

10.29. ОЦЕНКА МЕТОДИК, ПРИМЕНЯЕМЫХ ДЛЯ АНАЛИЗА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Чурсина Ю.А., к.э.н., доцент кафедры «Гуманитарные и социально-экономические дисциплины»;

Лыскова Л.Н., студентка 4-го курса Лысьвенского филиала Пермского национального

исследовательского политехнического университета специальности 080502.65 «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)»

Пермский национальный исследовательский политехнический университет, Лысьвенский филиал

Оценка деловой активности позволяет определить эффективность управления предприятием. Для оценки финансового состояния предприятия и его деловой активности могут быть использованы различные методики, которые, при этом, существенно отличаются друг от друга. Это вызывает определенные методологические проблемы системы показателей деловой активности, ее объективной оценки. Статья содержит выводы по проведенному исследованию, целью которого являлось – определить проблемы применения основных методик анализа деловой активности предприятий, и выбрать наиболее эффективную методику.

Финансовое положение большинства российских предприятий в данное время является кризисным, либо близким к кризисному. Актуальность исследования проблемы деловой активности предприятия связана с тем, что наличие у предприятия достаточных оборотных средств является необходимой предпосылкой для его нормального функционирования в условиях рыночной экономики. Анализ деловой активности позволяет выявить возможности эффективнее использовать средства предприятия и выработать мероприятия, которые могут способствовать снижению себестоимости производства и реализации продукции за счет экономии оборотных средств и ускорения их оборачиваемости.

Понятие деловой активности не имеет однозначного определения. Встречающиеся определения отражают деловую активность человека или рассматривают деловую активность как категорию, конкретизирующую экономическую деятельность. В.Р. Банк рассматривает деловую активность как «результативность работы предприятия относительно величины авансированных ресурсов или величины их потребления в процессе производства» [8, с. 135].

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)» [10, с. 54].

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» [6, с. 169].

При оценке деловой активности особое внимание, как правило, обращается на оборачиваемость деби-

торской и кредиторской задолженности, так как эти величины во многом взаимосвязаны. Но снижение оборачиваемости может означать как проблемы с оплатой счетов, так и более эффективную организацию взаимоотношений с поставщиками, обеспечивающую более выгодный, отложенный график платежей и использующую кредиторскую задолженность как источник получения дешевых финансовых ресурсов. Тем не менее, основной подход к оценке оборачиваемости следующий: чем короче период оборота, тем более эффективна коммерческая деятельность предприятия и тем выше его деловая активность.

Наряду с показателями оборачиваемости для оценки деловой активности используются также показатели рентабельности [7, 1]. К примеру, в методике правил оценки финансового состояния антикризисными управляющими деловая активность предприятия оценивается через показатели рентабельности активов, рентабельности доходов и нормы прибыли. Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций, показывают, насколько прибыльна деятельность предприятия и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса.

Таким образом, для анализа деловой активности организации используют две основные группы показателей: показатели оборачиваемости активов и показатели рентабельности.

Цель нашего исследования состоит в выявлении наиболее эффективной методики анализа деловой активности. Субъектом данного исследования является Открытое акционерное общество «Акционерная компания «Лысьвенский металлургический завод»» [5].

Нами были изучены следующие методики оценки деловой активности предприятия.

1. Методика, описанная Ковалёвым В.В., Волковой О.Н. [6, с. 169].
2. Методика, описанная Бочаровым В.В. [3, с. 139].
3. Методика, описанная Бакановым М.И., Мельник М.В., Шереметом А.Д. [2, с. 369].
4. Методика, описанная Донцовой Л.В., Никифоровым Н.А. [4, с. 149].
5. Оценка деловой активности по показателям рентабельности [7].

Также для того чтобы определить, какая из методик оценки деловой активности предприятия дает наиболее точные данные по анализу, был проведен комплексный анализ финансового состояния ОАО «АК ЛМЗ» с использованием методики, описанной в правилах для арбитражных управляющих (утв. постановлением Правительства РФ от 25 июня 2003 г. №367) [1].

1. Методика, описанная Ковалёвым В.В., Волковой О.Н. [6, с. 169]

Для оценки деловой активности по этой методике необходимо рассчитать абсолютные, качественные и относительные показатели перечисленные ниже.

1. Оценка степени выполнения планов, норм, нормативов и прочее. Для оценки выполнения норм и нормативов необходимо оценить организацию производства в целом, а также производственных и трудовых процессов, в частности. На основе норм и нормативов осуществляется планирование всех технико-экономических показателей работы предприятия и его структурных подразделений. Эта информация относится к управленческому учету, а значит, является конфиденциаль-

ной, поэтому выполнить такой анализ могут только специалисты предприятия.

