Министерство образования и науки РФ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

«Рязанский государственный университет имени С.А. Есенина»

Факультет экономики

Направление подготовки 38.04.01 «Экономика»

(магистерская программа «Финансовая экономика»)

Контрольная работа по экономическому анализу:

«Анализ деловой активности организации».

Рязань 2017

Содержание

Введение ………………………………………………………………….....3

1 Деловая активность и ее индексы………………………………………..5

1.1 Понятие деловой активности…………………………………………..5

1.2 Индексы деловой активности………………………………………….6

2 Оценка деловой активности……………………………………………..11

Заключение………………………………………………………………….24

Список используемой литератур………………………………………….26

Введение

Деловая активность предприятий является одним из центральных факторов эффективности рыночной экономики. Критерии ее оценки нередко сводятся в литературе к характеристике финансового состояния предприятий. 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.

Цель данной работы: изучить анализ деловой активности организации.

Для достижения указанной цели были поставлены следующие задачи:

-рассмотреть понятие деловой активности и ее индексы;

-раскрыть сущность и содержание оценки деловой активности.

Глава 1. Деловая активность и ее индексы

1.1 Понятие деловой активности

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 производства. 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 воздействий. 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 Индексы деловой активности

Качественное (нечисловое) понятие деловой активности должно быть выражено количественным эквивалентом, который являлся бы базой для принятия обоснованных экономических решений. Таким обобщающим показателем является индекс предпринимательской уверенности (ИПУ), объединяющий оценки руководителей предприятий по отдельным экономическим показателям на макроуровне, рассчитываемый как в странах Европейского Союза, так и в России. На сегодня расчетами подобного индекса занимается значительное число организаций по специально разработанным методикам

Основные индексы деловой активности, рассчитываемые в России:

1. Индекс предпринимательской уверенности (Росстат, Центр экономической конъюнктуры при Правительстве РФ).

Методика расчета: В промышленности: среднее арифметическое «балансов» по ожидаемому выпуску, фактически сложившемуся спросу и текущим запасам готовой продукции (последний с обратным знаком).

В строительстве: среднее арифметическое значение балансов оценок фактического состояния портфеля заказов и ожидаемого изменения численности занятых в организациях.

В торговле: среднее арифметическое значение балансов оценок фактического экономического состояния организации, уровня складских запасов (берется с обратным знаком) и ожидаемого экономического состояния.

Индекс деловой активности АМ-Ъ (Ассоциация менеджеров России)

Расчет на основании 26 макроэкономических показателей Росстата и 17 оценочных показателей, полученных опросом ведущих предприятий России. Макроэкономические показатели группируются в 5 категорий: «производство», «торговля», «финансовый сектор», «ресурсная база экономики» и «потребительский рынок». Данные, получаемые от компаний, аккумулируются в индекс предпринимательских оценок и ожиданий. Интегральный индекс деловой активности – это сумма шести основных составляющих: пяти взвешенных индексов по различным отраслевым группам экономики и индекса, базирующегося на опросе «экспертной корзины» российских компаний.

Конъюнктурный индекс «Финансы» КИФ рассчитывается исходя из относительных изменений следующих показателей:

-грузооборот транспорта,

-инвестиции в основной капитал,

-численность безработных,

-доля предприятий в "хорошем" и "нормальном" финансовом состоянии,

-индекс портфеля заказов (показатели предложения);

-оборот розничной торговли,

-реальные располагаемые денежные доходы населения,

-кредитные вложения в экономику,

-вклады населения в банки,

-цены на нефть Urals (показатели спроса).

Источники информации для расчета индекса: Росстат, Российский экономический барометр (РЭБ), Центр экономической конъюнктуры при Правительстве РФ (ЦЭК), ИЭ РАН.

Индекс предпринимательских ожиданий (Российский экономический барометр)

Методика расчета:

Опросы промышленных предприятий. Включены следующие показатели:

- соотношение доли предпринимателей, ожидающих, что цены на продукцию повысятся, и доли предпринимателей, ожидающих, что цены на ресурсы повысятся;

- соотношение доли предпринимателей, ожидающих, что цены на продукцию повысятся, и доли предпринимателей, ожидающих, что ставки зарплаты повысятся;

- доля предпринимателей, ожидающих увеличения выпуска;

- доля предпринимателей, ожидающих расширения занятости;

- доля предпринимателей, ожидающих увеличения расходов на оборудование;

- доля предпринимателей, ожидающих увеличения портфеля заказов.

