

Глава 6 АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

6.1 Понятие деловой активности и ее характеристика

Для принятия своевременных управленческих решений и оценки влияния на экономическую среду, в которой функционирует предприятие, необходимо постоянно осуществлять поиск оптимальных взаимосвязей между набором экономических ресурсов и количеством экономических благ, изготавливаемых при помощи этих ресурсов. Эффективность использования ресурсов и стабильность финансового состояния предприятия во многом зависят от его деловой активности.

В широком смысле деловая активность означает весь спектр усилий, направленных на продвижение предприятия на рынках продукции, труда, капитала. В контексте финансового анализа этот термин понимается в более узком смысле – как определение результатов деятельности предприятия путем комплексной оценки эффективности использования производственных и финансовых ресурсов, которые оказывают непосредственное влияние на финансовый результат деятельности.

Деловая активность проявляется в динамичности развития предприятия, достижении поставленных целей, которые отражают натуральные и стоимостные показатели, характеризующие эффективность использования экономического потенциала предприятия и освоения рынков сбыта.

Деловую активность предприятия можно охарактеризовать с помощью количественных и качественных критериев.

К качественным критериям относятся: широта рынков сбыта (внутренних и внешних), репутация предприятия, конкурентоспособность, наличие стабильных поставщиков и потребителей. Оценка деловой активности на качественном уровне может быть получена в результате сравнения деятельности данного предприятия с деятельностью родственных по сфере приложения капитала предприятий. Такими качественными критериями являются: широта рынков сбыта продукции, наличие продукции, поставляемой на экспорт, репутация организации, устойчивость связей с клиентами.

С помощью количественных критериев можно охарактеризовать эффективность использования экономического потенциала предприятия по двум направлениям:

- степень выполнения плана (установленного вышестоящей организацией или самостоятельно) по основным показателям и обеспечение заданных темпов их роста;
- уровень эффективности использования ресурсов предприятия.

Основополагающее влияние на деловую активность хозяйствующих субъектов оказывают макроэкономические факторы, под воздействием которых может формироваться либо благоприятный «предпринимательский климат», стимулирующий условия для активного поведения хозяйствующего субъекта, либо наоборот – предпосылки к свертыванию и затуханию деловой активности.

Достаточно высокую значимость имеют также и факторы внутреннего характера, подконтрольные организации: совершенствование договорной работы, улучшение образования в области менеджмента, бизнеса и планирования, расширение возможностей получения информации в области маркетинга.

Значение анализа деловой активности заключается в формировании экономически обоснованной оценки эффективности и интенсивности использования ресурсов организации и в выявлении резервов их повышения.

Целью анализа деловой активности является оценка качества менеджмента по критерию скорости преобразования активов организации в денежные средства.

Задачи анализа:

1. Изучение и оценка тенденций изменения показателей деловой активности.
2. Исследование влияния основных факторов, обусловивших изменения показателей деловой активности и расчет величины их конкретного влияния.
3. Обобщение результатов анализа и разработка конкретных мероприятий по вовлечению в оборот выявленных резервов.

6.2 Анализ и оценка деловой активности предприятия

Оценка деловой активности на качественном уровне может быть получена в результате сравнения деятельности коммерческих организаций по качественным критериям: широта рынков сбыта продукции, наличие продукции, наличие постоянных контрагентов, деловая репутация.

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

1. степень выполнения плана по основным показателям развития и обеспечение заданных темпов роста;
2. уровень эффективности использования ресурсов организации.

Основными оценочными показателями, характеризующими работу предприятия, традиционно считаются объем продаж, прибыль и средняя величина активов. Наиболее информативные аналитические выводы формулируются в результате сопоставления темпов их изменения.

$$T_{\text{роста чистой прибыли}} > T_{\text{роста выручки}} > T_{\text{роста активов}} > 100\%$$

Выполнение первого соотношения (чистая прибыль растет опережающими темпами по сравнению с выручкой) означает повышение рентабельности, снижение издержек производства и обращения.

Выполнение второго соотношения (выручка растет опережающими темпами по сравнению с активами) означает, что ресурсы предприятия используются более эффективно, происходит ускорение оборачиваемости активов.

Выполнение последнего неравенства (увеличение средней величины активов в динамике) означает, что экономический потенциал предприятия возрастает по сравнению с предыдущим периодом.

При анализе необходимо принимать во внимание влияние инфляции, которая может существенно искажать динамику основных показателей. В пространственном аспекте для анализа деловой активности коммерческой организации 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.

