

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра Экономики предприятия природопользования и учетных систем

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)**


На тему Анализ деловой активности организации

Исполнитель Атаева Бибиджемал
(фамилия, имя, отчество)

Руководитель Кандидат экономических наук, доцент
(ученая степень, ученое звание)

Петрова Екатерина Евгеньевна
(фамилия, имя, отчество)

**«К защите допускаю»
Заведующий кафедрой**


(подпись)

Доктор экономических наук, профессор
(ученая степень, ученое звание)

Курочкина Анна Александровна
(фамилия, имя, отчество)

«1» июня 2021 г.

Санкт-Петербург
2021

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	5
1 Теоретические основы деловой активности предприятия	8
1.1 Понятие деловой активности предприятия.....	8
1.2 Коэффициенты деловой активности предприятия.....	14
1.3 Значение деловой активности для повышения эффективности функционирования предприятия	17
2 Методика оценки деловой активности ООО «Премьер-Авто»	24
2.1 Технико-экономическая характеристика ООО «Премьер-Авто»	24
2.2 Анализ оборачиваемости активов и капитала предприятия	27
2.3 Анализ коэффициентов рентабельности	29
3 Направления улучшения деловой активности предприятия ООО «Премьер-Авто».....	36
3.1 Проблемы деловой активности ООО «Премьер-Авто»	36
3.2 Перспективы развития деловой активности ООО «Премьер-Авто»	48
Заключение	56
Список использованных источников	61
Приложения	64

ВВЕДЕНИЕ

В условиях рыночной экономики результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия интересуют как внешних агентов (инвесторов, кредиторов, акционеров, потребителей, производителей), так и внутрихозяйственных операторов (руководителей предприятия, работников административно-управленческих и производственных подразделений).

Деловая активность является комплексной и динамичной характеристикой предпринимательской деятельности и эффективности использования ресурсов. Уровни деловой активности конкретной организации отражают этапы ее жизнедеятельности (зарождение, развитие, подъем, спад, кризис, депрессия) и показывают степень адаптации к быстроменяющимся рыночным условиям, качество управления.

Оценка деловой активности является актуальной для каждого предприятия, так как является одним из важных аспектов финансового анализа.

Показатели деловой активности позволяют проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свои средства. Эти показатели имеют большое значение для оценки финансового положения предприятия, так как скорость оборота средств оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия.

На длительность нахождения средств в обороте влияют различные факторы. Например, сфера деятельности предприятия, масштабы предприятия, экономическая ситуация в стране, ценовая политика предприятия, структура активов, методика оценки запасов.

В настоящее время большинство организаций переживает кризис, который связан со снижением товарооборота, сокращением объемов производства, увеличением кредиторской задолженности. Среди основных и эффективных методов повышения деловой активности можно рекомендовать три блока мер: оптимизация запасов, оптимизация работы с покупателями и поставщиками,

автоматизация оценки деловой активности и финансовый анализ.

Актуальность данной темы заключается в том, что предпринимательскую деятельность можно рассматривать как характеристику предпринимательского фактора, оказывающего влияние на результаты производства. Поэтому выбранная тема очень актуальна и заслуживает большого внимания, так как детальное изучение показателей деловой активности может подсказать пути ее улучшения, а, следовательно, и способы вывода организаций из кризиса.

Целью выпускной квалификационной работы является изучение основных понятий деловой активности, коэффициентов оборачиваемости активов и оборачиваемости капитала предприятия, а также различных показателей рентабельности и на их основе разработка предложений по улучшению деловой активности ООО “Премьер -Авто” для повышения эффективности работы предприятия.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Произвести анализ оборачиваемости активов и капитала предприятия.
2. Произвести анализ коэффициентов рентабельности.
3. Выработать предложения по улучшению деловой активности предприятия.

Объектом исследования является ООО “Премьер -Авто”.

Предметом исследования является механизм оборачиваемости активов и капитала предприятия, качественные и количественные показатели деловой активности предприятия.

В выпускной квалификационной работе проведен анализ деловой активности предприятия ООО “Премьер -Авто”.

Для решения поставленных в ВКР задач применялись такие методы научного исследования как контент-анализ, анализ и синтез, монографический метод, метод сравнения, метод дедукции и индукции, метод группировки, метод рядов динамики.

В процессе написания выпускной квалификационной работе были использованы научная и учебная литература, статистические сборники, материалы периодической печати, монографии, статистическая и бухгалтерская отчетность ООО «Премьер-Авто»

Теоретической основой изучения деловой активности в данной работе являются учебники и учебные пособия таких авторов как: В.В. Ковалев, Г.В. Амбросьев, Ю.П. Аниськин, Г.В. Савицкая, А.Д. Шеремет и другие.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех разделов, заключения, списка использованных источников и приложений

1 Теоретические основы деловой активности предприятия

1.1 Понятие деловой активности предприятия

Стабильное финансовое положение предприятия в условиях рыночной экономики обусловлено именно его деловой активностью, важнейшей характеристикой экономического состояния и развития предприятия. Изучение деловой активности предприятия является очень важным фактором улучшения экономической ситуации в стране, т.к. его неустойчивое финансовое

положение отрицательно сказывается не только на нем самом, но и на экономическом положении в страны в целом.

Деловая активность (или «оборачиваемость») - спектр действий, направленных на продвижение предприятия: на рынке сбыта продукции, в финансовой деятельности, рынке труда [4].

Оценка деловой активности является одним из самых важных элементов управления предприятием. Однако широкий разброс определений и критериев, определяющих деловую активность, подталкивает нас провести исследование, в рамках которого необходимо обобщить литературные источники и ответить на ряд возникших для нас вопросов: что же скрывается под понятием деловой активности, каковы критерии, ее определяющие и какие показатели ее измеряют.

В настоящее время существует большое количество определений деловой активности предприятия. Но не все эти определения достаточно характеризуют эту категорию.

В результате анализа определений, можно составить таблицу определений различных авторов и выделить существенные отличия между ними.

Рассмотрев основные отличительные характеристики определения «деловая активность», можно сделать вывод, что они существенно отличаются

друг от друга. Каждый автор выделял, на его взгляд, самое главное, что есть на предприятии.

Таблица 1

Определения «деловой активности» и отличительные характеристики

Автор	Определение «деловая активность»	Отличительные характеристики
Ковалев В.В.	Результат и эффективность текущей основной производственной деятельности предприятия [1, с. 51]	Отличается тем, что под деловой активностью понимается только результат производственной деятельности, результат от оборота оборотных средств не учитывается
Юрков С.В. и Юркова Т.И.	Результат эффективного использования средств хозяйствующего субъекта [2, с. 78]	Данное определение отличается от других тем, что оно учитывает только результат от основных средств.
Шеремет, Сайфулин и Негашев	Скорость оборота оборотных средств хозяйствующего субъекта [3, с. 48]	Учитывается только скорость оборота средств, объем производства и основных средств, а также результат, не учитывается

Подробное определение формулирует В.В. Ковалева, так как он учитывает не только результат, но и то, насколько эффективен этот результат. Кроме того, автор выделял критерии, которые очень точно характеризуют «деловую активность».

На наш взгляд, наиболее точное определение «деловой активности» можно дать, если все приведенные определения объединить в одно. Таким образом, понятие деловой активности будет иметь следующую формулировку - это результат и эффективность текущей основной производственной деятельности предприятия, а также результат эффективного использования средств хозяйствующего субъекта, который зависит от скорости оборота оборотных средств хозяйствующего субъекта.

Деловую активность предприятия можно представить, как систему количественных и качественных критериев. В результате, можно выделить

следующие критерии, характеризующие деловую активность хозяйствующего субъекта (рис. 1).

Повышение деловой активности любого предприятия зависит от многих факторов, таких как, ассортимент товаров и услуг, эффективное использование базы ресурсов (финансы, персонал, сырье), расширение рынка сбыта, увеличение продаж [3, с. 48].

В финансовом аспекте деловая активность предприятия проявляется прежде всего в скорости оборота его средств и источников. Оборачиваемость и рентабельность продаж, средств и источников их образования характеризуют эффективность работы предприятия.

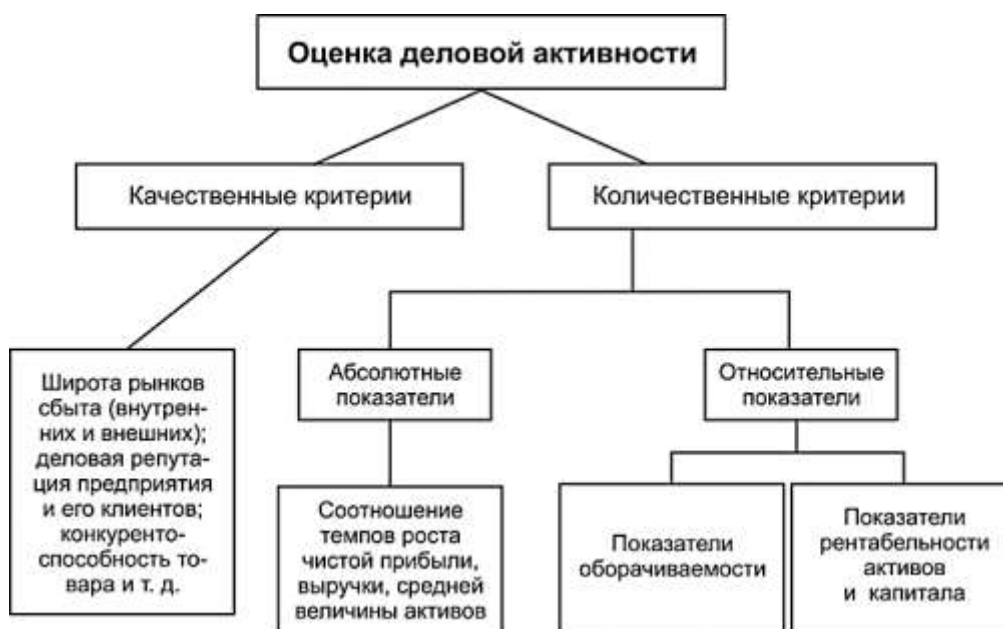


Рис. 1. Качественные и количественные критерии деловой активности [1, с. 47]

Анализ деловой активности заключается в исследовании динамики разнообразных коэффициентов оборачиваемости, основными коэффициентами являются [3, с. 57]:

- коэффициент оборачиваемости активов - показывает скорость оборота всего капитала предприятия, иными словами, можно увидеть сколько раз

происходит цикл производства и обращения за рассматриваемый период, в результате чего достигается эффект в виде получения прибыли;

- коэффициент оборачиваемости оборотных средств отражает отношение выручки от реализации продукта, без учета НДС и акцизных сборов к сумме оборотных средств предприятия;

- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности отражает, сколько раз в год обернулись средства, которые были вложены в расчеты;

- коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности - показывает, насколько снижен или расширен коммерческий кредит, предоставленный предприятию. Рост данного коэффициента указывает на высокую скорость оплаты задолженности предприятия, снижение, в свою очередь, указывает на рост покупок, приобретенных в кредит;

- коэффициент оборачиваемости материальных запасов - показывает число оборотов товарно-материальных запасов предприятия за анализируемый период. Чем выше показатель оборачиваемости материальных запасов, тем более ликвидную структуру имеют оборотные активы и тем устойчивее финансовое положение предприятия;

- коэффициент оборачиваемости основных средств рассчитывается как отношение чистой выручки от реализации продукции к среднегодовой стоимости основных средств;

- коэффициент оборачиваемости собственного капитала рассчитывается как отношение чистой выручки от реализации продукции (работ, услуг) к среднегодовой величине собственного капитала предприятия. Данный показатель характеризует эффективность использования собственного капитала предприятия.

Важность всех перечисленных показателей оборачиваемости объясняется тем, что характеристика оборота определяет во многом уровень прибыльности предприятия. Но нельзя рассматривать деловую активность только в

финансовом аспекте. Деловая активность - это не только экономический результат, но результат управления производственной деятельности. Насколько эффективно будет это управление, настолько высоки будут экономические результаты.