2. Оценка динамичности развития фирмы:

- $Tп$ – темп роста прибыли;
- $Tв$ – темп роста выручки от продажи;
- $Tа$ – темп роста активов.

Данная оценка была проведена на основе выполнения «золотого правила экономики» (табл. 1) – $Tп > Tв > Tа > 100\%$.

Таблица 1

ТЕМПЫ РОСТА ПРИБЫЛИ, ВЫРУЧКИ И АКТИВОВ ОАО «АК ЛМЗ»

Показатель	Значение показателей, тыс. руб.			Темп роста показателей, %	
	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2010 г.	2011 г.
Выручка от продажи товаров	1 629 381	1 422 710	1 510 269	87,3	106,2
Прибыль	378 376	363 383	309 731	96	85,2
Совокупные активы	968 075	1 001 184	1 162 296	103,4	116,1

Анализ показал, что как в 2010-м, так и в 2011 г. оптимальное соотношение темпов роста выручки от продажи, прибыли и активов предприятия не выполняется. Темпы роста выручки от продажи продукции и темпы роста прибыли в исследуемом периоде меньше темпа роста активов, что говорит о низкой эффективности использования активов. При этом в 2010 г. темп роста прибыли выше темпа роста выручки, что, в свою очередь, положительно повлияло на финансовую устойчивость предприятия. В 2011 г. ситуация на предприятии изменилась в худшую сторону, так как прибыльность предприятия снизилась.

3. Оценка уровня эффективности использования ресурсов (фондоотдача, производительность труда, оборачиваемость активов и их отдельных элементов, продолжительность операционного цикла (табл. 2).

Таблица 2

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ ОАО «АК ЛМЗ»

Показатель	2010 г.	2011 г.	Динамика
Фондоотдача, руб.	3,25	3,28	+0,03
Производительность труда, тыс. руб.	605,92	683,07	+77,15
Коэффициент оборачиваемости активов, обороты	1,45	1,40	-0,05
Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов, обороты	2,98	3,15	+0,17
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, обороты	2,81	2,51	-0,3
Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных активов, обороты	14,27	13,27	-1,0
Коэффициент оборачиваемости запасов, обороты	5,9	5,3	-0,6
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, обороты	5,58	5,35	-0,23
Коэффициент оборачиваемости готовой продукции, обороты	17,9	13,5	-4,4
Продолжительность операционного цикла, дн.	253,85	228	-25,85

За анализируемый период на предприятии наблюдается рост таких показателей, как фондоотдача, производительность труда и коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов. Это говорит о повышении эф-

фективности использования трудовых ресурсов и основных фондов предприятия.

При этом наблюдается снижение оборачиваемости мобильных активов, что влияет как на увеличение затрат, так и на снижение выручки предприятия. Поскольку замедление оборачиваемости происходит практически на всех этапах оборота оборотных активов, предприятию следует более детально, с использованием оперативной информации, конкретизировать причины этого замедления и разработать мероприятия по минимизации негативного влияния этих причин.

Еще один важный показатель в оценке уровня эффективности использования ресурсов – это продолжительность операционного цикла. Расчет его был произведен путем суммирования периодов оборота остатков денежных средств, запасов сырья и материалов, незавершенного производства, запасов готовой продукции и периода инкассации дебиторской задолженности. Как видим из данных табл. 1, длительность операционного цикла снижается. Произошло это за счет сокращения периода оборота запасов сырья и материалов, а также за счет значительного сокращения периода оборота незавершенного производства, что свидетельствует о повышении деловой активности.

Таким образом, проведя анализ по этой методике, мы видим, что разные показатели характеризуют разное финансовое состояние предприятия. Налицо противоречие внутри одной методики. Хотя можно сделать вывод о низком уровне деловой активности на исследуемом предприятии.

2. Методика, описанная Бочаровым В.В. [3, с. 139]

Для оценки деловой активности по этой методике необходимо рассчитать абсолютные, качественные и относительные показатели перечисленные ниже.

1. Качественные критерии (широта рынков сбыта, деловая репутация, конкурентоспособность и прочее).

