

2. Цены и тарифы [Электронный ресурс] // Сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Белгородской области. – 2013. – Режим доступа: <http://belg.gks.ru>

3. Асаул, А. Н. Экономика недвижимости [Текст] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)» / А. Н. Асаул. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2010. – 621 с.

УДК 338.242.2

## АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И СУЩЕСТВУЮЩИХ МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

*аспирант Института экономики Гаевая М.М.,  
д.э.н., профессор, Калугин В. А.*

*г. Белгород, Россия*

*Белгородский государственный национальный исследовательский университет*

**Аннотация:** 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 в широком и более узком смысле, что говорит о важности правильной расстановки объектов и субъектов анализируемых и оцениваемых хозяйствующих субъектов. Для этого необходимо правильно определять показатели, характеризующие деловую активность, что необходимо для точной оценки ее текущего уровня. Результаты оценки являются индикатором, который побуждает активацию внутреннего и внешнего потенциала.

**Ключевые слова:** деловая активность, потенциал, золотое правило экономики предприятия, показатели деловой активности, коэффициент «kg», ресурсоотдача, фондоотдача.

## THE ANALYSIS OF INDICATORS AND THE EXISTING MODELS OF THE ASSESSMENT OF BUSINESS ACTIVITY OF THE ORGANIZATION

*graduate student Gaevaya M.M.,*

*D.Sc. Economics, professor, Kalugin V.A.*

*Belgorod, Russia*

*Belgorod State National Research University*

**Summary:** Activity of any enterprise is focused on receiving certain results. Success of functioning of the enterprise depends, eventually, on the level of efficiency of use of all resources. Business activity as economic category is considered in broad and narrower sense that speaks about importance of the correct arrangement of objects and subjects of the analyzed and estimated economic entities. For this purpose it is necessary to define correctly the indicators characterizing business activity that is necessary for an exact assessment of its current level. Results of an assessment are the indicator which induces activation of internal and external potential.

**Keywords:** business activity, potential, golden rule of economy of the enterprise, indicators of business activity, coefficient of «kg», resource productivity, capital productivity.

Термин «деловая активность» начал использоваться в отечественной учетно-аналитической литературе сравнительно недавно – в связи с внедрением

широко известных в различных странах мира методик анализа финансовой отчетности на основе системы аналитических коэффициентов. Безусловно, трактовка данного термина может быть различной. В широком смысле деловая активность означает весь спектр усилий, направленных на продвижение фирмы на рынках продукции, труда, капитала. В контексте анализа финансово-хозяйственной деятельности этот термин понимается в более узком смысле – как текущая производственная и коммерческая деятельность предприятия; в этом случае словосочетание «деловая активность» представляет собой, возможно, не вполне удачный перевод англоязычного термина «business activity», как раз и характеризующего соответствующую группу коэффициентов из системы показателей.

Деловая активность коммерческой организации проявляется в динамичности ее развития, достижении ею поставленных целей, что отражают натуральные и стоимостные показатели, в эффективном использовании экономического потенциала, расширении рынков сбыта своей продукции.

Оценка деловой активности на качественном уровне может быть получена в результате сравнения деятельности данной коммерческой организации и родственных по сфере приложения капитала компаний. Такими качественными (т.е. неформализуемыми) критериями являются: широта рынков сбыта продукции, наличие продукции, поставляемой на экспорт, репутация коммерческой организации, выражающаяся, в частности, в известности клиентов, пользующихся услугами коммерческой организации, в устойчивости связей с клиентами и др.

Количественная оценка и анализ деловой активности могут быть сделаны по двум направлениям:

- степень выполнения плана (установленного вышестоящей организацией или самостоятельно) по основным показателям, обеспечение заданных темпов их роста;

- уровень эффективности использования ресурсов коммерческой организации.

Текущая деятельность любой коммерческой организации может быть охарактеризована с различных сторон. В нашей стране основными оценочными показателями традиционно считаются объем реализации и прибыль. Помимо них в анализе применяют показатели, отражающие специфику производственной деятельности коммерческой организации. По каждому из этих показателей, в принципе, может устанавливаться плановое значение или внутрипроизводственный норматив (ориентир), с которым и производится сравнение по истечении отчетного периода. Что касается динамики основных показателей, то наиболее информативные аналитические выводы формулируются в результате сопоставления темпов их изменения.

«Золотое правило» экономики предприятия предусматривает соблюдение условия, при котором темпы роста прибыли предприятия должны превышать темпы роста объемов продаж, а последние должны быть выше темпов роста активов (имущества).