Среди показателей деловой активности основным фактором рентабельности предприятия является длительность оборота основных средств. Чем меньше оборот, тем эффективнее работает финансовая система предприятия:

- скорость оборота влияет объем продаж за конкретный период, в результате, повышается абсолютное значение показателя прибыли;

- скорость оборота ресурсов - это скорость превращения в денежную форму, а значит, это платежеспособность предприятия;

- чем выше оборачиваемость, тем меньше приходится постоянных расходов на каждом производственном этапе, что повышает рентабельность деятельности предприятия;

- ускорение оборота активов на любой стадии их превращения влечет за собой ускорение оборота на последующих стадиях.

Анализ деловой активности предприятия, показывает насколько эффективно предприятие использует собственные или привлеченные средства в процессе хозяйственной деятельности.

Можно выделить главные причины, которые отражают насколько важны все показатели оборачиваемости для предприятия: годовой оборот зависит от скорости оборота средств, ускорение оборота кругооборота средств, влечет за собой ускорение оборота на других стадиях, а расходы на каждый оборот, будут меньше, если оборот средств будет проходить быстрее.

Длительность нахождения средств в обороте могут оказывать влияние внешние и внутренние факторы [2, с. 68]. К внешним факторам можно отнести

отраслевую принадлежность, сферу деятельности организации, характер хозяйственных связей, масштаб деятельности организации.

К внутренним факторам - ценовую политику предприятия, эффективность стратегии управления активами, методику оценки товарно-материальных ценностей и запасов.

Таким образом, видно, что деловая активность - это комплексная и динамичная характеристика деятельности и эффективного использования всех ресурсов. Ее уровень в каждом конкретном предприятии отражается этапами его жизнедеятельности и степенью адаптации к изменяющимся рыночным условиям. Положительная динамика, увеличение трудовой занятости и эффективное использование ресурсов также характеризуют деловую активность предприятия. Все эти показатели направлены на достижение рыночной конкурентоспособности предприятия.

Факторы внутреннего характера имеют высокую значимость для деловой активности предприятия, так как они находятся под контролем руководства и именно оно может оказать влияние на исправление той или иной ситуации [5].

Очень важную роль играет управление деловой активностью, где профессионализм управленца играет решающую роль. Насколько правильны и грамотны будут принятые решения, на основе проведенного экономического анализа, можно судить какая будет отдача, которая повысит эффективность работы всего предприятия.

Таким образом, понятие деловой активности должно учитывать влияние не только внутренней среды, но и внешней, так как результаты предприятия, а это внутренняя среда, зависит насколько сильное и устойчивое положение предприятие займет во внешней среде. Поэтому сформулированное выше определение следует уточнить. Следовательно, деловая активность предприятия - это его способность занять устойчивое положение на конкурентном рынке по результатам экономической деятельности.

1.2 Коэффициенты деловой активности предприятия

Стабильность финансового положения предприятия в условиях рыночной экономики обусловлена значительной степени его деловой активностью, которая зависит от широты рынков сбыта продукции, его деловой репутации, степени выполнения плана по основным показателям хозяйственной деятельности, уровня эффективности использования ресурсов и устойчивости экономического роста.

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется прежде всего в скорости оборота его средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных коэффициентов оборачиваемости, основными из которых являются:

- Коэффициент оборачиваемости активов;
- Коэффициент оборачиваемости оборотных средств;
- Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;
- Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;
- Коэффициент оборачиваемости материальных запасов;
- Коэффициент оборачиваемости основных средств;
- Коэффициент оборачиваемости собственного капитала;

Важность показателей оборачиваемости объясняется тем, что характеристики оборота во многом определяют уровень прибыльности предприятия.

При сравнении абсолютных показателей деловой активности за ряд лет, необходимо учитывать то, что темпы роста чистой прибыли должны опережать темпы роста выручки от продаж и темпы роста выручки от продаж должны опережать темпы роста стоимости активов. В первом случае должен

происходить рост рентабельности, во втором случае рост оборачиваемости активов.

Относительные показатели характеризуют оборачиваемость различных видов имущества и обязательств организации за счет выручки от реализации продукции (работ, услуг). В таблице 2 приведена методика расчета относительных показателей деловой активности [14].

Существующая методика к показателям деловой активности и эффективности относит показатели оборачиваемости капитала, рентабельности, эффективности потребленных ресурсов, эффективности авансированных ресурсов, оборачиваемость средств и их источников, рентабельность средств или их источников, рентабельность продаж (таблица 2).

Таблица 2

Методика расчета относительных показателей деловой активности организаций

Показатель	Способ расчета	Примечание
Коэффициент оборачиваемост и активов	$K_A = \frac{BP}{A}, \quad (1)$ <p>где BP – выручка от реализации продукции, руб.; A – среднегодовая стоимость активов организации, руб.</p>	Характеризует скорость оборота активов организации и показывает сколько раз можно вернуть стоимость активов организации за счет выручки от реализации
Коэффициент оборачиваемост и оборотных средств	$K_{ОбС} = \frac{BP}{ОбС}, \quad (2)$ <p>где $ОбС$ – среднегодовая стоимость оборотных средств, руб.</p>	Характеризует скорость оборота оборотных средств организации
Коэффициент оборачиваемост и дебиторской задолженности	$K_{ДЗ} = \frac{BP}{ДЗ}, \quad (3)$ <p>где $ДЗ$ – среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, руб.</p>	Характеризует скорость оборота дебиторской задолженности организации
Коэффициент оборачиваемост и кредиторской задолженности	$K_{КЗ} = \frac{BP}{КЗ}, \quad (4)$ <p>где $КЗ$ – среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, руб.</p>	Характеризует скорость оборота кредиторской задолженности организации
Коэффициент оборачиваемост и материальных запасов	$K_{МЗ} = \frac{BP}{МЗ}, \quad (5)$ <p>где $МЗ$ – среднегодовая стоимость запасов, руб.</p>	Характеризует скорость оборота материальных запасов организации
Коэффициент оборачиваемост	$K_{ОС} = \frac{BP}{ОС}, \quad (6)$	Характеризует скорость оборота основных средств организации

и основных средств	где ОС – среднегодовая стоимость основных средств, руб.	
Коэффициент оборачиваемости и собственного капитала	$K_{СК} = \frac{BP}{СК}, \quad (7)$ где СК – среднегодовая стоимость собственного капитала, руб.	Характеризует скорость оборота собственного капитала организации

Качественными критериями анализа деловой активности являются: широта рынков сбыта (как внутренних, так и внешних), деловая репутация организации и ее клиентов, конкурентоспособность товара и т.д.

Количественная оценка дается по двум направлениям: исследование динамики и соотношения темпов роста абсолютных показателей: основных оценочных показателей деятельности организации (выручка и прибыль) и средняя величина активов; изучение значений и динамики относительных показателей, характеризующих уровень эффективности использования авансированных и потребленных ресурсов организации.

При изучении сравнительной динамики абсолютных показателей деловой активности оценивается соответствие следующему оптимальному соотношению, получившему название «золотого правила экономики организации» [15, с. 23]:

$$\text{Трпч} > \text{Тр} > \text{Трв} > \text{Тра} > 100, \quad (8)$$

где ТрПЧ – темп роста чистой прибыли, %;

ТрВ – темп роста выручки от продаж, %;

ТрА – темп роста средней величины активов, %.

Выполнение первого соотношения (чистая прибыль растет опережающим темпом по сравнению с выручкой) означает повышение рентабельности деятельности (Рд) [15, с. 23]:

$$Рд = \text{ЧП}/В, \quad (9)$$

где ЧП – чистая прибыль, р.;

В – выручка от реализации продукции, р.

Выполнение второго соотношения (выручка растет опережающим темпом по сравнению с активами) означает ускорение оборачиваемости активов (O_a):

$$O_a = B/A \times 100, \quad (10)$$

где В – выручка от реализации продукции, р.;

А – активы, р.

Опережающие темпы увеличения чистой прибыли по сравнению с увеличением активов ($TR_{чп} > TRA$) означают повышение чистой рентабельности активов ($ЧРа$); рассчитывается как процентное отношение чистой прибыли (ЧП) к активам (А) [16, с. 17].

Выполнение последнего неравенства (увеличение средней величины активов в динамике) означает расширение имущественного потенциала. Однако его исполнение необходимо обеспечить лишь в долгосрочной перспективе, в краткосрочной перспективе (в пределах года) допустимо отклонение от этого соотношения, если, например, оно вызвано уменьшением дебиторской задолженности или оптимизацией долгосрочных активов и запасов.

Относительные показатели деловой активности характеризуют уровень эффективности использования ресурсов организации, который оценивается помощью показателей оборачиваемости отдельных видов имущества и его общей величины, рентабельности средств организации и их источников.

1.3 Значение деловой активности для повышения эффективности функционирования предприятия

Компания, которой передовые технологии и современные методы организации производства позволили достичь прочного положения у себя в стране, пытается использовать свои преимущества и на мировом рынке. Она увеличивает экспорт своей продукции в другие страны. Ее доля на мировом рынке начинает возрастать. К факторам, благоприятствующим принятию решения по поводу организации производства за рубежом, относится снижение транспортных расходов, возможность обойти экспортные тарифы, дешевая рабочая сила. Если корпорация принимает такое решение, то она уменьшает экспорт товаров, но в то же время начинает экспортировать капитал, технологию, новые методы управления.

Менеджерами компании движет и более сложное соображение: принципиальное изменение своей стратегии. Сначала, например, компания воспринимает себя как отечественную компанию с небольшой долей экспортной продукции. Затем она увеличивает экспорт и считает себя уже международной компанией, ориентированной на внешние рынки. Наконец, она меняет свои представления и видит себя в роли многонациональной компании, рынок которой простирается на весь мир. При таком подходе корпорация может начать строить предприятия за границей, даже если рынок на ее продукцию еще полностью не сформировался. Ее главная цель - закрепиться на внешнем рынке раньше конкурентов.

Например, всемирно известная компания «Пепсико» не развозит бутылки с «Пепси-колой», изготовленные в США, по всему свету. Она производит свою продукцию на более чем 600 заводах, расположенных в 148 странах мира.

«Пепсико» является громадной, но тем не менее не самой большой многонациональной корпорацией. Более впечатляющими предстают масштабы деятельности такой компании, как «Форд Мотор», которая состоит более чем из 29 дочерних компаний по всему миру.

Деловая активность выражает эффективность использования материальных, трудовых, финансовых и других ресурсов по всем бизнес-линиям деятельности и характеризует качество управления, возможности экономического роста и достаточность капитала организации.

Деловая активность характеризуется качественными и количественными показателями. Качественными критериями являются: широта рынков сбыта (как внутренних, так и внешних), деловая репутация организации и ее клиентов, конкурентоспособность товара, и т.д.

Количественная оценка дается по двум направлениям: исследование динамики и соотношения темпов роста абсолютных показателей: основных оценочных показателей деятельности организации (выручка и прибыль) и средней величины активов; изучение значений и динамики относительных показателей, характеризующих уровень эффективности использования авансированных и потребленных ресурсов организации.

Коэффициенты деловой активности позволяют проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свои средства. Они отражают результативность работы предприятия относительно величины авансированных ресурсов или величины их потребления в процессе производства. Как правило, к этой группе относятся различные показатели оборачиваемости и рентабельности.

Показатели рентабельности отражают полученный эффект относительно ресурсов или затрат, использованных для достижения этого эффекта.

Показатели оборачиваемости имеют большое значение для оценки финансового положения компании, поскольку скорость оборота средств, то есть скорость превращения их в денежную форму, оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия. Кроме того, увеличение скорости оборота средств, при прочих равных условиях, отражает повышение производственно-технического потенциала фирмы.

Также для получения достоверных данных о деловой активности применяют показатели рентабельности. Рентабельность отражает степень прибыльности организации. Показатели рентабельности более полно, чем прибыль характеризуют окончательные результаты хозяйствования, так как их величина показывает соотношение эффекта с наличными или используемыми ресурсами. Для получения достоверных данных в организациях используют систему коэффициентов рентабельности.