Индекс деловой среды (Общероссийская общественная организация «Деловая Россия») Определяется через 6 частных индексов:

1. Институциональные условия оцениваются через восприятие действий власти в интересах развития бизнеса: оценка политики федеральной, региональной, муниципальной власти с точки зрения интересов развития собственного бизнеса, а также через оценку действий местных властей в сфере привлечения инвестиций в экономику региона.

2. Развитие бизнеса - через восприятие перспектив развития бизнеса.

3. Развитие социальной ответственности - оценка уровня ее развития: понимание сути и содержания социальной ответственности, оценка реальных практик оказания социальной поддержки, влияние власти на эту деятельность.

4. Сплоченность бизнес-сообщества - оценка действий объединений, ассоциаций предпринимателей с точки зрения интересов развития собственного бизнеса, готовность оказать им поддержку включенность в реальные объединения.

5. Доверие к власти - отношение к реализации реформ (жилищно-коммунальной, армии, образования здравоохранения), оценка деятельности Президента РФ, Правительства, Государственной думы РФ.

6. Социальное самочувствие - оценка экономического и политического положения страны, удовлетворенность состоянием собственного, удовлетворенность условиями жизни.

Из перечисленных индексов деловой активности (ИДА), индекс предпринимательской уверенности, рассчитываемый Росстатом, можно назвать официальным, который публикуется достаточно оперативно. Для организаций торговли ИПУ рассчитывается как среднее арифметическое значение балансов оценок фактического экономического состояния организации, уровня складских запасов (берется с обратным знаком) и ожидаемого экономического состояния. Положительное значение баланса оценок фактического экономического состояния организации и ожидаемого экономического состояния характеризуют подъем экономической активности как в текущем периоде, так и в перспективе. Иначе трактуется баланс оценки складских запасов s: если s > 0 – это означает снижение деловой активности, а s < 0 – ее рост.

Динамика индекса показывает, в какую сторону движется уверенность предпринимателей, дает возможность определить поворотные точки в развитии, предсказать наступление кризиса. Иными словами, если анализ отдельно взятых показателей бизнес-обследований дает субъективную нечисловую характеристику изменения экономики, то индекс предпринимательской уверенности количественно и обобщенно характеризует деловую активность.

Глава 2. Оценка деловой активности

Оценка деловой активности на качественном уровне может быть получена в результате сравнения деятельности данной коммерческой 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.

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

- степень выполнения плана (установленного вышестоящей организацией или самостоятельно) по основным показателям, обеспечение заданных темпов их роста;

- уровень эффективности использования ресурсов коммерческой организации.

Текущая деятельность любой коммерческой организации может быть охарактеризована с различных сторон. В нашей стране основными оценочными показателями традиционно считаются объем реализации и прибыль. Помимо них в анализе применяют показатели, отражающие специфику производственной деятельности коммерческой организации. По каждому из этих показателей, в принципе, может устанавливаться плановое значение или внутрипроизводственный норматив (ориентир), с которым и производится сравнение по истечении отчетного периода. Что касается динамики основных показателей, то наиболее информативные аналитические выводы формулируются в результате сопоставления темпов их изменения. В частности, в известном смысле является оптимальным следующее соотношение темповых показателей:

ТРБ > ТQP > ТB > 100%,

где ТРБ, ТQP, ТB — соответственно темпы изменения балансовой прибыли, объема реализации, суммы активов (капитала).

Данное соотношение означает:

во-первых,прибыль увеличивается более высокими темпами, чем объем продаж продукции, что свидетельствует об относительном снижении издержек производства и обращения;

во-вторых,объем продаж возрастает более высокими темпами, чем активы (капитал) предприятия, то есть ресурсы предприятия используются более эффективно;

наконец, в-третьих*,*экономический потенциал предприятия возрастает по сравнению с предыдущим периодом.