Приведенное соотношение имеет очевидную экономическую интерпретацию. Так, первое неравенство означает, что экономический потенциал коммерческой организации возрастает, т.е. масштабы его деятельности увеличиваются. Как уже отмечалось выше, наращивание активов компании, иными словами, увеличение ее размеров, нередко является одной из основных целевых установок, формулируемых собственниками компании и её управленческим персоналом в явной или неявной форме. Второе неравенство указывает на то, что по сравнению с увеличением экономического потенциала объем реализации возрастает более высокими темпами, т.е. ресурсы коммерческой организации используются более эффективно, повышается отдача с каждого рубля, вложенного в компанию. Из третьего неравенства видно, что прибыль возрастает опережающими темпами, что свидетельствует, как правило, об имевшемся в отчетном периоде относительном снижении издержек производства и обращения как результате действий, направленных на оптимизацию технологического процесса и взаимоотношений с контрагентами. Безусловно, возможны и отклонения от этой идеальной зависимости, причем не всегда их следует рассматривать как негативные. В частности, весьма распространенными причинами нарушения системы неравенств являются: освоение новых перспективных направлений приложения капитала, реконструкция и модернизация действующих производств и т.п. Такая деятельность всегда сопряжена со значительными вложениями финансовых ресурсов, которые по большей части не дают сиюминутной выгоды, но в перспективе могут окупиться с лихвой.

При анализе необходимо принимать во внимание влияние инфляции, которая может существенно исказить динамику основных показателей. Устранение этого негативного влияния и получение более обоснованных выводов о динамике показателей осуществляются по известным методикам, основанным на применении индексов цен.

В пространственном аспекте сравнение абсолютных показателей объема реализации и прибыли в общем-то не имеет смысла. Для того чтобы определить место коммерческой организации среди родственных ей по сфере приложения капитала, также можно сравнивать темпы роста основных показателей их деятельности. Чем выше темпы роста, тем более динамично развивается коммерческая организация, тем более перспективно вложение дополнительных капиталов в его деятельность или сотрудничество с ним по производственным и финансовым вопросам.

Для характеристики деловой активности акционерных компаний в учетно-аналитической практике экономически развитых стран помимо темповых показателей используют коэффициент устойчивости экономического роста.

Собственный капитал акционерной компании может увеличиваться либо за счет дополнительного выпуска акций, либо за счет реинвестирования полученной прибыли. Таким образом, коэффициент «к» показывает, какими темпами в среднем увеличивается собственный капитал за счет финансово-хозяйственной деятельности, а не за счет привлечения дополнительного акционерного капитала.

Расчет допустимых и экономически целесообразных темпов развития коммерческой организации – один из важнейших атрибутов финансового анализа и планирования в условиях рыночной экономики. По свидетельству некоторых западных специалистов, компании, выбирающие неверную политику и пытающиеся достичь слишком больших темпов роста в кратчайший период, нередко становятся банкротами. Однако и слишком медленные темпы развития неприемлемы, нужна «золотая середина». Найти ее формализованными методами с большой точностью практически невозможно, можно дать лишь ориентир. Таким ориентиром, в известной степени, и может служить показатель «kg».

В зависимости от выбранной финансовой политики роль разных источников финансирования деятельности коммерческой организации может быть неодинаковой. Мировой опыт показывает, что большинство крупных промышленных компаний крайне неохотно прибегает к выпуску дополнительных акций как постоянной составной части своей финансовой политики. Они предпочитают рассчитывать на собственные возможности, т.е. на развитие производства главным образом за счет реинвестирования прибыли. Причин тому несколько. В частности, дополнительная эмиссия акций – это дорогостоящий процесс, нередко сопровождающийся спадом рыночной цены акций фирмы-эмитента. Таким образом, коэффициент «kg» показывает, какими в среднем темпами может развиваться коммерческая организация в дальнейшем, не меняя уже сложившиеся соотношения между различными источниками финансирования, фондоотдачей, рентабельностью производства, дивидендной политикой и т.п. Связь коэффициента «kg» с этими показателями может быть описана жестко детерминированной факторной моделью.

Экономическая интерпретация:

- первый фактор модели характеризует дивидендную политику в коммерческой организации, выражающуюся в выборе экономически целесообразного соотношения между выплачиваемыми дивидендами и аккумулируемой частью прибыли;
- второй фактор характеризует рентабельность продаж;
- третий фактор характеризует ресурсоотдачу (аналог известного в отечественной статистике показателя «фондоотдача»);
- четвертый фактор, которым является коэффициент финансовой зависимости, характеризует соотношение между заемными и собственными источниками средств.

Приведенная факторная модель описывает как производственную (второй и третий факторы), так и финансовую (первый и четвертый факторы) деятельность коммерческой организации, и мы видим, что коммерческая организация может выбрать один из двух подходов в наращивании своего экономического потенциала. Первый подход заключается в ориентации на сложившиеся пропорции в структуре и динамике производства, при этом темп роста объемов производства задается текущим или усредненным в динамике значением коэффициента «kg». Согласно второму подходу предполагаются более быстрые темпы развития. При этом, как следует из модели, коммерческая организация может использовать определенные экономические рычаги: снижение доли вы-

плачиваемых дивидендов, совершенствование производственного процесса (снижение фондоемкости, повышение рентабельности), изыскание возможности получения экономически оправданных кредитов, дополнительная эмиссия акций.

