

Содержание:

Введение

Деловая активность организации является одним из центральных факторов эффективности рыночной экономики. Критерии ее оценки нередко сводятся в литературе к характеристике финансового состояния организации. Вместе с тем необходима такая оценка и на макроуровне, действующая в большинстве стран Западной Европы.

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.

В условиях рыночных отношений деятельность предприятий по выпуску и реализации продукции, в основном, определяется соотношением между спросом и предложением на продукцию. Следовательно, выпуск продукции, соответствующей общественным и личным потребностям, поиск потребителей являются одной из главных задач, стоящих перед предприятием. В связи с этим, развитие деловой и рыночной активности предприятия предопределяет уровень его финансового состояния.

Деловая активность выступает важнейшим фактором, определяющим финансовую стабильность предприятий. На данный фактор оказывают влияние: устойчивость экономического роста, соблюдение заданных темпов развития предприятия, степень выполнения принятых планов производства, уровня эффективности использования наличных ресурсов производства, широта рынков сбыта продукции предприятия, включая наличие поставок продукции на экспорт, наличие конкретных перспектив развития предприятия.

Глава 1. Теоретические аспекты анализа деловой активности организации

1.1. Сущность и значение деловой активности предприятия

Термин «деловая активность» пришел в отечественный экономический лексикон из мировой практики в связи с реформированием экономики и формированием рыночных отношений. В развитых странах, деловая активность определяется на макро- и микроуровнях.

Для отечественной практики пока характерна противоречивая оценка деловой активности страны на макроуровне, а также отдельного хозяйственного субъекта, на микроуровне. Многие экономические энциклопедические словари, составленные различными коллективами авторов, либо вообще не дают определения деловой активности, либо недостаточно четко определяют это понятие.

Встречающиеся определения отражают деловую активность человека (предпринимателя), или рассматривают деловую активность как категорию, конкретизирующую экономическую деятельность.

Авторы большого энциклопедического словаря дали следующее определение деловой активности: «Активность деловая — экономическая деятельность, конкретизированная в виде производства того или иного товара или оказания конкретной формы услуг. Положена в основу международной стандартной классификации отраслей хозяйства, экономических классификаторов Системы национальных счетов (СНС)». Очевидна упрощенная трактовка, не раскрывающая конечной цели и результата производства или оказания услуг как на макро, так и на микроуровнях.

Неоднозначно формулируют определение деловой активности Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева - авторы современного экономического словаря: «Активность деловая: характеристика состояния предпринимательской деятельности в отрасли, фирме, стране; оценивается, в частности, индексом динамики курсов ценных бумаг». Более полно характеризует деловую активность на уровне предприятия В.В. Ковалев, отмечая, что «в широком смысле деловая активность означает весь спектр усилий, направленных на продвижение фирмы на рынках продукции, труда, капитала..., в более узком смысле - как текущая производственная и коммерческая деятельность предприятия». В этом подходе к определению деловой активности четко определены направления характеристики итогов, деятельности предприятия, что соответствует ее сущности на микроуровне. Разделяя в целом позицию В.В. Ковалева, считаем необходимым, отметить, что недостаточно охарактеризована деловая активность на уровне экономики государства в целом, не прослеживается связь с целевой установкой предпринимательства по эффективному использованию капитала на уровне

предприятия.

Для более полного понимания сущности деловой активности и корректной формулировки ее определения, имеется необходимость в ее обосновании на основе взаимосвязей хозяйственных и финансовых процессов, выраженных в системе взаимосвязанных показателей. При этом использован комплексный подход к исследованию этих показателей, иначе невозможно установить роль деловой активности и ее проявление. Основой для проведения данного исследования послужила разработка схемы формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа А.Д. Шереметом. Учитывая неоднозначные предложения различных экономистов по формированию показателей деловой активности, важно выявить их место в представленной схеме и критически оценить их роль и участие в комплексной оценке итогов деятельности предприятия. Необходимость комплексного подхода правомерно обоснована А.Д. Шереметом и поддержана в экономической литературе многими авторами: В.В. Ковалевым и О.Н. Волковой, Г.В. Савицкой, Л.Е. Басовским и Е.Н. Басовской, Л.Т. Гиляровской, Н.П. Любушиным.

Имеется необходимость в обосновании взаимосвязи деловой активности и финансового состояния и включении их показателей в обобщающую оценку деловой активности, а также определение основных этапов анализа.

Большинство определений деловой активности на уровне предприятия сводится либо к односторонней характеристике показателей, либо направлений использования капитала, хотя и затрагиваются существенные элементы деловой активности.

Л.Е Басовский, Е.Н. Басовская отмечают циклы деловой активности и выражают их в показателях ВВП (валовой национальный продукт) и объема промышленного производства. Они отмечают, что «индексы ВВП и промышленного производства возрастают и убывают в соответствии с развитием цикла деловой активности и других более длительных циклов экономического развития. Однако сведение определения деловой активности к валовым показателям роста без оценки качества этого роста, которые проявляются в доходах и прибыли, не дает возможности полноценно охарактеризовать деловую активность, как на макро, так и на микро уровнях.

