

эффективные управленческие решения по возврату долгов, а также спрогнозировать поступления средств [5].

Библиографический список

1. Евглевская В.К., Пострелова А.В. Методика анализа дебиторской и кредиторской задолженностей // Научные исследования: от теории к практике. 2014. № 1. С. 297–299.
2. Кобелева С.В., Конова О. Ю. Дебиторская задолженность: возникновение, анализ и управление // Территория науки. 2015. № 2. С. 109–115.
3. Молитвик В.Н. Проблемы анализа и управления дебиторской задолженностью предприятий // Экономика и управление: проблемы, решения. 2015. № 10. С. 57–59.
4. Симоненко Л.И., Столярова М.А. Анализ расчетов и управление дебиторской и кредиторской задолженностью // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2014. № 2. С. 210–216.
5. Слабинская И.А., Атабиева Е.Л., Ковалева Т.Н. Учет расчетов с покупателями и заказчиками // Белгородский экономический вестник. 2016. № 3 (83). С. 113–118.

Рекомендовано кафедрой
бухгалтерского учета
и аудита БГТУ

канд. экон. наук, доцент
Л.Н. Кравченко
Белгородский государственный
технологический университет
им. В.Г. Шухова

ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В современных рыночных реалиях стабильность финансового положения организации в значительной степени обусловлена ее деловой активностью, которая, в свою очередь, зависит от широты рынков сбыта продукции, деловой репутации, степени выполнения плана по основным показателям хозяйственной деятельности, уровня эффективности использования ресурсов и устойчивости экономического роста. Деловая активность является одним из аспектов динамичного развития организации,

определяет уровень ее конкурентоспособности, способность к инновационному развитию, как в текущем периоде, так и в перспективе.

Деловая активность выступает определяющим условием эффективности финансово-хозяйственной деятельности каждого субъекта экономики. При этом повышение деловой активности приводит к укреплению финансовой устойчивости предприятия.

В тоже время необходимо подчеркнуть, что деловая активность теснейшим образом связана с такими важнейшими параметрами финансового положения организации, как ликвидность, платежеспособность, кредитоспособность, инвестиционная привлекательность. Высокая деловая активность экономического субъекта побуждает потенциальных инвесторов к вложению своих средств в активы данной компании. Принимая решение об инвестировании организации, инвесторы, как правило, предъявляют повышенные требования к обоснованию степени отдачи вложенных средств, стремясь при этом минимизировать свои риски. При этом оценка инвестиционной привлекательности проводится на основе результатов анализа показателей финансового состояния организации, важнейшим из которых выступает деловая активность.

Деловая активность рассматривается как ключевой фактор экономического роста во всем мире, поскольку ее повышение способствует улучшению делового и инвестиционного климата в каждой стране. Одновременно с этим создание благоприятных условий для предпринимательской деятельности является стратегическим фактором устойчивого социально-экономического развития и роста деловой репутации компании.

При этом следует иметь в виду, что деловая активность организации в значительной степени зависит от изменений факторов, как внешнего, так и внутреннего характера воздействия. Определяющее влияние на уровень деловой активности субъектов экономики оказывают макроэкономические факторы, воздействие которых может привести либо к росту предпринимательской активности, либо создать предпосылки к ее снижению. В тоже время нельзя недооценивать и роль факторов внутреннего характера, которые в большей степени обусловлены действиями менеджмента организаций, поскольку степень деловой активности, в конечном итоге, определяется структурой капитала предприятия, его ликвидностью, платежеспособностью и т.п.

На уровне предприятия оценка деловой активности, как правило, проводится по качественным и количественным показателям. Качественные оценки основаны на сравнении организаций, идентичных по размеру и виду деятельности, по параметрам качества продукции, экспортных возможностей, широты рынков сбыта, репутации, престижности контрагентов и др. Количественные оценки принято проводить по двум направлени-

ям: первое основано на выполнении целевых показателей (плана) по основным направлениям деятельности организации (объем производства, прибыль); второе предполагает оценку интенсивности и эффективности использования имеющихся ресурсов организации с помощью различных финансовых коэффициентов. Существующее множество таких коэффициентов сводится к оборачиваемости определенных видов ресурсов предприятия, участвующих в воспроизводственном процессе и определяющих динамику интенсивности применения потенциала предприятия.