Предложенные для оценки качественные критерии невозможно рассчитать быстро, а некоторые и вообще невозможно оценить. К примеру, согласно международным стандартам финансовой отчетности, деловая репутация не может быть учтена в качестве нематериального актива, так как она является внутренне-созданным гудвиллом, который не подлежит признанию в качестве актива, поскольку он не является идентифицируемым ресурсом (т.е. не является отделяемым и не возникает из договорных или иных юридических прав) [9]. Поэтому мы считаем, что некорректно измерять деловую репутацию, так как трудно измерить «неизмеримое». Что же касается показателя «конкурентоспособность», то его очень сложно определить в рамках данного исследования, так как процесс его оценки очень трудоемкий.

Единственный из предложенных в методике качественных показателей, который нам удалось быстро определить, это «широта рынков сбыта». Основные рынки, на которых ОАО «АК ЛМЗ» осуществляет свою деятельность, это рынок эмалированной продукции (посуда, мойки, и т.д.), рынок бытовых плит, а также рынок, на котором представлена прочая продукция бытового назначения. Продукция предприятия разнообразная и доступная для потребителя, реализуется на трех рынках, что позволяет компании чувствовать себя более

защищено при случае, если один из рынков не будет приносить прибыль.

2. Абсолютные критерии деловой активности (объем продаж, прибыль, величина авансированного капитала).

Как видим из табл. 3, выручка от продаж выросла на 6%. При этом за счет увеличения себестоимости проданной продукции, валовая прибыль сократилась на 15%. Также на предприятии значительно увеличились коммерческие и управленческие расходы, что повлекло за собой сокращение прибыли от продаж на 35%. Все это отрицательно влияет на финансовую устойчивость предприятия, а также и на его деловую активность (табл. 3).

Таблица 3

АБСОЛЮТНЫЕ КРИТЕРИИ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

Показатели	Тыс. руб.		
	2010 г.	2011 г.	Изменения, +/-
Выручка от продажи товаров	1 422 710	1 510 269	+87 559
Валовая прибыль	363 383	309 731	-53 653
Прибыль от продаж	209 926	135 442	-74 484
Величина авансированного капитала	3 800	3 800	0

3. Коэффициенты оборачиваемости активов и обязательств и период их оборота (табл. 4).

Таблица 4

КОЭФФИЦИЕНТЫ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ АКТИВОВ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ И ПЕРИОДА ИХ ОБОРОТА

Показатель	2010 г.	2011 г.	Динамика
1. Показатели оборачиваемости активов			
Коэффициент оборачиваемости активов, обороты	1,45	1,40	-0,05
Продолжительность одного оборота активов, дн.	252	261	+9
Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов, обороты	2,98	3,15	+0,17
Продолжительность одного оборота внеоборотных активов, дн.	123	116	-7
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, обороты	2,81	2,51	-0,3
Продолжительность одного оборота оборотных активов, дн.	130	145	+15
Коэффициент оборачиваемости запасов, обороты	5,9	5,3	-0,6
Продолжительность одного оборота запасов, дн.	62	69	+7
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, обороты	5,58	5,35	-0,23
Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности, дн.	65	68	+3
Коэффициент оборачиваемости готовой продукции, обороты	17,9	13,5	-4,4
Продолжительность одного оборота готовой продукции, дн.	20	27	+7
2. Показатели оборачиваемости кредиторской задолженности			
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, обороты	16,2	14,49	-1,71
Продолжительность одного оборота кредиторской задолженности, дн.	23	25	+2

Деловая активность организации, как в отчетном, так и в базисном году невысокая, о чем свидетельствуют показатели оборачиваемости. Поскольку замедление оборачиваемости происходит практически на всех этапах оборота оборотных активов, предприятию следует

более детально, с использованием оперативной информации, конкретизировать причины этого замедления и разработать мероприятия по минимизации негативного влияния этих причин.

Как видим, для определения качественных показателей, включенных в эту методику, необходимо провести комплексный анализ конкурентоспособности предприятия, а некоторые показатели и вообще невозможно точно определить. Хотя в части абсолютных и относительных показателей эта методика оказалась эффективной и позволила нам достаточно точно определить деловую активность исследуемого предприятия.

3. Методика, описанная Бакановым М.И., Мельник М.В., Шереметом А.Д. [2, с. 369]

Для оценки деловой активности по этой методике необходимо рассчитать относительные показатели (коэффициенты оборачиваемости активов, внеоборотных активов, оборотных активов, материальных оборотных активов, запасов, дебиторской задолженности, собственного капитала, кредиторской задолженности, а также готовой продукции). Также, необходимо рассчитать продолжительность оборота дебиторской и кредиторской задолженностей.