Л.В. Донцова и Н.А. Никифорова отмечают: «Деловая активность в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота средств. Анализ деловой

активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов — показателей оборачиваемости».

Скорость движения капитала, которая проявляется в показателях оборачиваемости, безусловно, является важнейшим критерием деловой активности. Однако завершающий это движение финансовый результат (эффект) в данном определении не нашел отражения.

В определениях других авторов, наоборот, отражается результат от управления и использования капитала, что звучит слишком обобщенно.

Так, С.М. Пястолов отмечает, что «оценка деловой активности предприятия сводится, в конечном счете, к определению эффективности управления капиталом, находящимся в распоряжении предприятия»

Близко к этому определению характеризует деловую активность Л.С. Прыкина: «Деловая активность предприятия обычно характеризуется интенсивностью использования инвестированного (внутреннего) капитала». Интенсификация использования капитала проявляется в изменении скорости его оборота, что дало основание многим экономистам упоминать в определении сущности деловой активности только оборачиваемость.

В частности, А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин отмечают, что коэффициенты деловой активности отражаются в оборачиваемости капитала, мобильных средств, дебиторской и кредиторской задолженности, собственном капитале, внеоборотных активах. Проводя общую параллель среди мнений различных авторов, следует отметить одинаковые подходы к тому, что деловая активность зависит от эффективного использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации. Но тогда она должна включать, наряду с показателями эффективности использования основного капитала, показатели эффективности использования трудовых ресурсов, показатели, характеризующие финансовые результаты деятельности организации, а также прибыль на один рубль капитала, что отмечают далеко не все экономисты.

Таким образом, в деловой активности должна отражаться эффективность размещения капитала в различных видах активов. Если значительная его часть авансирована во внеоборотные активы, то времени на его высвобождение потребуется гораздо больше, чем при вложении средств в оборотные активы, которые имеют средний срок кругооборота до одного года. Следовательно, предприятия должны контролировать оптимальность соотношения оборотных и

внеоборотных активов, чтобы не заморозить авансированные финансовые ресурсы на более длительный срок, чем это планировалось. В этом заключается одно из условий эффективного управления капиталом предприятия, отрасли, экономики в целом.

Выгодность размещения капитала предприятия определяется также тем, насколько прибыльно проведены операции. В частности, следует учитывать эффект в виде доходов, которые предприятия могут увеличить, предусмотрев штрафные санкции за нарушение условий договоров с покупателями, поставщиками, возмещение материального ущерба, вложив средства в ценные бумаги под высокие проценты. Таким образом, если предприятие имеет долгосрочную дебиторскую задолженность, то доход от такого вложения капитала должен быть не меньше, чем ставка рефинансирования Центробанка. Следовательно, данные вопросы важно рассматривать в качестве факторов деловой активности, влияющих на эффективность управленческих решений.

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.

На сегодняшний день деловая активность рассматривается с трех позиций: индивидуума; предприятия (микроуровень); страны (макроуровень).

На уровне предприятия деловая активность чаще всего рассматривается как результативность работы предприятия относительно величины авансированных ресурсов или величины их потребления в процессе производства¹. Такое определение практически смыкает понятие деловой активности и эффективности работы.

С позиции социологов деловая активность - это совокупность действий, способствующих экономическому росту организации (в том числе производственно-сбытовой системы) на основе согласованного развития ее составляющих в гармонии с внешней средой. 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.

Характеристика деловой активности предприятий в учебниках по финансовому анализу нередко связывают с определенными (заданными) темпами экономического развития предприятия, которые обеспечиваются совокупностью целенаправленных мероприятий и воздействий¹. Темпы экономического развития могут характеризовать результативность деловой активности и на макроуровне, однако они не учитывают качественную сторону деловой активности – уровень мотивации работников, оценку роли предпринимателей в бизнес среде. Экономика страны может быть представлена как совокупность деловых усилий отдельных хозяйственных субъектов. Таким образом, деловая активность может быть представлена как совокупность усилий работников предприятия, направленных под воздействием определенного уровня мотивации на увеличение, прежде всего, оборачиваемости оборотных активов, которая формируется под влиянием внутренних и внешних факторов производства, а также развитой социально-экономической инфраструктуры региона.

1.2. Методика оценки устойчивости экономического роста экономического субъекта

Деловая активность акционерных предприятий характеризуется в мировой практике степенью устойчивости экономического развития или роста.

Устойчивость экономического роста позволяет предположить, что предприятию не грозит банкротство. Вполне очевидно, что неустойчивое развитие предполагает вероятность банкротства. Поэтому перед руководством предприятия и менеджерами стоит очень серьезная задача — обеспечить устойчивые темпы его экономического развития.

Каковы же методы поддержания устойчивых темпов роста?

