

УДК 658.1

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.В. ЗЕЛЕНКОВСКАЯ¹, А.С. ПРИЛИЩ²

¹ст. преподаватель кафедры «Инженерная кафедра»

²студент учебной группы 10302121

Белорусский национальный технический университет

г. Минск, Республика Беларусь

Аннотация: в статье рассматривается понятие деловой активности и критерии ее оценки. Также рассмотрена более подробно деловая активность предприятия и комплексный метод ее оценки, который предусматривает три этапа.

Ключевые слова: деловая активность, качественные и количественные критерии оценки, деловая репутация предприятия, методы оценки, комплексный метод, оценка индикаторов стабильности развития бизнеса, анализ коэффициентов оборачиваемости активов и капитала, оценка продолжительности операционного цикла.

METHODOLOGY OF ASSESSING THE BUSINESS REPUTATION OF A MECHANICAL-BUILDING ENTERPRISE

N.V. ZELENKOVSKAYA¹, A.S. PRILISH²

¹st Lecturer of the Department "Engineering Department"

²nd Student of the study group 10302121

Belarusian National Technical University

Minsk, Republic of Belarus

Abstract: the article examines the concept of business activity and the criteria for its assessment. It also examines in more detail the business activity of an enterprise and a comprehensive method for its assessment, which includes three stages.

Keywords: business activity, qualitative and quantitative evaluation criteria, business reputation of the enterprise, evaluation methods. complex method, evaluation of business development stability indicators, analysis of asset and capital turnover ratios, evaluation of the duration of the operating cycle.

Деловая активность – это способность предприятия по результатам своей экономической деятельности занять устойчивое положение на конкурентном рынке, это результативность работы предприятия относительно величины расхода ресурсов в процессе операционного цикла [1].

Анализ деловой активности позволяет охарактеризовать результаты и эффективность текущей деятельности.

Организация проходит пять основных стадий жизненного цикла организации: возникновение, начало деятельности, стадия активного роста, стадии зрелости и старения. На каждой из стадий организация проявляет ту или иную деловую активность, то, что в свою очередь влияет на финансовую устойчивость и доходность бизнеса в целом.

В процессе экономического анализа деловая активность может измеряться качественными и количественными критериями, представленными на рисунке 1.

Рассмотрим один из критериев деловой активности более подробно.

Деловая репутация является нематериальным активом предприятия, она поддается расчету, ее можно выразить количественно. Репутацию высчитывают при оценке бизнеса, при этом хорошая бизнес-репутация повышает экономическую ценность компании [2].

Для инвесторов в качестве оценки деловой репутации могут выступать открытость и прозрачность компании, динамика ее развития, уровень корпоративного управления, возможность обеспечения требуемой нормы доходности вложенных средств. С точки зрения потребителей информативным критерием оценки репутации является качество выпускаемой продукции, ее цена, доступность и ценовая стратегия компании. Для кредиторов деловая репутация организации заключена в ее кредитной истории; для сотрудников – в системе работы с персоналом, мотивации менеджмента; для государства – в уровне социальной ответственности, полноте выплаты налогов и т.д.

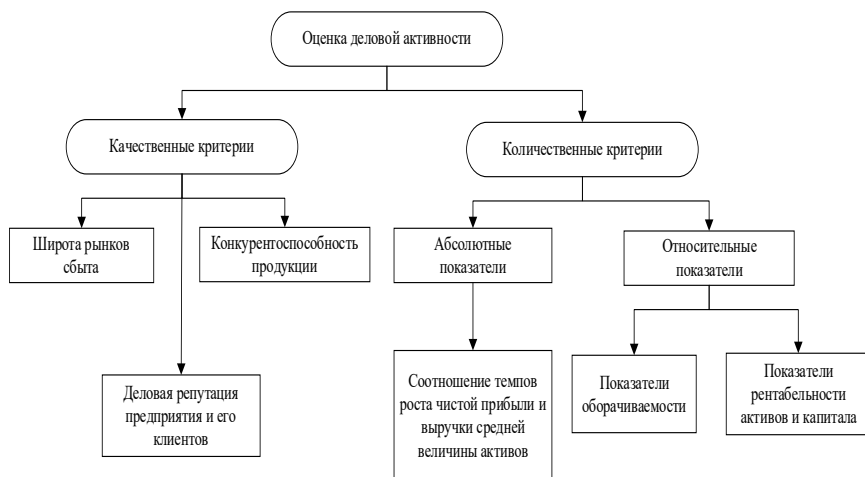


Рисунок 1 – Критерии оценки деловой активности

Существует множество различных методов оценки деловой репутации предприятия. Для того чтобы оценить деловую репутацию предприятия, необходимо иметь: бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках. Рассмотрим, как оценить деловую репутацию, на примере ОАО «ММЗ им. С. И. Вавилова – управляющая компания холдинга «БелОМО».

