

© 2013 г. А.С. Левченко, И.А. Данилина

УДК 330

**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ
ПОВЫШЕНИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

[Main tendencies of business activity increase of industrial enterprise]

The concept of business activity of the industrial enterprise as the complete system including market, marketing, production, labor, innovative, investment and financial activity is presented. Each of subsystems is described with the corresponding ways of improvement of business activity. Measures for improvement of business activity which can find practical application have been described in details. The analysis and generalization of each structural component showed interrelation of the offered ways of improvement and the need for complex application of measures for considerable improvement of business activity. The conclusion is made that the management of business activity with maximum effect at the minimum of expenses, means complete improvement of the use of material, labor and financial resources, instead of single-direction regulation.

Key words: business activity, subsystem, directions, market activity, marketing activity, production activity, labor activity, innovative activity, investment activity, financial activity.

Деловая активность промышленного предприятия – индивидуальная, комплексная характеристика экономического субъекта, отражающая его эффективное и рациональное использование материально-технических, технологических, финансовых, информационных и трудовых ресурсов через систему качественных и количественных показателей с целью анализа экономического состояния хозяйствующего субъекта и оценки его производственного потенциала, а также выявления существующих проблем в процессе принятия и осуществления управленческих решений для дальнейшего применения необходимых мер по улучшению результатов предпринимательской деятельности. Деловая активность является подсистемой более широкого понятия – системы управления предприятием, так как сама деловая активность является лишь результатом его хозяйственной деятельности, а не самим процессом.

Внутри же деловой активности как системы, можно выделить следующие подсистемы: финансовая, производственная, инновационная, инвестиционная, маркетинговая, трудовая и управленческая активность. Показатели маркетинговой, инновационной, инвестиционной, трудовой и других видов активностей образуют многочисленное число ресурсных, финансовых и организационных потоков, которые воздействуют на деловую активность на входе, и, преобразуясь в процессе деятельности предприятия, показывают уровень эффективности производства на выходе.

Воздействие на систему показателей деловой активности основывается на способах повышения уровня деловой активности промышленных предприятий путем совершенствования функционирования каждой из ее подсистем [1]. Необходимо определение конкретных мер по повышению деловой активности предприятия и рациональное управление ими на основе обобщения отдельных направлений, выделенных из каждой подсистемы. Одной из таких подсистем является рыночная активность, характеризующая возможность организации при имеющихся производственных результатах презентовать и реализовать себя на внешнем рынке. Одним из ее элементов, от которого отходят сразу несколько рычагов влияния, является широта рынков сбыта, определяющая степень эффективности результативной деятельности фирмы и ее возможность реализовывать разработанную стратегию.

Следовательно, чтобы расширить масштабы сбыта и применения своей продукции, необходимо прежде всего обеспечить высокое качество выпускаемых изделий. Рост качества продукции оказывает решающее значение на движение спроса и величину спроса, увеличивая тем самым сумму товарооборота. При увеличении объема товарооборота растет сумма реализованных торговых надбавок и масса валового дохода, находящегося в прямой зависимости со всеми показателями оборачиваемости при оценке деловой активности. Наряду с качеством определенную роль играет ассортимент выпускаемой продукции, который свидетельствует о степени развития диверсификации и специализации производства. Малый ассортимент не всегда говорит о недостаточной эффективности и неразвитости структуры производства, поскольку многие крупные и успешные предприятия ведут целенаправленную деятельность, концентрируясь на продвижении товаров определенного типа. Как правило, это относится к крупным отраслям, например, машиностроению или горнодобывающей промышленности.

Описанные пути повышения деловой активности имеют непосредственную связь с еще одной из ее подсистем – маркетинговой активностью. Маркетинговые разработки способствуют привлечению покупателей, в том числе с помощью применения средств рекламы. Разработка новых упаковок, способов рекламы и других новшеств помогает увеличить объемы продаж и занять высокую позицию на рынке. Маркетинговая активность помогает улучшить и реализовать уже полученный результат организации в процессе хозяйственной деятельности. Поддержание высокого уровня рыночной и маркетинговой активности косвенным образом способствует росту прибыльности предприятия, в том числе за счет создания определенных лидерских позиций и деловой репутации фирмы.