Как известно, увеличение объемов деятельности предприятия (выпуска и продаж продукции) зависит от роста его имущества, т.е. активов. Для этого требуются

дополнительные финансовые ресурсы. Приток этих ресурсов может быть обеспечен за счет внутренних и внешних источников финансирования. К внутренним источникам относится прежде всего прибыль, направляемая на развитие производства (реинвестированная прибыль) и начисленная амортизация. Они пополняют собственный капитал предприятия. Но он может быть увеличен и извне, путем эмиссии акций. Однако их выпуск и реализация угрожают самостоятельности руководства предприятия в принятии управленческих решений (дивидендной политики, финансовой стратегии и др.). Кроме того, дополнительный приток финансовых ресурсов можно обеспечить благодаря привлечению таких источников, как банковские кредиты, займы, средства кредиторов. В то же время рост заемных средств должен быть ограничен разумным (оптимальным) пределом, так как с увеличением доли заемного капитала ужесточаются условия кредитования, предприятие несет дополнительные расходы, следовательно, увеличивается вероятность банкротства.

В связи с этим темпы экономического развития предприятия в первую очередь определяются темпами увеличения реинвестированных собственных средств. Они зависят от многих факторов, отражающих эффективность текущей (рентабельность реализованной продукции, оборачиваемость собственных средств) и финансовой (дивидендная политика, финансовая стратегия, выбор структуры капитала) деятельности.

В учетно-аналитической практике возможности предприятия по расширению основной деятельности за счет реинвестирования собственных средств определяется с помощью коэффициента устойчивости роста ($K_{ур}$), который выражается в процентах и исчисляется по формуле:

$$K_{ур} = \frac{P^Г - Д}{И^С} * 100\%$$

где $P^Г$ — чистая прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия,

$Д$ — дивиденды, выплачиваемые акционерам,

$P^{рп}$ — прибыль, направленная на развитие производства (реинвестированная прибыль),

$И^С$ — собственный капитал (капитал и резерв).

Коэффициент устойчивости экономического роста показывает, какими темпами в среднем увеличивается экономический потенциал предприятия.

Для оценки влияния факторов, отражающих эффективность финансово-хозяйственной деятельности, на степень устойчивого развития предприятия обычно используют следующую модель:

$$K_{ур} = K_{рп} * K_{о} * f * K_{фз}$$

где $K^{рп}$ — характеризует дивидендную политику на предприятии, выражающуюся в выборе экономически целесообразного соотношения между выплачиваемыми дивидендами и прибылью, реинвестированной в развитие производства,

K^Q — характеризует рентабельность реализованной продукции (работ, услуг),

f — характеризует ресурсоотдачу или фондоотдачу,

$K^{ФЗ}$ — коэффициент финансовой зависимости, характеризующий соотношение между заемными и собственными источниками средств.

Модель отражает воздействие как производственной (второй и третий факторы), так и финансовой (первый и четвертый факторы) деятельности предприятия на коэффициент устойчивости экономического роста. При этом, как следует из модели, предприятие имеет возможность использовать определенные экономические рычаги воздействия на рост этого коэффициента: снижение доли выплачиваемых дивидендов, повышение ресурсоотдачи, повышение рентабельности продукции, изыскание возможности получения оправданных кредитов и займов.

Приведенная факторная модель может быть расширена за счет включения в нее таких важных показателей финансового состояния предприятия, как: обеспеченность собственными оборотными средствами, ликвидность текущих активов, оборачиваемость оборотных средств, соотношение краткосрочных обязательств и собственного капитала предприятия. Расширенная факторная модель для расчета коэффициента устойчивости экономического роста выглядит следующим образом:

$$K_{ур} = K_{рп} * K_{о} * f * K_{фз}$$

$K^{рп} = R^{рп}/R^Г$ — доля прибыли реинвестированная в производство, определяемая отношением прибыли, направленной на развитие предприятия, к сумме чистой прибыли;

$K^Q = P^r/Q^p$ — рентабельность реализованной продукции (работ, услуг), определяемая отношением чистой прибыли к выручке от реализации продукции (работ, услуг),

$K_{об} = Q^p/E^c$ — оборачиваемость собственных оборотных средств, определяемая отношением выручки от реализации продукции (работ, услуг) к сумме собственных оборотных средств;

$K_c = E^c/R^a$ — обеспеченность собственными оборотными средствами, определяемая отношением собственных оборотных средств к сумме текущих активов (оборотных средств),

$K_{л} = R^a/R^p$ — коэффициент текущей ликвидности (покрытия), определяемый отношением текущих активов (оборотных средств) к сумме пассивов (краткосрочных обязательств);

$K_k = R^p/B$ — доля краткосрочных обязательств в капитале предприятия, определяемая отношением текущих пассивов (краткосрочных обязательств) к валюте (итогу) баланса;

$K^{\Phi 3} = B/I^c$ — коэффициент финансовой зависимости, определяемый отношением валюты (итога) баланса к собственным средствам предприятия.

Факторный анализ динамики коэффициента устойчивости экономического роста производится на основании данных форм № 1 и № 2 бухгалтерской отчетности.