Таблица 5

КОЭФФИЦИЕНТЫ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ И ПЕРИОДЫ ОБОРОТА КРЕДИТОРСКОЙ И ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ

Показатель	2010 г.	2011 г.	Динамика
1. Показатели оборачиваемости активов			
Коэффициент оборачиваемости активов, обороты	1,45	1,40	-0,05
Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов, обороты	2,98	3,15	+0,17
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, обороты	2,81	2,51	-0,3
Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных активов, обороты	14,27	13,27	-1,0
Коэффициент оборачиваемости запасов, обороты	5,9	5,3	-0,6
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, обороты	5,58	5,35	-0,23
Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности, дн.	65	68	+3
Коэффициент оборачиваемости готовой продукции, обороты	17,9	13,5	-4,4
2. Показатели оборачиваемости собственного капитала			
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала, обороты	2	1,84	-0,16
3. Показатели оборачиваемости кредиторской задолженности			
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, обороты	16,2	14,49	-1,71
Продолжительность одного оборота кредиторской задолженности, дн.	23	25	+2

Деловая активность ОАО «АК ЛМЗ» по этой методике, как в отчетном, так и в базисном году невысокая, о чем свидетельствуют показатели оборачиваемости. Почти все показатели оборачиваемости имеют отрицательную тенденцию, а значит, дают однозначную оценку деловой активности предприятия.

4. Методика, описанная Донцовой Л.В., Никифоровым Н.А. [4, с. 149]

Для оценки деловой активности по этой методике необходимо рассчитать относительные показатели, а именно, коэффициенты оборачиваемости активов, внеоборотных активов, оборотных активов, материальных оборотных активов, запасов, дебиторской задолженности, кредиторской задолженности, а также готовой продукции. Также, необходимо рассчитать продолжительность одного оборота активов и обязательств, продолжительность операционного цикла.

Эта методика оценки деловой активности полностью соответствует части 3 методики, описанной Бочаровым В.В., где рассчитываются коэффициенты оборачиваемости активов и обязательств, а также период их оборота. Минус как этой, так и методики (3), в том, что при оценке деловой активности не учитываются показатели, характеризующие эффективность использования ресурсов предприятия и прибыльность предприятия за исследуемый период.

5. Оценка деловой активности с помощью показателей рентабельности [7]

Показатели рентабельности, применяемые в экономических расчетах, характеризуют относительную прибыльность продаж, капитала фирмы, основных средств и прочих внеоборотных активов, собственного капитала и перманентного капитала. Оценим деловую активность с помощью абсолютных и относительных показателей. Абсолютным показателем в данном случае является финансовый результат деятельности предприятия.

Оценка абсолютных показателей

Таблица 6

АБСОЛЮТНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

Тыс. руб.

Показатели	2010 г.	2011 г.	Изменения, +/-
Выручка от продажи товаров	1 422 710	1 510 269	+87 559
Валовая прибыль	363 383	309 731	-53 653
Прибыль от продаж	209 926	135 442	-74 484

Как видим, прибыль снижается (табл. 6) при одновременном увеличении выручки, что свидетельствует о снижении рентабельности компании, а также о снижении конкурентоспособности предприятия и его продукции.

Относительные показатели – коэффициенты рентабельности

Таблица 7

РАСЧЕТ КОЭФФИЦИЕНТОВ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

%

Показатель	2010 г.	2011 г.	Динамика
Рентабельность продаж	14	9	-5
Рентабельность всего капитала фирмы	20	13	-7
Рентабельность основных средств	46	30	-16
Рентабельность внеоборотных активов	42	28	-14
Рентабельность собственного капитала	28	17	-11
Рентабельность перманентного капитала	26	15	-11

Показатели рентабельности (табл. 7) по сравнению с базисным годом снижаются. Более интенсивно снизилась рентабельность основных средств и внеоборотных активов. Это говорит о том, что в отчетном году основные и внеоборотные средства организации используются менее эффективно. Все это говорит о низкой деловой активности предприятия.

Сравнительный анализ исследуемых методик и выбор наиболее эффективной.

К ограничивающим факторам первых двух методик следует отнести следующие моменты:

- сложность расчета и анализа большого числа показателей;
- недоступность внешнему аналитику некоторых данных, необходимых для расчета показателей деловой активности;
- отсутствие нормативов и рекомендуемых значений всех показателей;
- неоднозначная интерпретация некоторых показателей (например, показателя оборачиваемости дебиторской задолженности или показателя продолжительности операционного цикла);
- сложность обобщенной оценки состояния предприятия.