Экономическая интерпретация показателей оборачиваемости основана на кругообороте капитала через стадии производственного процесса в ходе превращения его в денежную форму (деньги – закупки – производство – реализация – деньги). Считается, что повышение скорости обращения капитала (оборотности) означает более интенсивное использование ресурсов предприятия и рост деловой активности.

В зависимости от отраслевой специфики деятельности предприятия для оценки деловой активности используют различные показатели оборачиваемости. Оборачиваемость капитала и его составляющих оценивается с помощью коэффициентов оборачиваемости, отражающих количество оборотов, которые они совершают за рассматриваемый период времени. Кроме того, важнейшим показателем оборачиваемости выступает так называемый период одного оборота, показывающий срок возврата в хозяйственную деятельность предприятия денежных средств, вложенных в его производственно-коммерческие операции.

В процессе анализа деловой активности организации чаще всего рассчитывают и оценивают в динамике коэффициенты оборачиваемости совокупных активов, собственных и заемных средств, текущих активов, основных средств, запасов, дебиторской и кредиторской задолженности и др.

Так, коэффициент оборачиваемости текущих активов отражает соответствие имеющихся оборотных средств, необходимых для успешного функционирования организации. При этом недостаток оборотных активов не дает возможности предприятию получать больше прибыли за счет увеличения оборота. Одновременно с этим излишек оборотных активов приводит к тому, что часть капитала организации будет невостребованной, что, в свою очередь, может привести к убыткам.

Показатель, характеризующий интенсивность использования всего имущественного потенциала, а именно коэффициент оборачиваемости совокупных активов показывает, сколько раз за отчетный период совершается полный цикл производства, а, кроме того, сколько выручки от продажи продукции получено с каждой единицы средств организации.

Показатель оборачиваемости собственного капитала отражает интенсивность использования средств собственников данной организации. Его значение дает возможность установить целесообразность привлечения заемных средств. Высокие значения данного коэффициента характеризует значительное превышение уровня продаж продукции (товаров, работ, услуг) по сравнению с величиной собственного капитала, что может привести к росту кредитных ресурсов вплоть до продажи контрольного пакета акций. Одновременно с этим низкое значение показывает переизбыток неиспользованных собственных средств, что указывает на необходимость инвестирования средств в наиболее выгодный источник доходов.

Коэффициент оборачиваемости запасов отражает скорость потребления (расходования, использования) данных активов за исследуемый период времени. Следует иметь в виду, что излишние запасы требуют дополнительных расходов, связанных с их хранением, а, кроме того, запасы – это активы с низкой степенью ликвидности. В свою очередь, недостаток материально-производственных запасов может быть причиной недополучения прибыли вследствие невозможности удовлетворения спроса покупателей. Сокращение в динамике этого коэффициента говорит об относительном увеличении производственных запасов или об уменьшении спроса на продукцию данного предприятия. В тоже время чем выше данный показатель, тем больше ликвидность оборотных активов и тем устойчивее финансовое состояние организации.

Фондоотдача или коэффициент оборачиваемости основных средств дает возможность оценить эффективность вложений в производственный потенциал, а также определить эффективность их использования в производственном процессе.

Рост этого показателя возможен за счет снижения доли основных средств, или за счет увеличения их более высокого технического уровня. Чем выше показатель, тем ниже издержки отчетного периода. Низкие значения этого коэффициента указывают на недостаточный объем продаж предприятия, или на очень высокий уровень вложений в данный вид активов.