2. Анализ деловой активности на примере ОАО «АвтоТранс-Сервис»

2.1. Организационно - экономическая характеристика

Полное название организации: Открытое Акционерное Общество «АвтоТранс-Сервис»

Адрес: 109559, г. Москва, ул. Совхозная, д. 41, этаж 1, офис 5

Почтовый адрес: 109559, г. Москва, ул. Совхозная, д. 41, этаж 1, офис 5

телефоны: (495) 552-49-41

факс: (495) 552-49-41

Общая величина Уставного капитала составляет 6500 тыс. руб. ОАО «АвтоТранс-Сервис» входит в число 50 крупных фирм в городе по оптовой продаже запасных частей к автомобилям МАЗ и КамАЗ.

Характер собственности организации: частная.

Правовое положение фирмы: общество с ограниченной ответственностью.

Организация основана учредителями в мае 1996 года. На протяжении хозяйственной деятельности не подвергалась поглощениям и реорганизациям, а также не участвовала в слияниях с другими фирмами и не меняла своего названия. Филиалов и представительств не имеет.

Основной вид деятельности - оптовая торговля.

Ассортимент реализуемой продукции представлен запасными частями к различным модификациям автомобиля МАЗ, КамАЗ и металлопрокатом.



Рисунок 1. Организационная структура организации

В штате предприятия 6 постоянных сотрудников, пять из них имеют высшее образование.

Сведения об имущественном составе предприятия. На балансе организации в составе основных средств имеется компьютер.

Производственно-хозяйственная деятельность ОАО «АвтоТранс-Сервис» за 2016 год характеризуется следующими показателями:

В ОАО «АвтоТранс-Сервис» следующее соотношение:

К прошлому году в %

Балансовая прибыль 108,8

Объем продаж 93,8

Активы 118,9

Таким образом, прироста балансовой прибыли на 8,8% сопровождается падением объема продаж на 6,2% при значительных темпах прироста всех активов предприятия (на 18,9%). Данное соотношение сложилось под влиянием падения спроса на продукцию (повлекшего за собой изменение структуры и ассортимента ее продаж, относительно снижения затрат на производство и реализацию продукции и неэффективного использования экономического потенциала. При этом следует учитывать наличие искажающего влияния инфляции.

2.2 Оценка эффективности использования ресурсов организации

Для оценки эффективности использования ресурсов организации применяются различные показатели, характеризующие интенсивность использования всех ресурсов (ресурсоотдачу) и их видов: основных, нематериальных и оборотных активов.

Ресурсоотдача показывает объем выручки от реализации продукции (работ, услуг), приходящийся на рубль средств, вложенных в деятельность предприятия.

Рассчитаем его по формуле:

$$f = Q^P / B,$$

где f — ресурсоотдача;

Q^P , B — известно (B — берется среднегодовая сумма всех средств).

При анализе динамики этого показателя выявляется тенденция его изменения. Тенденция в сторону роста ресурсоотдачи свидетельствует о повышении эффективности использования экономического потенциала. В ОАО «АвтоТранс-Сервис» тенденция: ресурсоотдача в отчетном году составила 1,019 руб. против 1,21 руб. в прошлом году, т.е. на 0,191 руб., или на 15,8%.

Эффективность использования основных фондов измеряется показателями фондоотдачи и фондоемкости. Фондоотдача основных фондов устанавливается отношением объема выручки от реализации продукции (работ, услуг) к среднегодовой стоимости основных фондов. Фондоемкость продукции есть величина, обратная фондоотдаче. Она характеризует стоимость основных средств (в копейках), приходящаяся на один рубль выручки от реализации продукции (работ, услуг).

Показатель фондоотдачи тесно связан с производительностью и фондовооруженностью труда. Взаимосвязь между этими показателями выразим следующей формулой:

$$W_R = Q_p/R$$

$$\Phi = F/R$$

$$F = Q_p/\Phi$$

где W_R — средняя выработка продукции на 1 работника, руб.;

Q^P — объем реализации продукции, тыс. руб.;

R — среднесписочная численность работников, чел.;

Φ — фондовооруженность труда, руб.;

F — среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.;

f — фондоотдача основных фондов, руб.

Таким образом, основным условием роста фондоотдачи является превышение роста производительности труда над темпами роста его фондовооруженности.

Используя данные форм № 2 бухгалтерской отчетности, 2-Т и II статистической отчетности, произведем факторный анализ фондоотдачи основных фондов предприятия (Таблица 1).

Таблица 1

Выполнение плана и динамика балансовой прибыли

Наименование	План.отчет	Фактически		Отклонение		От прошл.года	%
		За отчет	За прошл.	От плана сумма	От плана %		
Прибыль (убыток) от реализ.товаров	7250	9170	8540	+1920	26,5	+630	+7,4
Проценты к получению	-	200	110	+200	-	+90	81,8
Проценты к уплате	-	50	-	+50	-	+50	-
Доходы от участия в до организац.	-	470	400	+470	-	+70	17,5
Прочие операционные доходы	250	320	220	+70	-	+100	45,5
Прочие операционные расходы	-	300	350	+300	-	-50	- 14,3

Прибыль от финансово – хозяйственной деятельности	7500	9810	8920	+2310	30,8	+890	10
Прочие внереализационные доходы	-	510	630	+510	-	-120	-19
Прочие внереализационные доходы	-	150	200	150	-	-50	-25
Прибыль отчетного периода	7500	10170	9350	+2670	35,6	320	+8,8