Плюсы этих двух методик в том, что они оценивают качественные показатели, характеризующие эффективность использования ресурсов предприятия и показатели оборачиваемости. Таким образом, дается более полная оценка деловой активности исследуемого предприятия.

Что же касается третьей и четвертой методик, то они очень похожи. И в той и в другой методике деловая активность предприятия оценивается на основании показателей оборачиваемости активов и пассивов предприятия. Как известно, точность анализа увеличивается, если во внимание принимается большее число факторов, отражающих финансовое состояние предприятия. Поэтому минус обеих методик в том, что в них не учитывается влияние на деловую активность предприятия таких показателей, как рентабельность, фондоотдача, производительность и других.

Минус пятой методики в том, что при оценке деловой активности по показателям рентабельности не учитывается оборачиваемость активов и пассивов предприятия, а также продолжительность операционного цикла, что крайне важно при оценке деловой активности предприятия. Поэтому точность анализа по данной методике можно оценить как низкую.

Сформулируем выводы на основе анализа по рассчитанным методикам. Для этого оценим их в комплексе в табл. 8.

Таблица 8

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ТАБЛИЦА МЕТОДИК ОЦЕНКИ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

Методика	Показатели		Показатели	
	Абсолютные	Относительные	Абсолютные	Относительные
1. Описанная Ковалёвым В.В., Волковой О.Н.	Низкая	Неоднозначная оценка	Низкая	Неоднозначная оценка
2. Описанная Бочаровым В.В.	Низкая	Низкая	Низкая	Низкая
3. Описанная Бакановым М.И.	-	Низкая	-	Низкая
4. Описанная Донцовой Л.В.	-	Низкая	-	Низкая
5. Оценки деловой активности по показателям рентабельности	Низкая	Низкая	Низкая	Низкая

Из данной таблицы видно следующее.

- Показатели методики (1) дают неоднозначную оценку деловой активности ОАО «АК ЛМЗ», что является явным минусом данной методики. Плюсом данной методики можно назвать то, что деловая активность оценивается по трем группам критериев (качественные, абсолютные, относительные), что делает данную методику более комплексной. То же можно сказать и по методике (2).
- Показатели методики (3), а также показатели методики (4) дают однозначную оценку деловой активности, что является плюсом данных методик, но при этом используется лишь одна группа показателей – относительная. Этот факт говорит о том, что данная методика оценивает деловую активность лишь с одной стороны, не учитывая при этом другие. А это, в свою очередь, приводит к неточным выводам и дает не полный анализ ситуации и, как следствие, к ошибкам в оценке. По методике (3) и (4) деловая активность ОАО «АК ЛМЗ» находится на низком уровне.

Таким образом, проанализировав все методики и сравнив их, мы пришли к такому выводу, что ни одна из данных методик не дает комплексной оценки деловой активности предприятия. Чтобы комплексно и наиболее точно оценить деловую активность предприятия, нужно разработать новую методику, собрав в ней показатели, которые отвечают следующим требованиям:

- во-первых, они должны быть легки в расчетах;
- во-вторых, должны показывать эффективность использования ресурсов предприятия через показатели оборачиваемости и прибыльности.

Для оценки деловой активности по предлагаемой нами методике необходимо рассчитать абсолютные и относительные показатели. Оценка деловой активности должна проводиться по двум направлениям.

1. Оценка результатов деятельности предприятия и эффективности использования ресурсов предлагаем проводить по следующим нижеперечисленным показателям.

- Объем продаж. Этот показатель характеризует результат деятельности предприятия, достигнутый в конкретном периоде, а также показывает, насколько эффективно работали отдел сбыта и маркетинговый отдел.
- Валовая прибыль. Если в динамике валовая прибыль снижается при одновременном увеличении выручки, то это может говорить об увеличении себестоимости реализованной продукции, а значит, о неэффективном использовании сырья и материалов, основных фондов, трудовых ресурсов и др.
- Динамичности развития фирмы. Если выполняется «золотое правило экономики», а именно, темп роста прибыли выше темпа роста выручки от продажи, который, в свою очередь, выше темпа роста активов, то предприятие является динамично развивающимся.
- Фондоотдача. Показывает, сколько продукции производит предприятие на каждую единицу стоимости основных фондов, которые были в нее вложены.
- Рентабельность продаж. Показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции. Рост показателя является следствием роста цен при постоянных затратах на производство реализованной продукции (работ, услуг) или снижения затрат на производство при постоянных ценах. Уменьшение показателя свидетельствует о снижении цен при постоянных затратах на производство или о росте затрат на производство при постоянных ценах, т. е. о снижении спроса на продукцию предприятия.
- Рентабельность постоянного капитала. Отражает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность фирмы на длительный срок (как собственного, так и заемного).
- Рентабельность собственного капитала показывает эффективность использования собственного капитала. Динамика показателя оказывает влияние на уровень котировки акций на фондовых биржах.

- Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами. Определяет степень обеспеченности организации собственными оборотными средствами. Увеличение этого коэффициента указывает на рост доли собственных средств в оборотных активах и повышение финансовой устойчивости предприятия.

2. Анализ показателей оборачиваемости активов и кредиторской задолженности.

- Оборачиваемость оборотных активов. Показывает скорость оборота мобильных активов за анализируемый период.
- Оборачиваемость внеоборотных активов. Показывает скорость оборота немобильных активов предприятия за анализируемый период.
- Оборачиваемость запасов. Показывает скорость оборота запасов (сырья, материалов, незавершенного производства, готовой продукции на складе, товаров).
- Оборачиваемость дебиторской задолженности. Показывает число оборотов, совершенных дебиторской задолженностью за анализируемый период. При ускорении оборачиваемости происходит повышение значения показателя, что свидетельствует об улучшении расчетов с дебиторами.
- Оборачиваемость кредиторской задолженности. Показывает скорость оборота задолженности предприятия. Ускорение неблагоприятно сказывается на ликвидности предприятия. Если коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности меньше коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности, то возможен остаток свободных средств у предприятия.

Определим деловую активность предприятия по предложенной методике на примере ОАО «АК ЛМЗ». Результаты расчета показателей представлены в табл. 9 и 10.

Таблица 9

ПОКАЗАТЕЛИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ

Наименование показателей	Значение показателей за		Изменения (+/-)
	2010 г.	2011 г.	
Объем продаж, тыс. руб.	1 422 710	1 510 269	+87 559
Валовая прибыль, тыс. руб.	363 383	309 731	-53 653
Динамичности развития фирмы	$Tп > Tв < Tа$	$Tп < Tв < Tа$	Ухудшение
Фондоотдача, руб.	3,25	3,28	+0,03
Рентабельность продаж, %	14	9	-5
Рентабельность постоянного капитала, %	26	15	-11
Рентабельность собственного капитала, %	28	17	-11
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, <i>k</i>	0,60	0,61	+0,01

Динамичность развития анализируемого предприятия далека от эталона, так как фактические показатели и их соотношение не соответствует «золотому правилу экономики», хотя и два показателя из трех имеют положительную динамику. Значения показателя фондоотдачи говорят о том, что в 2010 г. на 1 руб. стоимости основных фондов было произведено продукции на 3 руб. 25 коп., в 2011 г. фондоотдача незначительно выросла (на 1%). За анализируемый период наблюдается снижение рентабельности продаж с 14% до 9% на 5%, что свидетельствует о снижении инвестиционной привлекательности анализируемого предприятия. Значения показателя рентабельности постоянного капитала показывают, что на 1 руб. инвестиций в 2010 г. приходилось 26 коп. чистой прибыли, а на конец 2011 г. этот показатель снижается до 15%. Все это говорит о неэффективности

использования капитала, вложенного в деятельность предприятия на длительный срок. Финансирование текущей деятельности на 60% обеспечено собственными оборотными средствами как в отчетном, так и в базовом периоде.

Скорость оборота всех оборотных активов на конец 2011 г. снизилась. За счет замедления оборачиваемости на длительный срок предприятие потеряло как в объеме выручки, так и в финансовом результате. Скорость оборота кредиторской задолженности на конец 2011 г. также снизилась, что свидетельствует об увеличении срока возврата предприятием своих долгов (табл. 10).

Таблица 10

ПОКАЗАТЕЛИ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ АКТИВОВ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Наименование показателей	Значение показателей за		Изменения (+/-)
	2010 г.	2011 г.	
Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов, обороты	2,98	3,15	+0,17
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, обороты	2,81	2,51	-0,3
Коэффициент оборачиваемости запасов, обороты	5,9	5,3	-0,6
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, обороты	5,58	5,35	-0,23
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, обороты	16,2	14,49	-1,71

Таким образом мы видим, что деловая активность ОАО «АК ЛМЗ» находится на низком уровне. Кроме того анализ выявил основные проблемы, на которые предприятию следует обратить внимание и разработать мероприятия по повышению деловой активности предприятия.