В таблице 3 представлена методика расчета показателей рентабельности [16, с 18].

Таблица 3

Показатели рентабельности деятельности организации

Показатель	Формула	Обозначения	Значение коэффициента
1	2	3	4
Рентабельность производства	$R_{\text{пр-ва}} = \left(\frac{\text{НП}}{\text{ОС} + \text{ОбС}} \right) \times 100, (11)$	НП – прибыль до налогообложения, р.; ОС – среднегодовая стоимость основных средств, р.; ОбС – величина оборотных средств, р.	Показывает, насколько результативно используется имущество организации; она определяется как процентное отношение годовой прибыли к среднегодовой стоимости основных средств и сумме оборотных средств. Данный коэффициент рентабельности является одним из наиболее важных индикаторов конкурентоспособности, а, следовательно и деловой активности. При этом уровень конкурентоспособности определяется путем сравнения рентабельности всех активов, анализируемого организации со среднеотраслевым коэффициентом организаций аналогичного производственного направления.
Рентабельность продукции	$R_{\text{прод-ии}} = \left(\frac{\text{Пр}}{\text{Сп}} \right) \times 100, (12)$	Пр – прибыль от реализации продукции, р.; Сп – себестоимость реализуемой продукции, р.	Показывает результативность текущих затрат; она определяется отношением прибыли от реализации товарной продукции к себестоимости продукции. Данный показатель очень важен для принятия текущих и стратегических решений.

			<p>Указанный показатель в ходе анализа показывает прибыльность или убыточность производимой продукции. На рынке, где целью предпринимательской деятельности является получение максимума прибыли, организация после такого анализа должно принять соответствующее решение - избавиться от убыточных и малорентабельных изделий и, наоборот, увеличить высокорентабельные виды продукции.</p>
--	--	--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

1	2	3	4
Рентабельность продаж	$R_{пр} = \frac{Пр}{В} \times 100$, (13)	В – выручка от реализации продукции, р.	Характеризует доходность основной деятельности. Применяется для контроля за ценами, себестоимостью продукции, объемом реализации.
Рентабельность собственного капитала	$R_{ск} = \frac{Пч}{Кс} \times 100$, (14)	Пч – чистая прибыль, р.; Кс – собственный капитал организации, р.	Характеризует уровень прибыльности для собственников.
Рентабельность инвестиционного капитала	$R_{и} = \frac{Пч}{Кик} \times 100$, (15)	Кик – инвестиционный капитал (сумма собственного капитала и сумма долгосрочных кредитов).	Характеризует прибыльность собственного и долгосрочного заемного капитала.
Рентабельность совокупного капитала	$R_{ок} = \frac{Пр}{Б} \times 100$, (16)	Б – итог баланса, р.	Применяется для обобщенной оценки уровня прибыльности. Измеряет прибыль на весь капитал.
Рентабельность долгосрочных активов	$R_{ва} = \frac{Пр}{ВА} \times 100$, (17)	ВА – среднегодовая стоимость долгосрочных активов организации, р.	Данный коэффициент показывает эффективность инвестиций в основной капитал и нематериальные активы.
Рентабельность краткосрочных активов	$R_{оа} = \frac{Пр}{ОА} \times 100$, (18)	ОА – среднегодовая стоимость оборотных активов организации, р.	Показывает эффективность инвестиций в оборотный капитал.

Исчисление рентабельности позволяет сопоставлять плановые и фактические результаты деятельности, отслеживать динамику их изменений за ряд периодов, выявлять складывающиеся тенденции, принимать обоснованные решения по корректировке управленческих действий в целях максимизации прибыли.

Обобщающим показателем деловой активности является индекс деловой активности. Он рассчитывается посредством умножения значений за анализируемый период оборачиваемости оборотного капитала на

рентабельность основной деятельности [16, с. 19]:

$$\text{ЭР} = \text{R} \times \text{Коб}, \quad (19)$$

где ЭР – доходность инвестирования в производство капитала (индекс деловой активности);

R – рентабельность продаж, %;

Коб – коэффициент оборачиваемости капитала.

Индекс деловой активности характеризует эффективность деятельности организации за период в сфере управления оборотным капиталом. Значение этого коэффициента в динамике отражает рост или снижение деловой активности организации в его деятельности. Поэтому анализируя данную формулу можно сделать вывод, что при росте коэффициентов оборачиваемости и рентабельности и деловая активность будет иметь положительную динамику роста, что существенно скажется на финансовом состоянии организации. Поэтому правильное исчисление данных показателей является основной задачей работы управленческого персонала организаций.

Итак, в ходе проведенного исследования нами было выявлено, что коэффициенты оборачиваемости и рентабельности наиболее полно характеризуют деловую активность. Коэффициенты оборачиваемости важны для оценки деловой активности, поскольку скорость оборота средств, т.е. скорость превращения их в денежную форму, оказывает непосредственное влияние на эффективную деятельность организации. Кроме того, увеличение скорости оборота средств, при прочих равных условиях отражает повышение производственно-технического потенциала организации. А коэффициенты рентабельности отражают степень прибыльности организации. Обобщающим показателем оценки деловой активности является индекс деловой активности. Он характеризует эффективность деятельности организации за период в сфере управления оборотным капиталом.

2 Методика оценки деловой активности ООО «Премьер-Авто»

2.1 Технико-экономическая характеристика ООО «Премьер-Авто»

Имущество и обязательства, а также другие ключевые показатели деятельности организации представлены ниже по данным, которые она представила в налоговую службу и статистическое ведомство РФ. Дополнительно на графиках отображены наиболее важные финансовые показатели.

Группа Компаний Премьер Авто является лидером автомобильного бизнеса Смоленской области.

Сегодня холдинг Премьер Авто - это развитая сеть из дилерских центров самых известных марок: LADA, Mitsubishi, Renault, Nissan, KIA, Chery, UAZ, Mercedes Benz, BMW, Suzuki, Ford, ГАЗ.

Спектр марок, продажей и обслуживанием которых мы занимаемся, постоянно расширяется, компания строит новые центры и улучшает инфраструктуру существующих.

На сегодняшний день группа компаний Премьер Авто является официальным дилером 13 автомобильных марок.

Целью деятельности Общества является получение прибыли.

Характеристика основных показателей экономической деятельности предприятия представлена в таблице 4.

Таблица 4

Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности организации,
тыс. руб.

Показатели	Год		Отклонение (+/-)	Темп роста, %
	2018	2019		
Выручка, тыс. р.	438839	488826	49987	111,4
Себестоимость продаж, тыс. р.	419479	441960	22481	105,4
Валовая прибыль, тыс. р.	19360	26866	7506	138,8
Коммерческие расходы, тыс. р.	28393	16213	-12180	57,1
Управленческие расходы, тыс. р.	14857	14484	-373	97,5
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. р.	-23890	-3831	20059	16,0
Прочие доходы, тыс. р.	33120	29955	-3165	90,4
Прочие расходы, тыс. р.	13359	13829	470	103,5
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. р.	-14328	2275	16603	115,9
Чистая прибыль (убыток), тыс. р.	-15019	1465	16484	109,8

Источник: составлено автором на основе Приложения А

В целом финансовое состояние компании в течении отчетного периода было стабильным. Положительная динамика наблюдается по всем показателям финансово-хозяйственной деятельности. В 2019 году выручка организации увеличилась на 11,4 %. Себестоимость также увеличилась в отчетном году на 5,4 %. Валовая прибыль составила 7506 тыс. р., сократились по сравнению с предыдущим годом на 38,8%. Коммерческие и управленческие расходы сократились в 2019 году на 42,9% и 2,5% соответственно.

Прибыль до налогообложения увеличилась в 2019 году на 115,9%, вместе с ней выросла чистая прибыль и составила в 2019 году 16484 тыс. р. Увеличение основных показателей финансово-хозяйственной деятельности организации в динамике представлены на рисунке 2.

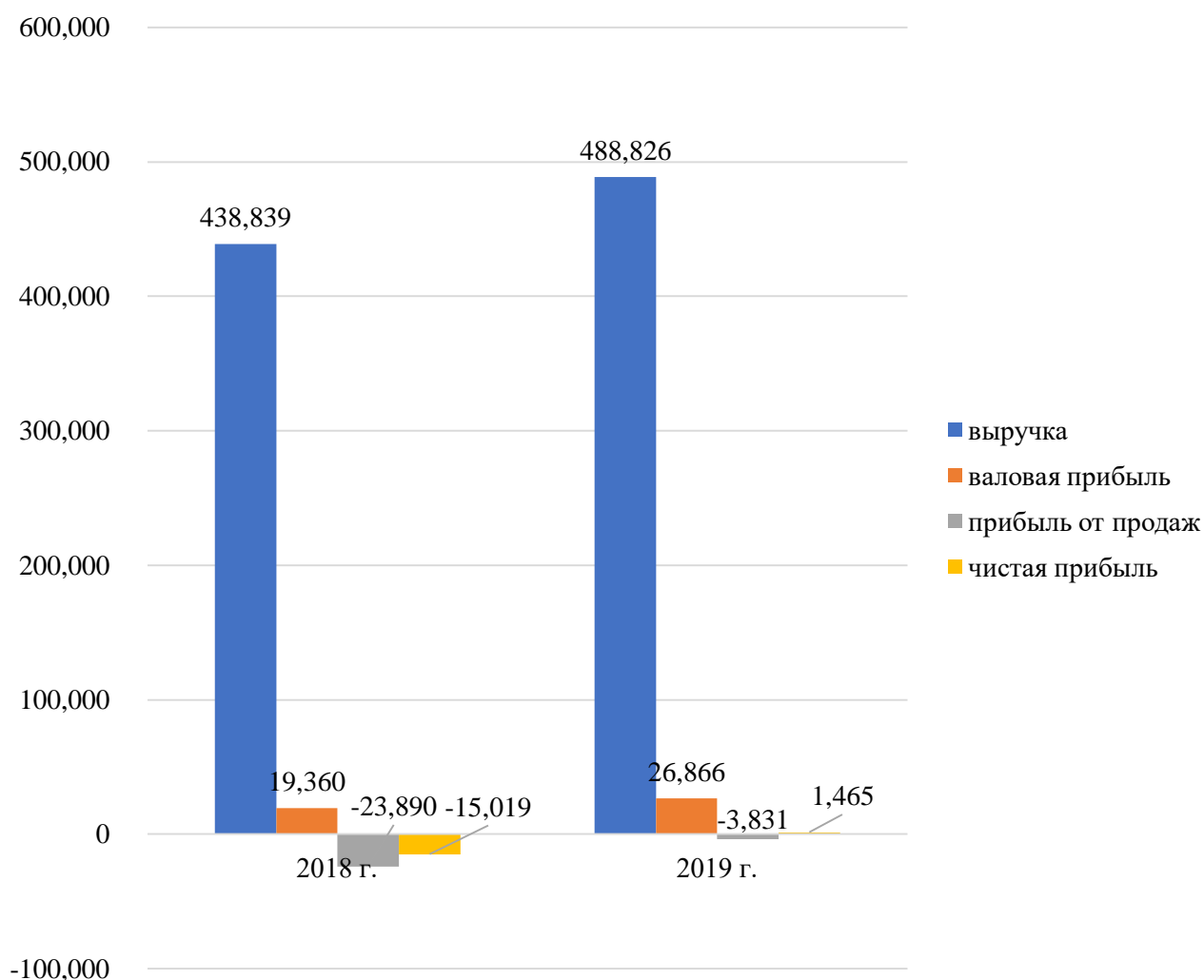


Рис. 2 – Динамика финансовых показателей деятельности ООО «Премьер-Авто» за 2018-2019 гг.

Также проанализируем платежеспособность организации с помощью расчетов коэффициента ликвидности в таблице 5.

Таблица 5

Показатели платежеспособности ООО «Премьер-Авто» за 2018-2019 гг.