Данные таблицы показывают, что снижение фондоотдачи на 18,99% произошло в результате роста фондовооруженности труда (115,61%) при снижении производительности труда (93,68%), Как видим, производительность труда по сравнению с прошлым годом снизилась на 6,32%, а фондовооруженность труда повысилась на 15,61%. Степень влияния производительности труда и фондовооруженности труда на изменение фондоотдачи определяется с помощью факторного анализа, который проводится способом цепной подстановки. Для этого произведем последовательно следующие расчеты:

Таблица 2

Факторный анализ фондоотдачи основных фондов

№ Показатели	Прошлый год	Отчетный год	Изменение
			+,- Сумма %

1. Выручка от реализации продукции в оптовых ценах (без НДС)	57800	54190	-3610	-6,25
2. Среднесписочная численность работников	1190	1191	+1	+0,08
3. Среднегодовая стоимость ос. Произ. Средств	30250	35000	+4750	+15,70
4. Среднегодовая выработка продукции на 1 работника	48571	45499	-3072	-6,32
5. Фондовооруженность труда	25420	29387	+3967	+15,61
6. Фондоотдача	1,911	1,548	-0,363	-18,99

Следовательно, на снижение фондоотдачи на 0,363 руб. указанные факторы оказали влияние в следующих размерах:

1) снижение производительности труда работников привело к снижению фондоотдачи на 0,122 руб.

$$F_{01} - f_0 = 1,789 - 1,911 = -0,122 \text{ руб.}$$

2) рост фондовооруженности труда работников снизил фондоотдачу на 0,241 руб.

$$f_1 - f_{01} = 1,548 - 1,789 = -0,241 \text{ руб.}$$

Произведенные расчеты показали, что в ОАО «АвтоТранс-Сервис» неэффективно используются трудовые ресурсы. Следовательно, необходим детальный анализ причин и размеров упущенных возможностей повышения производительности труда.

Приобретение нематериальных активов имеет своей целью получение экономического эффекта от их использования при производстве продукции, выполнении работ, оказании услуг.

Конечный эффект от использования лицензий, "ноу-хау" и других нематериальных активов выражается в общих результатах основной и коммерческой деятельности предприятия: росте объема продаж продукции на основе повышения ее качества и соответствующей надбавки в цене товара, конкурентоспособности продукции и расширения рынка сбыта; экономии текущих затрат путем сокращения длительности производственного (жизненного) цикла, снижения норм расхода материальных и трудовых на производство и сбыт продукции; в конечном итоге, увеличении прибыли. Исходя из этого, при оценке эффективности использования материальных активов также следует исходить из "золотого правила экономики предприятия": темпы роста выручки от реализации продукции или прибыли должны опережать темпы роста нематериальных активов. Рассмотрим сложившееся положение на ОАО «АвтоТранс-Сервис»:

% к прошлому году

Выручка от реализации продукции

(работ, услуг) , 93,8

Нематериальные активы 101,2

В ОАО «АвтоТранс-Сервис» наблюдается неблагоприятная тенденция. Руководству предприятия необходимо рассмотреть обоснованность оценки материальных активов в балансе. На практике нередко завышают стоимость таких нематериальных активов, как "Деловая репутация фирмы", "Товарный знак фирмы".

Более подробно рассмотрим методику анализа эффективности использования оборотных средств.

Критерием эффективности использования оборотных средств (деловой активности) может быть относительная минимизация авансируемых оборотных средств, обеспечивающая получение максимально высоких производственных (объем производства, ассортимент, качество продукции) и финансовых (прибыль, доход) результатов деятельности предприятия.

Исходя из указанного критерия, эффективность использования оборотных средств может характеризоваться системой показателей: коэффициентом опережения темпов роста объема продукции (работ, услуг) над темпами роста остатков оборотных средств; увеличением реализацией продукции (работ, услуг) на один

рубль оборотных средств; относительной экономией (дополнительным увеличением) оборотных средств; ускорением оборачиваемости оборотных средств. Расчеты этих показателей производятся на основании данных финансового плана предприятия, формы № 1 и формы № 2. Исходные данные и результаты расчетов представлены в таблице 3.

Таблица 3

Показатели эффективности использования оборотных средств

Показатели	За предыдущий год	Отчетный год		План в % к прош. году	Отчетный год	
		По плану	фактически		В %	В% план
Объем произв.прод. в опт.ценах	58100	49200	54200	84,68	93,29	110,16
Объем реализ прод в опт.ценах	57800	49480	54190	85,61	93,75	109,52
Средние ост материальн.оборотн.средств	16750	16280	17000	97,2	101,19	104,42
Коэф.опережения темпов роста			3,19	0,87	0,92	1,05
Объем реализации	3,45	3,04	+1297	88,11	92,46	104,93
Относительная экономия		+1940				66,86

Из таблицы 3. видно, что материальные оборотные средства предприятия использовались в отчетном году по сравнению с прошлым годом не эффективно.