Что же касается предложенной методики, то стоит добавить, что при оценке деловой активности предприятия необходимо учитывать его отраслевую принадлежность. Для этого анализ данных показателей должен проводиться в сравнении со значениями показателей предприятий этой же отрасли, либо в сравнении со среднеотраслевыми значениями исследуемых показателей:

- если значения показателей превышают среднеотраслевые и имеют положительную динамику, можно сделать вывод, что предприятие имеет высокий уровень деловой активности;
- если значения показателей находятся на уровне среднеотраслевых и не имеют тенденции к снижению в динамике, то такое предприятие имеет средний уровень деловой активности;
- если значения показателей хотя бы одной группы имеют тенденцию к резкому снижению и находятся на уровне ниже отраслевых, то такое предприятие имеет низкий уровень деловой активности.

Чтобы комплексно и наиболее точно оценить деловую активность предприятия необходимо также учитывать дополнительные факторы, которые влияют на его финансовое состояние [11, с. 359]:

- срок функционирования предприятия на рынке. В том случае, если предприятие функционирует на рынке в течение длительного времени, предприятие обладает определенной деловой репутацией;
- жизненный цикл продукции предприятия. Жизненный цикл продукции предприятия можно рассматривать как последовательность стадий, которые характеризуют положение продукта на рынке, тенденцию продаж продукции пред-

приятием, а также дают представление о возможности получения прибыли предприятием;

- состояние внешнего окружения предприятия. В этом случае следует обращать внимание на потребителей, партнеров и конкурентов предприятия. Должны учитываться платежеспособный спрос населения (поскольку именно от доходов населения зависит объем реализованной продукции и выручка, получаемая предприятием), уровень конкуренции (положение дел у конкурентов, ценовая политика конкурентов, наличие существенных конкурентных преимуществ у анализируемого предприятия, которые могут препятствовать входу новых конкурентов на рынок и т.д.);
- диверсифицированность производства. Диверсификация представляет собой метод снижения рисков, связанных с производством и реализацией товаров путем их распределения между несколькими продуктами, выпускаемыми на предприятии. Если на предприятии выпускается несколько видов продукции, в случае сокращения спроса на тот или иной товар, предприятие может перейти к производству другого товара и, тем самым, сократить риски связанные с уменьшением спроса. Очевидно, что деловая активность предприятия, которое выпускает только один вид продукции, ниже, поскольку насыщение рынка данным товаром приведет к снижению показателей прибыли и рентабельности;
- маркетинговые направления. В этом случае следует оценить, каким образом предприятие осуществляет свою маркетинговую деятельность. В современных рыночных условиях предприятие должно осуществлять мониторинг рыночной ситуации и ориентироваться преимущественно на тот объем продукции, которое оно может реализовать на рынке. Если предприятие осуществляет прогнозирование рыночной ситуации и отслеживает поведение потребителей, и в соответствии с этим разрабатывает маркетинговые мероприятия то оно, как правило, достигает успеха на рынке. Если в своей производственно-хозяйственной деятельности предприятие не ориентируется на рыночную ситуацию, эффективность его финансово-хозяйственной деятельности снижается;
- наличие товаров-заменителей на рынке. Под товарами-заменителями в данном случае понимается товары, которые удовлетворяют аналогичные потребности потребителей. В этом случае, потребители могут заменить товар, выпускаемый предприятием на другой товар, удовлетворяющий ту же самую потребность. В том случае, если продукция, выпускаемая предприятием, имеет заменители на рынке, потребители могут переключиться на нее, что приведет к снижению показателей финансово-хозяйственной деятельности анализируемого предприятия;
- кадровый потенциал предприятия. В этом случае необходимо отслеживать компетентность руководства предприятия и достижение стратегических целей и задач; динамику среднесписочной численности персонала; долю работников, имеющих высшее профессиональное образование. Учет данных факторов необходим, поскольку от квалификации персонала зависит объем и качество продукции, выпускаемой на предприятии и т.д.