Показатели	2018 г.	2019 г.	Отклонение (+/-)	Темп роста, %
Коэффициент автономии	0,03	0,04	0,01	133,3
Коэффициент текущей ликвидности	1,0	1,1	0,1	110,0

Источник: составлено автором на основе Приложения А

За анализируемый период коэффициент текущей ликвидности, показывающий наличие у предприятия возможности расплачиваться по краткосрочным долгам путем реализации своих оборотных активов, вырос на 10,0% и составил 1,1.

Коэффициент автономии, вырос в 2019 году и составил 0,01, что также является отрицательной тенденцией.

Таким образом на основании анализа финансовых показателей деятельности ООО «Премьер-Авто» можно сказать о том, что, несмотря на некоторые проблемы платежеспособности организации, финансовое состояние компании в целом является стабильным, а осуществление деятельности – эффективным.

2.2 Анализ оборачиваемости активов и капитала предприятия

Одним из направлений качественного анализа деловой активности компании является анализ ее маркетинговой деятельности, определяющей конкурентоспособность предоставляемых продуктов и услуг.

В последние годы четко прослеживается рост значения рекламы в промышленной сфере. При этом наблюдаются две тенденции:

- реклама становится более четкой, профессионально сделанной;
- реклама строительных товаров и услуг концентрируется в специализированных изданиях.

В целях поиска новых путей продвижения продукции и привлечения клиентов, увеличения объема продаж, определения экспортной способности товаров, изучения состояния отрасли, а также обмена опытом и развития сотрудничества усилия ООО «Премьер-Авто» в 2019 году были направлены на развитие рекламы в сети Интернет. Это позволило оптимизировать затраты на привлечение входящего трафика обращения в собственные розничные точки продаж в сравнении с 2018 годом и при этом увеличить количество обращений на 71%.

Оборачиваемость капитала тесно связана с его рентабельностью и является одним из важнейших показателей, характеризующих интенсивность использования средств предприятия и его деловую активность, в процессе анализа необходимо более детально изучить скорость оборота капитала и установить, на каких стадиях кругооборота произошло замедление или ускорение движения средств. Анализ интенсивности использования капитала ООО «Премьер-Авто» за 2018-2019 гг. представлен в таблице 6.

Таблица 6

Анализ интенсивности использования капитала ООО «Премьер-Авто» за 2018-2019 гг.

Показатели	Год		Темп изменения, % или отклонение (+/-)
	2018	2019	
Выручка, тыс. р.	438839	488826	111,4
Среднегодовая стоимость капитала, тыс. р.	261578	243535	99,5
в том числе оборотного капитала	244795	221100	90,3
Коэффициент оборачиваемости капитала	1,68	2,01	0,33
в том числе оборотного капитала	1,79	2,21	0,42
Продолжительность оборота капитала, дни	217	182	-35
в том числе оборотного капитала	204	165	-39

Источник: составлено автором на основе Приложения А

Данные таблицы 6 свидетельствуют о том, что за анализируемые периоды произошел рост коэффициента оборачиваемости капитала в 2019 г. по сравнению с 2018 г. на 0,33, за счет чего сократилась продолжительность оборота на 35 дней. В 2019 г. по сравнению с 2018 г. коэффициент оборачиваемости оборотного капитала также увеличился на 0,42 оборотов, и это повлияло на ускорение продолжительности оборота оборотного капитала на 39 дня.

В процессе последующего анализа необходимо изучить изменение оборачиваемости оборотного капитала на всех стадиях его кругооборота, что позволит проследить, на каких стадиях произошло ускорение или замедление оборачиваемости капитала.

Рассмотрим результаты расчетов в таблице 7.

Таблица 7

Анализ продолжительности оборота оборотного капитала ООО «Премьер-Авто» за 2018-2019 гг.

Показатели	Год		Темп роста, % или отклонение (+/-)
	2018	2019	
Общая сумма оборотного капитала, тыс. р.	244795	221100	90,3
в том числе:			
в запасах	138165	118583	85,8
дебиторской задолженности	78906	84490	107,1
денежных средствах и краткосрочных финансовых вложениях	6983	3379	48,4
Однодневная выручка, тыс. р.	1202,3	1339,2	136,9
Общая продолжительность оборота оборотного капитала, дни	204	165	-39
в том числе:			
в запасах	115	99	-16
дебиторской задолженности	59	70	21
денежных средствах и краткосрочных финансовых вложениях	5	3	-2

Источник: составлено автором на основе Приложения А, Б

Из данных таблицы 7 видно, что за 2018-2019 гг. продолжительность оборота запасов снизилась на 16 дней, также наблюдается рост продолжительности оборота дебиторской задолженности на 21 дней. Продолжительность оборота денежных средств и краткосрочных финансовых вложений ускорилась на 2 дня.

Таким образом, анализ показателей оборачиваемости показал ускорение оборачиваемости капитала организации. Далее рассмотрим изменение за анализируемый период показателей рентабельности.

2.3 Анализ коэффициентов рентабельности

В процессе анализа деловой активности организации также необходимо изучить динамику показателей рентабельности капитала, установить тенденции

их изменения, провести межхозяйственный сравнительный анализ их уровня с целью более полной оценки эффективности работы предприятия и поиска резервов ее повышения. Динамика показателей рентабельности капитала ООО «Премьер-Авто» за 2018-2019 гг. представлена в таблице 8.

Таблица 8

Динамика показателей рентабельности капитала ООО «Премьер-Авто» за 2018-2019 гг.

Показатели	Год		Темп роста, % или отклонение (+/-)
	2018	2019	
1.Выручка, тыс. р.	438839	488826	111,4
2.Валовая прибыль, тыс. р.	19360	26866	138,8
3.Прибыль до налогообложения, тыс. р.	-14328	2275	115,9
4.Прибыль от продаж, тыс. р.	-23890	-3831	16,0
5.Чистая прибыль, тыс. р.	-15019	1465	109,8
6.Среднегодовая стоимость собственного капитала, тыс. р.	8120	9585	118,0
7.Среднегодовая стоимость оборотного капитала, тыс. р.	244795	221100	90,3
8.Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. р.	16783	22277	132,7
9.Баланс, тыс. р.	261578	243535	99,5
10.Рентабельность оборота (продаж) (п.2/п.1),%	4,4	5,5	1,1
11.Рентабельность капитала (п.4/п.9), %	-9,1	-1,6	7,6
12.Рентабельность собственного капитала (п.5/п.6), %	-185,0	15,3	200,2
13.Рентабельность оборотного капитала (п.3/п.7), %	-5,9	1,0	6,9
14.Рентабельность производства (п.3/(п.7+п.8)), %	-5,5	0,9	6,4
15.Рентабельность продаж (п.4/п.1), %	-5,4	-0,8	4,7

Источник: составлено автором на основе Приложения А, Б

Данные таблицы 8 свидетельствуют о том, что за анализируемые периоды произошло улучшение эффективности использования, как совокупного капитала, так и оборотного, о чем свидетельствует рост рентабельности по этим показателям.

Прежде всего, это связано с ростом прибыли до налогообложения в 2019 г. по сравнению с 2018 г. Общее изменение рентабельности собственного капитала 2019 года по сравнению с 2018 составляет 200,2%.

Что касается индекса деловой активности в ООО «Премьер-Авто», то можно говорить о его снижении (таблица 9).

Таблица 9

Индекс деловой активности в ООО «Премьер-Авто» за 2018-2019 гг.

Показатели	Год		Отклонение (+/-)
	2018	2019	
1. Прибыль от продаж, тыс. р.	-23890	-3831	20059
2. Выручка, тыс. р.	438839	488826	49987
3. Среднегодовая сумма капитала, тыс. р.	261578	243535	-18043
4. Рентабельность продаж, % (п.1/п.2)	-5,4	-0,8	4,7
5. Коэффициент оборачиваемости капитала (п.2/п.3)	1,68	2,01	0,33
6. Индекс деловой активности (п.4×п.5)	-9,07	-1,61	7,46

Источник: составлено автором на основе Приложения А, Б

Индекс деловой активности в отчетном году вырос на 7,46 пункта. Это произошло из-за роста рентабельности продаж ООО «Премьер-Авто» на 4,7 п. п. Таким образом, на основе полученных результатов можно говорить о росте деловой активности ООО «Премьер-Авто» в 2019 году по сравнению с 2018 годом.

В заключение отметим, что за анализируемые периоды произошел рост коэффициента оборачиваемости капитала в 2019 г. по сравнению с 2018 г. на 0,33 п. п., за счет чего сократилась продолжительность оборота на 50 дней. В 2019 г. по сравнению с 2018 г. коэффициент оборачиваемости оборотного капитала также увеличился на 0,34 оборотов, и это повлияло на ускорение продолжительности оборота оборотного капитала на 35 дня.

Следовательно, ускорение оборачиваемости происходит не только из-за увеличения оборотного капитала, но и достаточного уровня выручки от основной деятельности. Можно сделать вывод о том, что предприятие в полной степени использует оборотный капитал, и продукция пользуется спросом.

Продолжительность оборота запасов снизилась на 16 дней, также наблюдается рост продолжительности оборота дебиторской задолженности на 21 дней. Продолжительность оборота денежных средств и краткосрочных финансовых вложений ускорилась на 2 дня. Таким образом, анализ показателей оборачиваемости показал ускорение оборачиваемости капитала организации.

При анализе прибыли важную роль играет анализ влияния факторов (факторный анализ), представляющий собой методику комплексного и системного изучения и измерения воздействия факторов на величину результативного показателя. Отметим основные типы факторного анализа:

- детерминированный (функциональный) — результативный показатель представлен в виде произведения, частного или алгебраической суммы факторов;
- стохастический (корреляционный) — связь между результативным и факторными показателями является неполной или вероятностной;
- прямой (дедуктивный) — от общего к частному;
- обратный (индуктивный) — от частного к общему;
- одноступенчатый и многоступенчатый;
- статический и динамический;
- ретроспективный и перспективный.

Следует отметить, что любой факторный анализ состоит из следующих этапов:

1. Отбор факторов.
2. Классификация и систематизация факторов.
3. Моделирование взаимосвязей между результативными и факторными показателями.
4. Расчет влияния факторов и оценка роли каждого из них в изменении величины результативного показателя.
5. Практическое использование факторной модели (подсчет резервов прироста результативного показателя).

Общеизвестно, что изменение прибыли от реализации продукции обусловлено изменением следующих факторов:

- объема реализации;
- структуры реализации;
- отпускных цен на реализованную продукцию;
- цен на сырье, материалы, топливо, тарифов на энергию и перевозки;
- уровня затрат материальных и трудовых ресурсов.

Факторный анализ прибыли от продаж за 2018 – 2019 год произведем способом цепных подстановок:

Таблица 11

Данные для расчета факторного анализа прибыли от продаж, тыс.руб.