Об этом свидетельствует низкое значение коэффициента опережению темпов роста объема продукции над темпами роста остатков материальных оборотных средств (0,92), хотя планом предусматривалось более низкое значение этого коэффициента (0,87). По сравнению с планом использование материальных активов улучшилось, о чем говорит благоприятное соотношение в темпах роста объема продукции и материальных оборотных средств.

Объем реализации продукции на 1 рубль материальных оборотных средств снизился по сравнению с предыдущим годом на 7,54% вместо планового на 11,89%, и выполнение плана по этому показателю составило 104,93%; дополнительное привлечение материальных оборотных средств меньше планового на 643 тыс. руб., или на 33,14%.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств означает экономию общественно необходимого времени и высвобождение средств из оборота. Это позволяет ОАО «Омега» обходиться меньшей суммой оборотных средств для обеспечения выпуска и реализации продукции или при том же объеме оборотных средств увеличить объем и улучшить качество производимой продукции.

Факторами ускорения оборачиваемости оборотных средств являются оптимизация производственных запасов, эффективное использование материальных, трудовых и денежных ресурсов, сокращение длительности производственного цикла, сокращение сроков пребывания оборотных средств в остатках готовой продукции и в расчетах.

Для измерения оборачиваемости оборотных средств используются следующие показатели:

1) Продолжительность одного оборота в днях. Вычислим по формуле:

$$O_{\text{б}} = CO * Д / Q^{\text{р}}$$

где $O_{\text{б}}$ — продолжительность одного оборота в днях;

CO — средний остаток оборотных средств;

$Q^{\text{р}}$ — оборот по реализации продукции (работ, услуг);

$Д$ — количество дней в периоде.

2) Коэффициент оборачиваемости. Он характеризует число оборотов, совершенных оборотными средствами за изучаемый период. Этот показатель найдем по формуле:

$$K_{об} = O_p / CO$$

3) Сумма оборотных средств, приходящаяся на один рубль реализованной продукции. Этот показатель принято называть коэффициентом закрепления (загрузки) оборотных средств. Определим по формуле:

$$K_z = CO / O_p$$

Показатели оборачиваемости могут исчисляться по всем оборотным средствам в целом и отдельно по материальным оборотным средствам и дебиторской задолженности.

Фактический оборот по реализации рассчитываем на основании данных формы № 2, исходя из стоимости реализованных товаров, продукции, работ, услуг в оптовых ценах предприятия (без налога на добавленную стоимость и акцизов).

Средние остатки оборотных средств определяем исходя из остатков на начало года (квартала), на квартальные даты и на конец года (квартала) как средняя хронологическая величина.

Плановые показатели оборачиваемости средств ОАО «АвтоТранс-Сервис» могут определяться лишь по материальным оборотным средствам.

Плановый оборот по реализации исчислим, исходя из тех же показателей, которые были учтены при определении фактического оборота. При этом оборот по реализации промышленной продукции (работ, услуг) учитывается в сумме выручки, принятой при расчете плановой прибыли.

Число дней (Д) в анализируемом периоде принято считать в квартале — 90, в полугодии — 180, в году — 360.

Показатели оборачиваемости оборотных средств сравниваем с аналогичными показателям. Оборачиваемость материальных оборотных средств сравниваем так же с плановой оборачиваемостью.

Если оборачиваемость оборотных средств в днях в отчетном году меньше прошлогодней, это свидетельствует об ускорении оборачиваемости оборотных

средств, а следовательно, о более эффективном их использовании. Замедление оборачиваемости оборотных средств говорит об их неэффективном использовании.

При анализе важно установить не только направление и величину отклонений оборачиваемости оборотных средств в отчетном году по сравнению с прошлым годом, но и как эти отклонения повлияли на размер оборотных средств.

Размер высвобождения (или дополнительной загрузки) оборотных средств в результате ускорения (или замедления) оборачиваемости оборотных средств по сравнению с прошлым годом на однодневную сумму оборота по реализации в отчетном году и на количество оборотов.

В качестве основных источников информации для определения и оценки оборачиваемости оборотных средств используем данные формы № 1, формы № 2 (таблица 4.).

Как видно из таблицы, оборачиваемость всех оборотных средств замедлилась по сравнению с предыдущим годом на 27 дней. Ослабление деловой активности привело к неудовлетворительному экономическому результату: сумма дополнительного вложения средства в оборот составила 10119 тыс. руб. (54190:360x27x2,49).

Таблица 4.

Расчет показателей оборачиваемости оборотных средств

Показатели	За пред.год	Отчетн.год Изменение +,-				
		С		С		
		пред.годом		планом		
		план	Факт	план	Факт	
Объем реализации товаров, прод.	57800	49480	54190	-8320	-3610	+4710

Средн.ост.всех оборотн. Ср.	18930		21770		+2840	
В том числе						
Мат.оборотн.средств	16750	16280	17000	-470	+250	+720
Оборачиваемость всех оборотных средств	118	-	145	-	+27	-
В том числе						
Мат.оборот.ср.	104	118	113	+14	+9	-5
Коэф. Оборачив.всех оборотн.ср.	3,05	-	2,49	-	-0,56	
Мат.оборотн.ср.	3,45	3,04	3,19	-0,41	-0,26	-0,15

По материальным оборотным активам планом предусматривалось замедление оборачиваемости на 14 дней, фактически оно составило 9 дней. Таким образом, по сравнению с планом произошло ускорение оборачиваемости материальных оборотных средств на 5 дней. В связи с этим у предприятия появилась возможность высвободенные средства в сумме 2400,0 тыс. руб. $(54190 : 360 \times (-5) \times 3,19)$ направить на стабилизацию финансового состояния.