Литература

1. Об утверждении правил проведения Арбитражными управляющими финансового анализа [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ от 25 июня 2003 г. №367. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Баканов М.И. и др. Теория экономического анализа [Текст]: учеб. / М.И. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет ; под ред. М.И. Баканова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2005.
3. Бочаров В.В. Финансовый анализ [Текст] : краткий курс / В.В. Бочаров. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2009.
4. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности [Текст] : учеб. пособие / Л.В. Донцова, Н.А. Никифоров. – 2-е изд. – М. : Дело и сервис, 2004.
5. Ежеквартальные отчеты [Электронный ресурс] // Портал ОАО «АК ЛМЗ». URL : <http://www.aklmz.ru/stockholders/reporting/>

6. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] : учеб. / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М. : Велби, 2002.
7. Матвейчева Е.В. Традиционный подход к оценке финансовых результатов деятельности предприятия (на примере ЗАО «Уралсельэнергопроект») [Электронный ресурс] / Е.В. Матвейчева, Г.Н. Вишнинская // Аудит и финансовый анализ. – 2001. – №1ю URL : <http://www.cfin.ru/press/afa/2000-1/03-3.shtml>.
8. Финансовый анализ [Текст] : учеб. пособие. – М. : Велби, Проспект, 2006.
9. Центр начального обучения МСФО [Электронный ресурс]. URL : <http://allmsfo.ru/msfo-ias-38.html>;
10. Экономический анализ [Текст] : программа дисциплины и учеб.-метод. рекомендации / сост. Ю.В. Рокотянская ; Ряз. гос. ун-т им. С.А. Есенина. – Рязань, 2009.
11. Экономический анализ [Текст] : учеб. для вузов / под ред. Л.Т. Гиляровской. – 2-е изд., доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 615 с.

Ключевые слова

Деловая активность; финансовое состояние предприятия; методики финансового анализа; финансовые коэффициенты; рентабельность; оборачиваемость активов; оборачиваемость кредиторской задолженности; золотое правило экономики; продолжительность операционного цикла; деловая репутация.

Чурсина Юлия Анатольевна

Лыскова Людмила Николаевна

РЕЦЕНЗИЯ

Актуальность темы. Стабильность финансового положения предприятия в условиях рыночной экономики обуславливается главным образом именно его деловой активностью. Деловая активность предприятия оценивается, как правило, через наличие у предприятия достаточных оборотных средств, которые являются необходимыми для его нормального функционирования. Поэтому важно правильно оценить сумму оборотных средств, которыми располагает предприятие, выявить их избыток, или, напротив, недостаток и определить возможности улучшения их использования. Эффективность деятельности предприятия во многом зависит от его деловой активности.

Научная новизна и практическая значимость. В статье показаны основные выводы проведенного исследования, объектом изучения которого явились методики анализа финансово-хозяйственной деятельности, которые могут применяться для оценки деловой активности предприятия. Изучив методики, авторы пришли к выводу, что при оценке деловой активности особое внимание, как правило, обращается на оборачиваемость оборотных активов и кредиторской задолженности, так как эти величины во многом взаимосвязаны. Основной подход к оценке оборачиваемости следующий: чем короче период оборота, тем более эффективна коммерческая деятельность предприятия и тем выше его деловая активность. Наряду с показателями оборачиваемости для оценки деловой активности используются также показатели рентабельности, которые являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Анализ показал, что ни одна из изученных методик не дает комплексной оценки деловой активности предприятия.

Авторы считают, что оценка деловой активности должна проводиться по двум направлениям. Во-первых, необходимо оценить результаты деятельности предприятия и эффективность использования ресурсов по таким показателям, как объем продаж, валовая прибыль, динамичности развития фирмы, фондоотдача, рентабельность продаж, рентабельность перманентного капитала, рентабельность собственного капитала, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами. Во-вторых, провести анализ показателей оборачиваемости оборотных, внеоборотных активов и кредиторской задолженности предприятия. В рекомендациях по применению методики также описано, как можно учесть его отраслевую принадлежность.

Практическая значимость представленных выводов по исследованию в том, что применение предложенной методики позволяет быстро, без особых усилий, не только оценить деловую активность предприятия, но и выявить проблемы, что, в свою очередь, позволит разработать мероприятия по повышению его деловой активности.

Замечание: авторы постарались облегчить оценку финансовой устойчивости, что не позволит с ее помощью в полной мере оценить финансовый потенциал предприятия, так как на деловую активность влияет целый ряд факторов, которые не были учтены в предложенной методике, такие как срок функционирования предприятия на рынке, состояние внешнего окружения предприятия, эффективность маркетинга и т.д.

Заключение: рецензируемая статья отвечает требованиям, предъявляемым к научным публикациям, и может быть рекомендована к опубликованию.

Ёлохова И.В., д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Управление финансами» ФБГОУ ВПО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет»