабельность активов выросла до 6,4%, проданных товаров (продукции, работ, услуг) – до 12,3%.

По данным ежемесячного обследования экономического поведения организаций, проводимом Росстатом, среди факторов, ограничивающих, по мнению руководителей, рост производства в обрабатывающих производствах, в декабре 2019 г. главными являлись [2]:

- недостаточный спрос на продукцию предприятий на внутреннем рынке (отмечено 48% опрошенных руководителей организаций);
- высокий уровень налогообложения (46%);
- неопределенность экономической ситуации (44%).

Кроме того, 32% опрошенных руководителей организаций отметили среди факторов, ограничивающих рост производства, недостаток финансовых ресурсов, 26% – недостаточный спрос на продукцию на внешнем рынке, 25% – высокий процент коммерческого кредита, 21% – недостаток квалифицированных рабочих, 21% – конкурирующий импорт, 16% – изношенность и отсутствие оборудования.

Рис 1. Индикаторы деловой активности организаций по экономике России в целом в 2014-2018 гг.

В 2015 г. по результатам того же исследования деловой активности промышленных организаций на основе анкетного опроса руководителей картина была следующая. В качестве основных факторов, ограничивающих деловую активность организаций руководители организаций указывали [3]: недостаточный спрос на внутреннем рынке (отмечено у 55% обследованных организаций); высокий уровень налогообложения (40%); высокий процент коммерческого кредита (30%); недостаток финансовых средств (40%); недостаток квалифицированных рабочих (22%); изношенность и отсутствие оборудования (22%).

Выводы

Проведенное исследование позволило выделить следующие причины снижения эффективности управления деловой активностью организаций:

- основным фактором сдерживания деловой активности организаций является недостаточный спрос на продукцию на внутреннем рынке, который был отмечен в 2019 г. 48% руководителями организаций, а в 2015 г. 55%. Кроме того, в качестве причины недостаточного спроса на продукцию отечественных предприятий в 2019 г. отмечен конкурирующий импорт, на что указали 21% руководителей организаций;

- высокий уровень налогообложения, являющийся барьером активизации бизнеса, отмечен на втором месте руководителями организаций, в 2019 г. на него указали 46% опрошенных руководителей, что на 6% больше, чем в 2015 г.;

- увеличивается неопределенность экономической ситуации, являющаяся причиной сдерживания деловой активности организаций в 2019 г. на нее, указали 44% руководителей, пять лет назад такой причины отмечено не было;

- увеличение доли кредиторской задолженности в суммарном обороте организаций, свидетельствующее о снижении платежеспособности организаций, усилении зависимости от заемных источников финансирования. Четверть руководителей организаций отмечали в декабре 2019 г. высокий процент коммерческого кредита как фактор снижения деловой активности, в 2015 г. так считали еще больше респондентов – 30%;

- у многих организаций наблюдается недостаток финансовых ресурсов (в 2019 г. – у 32% организаций, хотя это несколько ниже (на 8%) уровня 2015 г.);

- организациям не хватает квалифицированных рабочих, на что указали 21% опрошенных руководителей в 2019 г. В 2015 г. нехватку квалифицированных рабочих отмечали 22% руководителей.

Таким образом, управление деловой активностью организации должно быть нацелено на повышение эффективности деятельности по привлечению и использованию трудовых, производственных и финансовых ресурсов, расширению рынков сбыта, повышению конкурентных преимуществ, в том числе и по отношению к зарубежным конкурентам.

Литература

1. Гаева М.М. Факторы формирования деловой активности предприятия // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1-2. – С. 64.
2. Деловая активность организаций России в декабре 2019 г. Росстат. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d04/250.htm.
3. Джевицкая Е.С. Повышение финансово-экономической безопасности предприятия на основе управления его деловой активностью // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2016. – № 11 (93). – С. 22.
4. Кониная О.В., Пескова О.С. Анализ деловой активности предприятия // Учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки 38.04.08 «Финансы и кредит» – Волгоград: ВолгГТУ, 2015. – 152 с.
5. Кулиш С.М. Анализ эффективности использования ресурсов и оценка деловой активности субъекта предпринимательской деятельности // Вестник экономики, права и социологии. – 2015. – № 2. – С. 47.
6. Левченко А.С., Рудычев А.А., Кузнецова И.А., Лычев А.Ю. Разработка системы управления деловой активностью предприятия // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. – 2015. – № 1. – С. 139.
7. Лосева О.В., Федотова М.А., Хотинская Г.И. Деловая активность как опережающий индикатор экономического развития: зарубежный и российский опыт // Вестник Финансового университета. – 2015. – № 3 (87). – С. 27.
8. Макарова Д.А., Юдаева Н.Ю. Методические основы анализа деловой активности // Академическая публицистика. – 2018. – № 12. – С. 149.
9. Россия в цифрах. 2019: Крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2019. – 549 с.
10. Россия в цифрах. 2018: Крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2018 – 522 с.
11. Россия в цифрах. 2017: Крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2017 – 511 с.
12. Россия в цифрах. 2016: Крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2016 – 543 с.
13. Россия в цифрах. 2015: Крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2015 – 543 с.
14. Усеинова Л.А., Шкарбан Ф.В. Повышение деловой активности предприятия // Учетно-аналитическое обеспечение стратегии устойчивого развития предприятия. Материалы международной научно-практической конференции / Под редакцией Р.А. Абдуллаева, 2017. – С. 259.
15. Хотинская Г.И. К вопросу об измерении деловой активности // Евразийское Научное Объединение. – 2015. – Т. 1. № 7 (7). – С. 79-82.

Поступила в редакцию

05.02.2020

Джевицкая Екатерина Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент» Пензенского государственного университета архитектуры и строительства, г. Пенза, Россия.

Dzhevitskaya Ekaterina S. – associate Professor of Department «Management», candidate of economic Sciences of the Penza State University of Architecture and Construction, Penza, Russia.

Россия, 440028, г. Пенза, ул. Титова, 28.
28, Titov str., Penza, 440028, Russia
e-mail: des1378@rambler.ru