В условиях рыночной экономики усиливается возможность и значение исчисления и анализа частных показателей оборачиваемости, то есть оборачиваемости по отдельным элементам оборотных средств. Это связано с тем, что скорость оборота всех оборотных средств зависит от того, с какой скоростью каждый их элемент переходит из одной функциональной формы в другую. Наиболее важными частными показателями представляются такие, как оборачиваемость средств, вложенных в производственные запасы, незавершенное производство, готовую продукцию, товары. Чем выше скорость реализации запасов, тем более ликвидной становится структура баланса. Положительно влияет на деловую активность

предприятия сокращение среднего срока погашения дебиторской задолженности за товары, работы, услуги, по торговым (векселя полученные).

В результате такого анализа выявили, какое количество оборотов совершил в течение аналогичного периода капитал, вложенный в ту или иную материально-вещественную форму, то есть сколько раз он возмещался предприятию при реализации товаров, продукции, работ и услуг.

ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ В ООО «АвтоТранс-Сервис»

По результатам выполненного анализа в качестве первоочередных мер в планах финансовой политики считаю необходимым предложить следующие меры:

1. Вести планирование финансово-хозяйственной деятельности, в т.ч:
 - определение плановой потребности оборотных средств и нормирования объемов запасов и незавершенного производства, контроль соответствия нормативам;
 - планирование и контроль потоков финансовых средств (поступлений, платежей, денег на счете и т.п.);
 - формирование, проверку финансовой реализуемости планов оказания услуг;
 - ежеквартально подводить итоги финансово-хозяйственной деятельности с обязательным проведением финансового анализа и результатов выполнения бизнес- планов.
1. Организовать долгосрочное планирование деятельности на основе разработки бизнес-планов. При освоении новых направлений развития обязательно необходимо проводить оценку эффективности проектов по их реализации на основе бизнес- планирования.
2. Совершенствовать договорную работу и дисциплину. При заключении договоров на предоставление услуг предусматривать штрафные санкции за несвоевременную оплату заказчиком работ. Обязательная юридическая экспертиза договоров.
3. Необходимо следить за динамикой коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами
4. Контролировать соотношение темпов роста дебиторской и кредиторской задолженностей. Если кредиторы незначительно превышают сумму дебиторов, то такое положение благоприятно. Противоположное их соотношение должно получить отрицательную оценку, т.к. слишком большая сумма может вызвать неплатежи по собственным обязательствам

предприятия. При анализе дебиторскую и кредиторскую задолженность следует рассматривать отдельно: дебиторскую как средства, временно отвлеченные из оборота, а кредиторскую как средства, временно привлеченные в оборот.

6. Снижение цен на услуги, в том числе за счет:

- маркетинговых исследований рынка и постоянного мониторинга внешней среды;
- разработки политики на основе анализа точек безубыточности по услугам;

7. Расширение сбыта услуг, в том числе за счет:

- маркетинговых исследований рынка и постоянного мониторинга внешней среды;
- разработки политики на основе анализа спроса;
- установления прямых связей с другими регионами России;
- разработки системы скидок для постоянных заказчиков за своевременный расчет, выработки ценовой политики.

8. Внедрение на предприятии системы управленческого учета для анализа доходов и расходов по статьям и элементам затрат. Периодически необходимо выполнять анализ структуры издержек производства, проводя сравнение с различного рода базовыми показателями и изучая природу отклонений от них.

9. Бухгалтерский учет хозяйственных операций вести в соответствии с действующими в данном периоде нормативными и законодательными актами в этой области. Разработать систему налогового учета и планирования. Использовать услуги внешних консультантов для рационализации налогообложения и бухгалтерского учета, организации управленческого учета.

10. Во избежание ошибок в ведении бухгалтерского учета и налогообложении проводить систематическое обучение (повышение квалификации) финансовых работников. Для повышения общего уровня менеджмента необходимо провести обучение руководящий состав предприятия основам проведения финансового анализа, методам выработки на его основе управленческих решений, бизнес-планированию.

Совершенствование систем автоматизации бухгалтерского, налогового и управленческого учета.

Заключение

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.

Деловая активность 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 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.

В ходе проведенного анализа деловой активности ОАО «АвтоТранс-Сервис» сделаны следующие выводы: прирост балансовой прибыли на 8,8% сопровождается падением объема продаж на 6,2% при значительных темпах прироста всех активов предприятия (на 18,9%).

Данное соотношение сложилось под влиянием падения спроса на продукцию (повлекшего за собой изменение структуры и ассортимента ее продаж, относительно снижения затрат на производство и реализацию продукции и неэффективного использования экономического потенциала.