Показатель	Усл. обозначения	2018 г.	2019 г.	Изменения +/-
1. Выручка от реализации, млн.руб.	В	438839	488826	49987
2. Себестоимость, млн.руб.	С	419479	441960	22481
3. Коммерческие расходы, млн.руб.	Кр	28393	16213	-12180
4. Управленческие расходы, тыс. руб.	У	14857	14484	-373
4. Прибыль от продаж, млн.руб.	Пр	-23890	-3831	20059

Источник: составлено автором на основе Приложения А, Б

$$Pr_0 = Vr_0 - C_0 - Kr_0 - Ur_0, \quad (20)$$

где, Vr_0 – выручка базисного периода;

C_0 – себестоимость базисного периода;

Kr_0 – коммерческие расходы базисного периода;

Ur_0 – управленческие расходы базисного периода.

$$Pr_0 = 438839 - 419479 - 14857 - 28393 = -23890 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Пр. усл.1} = \text{Вр}_1 - \text{С}_0 - \text{Кр}_0 - \text{Ур}_0, \quad (21)$$

где, Вр_1 – выручка отчетного периода.

$$\text{Пр}_{\text{усл.1}} = 488826 - 419479 - 14857 - 28393 = 26097 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Пр. усл.2} = \text{Вр}_1 - \text{С}_1 - \text{Кр}_0 - \text{Ур}_0, \quad (22)$$

где, С_1 - себестоимость отчетного периода.

$$\text{Пр}_{\text{усл.2}} = 488826 - 441960 - 14857 - 28393 = 3616 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Пр. усл.3} = \text{Вр}_1 - \text{С}_1 - \text{Кр}_1 - \text{Ур}_0, \quad (23)$$

где, Кр_1 – коммерческие расходы отчетного периода.

$$\text{Пр}_{\text{усл.3}} = 488826 - 441960 - 16213 - 28393 = 2260 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Пр.}_1 = \text{Вр}_1 - \text{С}_1 - \text{Кр}_1 - \text{Ур}_1, \quad (24)$$

где, Ур_1 – управленческие расходы отчетного периода.

$$\text{Пр}_{\text{усл.3}} = 488826 - 441960 - 16213 - 14484 = -3831 \text{ тыс. руб.}$$

Определяем влияние факторов на прибыль от продаж

1) За счет изменения выручки:

$$\text{Пр.в} = \text{Пр. усл.1} - \text{Пр}_0 = 26097 + 23890 = 49987 \text{ тыс. руб.}$$

2) За счет изменения себестоимости реализации

$$\text{Пр.с} = \text{Пр. усл.2} - \text{Пр. усл.1} = 3616 - 26097 = -22481 \text{ тыс. руб.}$$

3) За счет изменения коммерческих расходов

$$\text{Пр.кр} = \text{Пр.усл.3} - \text{Пр.усл. 2} = 2260 - 3616 = -1356 \text{ тыс. руб.}$$

4) За счет изменения управленческих расходов

$$\text{Пр.ур} = \text{Пр1} - \text{Пр. усл.3} = -3831 - 2260 = -6091 \text{ тыс. руб.}$$

5) Совокупное влияние факторов:

$$\Delta\text{Пр} = \text{Пр.вр} + \text{Пр.с} + \text{Пр.кр} + \text{Пр.ур} = 49987 - 22481 - 1356 - 6091 = 20059$$

тыс. руб.

Таким образом в целом же прибыль от реализации возросла в 2019 году относительно 2018 года на 20059 млн.руб.

3 Направления улучшения деловой активности предприятия ООО «Премьер-Авто»

3.1 Проблемы деловой активности ООО «Премьер-Авто»

В современных экономических условиях очень важно поддерживать стабильное финансовое состояние предприятия, повышать прибыльность и инвестиционную привлекательность, а также снижать риски неплатежеспособности.

Основной гарантией эффективного развития предприятия является анализ и систематические исследования финансового состояния организации, которые помогут определить и использовать резервы экономического роста, повысить прибыльность предприятия и улучшить общую экономическую деятельность предприятия.

Финансовое состояние предприятия зависит от результатов его производственной, хозяйственной и финансово-хозяйственной деятельности. Следовательно, на него влияет вся деятельность предприятия. Как правило, чем выше показатели объемов производства и продаж продуктов, проектов и услуг, тем ниже их стоимость, тем выше рентабельность компании, что положительно сказывается на ее финансовом состоянии.

Финансовое положение необходимо систематически и всесторонне оценивать с использованием различных аналитических методов. В конечном итоге, неэффективность использования ресурсов приведет к потере платежеспособности и, как следствие, к снижению прибыльности компании, на которую влияют проблемы с поставкой продукции, производством и продажами или предоставлением услуг.

В современных условиях развития потенциал предприятия во многом зависит от эффективности использования ресурсов и уровня экономической устойчивости самого предприятия. Одним из признаков нестабильного развития хозяйствующего субъекта является несовершенство количества, качества и

структуры, которые вызваны значительной потерей ресурсной базы в процессе принятия неверных управленческих решений.

Постоянное повышение экономического потенциала предприятия до должного уровня дает возможность влиять на эффективность формирования и использования финансовых ресурсов, то есть поддерживать финансовую устойчивость под влиянием внешних и внутренних факторов.

Основная задача финансового анализа - охарактеризовать все составляющие деятельности хозяйствующих субъектов, на которые влияют результаты производственной, финансовой, хозяйственной и коммерческой деятельности, тем самым расширяя резервы, используемые для поддержания стабильности и соответствующей прибыльности и конкурентоспособности.

Характерной чертой финансового анализа является накопление и использование собранных источников информации, что является основой для оценки текущих и ожидаемых финансовых условий, предоставления финансовых ресурсов и прогнозирования положения компании на рынке капитала, что обеспечивает основу для возможных темпов развития компании.

Финансовый анализ обеспечивает выполнение следующих задач (рисунок 4).

Только при надлежащем обеспечении можно добиться эффективности системы финансового анализа. Его следует понимать как базу ресурсов, достаточную для достижения целей анализа, то есть использования информации, методов, материалов, технологий и кадровой поддержки.

Информационная поддержка играет важную роль, поскольку объединяет различные элементы управления в общую систему. Что касается информационно-методического обеспечения, то существует определенная взаимосвязь в связи с определением целей анализа – это управление информацией о финансовом положении предприятия и реализация возможных предложений по дальнейшему развитию или устранению существующих проблем.

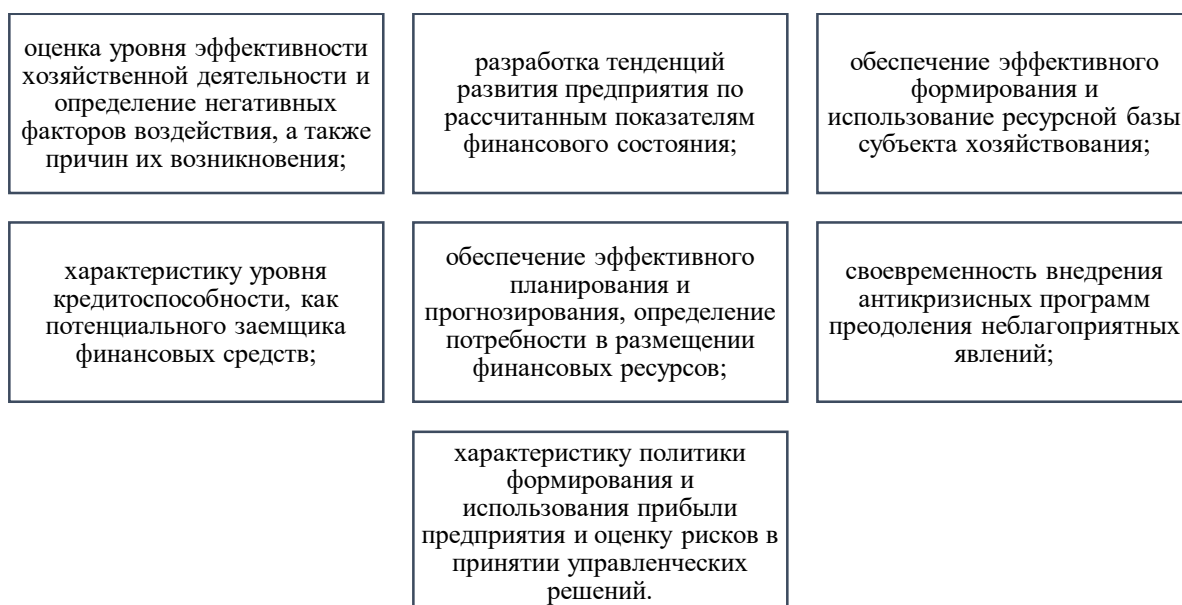


Рис. 4 – Задачи, выполняемые при финансовом анализе

Информационная база, используемая для расчета показателей финансовой деятельности предприятия, представляет собой данные годовой финансовой отчетности: баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о движении денежных средств, отчет о собственном капитале, данные статистического отчета и другие данные о деятельности предприятия.

Информационную базу можно использовать, регулярно оценивая возможность кризисных процессов, чтобы прогнозировать банкротство еще до появления его очевидных признаков. Исследования по данной проблеме позволяют предложить план организации механизма диагностики финансового состояния и функциональной устойчивости хозяйствующих субъектов.

Во-первых, необходимо провести общую быструю диагностику, чтобы выявить кризисное явление, его причину и скорость вмешательства в работу предприятия.

Диагностика финансового состояния и устойчивости предприятия включает два основных этапа: быстрая диагностика и базовая диагностика, причем диагностика проводится на всех этапах цикла, поскольку финансовые трудности могут возникнуть в любом процессе.

Четкая диагностика финансового положения позволяет выявить слабые стороны компании, то есть выявить нарушения, вызванные воздействием внешних и внутренних угроз, и предупредить о негативных тенденциях в деятельности юридических лиц.

Основные недостатки, которые могут характеризовать первоначальный финансовый кризис, включают: размер кредиторской задолженности и просроченных кредитов, дебиторскую задолженность, размер убытков и снижение стоимости основных средств.

Важная ценность диагностики финансового состояния хозяйствующего субъекта заключается в его назначении для выполнения множества задач (рис. 5).

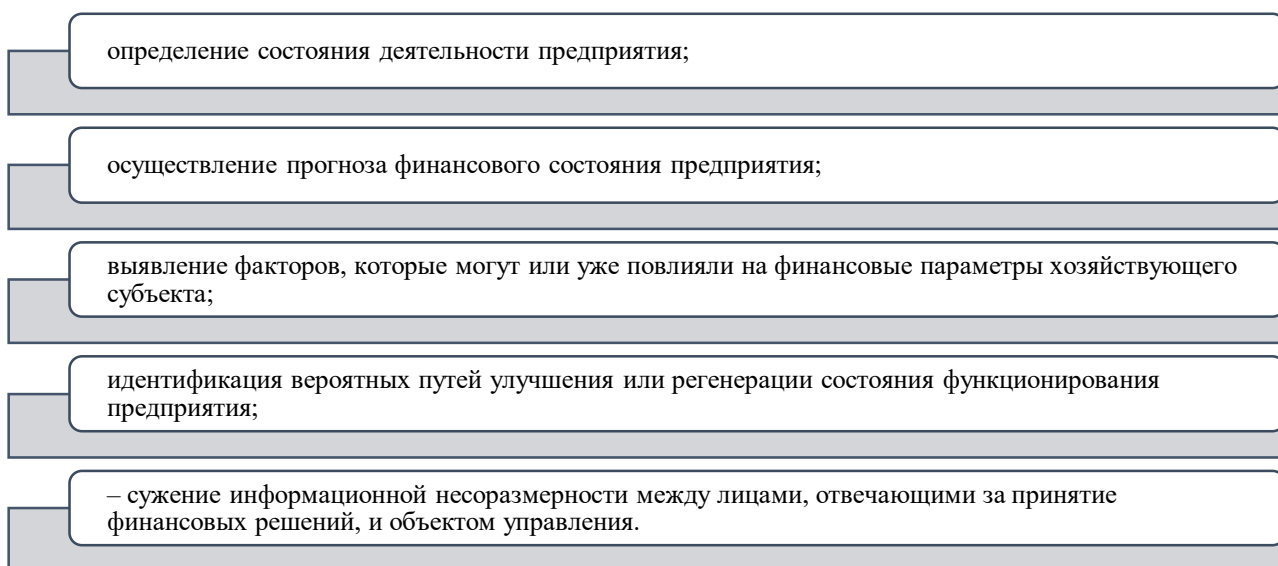


Рис. 5 – Задачи диагностики финансового состояния организации

Среди проблем предприятия следует выделить следующие:

– недостаточно быстрое реагирование на изменения в макро– и микроэкономической среде рынков сбыта предприятия. Среди причин можно выделить проблемы организационного характера. Централизованный и сложный управленческий аппарат, недостаточная координация отделов предприятия не позволяют быстро реагировать на запросы и предложения внешней среды. Не всегда и часто несвоевременно отдел маркетинга получает информацию о

состоянии конъюнктуры рынков, на которых действует и на которые выходит, о ценовой политике конкурентов. Например, редко проводится прямое исследование потребительских предпочтений, условий хозяйствования;

– связь маркетинг – центра с производством не всегда функционирует как должно. Производство не всегда готовит технику в соответствии с заявками маркетинг – центра, а маркетинг – центр не всегда имеет точную информацию о характеристиках готовящейся к ремонту техники, не может контролировать соответственно ее технологических уровень. Поэтому целесообразен переход к системе планирования освоения новых услуг только на базе широких маркетинговых исследований.