Что касается производственной активности, то она связана непосредственно с ведением хозяйственного процесса и контролем за прохождением его отдельных этапов. Применяемые меры должны касаться изыскания резервов материального, технического, финансового и информационного характера. Основным направлением является эффективное использование основных и оборотных средств. В качестве важного элемента производственной активности выступает сама организация производства, структурирование и размещение ее элементов во времени и пространстве, что способствует снижению себестоимости продукции и сокращению времени на ее изготовление. Основная задача руководителя в рамках производственной активности – достижение максимума результата при минимуме затрат. Исходя из анализа количественных показателей деловой активности, можно сделать вывод, что основные способы повышения деловой активности те, которые способствуют увеличению значений коэффициентов оборачиваемости. Пути повышения оборачиваемости оборотных средств можно разделить на три группы: меры, применяемые на стадии заготовки запасов, на стадии производства и в сфере обращения [2]. На стадии производственных запасов к ним относятся:

- совершенствование нормирования расхода и запасов материальных ресурсов;
- ликвидация сверхнормативных запасов материальных ресурсов;
- систематическая проверка состояния складских запасов;
- замена дорогостоящих видов материалов более дешевыми без потери качества;

- улучшение организации снабжения (установление четких договорных условий поставки и обеспечение их выполнения, оптимальный выбор поставщиков, слаженная работа транспорта).

Данные меры позволят избежать возможных потерь на заготовительной стадии и снизить в дальнейшем себестоимость продукции, увеличив тем самым прибыль. Следующая группа методов относится к производственной стадии:

- сокращение длительности производственного цикла;
- обеспечение ритмичной работы организации;
- комплексное использование сырья и материалов;
- снижение производственных потерь;
- использование отходов;
- ликвидация брака.

Каждое из приведенных направлений должно сопровождаться четко обоснованной программой и разработкой нормативов и планов, к которым должно стремиться предприятие. Компетентные руководители компаний с целью развития ее деловой активности проводят периодический мониторинг соблюдения нормативов, в том числе на стадии сбыта. К третьей группе методов, касающихся сбыта продукции, относится:

- использование современных форм расчетов;
- правильное оформление документации и ускорение ее движения;
- соблюдение рамок договорной и расчетной дисциплины;
- отказ от производства устаревших видов продукции, не пользующихся спросом.

Для любой стадии производства большую роль не только для оборачиваемости, но и для всех других показателей играет научно-технический прогресс и инновационное развитие. При использовании прогрессивных технологий на предприятии уменьшатся затраты на изготовление единицы продукции и через экономию повысится прибыль и рентабельность. Научный потенциал Российской Федерации позволяет совершать открытия в разных областях промышленности, необходимых для совершенствования научно-технического прогресса. Об этом говорит достаточный уровень профессионализма и образованности российских специалистов. При разработке направлений повышения инновационной активности следует учитывать, что приоритетными направлениями по ее регулированию и совершенствованию в промышленном производстве является:

- создание системы финансовой поддержки инновационным предприятиям;
- стимулирование спроса на инновационную продукцию;
- материальное поощрение результатов интеллектуального труда, защита интеллектуальной собственности;
- регулярная переквалификация кадров;
- ориентирование на прогрессивные отрасли промышленности.

В рамках самого предприятия с целью повышения инновационной активности необходимо следить за организацией режимов работы, времени труда и отдыха, осуществлять постоянный контроль за потребностями рынка и действиями конкурентов с целью выработки способов стимулирования продаж. Инновационные внедрения благоприятно сказываются на возможности дальнейшего продвижения и усовершенствования характера протекания производства. Особо важной задачей становится внедрение нововведений технического характера, так как эффективное использование основных средств значительно снижает издержки и повышает интенсивность и качество производственного процесса.

Но для обеспечения эффективного функционирования средств и предметов труда необходимы рациональная организация производства и благоприятный социально-психологический климат, влияющие на показатель производительности труда. Человеческий фактор выступает в качестве фундамента для преодоления внутренних и внешних барьеров в конкурентной борьбе и включает в себя особенности кадровой политики, взаимоотношения персонала и особенности управления им. Каждый руководитель заинтересован в трудовой активности и желании работать своих подчиненных, поэтому, со своей стороны, должен создать такие условия труда, которые бы способствовали росту индивидуальной и творческой инициативы, стимулировали бы работников проявлять себя с лучшей стороны.