При анализе динамики этого показателя выявляется тенденция его изменения. Тенденция в сторону роста ресурсоотдачи свидетельствует о повышении эффективности использования экономического потенциала. В ОАО «АвтоТранс-Сервис» тенденция: ресурсоотдача в отчетном году составила 1,019 руб. против 1,21 руб. в прошлом году, т.е. на 0,191 руб., или на 15,8%.

Данные показывают, что снижение фондоотдачи на 18,99% произошло в результате роста фондовооруженности труда (115,61%) при снижении производительности труда (93,68%). Как видим, производительность труда по сравнению с прошлым годом снизилась на 6,32%, а фондовооруженность труда повысилась на 15,61%. Следовательно, на снижение фондоотдачи на 0,363 руб. указанные факторы оказали влияние в следующих размерах:

1) снижение производительности труда работников привело к снижению фондоотдачи на 0,122 руб.

2) рост фондовооруженности труда работников снизил фондоотдачу на 0,241 руб.

Произведенные расчеты показали, что в ОАО «АвтоТранс-Сервис» неэффективно используются трудовые ресурсы. Следовательно, необходим детальный анализ причин и размеров упущенных возможностей повышения производительности труда.

В ОАО «АвтоТранс-Сервис» наблюдается неблагоприятная тенденция. Руководству предприятия необходимо рассмотреть обоснованность оценки материальных активов в балансе. На практике нередко завышают стоимость таких нематериальных активов, как "Деловая репутация фирмы", "Товарный знак фирмы".

Материальные оборотные средства предприятия использовались в отчетном году по сравнению с прошлым годом не эффективно. Об этом свидетельствует низкое значение коэффициента опережению темпов роста объема продукции над темпами роста остатков материальных оборотных средств (0,92), хотя планом предусматривалось более низкое значение этого коэффициента (0,87). По сравнению с планом использование материальных активов улучшилось, о чем говорит благоприятное соотношение в темпах роста объема продукции и материальных оборотных средств.

Объем реализации продукции на 1 рубль материальных оборотных средств снизился по сравнению с предыдущим годом на 7,54% вместо планового на 11,89%, и выполнение плана по этому показателю составило 104,93%; дополнительное привлечение материальных оборотных средств меньше планового на 643 тыс. руб., или на 33,14%.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств означает экономию общественно необходимого времени и высвобождение средств из оборота. Это позволяет ОАО

«АвтоТранс-Сервис» обходиться меньшей суммой оборотных средств для обеспечения выпуска и реализации продукции или при том же объеме оборотных средств увеличить объем и улучшить качество производимой продукции.

Оборачиваемость всех оборотных средств замедлилась по сравнению с предыдущим годом на 27 дней. Ослабление деловой активности привело к неудовлетворительному экономическому результату: сумма дополнительного вложения средства в оборот составила 10119 тыс. руб.

По материальным оборотным активам планом предусматривалось замедление оборачиваемости на 14 дней, фактически оно составило 9 дней. Таким образом, по сравнению с планом произошло ускорение оборачиваемости материальных оборотных средств на 5 дней. В связи с этим у предприятия появилась возможность высвободенные средства в сумме 2400,0 тыс. руб. $(54190 : 360 \times (-5) \times 3,19)$ направить на стабилизацию финансового состояния.

Список использованной литературы

1. Селезнева Н. Н. Анализ финансовой отчетности организации: учебное пособие / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 583с. - режим доступа [http:// biblioclub.ru](http://biblioclub.ru)
2. Илышева Н. Н. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Н. Н. Илышева, С. И. Крылов. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 241с. - режим доступа [http:// biblioclub.ru](http://biblioclub.ru)
3. Официальный сайт «Консультант Плюс» <http://www.consultant.ru/>
4. Гражданский Кодекс Российской Федерации.
5. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. 3-е издание, переработанное и дополненное. -М «Инфра – М»2013. 207с.
6. Анискин Ю.П., Сергеев А.Ф., Ревякина М.А. Финансовая активность и стоимость компании. - М.: Омега-Л, 2015. - 423 с.
7. Банк В.Р., Банк С.В., Тараскина А.В. Финансовый анализ. - М.:, 2015.- 452 с.
8. И.В. Гелета, Е.С. Калининская, А.А. Кофанов. Экономика организации. - М.: Магистр, 2017- 303 с.
9. Чуев И.Н., Чуева Л.Н.. Экономика предприятия. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2017. - 416 с.
10. Гамкрелидзе Л.И. Экономика предприятий и фирм: Учебное пособие - 2-е изд., перераб. И доп. - М.: МГИУ, 2017. - 280 с.

11. Зайцев Н.Л. Экономика, организация и управление предприятием: Учеб. пособие – 2-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 455 с. – (Высшее образование).
12. Туровец О.Г. Организация производства и управления предприятием: Учебник – 3-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 506 с. – (Высшее образование).
13. Новицкий Н.И. Организация, планирование и управление производством: учеб.-метод. пособие – М.: Финансы и статистика, 2013. – 576 с.