– идет недостаточное реагирование на улучшение базовых услуг по модернизации;

– фактически на предприятии не получают данные об опыте конкурирующих фирм и их стандартах обслуживания и выпуску новой продукции, что не позволяет учитывать слабости в стратегии производства предприятия, основные недостатки по отношению к конкурентам.

Процесс управления деловой активностью организации представляет собой систему взаимосвязанных и взаимозависимых экономических показателей, отражающих все стороны хозяйственной деятельности организации.

Процесс управления деловой активностью можно разделить на три основных блока - процесс управления маркетинговой деятельностью, процесс управления производственной деятельностью (основной деятельностью) и процесс управления сбытовой деятельностью. Без анализа и оценки потребителей организация не сможет в точной мере составить производственную программу. Планы и сметы, основанные на не достоверной информации, будут носить вероятностный характер; они не будут иметь экономической ценности и могут привести к «затовариванию» продукции не пользующейся спросом.

Процесс управления производственной деятельностью служит инструментом управления ресурсами организации. От эффективности использования ресурсов зависит эффективность деятельности организации в целом. Простой оборудования, потери сырья и материалов (брак), неэффективное использование собственных и заемных средств - все это способно привести организацию к увеличению расходов, и как следствие возможны снижение прибыли и получение убытка.

Процесс управления сбытовой деятельностью предполагает анализ и оценку конкурентоспособности выпускаемой продукции. То есть, исследование аналогичной продукции, выявление слабых сторон товаров конкурентов, с целью недопущения данных недостатков в своей продукции. Разработку ценовой политики, включающую удовлетворение потребителей разного достатка (производство продукции от «эконом» - до «vip» класса). Другим направлением управления сбытовой деятельностью служит анализ и оценка расчетов с покупателями (потребителями). От скорости обращения средств в расчетах зависит потребность организации в финансовых ресурсах. Чем меньше средств оседает в дебиторской задолженности, тем быстрее эти средства возвращаются в оборот и приносят дополнительную прибыль. Увеличение продолжительности оборачиваемости средств в расчетах приводит к нехватке денежных средств, и как следствие возникает необходимость в привлечении дополнительных источниках финансирования, которыми чаще всего становятся дорогостоящие кредиты.

Блоки процессов управления деловой активностью взаимосвязаны и взаимозависимы. От того, на сколько качественно произведены маркетинговые исследования, зависит реализация произведенной продукции. А спрос на товары и услуги возможен при условии выпуска продукции соответствующего качества.

Для повышения эффективности управления деловой активностью организации требуется определить основные элементы и задачи управления. Для

этих целей разрабатывается инструментарий управления деловой активностью организации.

В принципах управления деловой активностью отражаются основные требования, предъявляемые к процессу управления деловой активностью. Принципы инструментария управления деловой активности организации: систематичность; объективность; конкретность; экономичность; достоверность; точность; периодичность; комплексность.

Процессы управления деловой активностью отражают взаимосвязь и взаимозависимость всех составляющих деловой активности организации. К процессам инструментария управления деловой активности относятся:

1. разработка бизнес планов и нормативов;
2. сбор необходимой информации для проведения анализа деловой активности; анализ деловой активности организации;
3. систематизация положительных и отрицательных сторон в деловой активности организации; поиск путей выявления резервов;
4. разработка управленческих решений.

Методы инструментария управления деловой активностью организации - это способы воздействия на экономические процессы, возникающие в процессе управления деловой активностью. К методам управления относятся: экономические методы; организационно-распорядительные; социально-психологические; нормативно-правовые.

Временной аспект управления деловой активностью подразумевает обеспечение взаимодействия всех элементов инструментария управления деловой активностью и преемственности результатов управления. В целях повышения эффективности управления и обеспечения стабильности организации, инструментарий управления деловой активностью должен работать непрерывно и охватывать все факторы (экономические, политические,

социальные, организационные и нормативно-правовые), оказывающие влияние на деятельность анализируемой организации.

Экономические факторы оказывают влияние на финансово-хозяйственную деятельность организации. Это экономическая ситуация в стране; эффективность деятельности организации (прибыльность или убыточность); налаженность сотрудничества с контрагентами.

К политическим факторам относятся политическая обстановка в стране и в мире.

Социальные факторы охватывают социальные аспекты жизни организации. Такие факторы характеризуют удовлетворенность работников социальными гарантиями: обеспеченность детскими садами, выплатами и пособиями, наличием объектов социальной сферы, медицинским обеспечением и т.д. От удовлетворенности работников социальными гарантиями зависит качество и производительность изготавливаемой продукции, оказываемых услуг. Организационные факторы регулируют процессы организации производства и труда; взаимоотношения в коллективе; а так же сотрудничество с поставщиками и покупателями.

Нормативно-правовые факторы влияют на эффективность хозяйственной деятельности организации. К таким факторам относятся нормы и нормативы, разработанные на организации и установленные законодательно, бизнес-планы, техническая и технологическая документация.

Таким образом, каждый из элементов инструментария управления деловой активностью взаимосвязан и взаимозависим от других элементов инструментария.

Управление деловой активностью начинается с постановки цели, то есть необходимо выяснить, что стоит на первом месте: увеличение объемов производства и повышение эффективности использования ресурсов или

восстановление деловой активности и выход организации из кризиса. В зависимости от поставленной цели формулируются задачи управления.

Далее в зависимости от поставленной цели выбирается система показателей для проведения анализа. Так же набор показателей зависит от вида деятельности организации. Так, показатели, используемые для анализа производственной организации, будут несколько отличаться от показателей, применяемых в анализе торговой организации и от организации оказывающего услуги. Изучаются методики различных авторов в области анализа деловой активности.

На следующей ступени выбираются технические приемы и способы проведения анализа. Оцениваются существующие программные продукты, разрабатываются собственные рабочие таблицы.

Следующей составляющей инструментария управления деловой активности является сбор, обработка и оценка информационной базы. От достоверности привлекаемой информации зависят конечные результаты анализа. То есть, от достоверности и объективности информации зависит действенность результатов анализа. В процессе управления деловой активностью менеджерам высшего звена приходится сталкиваться с рядом проблем, которые условно можно подразделить на два вида:

1. проблемы, связанные с управлением деловой активностью;
2. факторы, влияющие на деловую активность

Современная система управленческих функций, направленных на улучшение деловой активности организации может быть представлена следующим перечнем основных задач:

1. координация и интеграция усилий всех работников организации в направлении достижения общей цели;
2. организация взаимодействия и поддержание контактов между рабочими группами и отдельными членами организации;

3. сбор, оценка, обработка и хранение информации;
4. распределение материальных и трудовых ресурсов;
5. контакты с внешними организациями, ведение переговоров, маркетинговая и рекламная деятельность;
6. инновационная деятельность;
7. планирование, контроль за исполнением решений, коррекция деятельности в зависимости от изменения условий работы.

Безусловно, здесь приведен далеко не полный перечень задач, которые зачастую приходится решать руководителю организации, менеджеру и структурным подразделениям звена управления. В связи с этим в современной науке управления принято говорить об искусстве управления и сравнить его со сложной комбинационной игрой. Решение многих из указанных задач возможно только при условии использования в процессах управления самых современных средств обработки информации и коммуникационных связей.

При анализе приведенного выше перечня задач управления, становится очевидным, что проблемы управления современной организацией в основном связаны:

1. с ухудшением социально - экономической ситуации в стране и мире;
2. с наличием большого количества конкурентов;
3. с необходимостью создания гибкой системы экономической и психологической мотивации, способствующей повышению заинтересованности работников в достижении цели, стоящей перед организацией.
4. с усложнением структуры организации;
5. с развитием средств коммуникации как внутри организации, так и в общении с внешним миром.

Для решения этих задач управляющие должны обладать не только недюжинными организационными способностями, хорошими знаниями экономики, технологии производства, финансов, бухгалтерского учета и т.д., но

и иметь в своем распоряжении мощный и работоспособный “инструментарий”, обеспечивающий возможность эффективного управления деловой активностью организации. Под “инструментарием” понимается разработанный профессионалами Типовой пакет методических документов по определению, например: норм выработки, норм расхода сырья и материалов на выпуск единицы продукции, норм использования оборудования, норм запасов, норм и нормативов оборотных средств и т.д.

Осуществление эффективного руководства организации должно базироваться на применении нормативных методов управления. Нельзя ориентироваться на сопоставлении полученных результатов только с фактическими показателями в отчетном периоде или базироваться на оценке возникших отклонений от соответствующих данных, полученных в предыдущем отчетном периоде. Нужно, кроме того, все время сравнивать фактические затраты с экономически обоснованными, т.е. вычисленными на основе технических, технико-экономических и экономических норм и нормативов: с нормами расхода материальных ресурсов на выпуск единицы готовой продукции, нормами выработки, нормативами численности, нормами и нормативами использования производственных мощностей и т.д. Западные предприниматели давно открыли для себя, что нормативные методы более экономичны.

Многие зарубежные авторы обязательно отмечают необходимость такого нормирования. Основой для действенного анализа, оценки и контроля за полученными результатами может являться только нормативная база по всем элементам, созданная и действующая в организации. Дело в том, что себестоимость, объемы реализации готовой продукции или полученная выручка - это интегральные, т.е. обобщающие показатели, и ориентировка только на их анализ не дает возможности оценить, как работали отдельные службы организации.

Сопоставление полученных результатов с нормами по отдельным элементам позволяет оценить, как функционировало в отчетном периоде то или иное подразделение, результаты деятельности конкретно каких из них привели, например, к увеличению или снижению объемов продаж продукции и насколько. Наличие норм даёт возможность поставить новую задачу службам организации и проверить ее выполнение в следующем очередном периоде. Помимо того, нормы дают возможность выявить имеющиеся резервы и наметить пути для их дальнейшего использования.

Среди основных факторов, которые определяют эффективность управления ресурсами, можно выделить:

1. Методологию разработки управленческих решений. Такая методология должна быть создана и освоена, потому что она в значительной мере определяет такие качества управленческих решений, как своевременность, полнота отражения проблемы, конкретность, организационная значимость. Эти свойства имеют особое значение в управлении ресурсами.

2. Анализ и научное обоснование принятия управленческих решений в области управления ресурсами. Эти факторы существенно влияют на конечную результативность управления. Видение, основанное на точном, научно обоснованном анализе позволяет постоянно держать в поле зрения все управленческие процессы.

3. Особую роль в результативности управления ресурсами играет оперативность и гибкость управления. На практике часто возникает потребность в быстрых и решительных действиях, оперативных мерах, изменении управления по складывающимся ситуациям, адаптации к изменяющимся условиям внешней среды.

4. Стратегия и качество в управлении ресурсами. Во многих ситуациях возникает потребность в изменении стратегии управления и в разработке

специальных программ развития. Качество программ и стратегических установок могут быть различными.

Таким образом, проблемы управления деловой активностью организации не сводится лишь к разработке мероприятий по устранению замедления оборачиваемости активов и капитала, а включает в себя огромный комплекс усилий по взаимодействию управленческого персонала и производственных подразделений; а в условиях финансового кризиса, еще и систему мероприятий направленных на преодоление последствий этого кризиса.

3.2 Перспективы развития деловой активности ООО «Премьер-Авто»

Анализ финансового состояния показывает, по каким конкретным направлениям надо вести эту работу, дает возможность выявления наиболее важных аспектов и наиболее слабых позиций в финансовом состоянии именно на данном предприятии. В соответствии с этим результаты анализа дают ответ на вопрос, каковы важнейшие способы улучшения финансового состояния конкретного предприятия в конкретный период его деятельности.