Рассмотренная модель имеет чрезвычайно важное значение не только для аналитика, но и для финансового менеджера, поскольку позволяет осознать логику действия основных факторов развития компании, количественно оценить их влияние, понять, какие факторы и в какой пропорция возможно и целесообразно мобилизовать для повышения эффективности производства.

Второе направление оценки деловой активности – анализ и сравнение эффективности использования ресурсов коммерческой организации. Известно множество показателей, применяемых в ходе такого анализа. Обычно логика обособления подобных показателей такова. Любое предприятие имеет три вида основных ресурсов: материальные, трудовые и финансовые. В данном случае под материальными ресурсами чаще всего понимают материально-техническую базу предприятия, причем для финансового менеджера интерес представляет прежде всего не их состав и структура, рассматриваемые с позиции технологического процесса (это сфера интересов линейных руководителей и менеджеров по производству), но величина финансовых вложений в эти активы. Поэтому основным оценочным показателем является показатель фондоотдача.

Этот коэффициент имеет очевидную экономическую интерпретацию, показывая, сколько рублей выручки от реализации приходится на один рубль вложений в основные средства. При прочих равных условиях рост показателя в динамике рассматривается как благоприятная тенденция. Выполняя пространственно-временные сопоставления, необходимо отдавать себе отчет в том, какие исходные данные были использованы для расчета. Чаще всего используются балансовые оценки, а, как известно, отчетность периодически меняется. В частности, в минувшие годы выручка показывалась совместно с НДС и акцизами, а основные средства в балансе приводились по первоначальной или восстановительной стоимости. В прежние годы показатель фондоотдачи обычно рассчитывали, используя первоначальную стоимость основных средств, теперь все чаще для этой цели берется остаточная стоимость.

Эффективность использования трудовых ресурсов обычно характеризуется показателями производительности труда, характеризующими объем производства (в стоимостном измерении), приходящийся на одного работника; при этом могут использоваться данные о среднесписочной численности работников в целом или отдельной их группы, например, работников производственного сектора, т.е. без учета управленческого персонала. Показатели выработки особенно важны для линейных руководителей; что касается финансовых менеджеров, то для них, вероятно, большее значение имеют показатели, основанные на стоимостных оценках, например, показатель выручки от реализации, приходящейся на один рубль фонда оплаты труда. Этому показателю свойственна определенная конфиденциальность, поэтому расчет обычно выполняется в рамках внутреннего анализа по данным текущего учета и внутренней отчетности.

Эффективность использования финансовых ресурсов рассматривается в рамках управления оборотными активами. В частности, здесь рассчитываются оборачиваемость производственных запасов и средств в расчетах, продолжительность операционного и финансового циклов и другие показатели. Соответствующие методики и их характеристика приведены в специальной литературе. Здесь лишь отметим, что ускорение оборачиваемости вложений в оборотные активы рассматривается как благоприятная тенденция.

Обобщающим показателем оценки эффективности использования ресурсов предприятия является показатель ресурсоотдачи (синоним: коэффициент оборачиваемости средств в активах).

Этот показатель характеризует объем реализованной продукции, приходящейся на рубль средств, вложенных в деятельность предприятия; его рост в динамике рассматривается как благоприятная тенденция. При проведении пространственно-временных сравнений необходимо следить за сопоставимостью исходных данных, использованных для расчетов.

#### Литература

1. Анализ финансовой отчетности / Под ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. – М.: Омега-Л, 2004. – 278 с.
2. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: учеб. пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 639 с.
3. Экономика предприятия / Под ред. В.Х. Горпехина. – М., 2010.
4. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа: учеб. пособие / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 208 с.

УДК 331.56

## ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

*магистрант Института экономики М.А. Гайворонская,*

*к.э.н., доц. Е.А. Дынников*

*г. Белгород, Россия*

*Белгородский государственный национальный исследовательский университет*

**Аннотация:** изложены результаты исследования теоретических подходов к стратегии формирования инвестиционной активности в регионе: выработаны методологические подходы и методические рекомендации по реализации экономической политики, выявлены основные этапы формирования региональной инвестиционной стратегии, а также факторы, под влиянием которых складывается инвестиционная активность; сделаны выводы о невозможности повышения инвестиционной активности в регионах без реальной поддержки со стороны федеральных властей.

**Ключевые слова:** инвестиции, инвестиционная активность, стратегическое планирование инвестиционной деятельности.