Комплексный метод оценки деловой репутации предприятия включают в себя несколько этапов, позволяющих получить полное представление о репутации предприятия. Оценка проводится в три этапа. Рассмотрим каждый из этапов более подробно.

Первый этап включает в себя оценку индикаторов стабильности развития бизнеса, что позволит получить более подробное представление о текущем состоянии предприятия, выявить возможные риски и возможности для роста. Возможные показатели-индикаторы для оценки представлены в таблице 1.

Таблица 4 – Возможные показатели-индикаторы для оценки

Показатель	Формула	Значения	Нормативные значения
Темп роста активов	отношение всех активов на конец периода к активам на начало периода * 100%	108,5%	Более 100
Темп роста выручки	отношение выручки на конец периода к выручке на начало периода * 100%	128%	Более темпа роста активов
Темп роста чистой прибыли	отношение чистой прибыли на конец периода к чистой прибыли на начало периода * 100%	-13,8%	Более темпа роста выручки

Проанализировав рассчитанные значения показателей для оценки предприятия с нормативными значениями, можно сказать, что темпы роста активов и выручки находятся в положительном диапазоне нормативных значений, однако отрицательный темп роста чистой прибыли указывает на то, что предприятие активно расширяется и увеличивает объемы продаж продукции, но при этом сталкивается с высокими затратами. Также причиной может стать инвестиция в развитие предприятия, что временно снижает прибыль. Для того, чтобы уменьшить затраты и повысить эффективность и прибыльность, необходимо:

- 1) проводить анализ затрат;
- 2) оптимизировать бизнес-процессы;
- 3) автоматизировать программные процессы;
- 4) сокращать запасы;
- 5) обучать и развивать сотрудников;
- 6) проводить мониторинг и оценку результатов [4].

Второй этап включает в себя анализ коэффициентов оборачиваемости активов и капитала. Позволяет оценить эффективность использования ресурсов предприятия. С помощью коэффициентов оборачиваемости можно определить сильные и слабые стороны в управлении активами и капиталом, а также выявить пути улучшения финансовых результатов организации. Коэффициенты оборачиваемости активов и капитала представлены в таблице 2.

Таблица 5 – Коэффициенты оборачиваемости активов и капитала

Показатель	Формула	Значения
Коэффициент оборачиваемости активов	Выручка / средние активы	1,09
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	Чистая прибыль / средний собственный капитал	-0,03
Коэффициент оборачиваемости заемного капитала	Выручка / средний заемный капитал	3,42
Общая оборачиваемость активов	Выручка / общие активы	0,54

Рассмотрим каждый показатель подробнее. Значение коэффициента оборачиваемости активов больше 1 указывает на то, что активы используются эффективно, так как предприятие получает выручки больше, чем составляет стоимость его активов. Отрицательное значение коэффициента оборачиваемости собственного капитала означает то, что организация генерирует убытки на каждый рубль собственного капитала. Это может свидетельствовать о финансовых проблемах и неэффективном использовании собственного капитала. Высокий коэффициент оборачиваемости заемного капитала говорит о том, что предприятие эффективно использует заемные средства для увеличения выручки, но также может повышать финансовые риски. Значение общей оборачиваемости активов может указывать на низкую эффективность использования активов по сравнению с другими коэффициентами [3].

Проанализировав все коэффициенты, можно сказать, что предприятие эффективно использует заемный капитал и активы, но сталкивается с проблемами в управлении собственным капиталом, что приводит к убыткам. Это может ухудшить финансовое состояние компании, поэтому следует пересмотреть финансовые стратегии управления активами и капиталом. Чтобы избежать проблем, следует учитывать несколько стратегий:

- 1) регулярный финансовый анализ;
- 2) планирование бюджета;
- 3) оптимизация структуры капитала;

- 4) создание резервного фонда;
- 5) контроль за дебиторской задолженностью;
- 6) обучение и развитие персонала.

На третьем этапе проводится оценка продолжительности операционного цикла предприятия, которая включает в себя несколько ключевых шагов, которые помогают определить, сколько времени потребуется для превращения ресурсов в денежные средства. Показатели расчета продолжительности операционного цикла представлены в таблице 3.