Второе направление оценки деловой активности - анализ и сравнение эффективности использования ресурсов коммерческой организации. Известно множество показателей, применяемых в ходе такого анализа. Обычно логика обособления подобных показателей такова. Любое предприятие имеет три вида основных ресурсов: материальные, трудовые и финансовые. В данном случае под материальными ресурсами чаще всего понимают материально-техническую базу предприятия, причем для финансового менеджера интерес представляет прежде всего не их состав и структура, рассматриваемые с позиции технологического процесса (это сфера интересов линейных руководителей и менеджеров по производству), но величина финансовых вложений в эти активы.

Этот коэффициент имеет очевидную экономическую интерпретацию, показывая, сколько рублей выручки от реализации приходится на один рубль вложений в основные средства. При прочих равных условиях рост показателя в динамике рассматривается как благоприятная тенденция. Выполняя пространственно-временные сопоставления, необходимо отдавать себе отчет в том, какие исходные данные были использованы для расчета. Чаще всего используются балансовые оценки, а, как известно, отчетность периодически меняется. В частности, в минувшие годы выручка показывалась совместно с НДС и акцизами, а основные средства в балансе приводились по первоначальной или восстановительной стоимости. В прежние годы показатель фондоотдачи обычно рассчитывали, используя первоначальную стоимость основных средств, теперь все чаще для этой цели берется остаточная стоимость.

Рассмотренное соотношение в мировой практике получило название "золотое правило экономики предприятия". Однако если деятельность предприятия требует значительного вложения средств (капитала), которые могут окупиться и принести выгоду лишь в более или менее длительной перспективе, то вероятны отклонения от этого "золотого правила". Тогда эти отклонения не следует рассматривать как негативные. К причинам возникновения таких отклонений относятся: приложение капитала в сферу освоения новых технологий производства, переработки, хранения продукции, модернизации и реконструкции действующих предприятий.

Для оценки эффективности использования ресурсов предприятия 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. В мировой практике этот показатель получил название коэффициента оборачиваемости вложенного капитала. Его формула такова:

f = Qр / B,

где f — ресурсоотдача;

Qp, В — известно (В — 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. 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 можно выразить следующими формулами:

WR = Qp /R,

Ф = F/R,

F = Qp /F = (Qp /R) : (F/R) = WR : Ф (1.3.)

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

Qp — объем реализации продукции, тыс. руб.;

R — среднесписочная численность работников, чел;

Ф — 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.

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. На практике нередко завышают стоимость таких нематериальных активов, как "Деловая репутация фирмы", "Товарный знак фирмы".

Более подробно рассмотрим методику анализа эффективности использования оборотных средств.

В хозяйственной практике при анализе состояния предприятия большое внимание уделяется анализу интенсивности использования оборотных средств (текущих активов), так как именно от скорости превращения их в денежную наличность зависит ликвидность предприятия и его шансы на успех. В этой связи возникает необходимость в установлении и обосновании критерия эффективности оборотных средств и методики их определения.

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.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств означает экономию общественно необходимого времени и высвобождение средств из оборота. Это позволяет предприятию 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. Она вычисляется по формуле:

ОБ= (СO х Д)/Qp

где ОБ — продолжительность одного оборота в днях;

СО — средний остаток оборотных средств;

Qp — 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 вычисляется по формуле:

КОБ = Qp / CO

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

К1 = CO / Qp

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

Фактический оборот по реализации рассчитывается 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 определяются исходя из остатков на начало года (квартала), на квартальные даты и на конец года (квартала) как средняя хронологическая величина.

Плановые показатели оборачиваемости средств предприятия могут определяться лишь по материальным оборотным средствам.

Плановый оборот по реализации исчисляется, 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 — 9'0, в полугодии — 180, в году — 360.

Показатели оборачиваемости оборотных средств сравниваются с аналогичными показателям. Оборачиваемость материальных оборотных средств сравнивается 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 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 выявляется, какое количество оборотов совершим 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.

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.

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***[[7]](http://www.blyo.ru/referaty_po_menedzhmentu/kontrolnaya_rabota_delovaya_aktivnost.html%22%20%5Cl%20%22_ftn7%22%20%5Co%20%22)***.

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

Кур = Рр-Д /Ис \*100%

где Рг — чистая прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия,

Д — дивиденды, выплачиваемые акционерам,

Ррп — прибыль, направленная на развитие производства (реинвестированная прибыль),

Ис — 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:

Кур = Крп × Ко × ф × Кфз

где Крп — характеризует дивидендную политику на предприятии, выражающуюся в выборе экономически целесообразного соотношения между выплачиваемыми дивидендами и прибылью, реинвестированной в развитие производства,

KQ — характеризует рентабельность реализованной продукции (работ, услуг),

ф — характеризует ресурсоотдачу или фондоотдачу,

КФЗ — 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:

Кур = Крп × Ко × ф × Кфз

Крп = РРП/РГ — доля прибыли реинвестированная в производство, определяемая отношением прибыли, направленной на развитие предприятия, к сумме чистой прибыли;

КQ = Pr/Qp — рентабельность реализованной продукции (работ, услуг), определяемая отношением чистой прибыли к выручке от реализации продукции (работ, услуг),

*Коъ =*QP/EC — оборачиваемость собственных оборотных средств, определяемая отношением выручки от реализации продукции (работ, услуг) к сумме собственных оборотных средств;

Кс = Ec/Ra — обеспеченность собственными оборотными средствами, определяемая отношением собственных оборотных средств к сумме текущих активов (оборотных средств),

Ки = Ra/Rp — коэффициент текущей ликвидности (покрытия), определяемый отношением текущих активов (оборотных средств) к сумме пассивов (краткосрочных обязательств);

Кк = RP/B — доля краткосрочных обязательств в капитале предприятия, определяемая отношением текущих пассивов (краткосрочных обязательств) к валюте (итогу) баланса;

КФЗ = В/ИС — 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.

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 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.

Качественное (нечисловое) понятие деловой активности должно быть выражено количественным эквивалентом, который являлся бы базой для принятия обоснованных экономических решений. Таким обобщающим показателем является индекс предпринимательской уверенности (ИПУ), объединяющий оценки руководителей предприятий по отдельным экономическим показателям на макроуровне, рассчитываемый как в странах Европейского Союза, так и в России.

Оценка деловой активности на качественном уровне может быть получена в результате сравнения деятельности данной коммерческой 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.Рассмотрев все основные вопросы можно сделать вывод, что категория деловая активность выступает важнейшим фактором, определяющим финансовую стабильность предприятий.

Список использованной литературы

1. Анискин Ю.П., Сергеев А.Ф., Ревякина М.А. Финансовая активность и стоимость компании. – М.: Омега-Л, 2010. – 423 с.

2. Артеменко В.Г. Финансовый анализ. Учебное пособие -М: ИКЦ «ДИС».2009. –367 с.

3. Банк В.Р., Банк С.В., Тараскина А.В. Финансовый анализ. – М.: 2013.- 452 с.

4. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Учебное пособие. –М. «Финансы и статистика»2009. –477с.

5. Брагин Л.А. Торговое дело. Экономика и организация. –Учебник. –М: «Инфра – М».2010. –355с.

6. Ершова И.В. Имущество и финансы предприятия. Правовое регулирование: Учебно-практическое пособие.- М.: Юристъ,2011.- 397с.

7. Жуков В.Н. Задачи учета производственных запасов// Бухгалтерский учет.-2012.- № 12.

8. Касьянова Г.Ю. Документооборот в бухгалтерском и налоговом учете Изд. второе.- Издат.-консультац. компания Статус – Кво. –М.:2012. -956с.

9. Ковалев В.В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М: Финансы и статистика,2010. –512с.

10. Козлова Е.П. Бухгалтерский учет в организациях. - М.: Финансы и статистика,2010.-720с.

11. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебное пособие.- 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М.- 2011.-584с.

12. Коровин А.В. Экспресс анализ финансового состояния предприятия// Аудитор.-2009.- № 3.

13. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности. Издание второе, переработанное и дополненное.–Минск.Москва: ИП « Экоперспектива»,2003. - 490с.

14. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. 3-е издание, переработанное и дополненное. – М.: «Инфра» –407с.