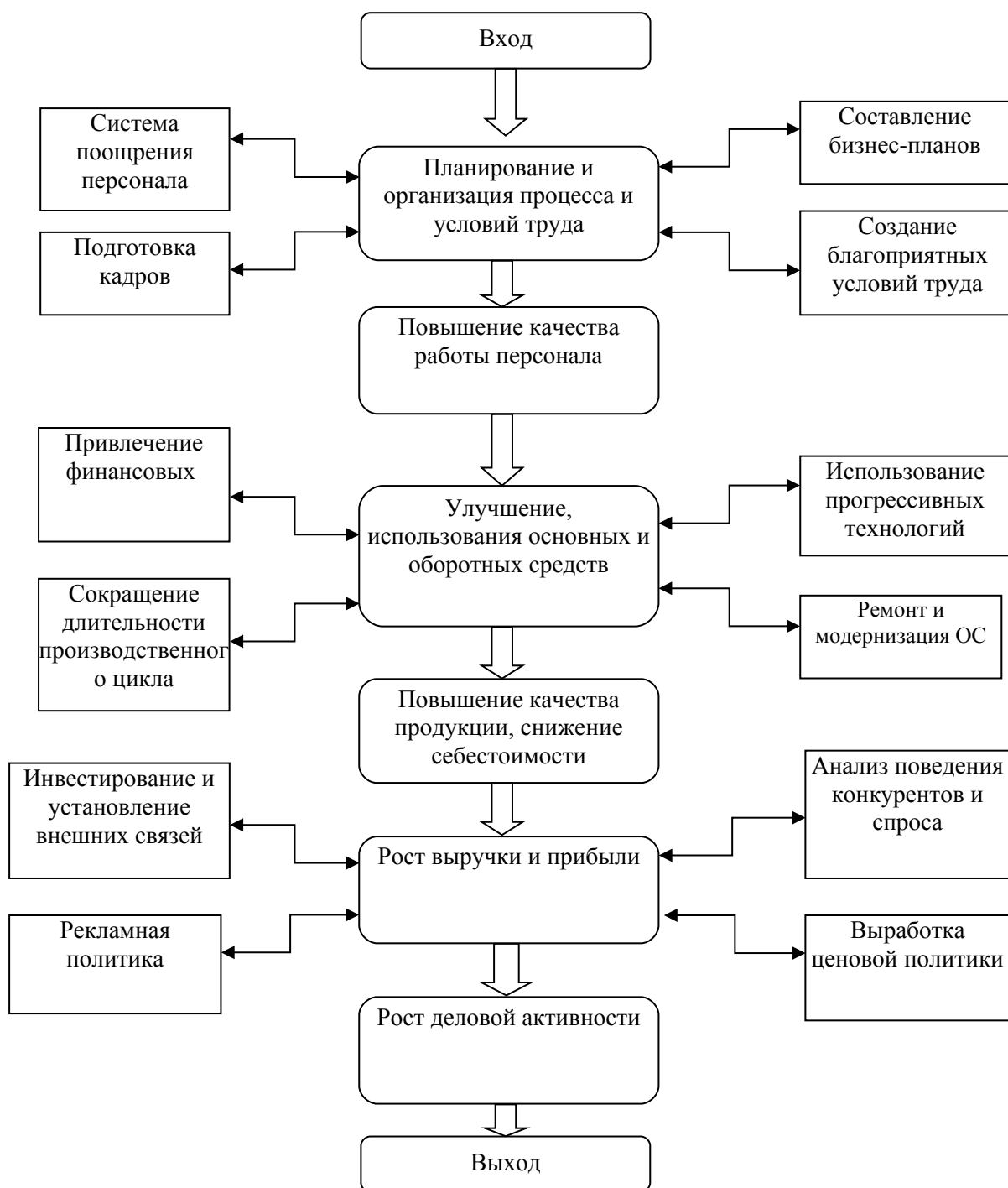
Самыми распространенными методами стимулирования труда являются разного рода поощрения или доверие ответственных поручений рабочим, так как ощущение себя самостоятельным и необходимым способствует максимальному вложению сил в достижение цели. Кадровый потенциал, сложившийся к настоящему времени в промышленности, требует реструктуризации и дополнения молодыми специалистами, инженерными и научными работниками по специальностям, востребованным отраслью. Оптимизация численно-

сти работающих при необходимости повышения производительности труда – одно из основных направлений повышения трудовой активности. Необходима подготовка высококлассных специалистов, способных квалифицированно решать возлагаемые задачи по разработке и производству современной и перспективной продукции, имеющих достаточные навыки профессиональной работы, повышение заинтересованности руководства в проведении оптимальной маркетинговой и финансовой политики, новаторское мышление, заинтересованность во внедрении инноваций, способность обеспечить высокую культуру ведения бизнеса.