Показатели деловой активности характеризуют эффективность использования оборотного капитала предприятием. Поэтому в ходе анализа деловой активности предприятия рассчитываются показатели оборачиваемости, и для оценки их уровня проводится сравнительный анализ с данными предыдущих периодов.

Неудовлетворительные результаты анализа деловой активности предприятия позволяет заинтересованным в нем лицам сделать выводы, необходимые для принятия управленческих решений о применении определенных действий для повышения деловой активности предприятия.

Основные направления повышения деловой активности предприятия:

- ускорение оборачиваемости капитала предприятия;

- экономия оборотных средств;
- обоснованный выбор стратегии реализации резервов экономии материальных ресурсов.

Рассмотрим все вышеперечисленные направления подробнее.

Важную роль в повышении деловой активности предприятия играет ускорение оборачиваемости капитала предприятия, так как чем быстрее капитал сделает кругооборот, тем больше предприятие получит и реализует продукции (работ, услуг) при одной и той же сумме капитала за определенный отрезок времени.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств зависит от времени нахождения их на различных стадиях производственно-сбытового цикла, сокращения его длительности.

Следовательно, ускорение оборачиваемости оборотных средств является первоочередной задачей повышения деловой активности предприятия в современных условиях и достигается различными путями.

Основные пути ускорения оборачиваемости капитала:

- сокращение продолжительности производственного цикла за счет интенсификации производства (использование новейшей механизации и автоматизации производственных процессов, повышение уровня производительности труда, более полное использование производственных мощностей предприятия, трудовых и материальных ресурсов и др.);
- улучшение организации материально-технического снабжения с целью бесперебойного обеспечения производства необходимыми материальными ресурсами и сокращения времени нахождения капитала в запасах;
- ускорение процесса отгрузки продукции и оформления расчетных документов;
- сокращение времени нахождения средств в дебиторской задолженности;

- повышение уровня маркетинговых исследований, направленных на ускорение продвижения товаров от производителя к потребителю (включая изучение рынка, совершенствование товара и форм его продвижения к потребителю, формирование правильной ценовой политики, организацию эффективной рекламы и т.п.).

Если говорить об улучшении использования оборотных средств, нельзя не сказать и об экономическом значении экономии оборотных средств, которая выражается в следующем:

- снижение удельных расходов сырья, материалов, топлива обеспечивает производству большие экономические выгоды. Оно, прежде всего, дает возможность из данного количества материальных ресурсов выработать больше готовой продукции (работ, услуг) и выступает, поэтому как одна из серьезных предпосылок увеличения масштабов производства.

- стремление к экономии материальных ресурсов побуждает к внедрению новой техники и совершенствованию технологических процессов.

- экономия в потреблении материальных ресурсов способствует улучшению использования производственных мощностей и повышению общественной производительности труда.

- экономия материальных ресурсов в огромной мере способствует снижению себестоимости продукции (работ, услуг).

- существенно влияя на снижение себестоимости продукции, экономия материальных ресурсов оказывает положительное воздействие и на финансовое состояние предприятия.

Анализ уровня рентабельности любого предприятия необходим для выявления определенных резервов и путей повышения рентабельности данного предприятия. Особенно важным и серьезным фактором путей повышения рентабельности любого предприятия в современных условиях рынка является работа по сбережению ресурсов. Это ведет к снижению себестоимости

производимой продукции и к снижению затрат, соответственно, к росту прибыли. Уменьшения затрат на производство продукции возможно, благодаря:- снижению материалоемкости продукции, чего можно достигнуть внедрением новых, еще более экономных конструкций:

- применению определенных технологий, направленных на сбережение ресурсов, современных форм амортизации, информационных технологий и малоотходных технологий;

- использование материалов определенных прогрессивных видов, снижение затрат по переработке, транспортировке и хранению материалов, повышение контроля по охране материалов, снижение потерь материалов;

- вторичное использование ресурсов, в том числе, регенерация, утилизация отходов, сбор, заготовка, восстановление и использование отходов;

- повышение производительности труда, создание и поддержание благоприятной обстановки в рабочем коллективе;

- эффективное использование оборудования, снижение затрат на основные средства путем ликвидации ненужных основных средств.

Кроме этого пути повышения рентабельности предусматривают:

- увеличение объемов реализации готовой продукции улучшенного качества,

- расширение объемов производства и деятельности предприятия в целом,

- распределение затрат на сменные и постоянные,

- исследование номенклатуры продукции на предмет необходимости ее выпуска,

- снижение производства материалоемкой продукции, применяя более новые и современные технологии производства, повышение квалификации и производительности рабочей силы, более эффективное использование производственного оборудования,

- поиски новых поставщиков на более выгодных условиях для закупки более дешевых материалов и сырья,
- улучшение политики сбыта, возможное снижение цен, разработка систем скидок и дисконтов для реализации запасов,
- поиски новых рынков сбыта благодаря маркетинговой политике
- проведение различных акций, конкурсов, улучшение рекламы для продажи товар- постоянное совершенствование методов работы на предприятии.

Таким образом, для каждого предприятия существуют свои пути повышения рентабельности, в том числе, снижение себестоимости выпускаемой продукции, увеличение объемов ее реализации, повышение эффективности работы на предприятии, более рациональное использование оборотных и необоротных активов, а также заемного или собственного капитала потребителями. [10]

Итак, рассмотрев методику проведения и оценки финансового состояния, необходимо рассчитать основные показатели по данной схеме на примере конкретного предприятия. Для анализа финансового состояния нужно будет проанализировать динамику и структуру активов и пассивов баланса рассматриваемого предприятия. А также оценить эффективность финансово-хозяйственной деятельности с помощью коэффициентов деловой активности, платежеспособности и рентабельности.

В качестве мероприятия по увеличению спроса на продукцию можно предложить проведение рекламных акций.

Для продвижения продукции на рынок, с целью информирования потребителей о продукции, был определен комплекс маркетинговых коммуникаций: эффективный мерчендайзинг; имиджевая реклама; eventmarketing (событийные акции); мероприятия по стимулированию торговли; реклама в СМИ.

В таблице 12 представим примерную стоимость полной рекламы.

Таблица 12

Примерная стоимость полной рекламной кампании для продвижения
продукции на рынок

Мероприятия	Стоимость	Требуется	Заграты
Участие в выставке	1 кв. м. выставочной площади – 800 р.	10 кв. м.	8000 р.
Ролик на телевидении: областной канал	1 мин – 10000 р.	3 ролика по 10 сек.	5000 р.
Ролик на радио на уровне городской сети	1 мин-4600 р.	7 роликов по 10 сек.	4000 р.
Реклама в журнале	Объявление 1/3 стр. - 8 р.	4 объявления по 1/9 с.	2500 р.
Реклама в газете районного уровня	1см ² - 100 р.	10 объявлений по 6 см ²	6000 р.
Листовка	1 лист - 50 р.	150 листов	7500 р.
Итого:			33000 р.

Планируется дальнейшее размещение информационных блоков на различных ресурсах в Интернете для широкой общественности и бизнес-партнёров.

График рекламной кампании ООО «Премьер-Авто», представлен таблицей 13.

Таблица 13

Месячный график рекламной кампании

Каналы распростра- ния рекламы	Календарные числа														
	1	3	5	7	9	11	13	15	17	19	21	2	25	27	29
	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24	26	28	30
1. Радио															
Утреннее время	*	*	*			*		*	*	*	*			*	*
Дневное время				*				*			*			*	
Вечернее время					*	*	*					*	*	*	

2. Газеты	*	*	*		*	*	*		*		*		*		*
-----------	---	---	---	--	---	---	---	--	---	--	---	--	---	--	---

Совершенствование рекламной деятельности с целью повышения спроса на продукцию позволит увеличить прибыль компании примерно на 2%. Так выручка от реализации составит:

$$\text{Впред.} = \text{В} * 102\% / 100\% \quad (25)$$

где Впред. – предполагаемая выручка от реализации, тыс. руб.

В – существующая выручка от реализации, тыс. руб.

$$\text{Впред.} = 488826 * 1,02 = 498603 \text{ тыс. руб.}$$

т.е. выручка увеличится на 498602,5 тыс. руб.

$$\Delta \text{В} = \text{Впред} - \text{В}, \quad (326)$$

где $\Delta \text{В}$ – размер изменения выручки от реализации, тыс. руб.

$$\Delta \text{В} = 498603 - 488826 = 9777 \text{ тыс. руб.}$$

Эффект от предложенных мероприятий = $9777 - 33 * 12 = 9381$ тыс. руб.

Так, годовая эффективность составит 9381 тыс. руб.

Таким образом предлагаемое мероприятие позволит повысить спрос на предлагаемую организацией продукцию и услуги и тем самым увеличит рентабельность капитала. По прогнозам увеличение прибыли от предлагаемого мероприятия составит 2%, что также положительным образом повлияет на рентабельность продаж. Экономический эффект предложенного мероприятия составит 9381 тыс. руб.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Деловая активность является комплексной и динамичной характеристикой предпринимательской деятельности и эффективности использования ресурсов. Уровни деловой активности конкретного предприятия отражают фазы его жизненного цикла (зарождение, развитие, подъем, спад, кризис, депрессия) и показывают степень адаптации к быстро меняющимся рыночным условиям, а также качество управления. Основополагающее влияние на деловую активность хозяйствующих субъектов оказывают макроэкономические факторы, под воздействием которых может формироваться либо благоприятный предпринимательский климат, стимулирующий активное поведение предприятия, либо, наоборот, предпосылки к свертыванию деловой активности.

Достаточно значимы также факторы внутреннего характера, в принципе подконтрольные руководству предприятия: совершенствование договорной работы, улучшения образования в области менеджмента, бизнеса и планирования, расширение возможностей получения информации в области маркетинга и т. п. Финансовое положение большинства российских предприятий в данное время является кризисным либо близким к кризисному. Данная ситуация отрицательно сказывается на экономическом положении в стране. Поэтому изучение и управление данной проблемой является одним из основных факторов улучшения ситуации.

В условиях рыночных отношений от организаций требуется повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений НТП, а также эффективности управления производством. Важная роль в реализации данных задач отводится оценке финансового состояния предприятий. Одна из наиболее важных ее составляющих является оценка деловой активности.

Резюмируя все выше изложенное, можно сделать обобщающий вывод о том, что под термином деловая активность понимают динамичность развития

организации, достижение им поставленных целей по средствам эффективного использования экономического потенциала, расширения рынков сбыта своей продукции и установления стабильности финансового положения организации в условиях рыночной экономики. Оценка деловой активности является экономической характеристикой организации, а финансовые показатели (оборачиваемость и рентабельность) в свою очередь характеризуют ее. Обобщающим показателем оценки деловой активности является индекс деловой активности. Он характеризует эффективность деятельности организации за период в сфере управления оборотным капиталом.

Оценка деловой активности мы проводили на примере ООО «Премьер-Авто».

На основании проведенного анализа можно отметить следующее. Анализ финансовых показателей деятельности ООО «Премьер-Авто» показал, что, несмотря на некоторые проблемы платежеспособности организации, финансовое состояние компании в целом является стабильным, а осуществление деятельности – эффективным.

В целом финансовое состояние компании в течении отчетного периода было стабильным. Положительная динамика наблюдается по всем показателям финансово-хозяйственной деятельности. В 2019 году выручка организации увеличилась на 11,4 %. Себестоимость также увеличилась в отчетном году на 5,4 %. Валовая прибыль составила 7506 тыс. р., сократились по сравнению с предыдущим годом на 38,8%. Коммерческие и управленческие расходы сократились в 2019 году на 42,9% и 2,5% соответственно.

Прибыль до налогообложения увеличилась в 2019 году на 115,9%, вместе с ней выросла чистая прибыль и составила в 2019 году 16484 тыс. р.