В процессе анализа деловой активности следует обратить особое внимание на показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, поскольку данные коэффициенты являются взаимозависимыми.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности отражает возможность предприятия своевременно взыскивать долги с дебиторов. Он позволяет вычислить, сколько раз в течение отчетного периода дебиторская задолженность превращалась в денежные средства. Значения этого показателя обусловлены кредитной политикой предприятия и контро-

лем за своевременностью поступления оплаты. Высокие значения коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности свидетельствуют об улучшении платежной дисциплины со стороны покупателей и заказчиков.

Важным показателем, характеризующим состояние кредиторской задолженности, является коэффициент ее оборачиваемости. Он отражает количество оборотов заемного капитала организации за отчетный период. Другими словами, данный показатель характеризует, насколько быстро организация выплачивает долги кредиторам. Низкий коэффициент оборачиваемости означает, что организация имеет неоплачиваемую кредиторскую задолженность, которую, при желании, можно использовать на расширение бизнеса. Этот же показатель может быть рассчитан в днях. В данном случае будет видно, за какой срок предприятие выплачивает свои долги. Эти два показателя должны быть проанализированы в динамике за несколько отчетных периодов, а также в сопоставлении с размерами и скоростью погашения дебиторской задолженности.

Положительным моментом в деятельности организации следует считать превышение значений коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности по сравнению со значением коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности. При этом если среднее время взыскания дебиторской задолженности меньше, чем время погашения кредиторской, то теоретически предприятие может обходиться без собственных оборотных средств, используя средства кредиторов.

В свою очередь, разнообразие субъектов взаимоотношений организации по расчетам с кредиторами, с учетом различного механизма их правового регулирования, различных способов погашения задолженности, позволяют сделать вывод о сложности осуществления контроля и эффективности управления кредиторской задолженностью.

Для того чтобы отношения с кредиторами максимально соответствовали целям обеспечения финансовой устойчивости и в целом финансовой безопасности предприятия, способствовали росту ее прибыльности и конкурентоспособности необходимо разработать правильную стратегическую политику относительно погашения долгов, поскольку экономическое благополучие предприятия в значительной мере зависит от того, насколько своевременно оно отвечает по своим финансовым обязательствам.

В связи с этим следует подчеркнуть, что руководству организации необходимо уделять особое внимание расчетам с различными контрагентами, чтобы оставаться привлекательным для инвесторов и занимать выгодную позицию на фоне конкурентов.

Таким образом, необходимо отметить, что анализ выше представленных показателей позволяет оценивать, насколько эффективен бизнес-

процесс предприятия, и, что немаловажно, позволяет экономически обосновать целесообразность привлечения заемного капитала или других источников финансирования с целью увеличения прибыли и укрепления своих позиций на рынке в условиях жесткой конкуренции.

В целом, деловая активность предприятий может рассматриваться как комплекс проводимых организационно-технических, финансово-экономических и социальных мероприятий, направленных на обеспечение устойчивости экономического роста при повышении эффективности задействованных ресурсов и уровня мотивации труда. При этом значимость ее анализа заключается в формировании экономически обоснованной оценки интенсивности и эффективности использования ресурсов на предприятии, выявлении ограничений и резервов роста.

Библиографический список

1. Кравченко Л.Н. Актуальные вопросы анализа и оценки кредиторской задолженности// Белгородский экономический вестник. 2018. №4 (92). С.151–155.

2. Кравченко Л.Н., Ходоренко Е.О. К вопросу повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия // Белгородский экономический вестник. 2017. №1 (85). С. 202–209.

3. Слабинская И.А., Кравченко Л.Н. Прогнозирование банкротства как метод оценки экономической безопасности организаций // Вестник Белгородского государственного технологического университета имени В.Г. Шухова. 2017. № 8. С. 195–199.

4. Слабинская И.А., Кравченко Л.Н. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие. Белгород: Изд-во БГТУ, 2017. 309с.

5. Деловая активность (оборачиваемость) предприятия. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.e-executive.ru/wiki/index.php/>

Рекомендовано кафедрой
бухгалтерского учета
и аудита БГТУ