Взаимосвязь каждой группы направлений повышения деловой активности можно представить в виде следующей схемы (см. рисунок)

Другими немаловажными факторами роста деловой активности является ее инвестиционная и финансовая устойчивость, так как способность предприятия привлечь финансовые ресурсы говорит о его успешности и стабильности на конкурентном рынке. С одной стороны, это дает оценку деловой активности предприятия, а с другой, способствует ее росту за счет использования заемных средств: кредитов, займов и т.д. В качестве инвестиций могут выступать вложения в новое строительство, модернизацию и ремонт, приобретение основных и оборотных средств, применение новых технологий для улучшения эффективности производства. Кроме того, предприятие всегда должно стремиться к контролю величины собственных финансовых источников, дебиторской и кредиторской задолженности, контролировать величину заемных средств, поскольку их соотношение показывает финансовую обеспеченность хозяйствующего субъекта и ее независимость [3].

Взаимосвязь направлений повышения деловой активности



Наиболее значимыми в данном понимании являются коэффициенты ликвидности и автономии, значение которых должно находиться под постоянным контролем руководителя. Финансовая активность является тем объектом, который выражается одновременно в источниках и результатах деятельности предприятия.

Для повышения эффективности распоряжения финансовыми ресурсами необходимо производить регулярный контроль за деятельностью бухгалтерских и финансовых подразделений. Для измерения успешности финансового руководства в рамках предприятия должны производиться расчеты коэффициентов ликвидности и платежеспособности, соизмеряться фактические значения с плановыми [4].

Комплекс управленческих решений может улучшить финансовое и инвестиционное состояние, а заключаются эти мероприятия в умении управления активами, оборотным, заемным и собственным капиталом. Дефицит оборотных активов ухудшает платежную историю по оплате обязательств перед банками, инвесторами и кредиторами, это и является индикатором снижения финансовой устойчивости. Избыток внеоборотных средств характеризует финансирование за счет участия долгосрочных кредитов, а дефицит – за счет краткосрочного кредита.

Для улучшения финансового состояния предприятия принимают различные меры:

- выявление возможностей экономии капитала, инвестированного в запасы, инструментом может быть XYZ – анализ запасов;
- оптимизация платежной истории плательщика (инструментом может быть ABC-XYZ- анализ дебиторской и кредиторской задолженности предприятия);
- поиск путей инвестирования «свободных» денежных активов в оборот, или высокодоходные вложения для получения дивидендов, как следствие, системное реинвестирование капитала;
- разработка стратегии деятельности предприятия;
- выработка выгодной ценовой политики на основе анализа спроса и действий конкурентов, выработка системы скидок;
- анализ состояния издержек производства;
- внедрение управленческих структур за контролем состояния доходов и расходов организации;
- безошибочное ведение бухгалтерского учета;
- разработка маркетинговой стратегии;
- пользование услугами сторонних консультантов и специалистов;
- обучение сотрудников и руководителей финансово-планового отдела;

- разработка бизнес-планов;
- внедрение проектного планирования и управления проектами;
- использование современных информационных программ для упрощения налоговых, бухгалтерских и финансовых операций.

В процессе исследования мы рассмотрели пути повышения деловой активности, которые можно систематизировать и обобщить в следующих комплексных направлениях (см. таблицу).