Таблица 6 – Показатели расчета продолжительности операционного цикла предприятия

Показатель	Формула	Значения
Срок обращения запасов	Средние запасы / себестоимость продаж \times 365	77,17
Срок дебиторской задолженности	Средняя дебиторская задолженность / выручка \times 365	42,74
Срок кредиторской задолженности	Средняя кредиторская задолженность / себестоимость продаж \times 365	51,03
Операционный цикл	Срок обращения запасов + срок дебиторской задолженности	119,91
Денежный цикл	Операционный цикл – срок кредиторской задолженности	68,88

Рассмотрим каждый показатель подробнее. Срок обращения запасов определяет, сколько времени продукция находится на складе до ее продажи. В среднем предприятию требуется 78 дней для продажи своих запасов. Срок дебиторской задолженности показывает, сколько времени необходимо для получения платежей от клиентов после продажи продукции. Рассчитанное значение указывает на то, что предприятию требуется в среднем 43 дня для получения выплат от своих потребителей. Чем меньше этот срок, тем быстрее организация получает деньги за проданные товары или услуги. Срок кредиторской задолженности определяет, сколько времени предприятие использует средства от поставщиков до

произведения оплаты за приобретенную продукцию или услуги. В среднем организация использует 51 день для оплаты своих обязательств перед поставщиками. Более длительный срок указывает на то, что предприятие использует кредитные условия для управления своими денежными потоками. Операционный цикл показывает общее время, необходимое для превращения запасов в денежные средства через продажи. Полученное значение указывает на то, что предприятию в целом требуется 120 дней для завершения полного цикла от закупки запасов до получения денег от клиентов. Денежный цикл показывает, сколько времени организация фактически использует свои денежные средства в операционной деятельности. В среднем предприятие использует свои деньги за 69 дней. Чем меньше денежный цикл, тем лучше для компании, так как это указывает, на что предприятие быстрее получает денежные средства, чем тратит их на закупку запасов.

На основе анализа всех показателей, можно сделать вывод, что предприятие достаточно эффективно управляет кредиторской и дебиторской задолженностью. Однако, срок обращения запасов недостаточно улучшен. Повышение этого показателя является важной задачей для улучшения эффективности управления запасами и увеличения ликвидности предприятия. Существует несколько стратегий по улучшению срока обращения запасов:

- 1) оптимизация запасов;
- 2) улучшение прогнозирования спроса;
- 3) управление поставками;
- 4) автоматизация процессов;
- 5) регулярный анализ и пересмотр;
- 6) обучение персонала;
- 7) снижение времени обработки заказов.

Для повышения деловой репутации предприятия следует:

1. Обеспечить высокое качество продукции и услуг.
2. Регулярно обновлять и улучшать ассортимент продукции.
3. Своевременно реагировать на запросы и жалобы от клиентов.
4. Проводить опросы для понимания потребностей потребителей.
5. Информировать клиентов о ценах, условиях и возможных рисках.
6. Соблюдать все законодательные нормы и правила.

7. Участвовать в инновационных проектах.
8. Инвестировать в обучение и развитие персонала.
9. Использовать социальные сети для взаимодействия с клиентами и распространять информацию о предприятии.
10. Налаживать хорошие отношения с партнерами и поставщиками.
11. Внедрять новые технологии и методы работы для повышения эффективности [4].

ЛИТЕРАТУРА

1. Деловая активность: [сайт]. – URL: https://1fin.ru/Finansovyy_slovary/Delovaya_aktivnosty (дата обращения: 12.04.2025).
2. Деловая активность: [сайт]. – URL: <https://timeweb.com/ru/community/articles/kak-> (дата обращения 12.04.2025).
3. Мероприятия повышения оборачиваемости запасов: [сайт]. – URL: <https://www.finalon.com/ru/dlya-studenta/484-puti-meropriyati> (дата обращения: 12.04.2025).
4. Зеленковская, Н. В. Методика оценки уровня экономической несостоятельности на примере предприятий машиностроения / Н. В. Зеленковская, Л. М. Короткевич // Экономика. Управление. Инновации, 2019. – № 2(6). – С. 36-42.

REFERENCES

1. Business activity: [website]. – URL: https://1fin.ru/Finansovyy_slovary/Delovaya_aktivnosty (date of access: 12.04.2025).
2. Business activity: [website]. – URL: <https://timeweb.com/ru/community/articles/kak-> (date of access: 12.04.2025).
3. Measures to increase inventory turnover: [website]. – URL: <https://www.finalon.com/ru/dlya-studenta/484-puti-meropriyati> (date of access: 12.04.2025).
4. Zelenkovskaya, N. V. Methodology for assessing the level of economic insolvency using the example of mechanical engineering enterprises / N. V. Zelenkovskaya, L. M. Korotkevich // Economy. Management. Innovations, 2019. - No. 2 (6). – P. 36-42.