Второе направление оценки деловой активности – анализ и сравнение эффективности использования ресурсов коммерческой организации, посредством показателей оборачиваемости средств.

Оборачиваемость средств вложенных в имущество, оценивается показателями:

1. Скорость оборота (количество оборотов, которое совершают за анализируемый период оборотные средства).

2. Период оборота – средний срок, за который возвращаются в пределы организации, вложенные денежные средства.

Для анализа деловой активности необходимо рассчитать следующие показатели:

$$K_{\text{общей оборачиваемости}} = \frac{\text{Выручка от продажи}}{\text{Средняя величина совокупных активов}}$$

Коэффициент показывает, сколько продукции приходится на каждый рубль активов или эффективность использования всех имеющихся активов.

$$\text{Длительность оборота} = \frac{\text{Средняя величина активов} \times \text{Дни периода}}{\text{Выручка от продажи}}$$

Характеризует продолжительность оборота всего капитала предприятия.

$$K_{\text{оборачиваемости оборотных активов}} = \frac{\text{Выручка от продажи}}{\text{Средняя за период величина оборотных активов}}$$

$$\text{Длительность оборота} = \frac{\text{Средняя величина оборотных активов} \times \text{Дни периода}}{\text{Выручка от продажи}}$$

Коэффициент оборачиваемости показывает скорость оборота материальных и денежных ресурсов предприятия за период.

$$K_{\text{оборачиваемости основных средств}} = \frac{\text{Выручка от продажи}}{\text{Средняя за период стоимость основных средств}}$$

Коэффициент оборачиваемости основных средств характеризует эффективность их использования за период. Низкий уровень коэффициента свидетельствует либо о недостаточном объеме продаж, либо о слишком высоком уровне вложений в данный вид активов.

$$K_{\text{оборачиваемости собственного капитала}} = \frac{\text{Выручка от продажи}}{\text{Средняя за период величина собственного капитала}}$$

Коэффициент показывает скорость оборота собственного капитала или сколько рублей выручки приходится на каждый рубль инвестированных собственных средств. Если коэффициент слишком высок, это означает значительное превышение уровня продаж над вложенным капиталом, то это влечет за собой увеличение кредитных ресурсов и возможность достижения того предела когда снижается безопасность кредитов, и предприятие может иметь серьезные затруднения, связанные с уменьшением доходов.

$$K_{\text{оборачиваемости запасов}} = \frac{\text{Выручка от продажи}}{\text{Средняя за период величина запасов}}$$

Характеризует скорость оборота запасов и затрат, то есть число оборотов за отчетный период, за который материальные оборотные средства превращаются в денежную форму. Чем выше этот показатель, тем меньше затоваривание, тем быстрее можно погасить долги.

$$K_{\text{оборачиваемости дебиторской задолженности}} = \frac{\text{Выручка от продажи}}{\text{Средняя за период величина дебиторской задолженности}}$$

Коэффициент показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого организацией. Увеличение коэффициента означает сокращение продаж в кредит, его снижение свидетельствует об увеличении объема кредита.

$$\text{Срок}_{\text{оборачиваемости дебиторской задолженности}} = \frac{\text{Средняя за период величина дебиторской задолженности} \times \text{Дни периода}}{\text{Выручка от продажи}}$$

Данный показатель позволяет оценить средний срок погашения дебиторской задолженности. Чем продолжительнее период погашения, тем выше риск ее непогашения.

$$\text{Срок}_{\text{оборачиваемости}} = \frac{\text{Средняя за период величина кредиторской задолженности} \times \text{Дни периода}}{\text{кредиторской задолженности}}$$

Показывает период, за который предприятие покрывает срочную задолженность. Замедление оборачиваемости, т.е. увеличение периода, характеризуется как благоприятная тенденция.

Чем быстрее оборачиваются средства, тем больше продукции производит и продает организация при той же сумме активов. Уменьшение длительности одного оборота свидетельствует об улучшении использования оборотных средств. Основным эффектом ускорения оборачиваемости является увеличение продаж без дополнительного привлечения ресурсов. Так как, после завершения оборота капитал возвращается с приращением в виде прибыли, ускорение оборачиваемости приводит к увеличению прибыли. Чем ниже скорость оборота активов, тем больше потребность в финансировании. Таким образом, управляя оборачиваемостью активов, организация получает возможность в меньшей степени зависеть от внешних источников средств и повысить ликвидность.