Таблица 1

Пути повышения деловой активности промышленного предприятия

Пути повышения	Характеристика
Повышение качества работы персонала	Выражается через наличие трудовой дисциплины, уровень квалификации и мотивации работников. Способствует росту творческой инициативы и производительности труда на предприятии
Повышение качества и ассортимента выпускаемой продукции	Способствует повышению спроса на готовую продукцию предприятия, привлечению покупателей и поставщиков
Улучшение системы организации производства и управления	Обеспечивает сокращение длительности производственного цикла, снижение издержек производства и повышение оборачиваемости
Внедрение маркетинговых разработок, использование конкурентных преимуществ	Позволяет увеличить объемы продаж и масштабы рынка сбыта, способствует росту конкурентоспособности фирмы и ее внешнеторговому потенциалу
Рационализация использования материальных ресурсов	Основано на минимизации отходов и нормировании величины запасов, отражает применение прогрессивных технологий в производстве, что ведет к снижению себестоимости продукции и росту выручки
Контроль за движением финансовых потоков предприятия	Позволяет сбалансировать соотношение использования собственных и заемных средств предприятия, повысить его прибыльность и ликвидность
Эффективное использование основных средств	Характеризует степень технического оснащения на предприятии, своевременный ремонт и модернизацию основных средств, ведет к повышению объемов производства
Эффективное использование заемных средств	Характеризует уровень и эффективность использования заемного капитала, время и способность выплаты по обязательствам, положительные результаты ведут к повышению доверия кредиторов и инвесторов

Воздействие на каждое из данных направлений приводит к качественным и количественным изменениям в структуре деловой активности, активизации ее подсистем. Для достижения максимального эффекта необходимо комбинировать возможные приемы, исходя из имеющегося потенциала предприятия.

тия. Улучшение трудовых, материальных, финансовых и других результатов приводит к росту деловой активности предприятия. Для поддержания деловой активности на высоком уровне необходим постоянный контроль и совершенствование всех структурных подразделений предприятия, регулирование движения финансовых, ресурсных и информационных потоков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Система показателей и исследование существующих методов оценки деловой активности на примере ОАО «Белгородстройдеталь» / Левченко А.С., Рудычев А.А. // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2013 № 2.
2. Экономика организации: Учебное пособие / Под ред. А.А. Рудычева, И.А. Кузнецовой. Белгород, 2009.
3. Теория экономического анализа: учебник / М.И. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет. М., 2008.
4. Бендерская О.Б., Черных А.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Бендерская О.Б, Черных А.В. Белгород, 2005.
5. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / С.М. Пястолов. М., 2004.
6. Егорова Е.В., Основные методы, используемые в управлении // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2005. № 12.
7. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. М., 2011.
8. Клименко Л.Е. Совершенствование управления деловой активностью организаций потребительской кооперации // Дис. канд. экон. наук / Белгородский университет потребительской кооперации. Белгород, 2010.
9. Куликов В.И. Регулирование производственной активности организации // Дис. докт. экон. наук в форме науч. доклада. М., 2004.
10. Основы научных исследований: учебное пособие для студ. спец. 140105 / И.А. Щетинина, Т.И. Тихомирова. Белгород, 2010.

REFERENCES

1. The system performance and study of existing evaluation methods of business activity in the example of " Belgorodstroydetal " / Levchenko A.S., Rudychev A.A. // Bulletin of the Belgorod State Technological University. 2013. No 2.
2. The economics of organization: The manual / Ed. A.A. Rudycheva, I.A. Kuznetsova. Belgorod, 2009.
3. The theory of economic analysis: a textbook / M.I. Bakanov, M.V. Miller, A.D. Sheremet. Moscow, 2008.
4. *Benderskaya O.B., Chernykh A.V.* A comprehensive economic analysis of economic activity: the manual. Belgorod, 2005.
5. The analysis of financial and economic activity of the enterprise: the manual / S.M. Pyastolov. Moscow, 2004.
6. *Egorova E.V.* Principal methods used in the management // Vestnik BSTU. 2005. No 12.
7. A comprehensive economic analysis of economic activity: the manual / A. Alexeyev, Y. Vasiliev, A.V. Maleev, L.I. Ushvitsky. M., 2011.
8. *Klimenko L.E.* Improving the management of business activities of consumer cooperatives // Dis. Candidate. Economics. Science / Belgorod University of Consumer cooperation. Belgorod, 2010.
9. *Kulikov V.* Regulation of industrial activity / organization / Dis. Doctor. Economics. Science. Moscow, 2004.
10. Basic scientific research: a manual for the students. / I.A. Shchetinina, T.I. Tikhomirov. Belgorod, 2010.

Белгородский государственный

технологический университет им. В.Г. Шухова

3 сентября 2013 г.