За анализируемый период коэффициент текущей ликвидности, показывающий наличие у предприятия возможности расплачиваться по краткосрочным долгам путем реализации своих оборотных активов, вырос на 10,0% и составил 1,1.

Коэффициент автономии, вырос в 2019 году и составил 0,01, что также является отрицательной тенденцией.

Таким образом на основании анализа финансовых показателей деятельности ООО «Премьер-Авто» можно сказать о том, что, несмотря на некоторые проблемы платежеспособности организации, финансовое состояние компании в целом является стабильным, а осуществление деятельности – эффективным.

За анализируемые периоды произошел рост коэффициента оборачиваемости капитала в 2019 г. по сравнению с 2018 г. на 0,33, за счет чего сократилась продолжительность оборота на 35 дней. В 2019 г. по сравнению с 2018 г. коэффициент оборачиваемости оборотного капитала также увеличился на 0,42 оборотов, и это повлияло на ускорение продолжительности оборота оборотного капитала на 39 дня.

За 2018-2019 гг. продолжительность оборота запасов снизилась на 16 дней, также наблюдается рост продолжительности оборота дебиторской задолженности на 21 дней. Продолжительность оборота денежных средств и краткосрочных финансовых вложений ускорилась на 2 дня.

В заключение отметим, что за анализируемые периоды произошел рост коэффициента оборачиваемости капитала в 2019 г. по сравнению с 2018 г. на 0,33 п. п., за счет чего сократилась продолжительность оборота на 50 дней. В 2019 г. по сравнению с 2018 г. коэффициент оборачиваемости оборотного капитала также увеличился на 0,34 оборотов, и это повлияло на ускорение продолжительности оборота оборотного капитала на 35 дня.

Следовательно, ускорение оборачиваемости происходит не только из-за увеличения оборотного капитала, но и достаточного уровня выручки от основной деятельности. Можно сделать вывод о том, что предприятие в полной степени использует оборотный капитал, и продукция пользуется спросом. Продолжительность оборота запасов снизилась на 16 дней, также наблюдается рост продолжительности оборота дебиторской задолженности на 21 дней. Продолжительность оборота денежных средств и краткосрочных финансовых

вложений ускорилась на 2 дней. Таким образом, анализ показателей оборачиваемости показал ускорение оборачиваемости капитала организации.

Анализ финансового состояния показывает, по каким конкретным направлениям надо вести эту работу, дает возможность выявления наиболее важных аспектов и наиболее слабых позиций в финансовом состоянии именно на данном предприятии. В соответствии с этим результаты анализа дают ответ на вопрос, каковы важнейшие способы улучшения финансового состояния конкретного предприятия в конкретный период его деятельности.

Показатели деловой активности характеризуют эффективность использования оборотного капитала предприятием. Поэтому в ходе анализа деловой активности предприятия рассчитываются показатели оборачиваемости, и для оценки их уровня проводится сравнительный анализ с данными предыдущих периодов.

Неудовлетворительные результаты анализа деловой активности предприятия позволяет заинтересованным в нем лицам сделать выводы, необходимые для принятия управленческих решений о применении определенных действий для повышения деловой активности предприятия.

Основные направления повышения деловой активности предприятия:

- ускорение оборачиваемости капитала предприятия;
- экономия оборотных средств;
- обоснованный выбор стратегии реализации резервов экономии материальных ресурсов.

В качестве мероприятия по увеличению спроса на продукцию можно предложить проведение рекламных акций.

Для продвижения продукции на рынок, с целью информирования потребителей о продукции, был определен комплекс маркетинговых коммуникаций: эффективный мерчендайзинг; имиджевая реклама; eventmarketing (событийные акции); мероприятия по стимулированию торговли; реклама в СМИ.

Таким образом предлагаемое мероприятие позволит повысить спрос на предлагаемую организацией продукцию и услуги и тем самым увеличит рентабельность капитала. По прогнозам увеличение прибыли от предлагаемого мероприятия составит 2%, что также положительным образом повлияет на рентабельность продаж. Экономический эффект предложенного мероприятия составит 9381 тыс. руб.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности организации / В.В. Ковалев. – М.: ПБОЮЛ Гриженко Е.М., 2010. – 424 с.
2. Афанасьева, М.В. Сравнительный анализ основных подходов к понятию «деловая активность» / М.В. Афанасьева // Известия Тульского государственного университета. – 2015. – № 2. – С. 221-230.
3. Соловьева, Н.А. Анализ финансового состояния коммерческой организации: учеб. пособие / Н.А. Соловьева и др. – Красноярск: КГТЭИ, 2014. – 106 с.
4. Деминова С.В. Развитие анализа и прогнозирования рентабельности коммерческих организаций на основе системного подхода: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12: утв. 22.01.15. Орел; 2014. 187 с
5. Бурова О.Н. Совершенствование оценки финансового состояния малых организаций в Российской Федерации: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10: утв. 26.11.15. М.; 2015. 170 с.
6. Журавлева Т.А. Учетно-методическое обеспечение управления финансовыми рисками предприятий по производству кожи: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12: утв. 22.06.15. Рязань; 2014. 276 с.
7. Митина Ю.А. Бухгалтерская отчетность — основа анализа деловой активности предприятия. Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014;(5–1):191–195.
8. Шарудина З.А. Методическое и информационное обеспечение анализа финансового состояния коммерческих организаций. Сфера услуг: инновации и качество. 2012;(10):12.
9. Петров А.М. Финансовый учет для магистров. М.: ИНФРА-М; 2015. 343 с.
10. Столбовая Е.Л. Современные тенденции развития бухгалтерской (финансовой) отчетности в коммерческих организациях. Исследования молодых ученых в решении актуальных проблем бухгалтерской науки. 2016:48–53.

11. Калабихина И.Е., Досиков В.С., Волошин Д.А. Внутренние пользователи финансовой и интегрированной отчетности российских компаний. Проблемы рыночной экономики. 2016;(4):18–27
12. Барсукова А.Ю., Котова К.Ю. Об интегрированной отчетности предприятия. Молодые ученые о современном состоянии контрольно-учетной и аналитической деятельности в рыночной экономике. 2016;1(6):31–41.
13. Савицкая, Г.В. Проблемные вопросы идентификации и оценки скорости оборота капитала / Г.В. Савицкая // Бухгалтерский учет и анализ. – 2017. – № 3. – С. 38-43.
14. Серых, С.А. Оценка деловой активности сельскохозяйственных предприятий / С.А. Серых // Научное сообщество студентов XXI столетия. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ: сб. ст. по мат. XXVII междунар. студ. науч.-практ. конф. № 12(27). – Режим доступа: [http://sibac.info/archive/economy/12\(27\).pdf](http://sibac.info/archive/economy/12(27).pdf). – Дата доступа: 08.10.2018.
15. Шеремет, А.Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ: учеб. пособие / А.Д. Шеремет, А.Ф. Ионова. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 365 с.
16. Савицкая, Г.В. Типичные ошибки при расчете коэффициентов рентабельности / Г.В. Савицкая // Финансовый директор. – 2015. – № 1. – С. 14-20.
17. Бороненкова, С.А. Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием: Учебное пособие / С.А. Бороненкова, М.В. Мельник. - М.: Форум, 2018. - 15 с.
18. Герасимова, Е.Б. Финансовый анализ. Управление финансовыми операциями: Учебное пособие / Е.Б. Герасимова, Д.В. Редин. - М.: Форум, 2018. - 432 с.
19. Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: Учебник / Т.И. Григорьева. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 486 с.
20. Ендовицкий, Д.А. Финансовый анализ: Учебник / Д.А. Ендовицкий,

Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева. - М.: КноРус, 2018. - 16 с.

21. Жарковская, Е.П. Финансовый анализ деятельности коммерческого банка: Учебник / Е.П. Жарковская. - М.: Омега-Л, 2018. - 128 с.

22. Жилкина, А.Н. Финансовый анализ: Учебник и практикум для прикладного бакалавриата / А.Н. Жилкина. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 285 с.

23. Жилкина, А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предпр.: Уч. / А.Н. Жилкина. - М.: Инфра-М, 2018. - 384 с.

24. Игонина, Л.Л. Финансовый анализ: учебник для бакалавриата и магистратуры / Л.Л. Игонина, У.Ю. Рощектаева, В.В. Вихарев. - М.: Русайнс, 2019. - 160 с.

25. Камышанов, П.И. Финансовый и управленческий учет и анализ: Учебник / П.И. Камышанов, А.П. Камышанов. - М.: Инфра-М, 2018. - 352 с.

26. Киреева, Н.В. Экономический и финансовый анализ: Учебное пособие / Н.В. Киреева. - М.: Инфра-М, 2019. - 368 с.

27. Киреева, Н.В. Экономический и финансовый анализ: Учебное пособие / Н.В. Киреева. - М.: Инфра-М, 2018. - 368 с.

28. Леонгардт, В.А. Учет и анализ (финансовый и управленческий учет и анализ): Учебное пособие / В.А. Леонгардт. - Рн/Д: Феникс, 2019. - 112 с.

29. Малышенко, В.А. Стратегический финансовый анализ как метод изучения комплексной финансовой устойчивости предприятия / В.А. Малышенко. - М.: Русайнс, 2019. - 480 с.

30. Маркарьян, Э.А. Финансовый анализ (для бакалавров) / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. - М.: КноРус, 2018. - 128 с.

31. Пласкова, Н.С. Финансовый анализ деятельности организации: Учебник / Н.С. Пласкова. - М.: Вузовский учебник, 2017. - 318 с.

32. Саркисов, А.С. Финансирование капитальных вложений: Жизненный цикл инвестиционного проекта. Взаимодействие с заинтересованными сторонами. Финансовый анализ проектов. Проектное финансирование. Оценка риска / А.С. Саркисов. - М.: Ленанд, 2019. - 288 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс

Наименование показателя	Код	31.12.19	31.12.18	31.12.17
АКТИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Основные средства	1150	22 277	16 783	15 884
Финансовые вложения	1170	0	0	0
Отложенные налоговые активы	1180	4	0	0
Прочие внеоборотные активы	1190	154	0	0
Итого по разделу I	1100	22 435	16 783	15 884
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	118 583	138 165	117 247*
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	14 325	20 501	16 636
Дебиторская задолженность	1230	84 490	78 906	34 207
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	0	19 850
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	3 379	6 983	1 588
Прочие оборотные активы	1260	323	240	0
Итого по разделу II	1200	221 100	244 795	189 528
БАЛАНС	1600	243 535	261 578	205 412
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	9 575	8 110	23 129
Итого по разделу III	1300	9 585	8 120	23 139
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	33 979	11 740	69 785
Итого по разделу IV	1400	33 979	11 740	69 785
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	120 001	119 946	46 081
Кредиторская задолженность	1520	79 104	121 183	66 095
Оценочные обязательства	1540	866	589	312
Прочие обязательства	1550	0	0	0
Итого по разделу V	1500	199 971	241 718	112 488
БАЛАНС	1700	243 535	261 578	205 412

ПРИЛОЖЕНИЕ Б**Отчет о финансовых результатах**

Наименование показателя	Код	2019	2018	2017
Выручка	2110	488 826	438 839	244 207
Себестоимость продаж	2120	(461 960)	(419 479)	(234 065)
Валовая прибыль (убыток)	2100	26 866	19 360	10 142
Коммерческие расходы	2210	(16 213)	(28 393)	(7 817)
Управленческие расходы	2220	(14 484)	(14 857)	(7 461)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	(3 831)	(23 890)	(5 136)
Проценты к получению	2320	0	0	0
Проценты к уплате	2330	(10 020)	(10 199)	(7 147)
Прочие доходы	2340	29 955	33 120	22 137
Прочие расходы	2350	(13 829)	(13 359)	(8 927)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	2 275	(14 328)	927
Налог на прибыль	2410	(145)	(240)	(475)
текущий налог на прибыль (до 2020 г. это стр. 2410)	2411	(145)	(240)	(475)*
Прочее	2460	(665)	(451)	82
Чистая прибыль (убыток)	2400	1 465	(15 019)	534