Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

**Кубанский государственный университет**

**(ФГБОУ ВО «КубГУ»)**

**Кафедра экономического анализа, статистики и финансов**

**Курсовая работа**

деловая активность как фактор повышения финансовой защищенности хозяйствующего субъекта (на примере АО «Адмиралтейские верфи»)

Работу выполнила\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Григорян А.И.

Факультет\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ экономический\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ курс\_\_\_\_\_\_4\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Специальность\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ экономическая безопасность\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Научный руководитель

к. эк. наук, доцент\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Кирокосян М.А.

Нормоконтролер

к. эк. наук, доцент \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Кирокосян М.А.

 Краснодар

 2018

СОДЕРЖАНИЕ

Введение 3

1 Теоретические основы анализа деловой активности 5

1.1 Подходы к определению сущности деловой активности 5

1.2 Методика анализа деловой активности предприятия .11

2 Оценка деловой активности АО «Адмиралтейские верфи» 23

 2.1 Краткая характеристика предприятия 23

2.2 Анализ показателей оборачиваемости предприятия 25

2.3 Анализ показателей рентабельности деятельности предприятия 28

 3 Пути повышения деловой активности в целях обеспечения финансовой защищенности предприятия 31

 3.1 Направления повышения деловой активности предприятия 31

 3.2 Мероприятия по повышению деловой активности АО «Адмиралтейские верфи» 33

Заключение 35

Список использованных источников 37

 ВВЕДЕНИЕ

Стабильность финансового положения хозяйствующего субъекта в условиях рыночной экономики обуславливается в немалой степени его деловой активностью. Для обеспечения эффективной работы коммерческой организации и принятия эффективных управленческих решений требуется контролировать соотношение между набором потребляемых организацией ресурсов и количеством производимых ей экономических благ.

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

Анализ деловой активности имеет целью оценку эффективности управления активами и определение потенциальных возможностей ее повышения. 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. 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 каждой организации, 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. Именно этим обусловлена актуальность темы данной работы.

Цель данной курсовой работы: проанализировать деловую активность коммерческой организации и найти пути её улучшения, повысив эффективность работы хозяйствующего субъекта. Для этого необходимо решить следующие задачи:

Раскрыть сущность деловой активности коммерческого предприятия.

Провести анализ деловой активности компании АО «Адмиралтейские верфи».

Выдвинуть свои рекомендации по улучшению деловой активности организации.

Объектом исследования является АО «Адмиралтейские верфи».

 Предметом исследования является деловая активность АО «Адмиралтейские верфи».

Данная курсовая работа состоит из трех глав, введения, заключения и библиографического списка. В первой главе будут рассмотрены теоретические основы анализа деловой активности. Во второй главе будет проведен анализ деловой активности организации на примере АО «Адмиралтейские верфи». В третьей главе будут даны рекомендации по улучшению деловой активности АО «Адмиралтейские верфи».

1. Теоретические основы анализа деловой активности

1.1. Определение сущности деловой активности

Термин «деловая активность» пришел в отечественный экономический лексикон из мировой практики в связи с реформированием экономики и формированием рыночных отношений. В развитых странах, в частности в США, деловая активность определяется на макро- и микроуровнях.

Для отечественной практики пока характерна противоречивая оценка деловой активности страны на макроуровне, а также отдельного хозяйственного субъекта, на микроуровне. Многие экономические энциклопедические словари, составленные различными коллективами авторов, либо вообще не дают определения деловой активности, либо недостаточно четко определяют это понятие.

Встречающиеся определения отражают деловую активность человека (предпринимателя), или рассматривают деловую активность как категорию, конкретизирующую экономическую деятельность.

Авторы большого энциклопедического словаря дали следующее определение деловой активности: «Активность деловая — экономическая деятельность, конкретизированная в виде производства того или иного товара или оказания конкретной формы услуг. Положена в основу международной стандартной классификации отраслей хозяйства, экономических классификаторов Системы национальных счетов (СНС)». Очевидна упрощенная трактовка, не раскрывающая конечной цели и результата производства или оказания услуг как на макро, так и на микроуровнях.

Неоднозначно формулируют определение деловой активности Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева – авторы современного экономического словаря: «Активность деловая – характеристика состояния предпринимательской деятельности в отрасли, фирме, стране; оценивается, в частности, индексом динамики курсов ценных бумаг». Более полно характеризует деловую активность на уровне организации В.В. Ковалев, отмечая, что «в широком смысле деловая активность означает весь спектр усилий, направленных на продвижение фирмы на рынках продукции, труда, капитала, в более узком смысле – как текущая производственная и коммерческая деятельность организации».

Для более полного понимания сущности деловой активности и корректной формулировки ее определения, имеется необходимость в ее обосновании на основе взаимосвязей хозяйственных и финансовых процессов, выраженных в системе взаимосвязанных показателей. При этом использован комплексный подход к исследованию этих показателей, иначе невозможно установить роль деловой активности и ее проявление. Основой для проведения данного исследования послужила разработка схемы формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа А.Д. Шереметом. Учитывая неоднозначные предложения различных экономистов по формированию показателей деловой активности, важно выявить их место в представленной схеме и критически оценить их роль и участие в комплексной оценке итогов деятельности организации. Необходимость комплексного подхода правомерно обоснована А.Д. Шереметом и поддержана в экономической литературе многими авторами: В.В. Ковалевым и О.Н. Волковой, Г.В. Савицкой Л.Е. Басовским и Е.Н. Басовской, Л.Т. Гиляровской, Н.П. Любушиным.

Имеется необходимость в обосновании взаимосвязи деловой активности и финансового состояния и включении их показателей в обобщающую оценку деловой активности, а также определение основных этапов анализа.

Большинство определений деловой активности на уровне организации сводится либо к односторонней характеристике показателей, либо направлений использования капитала, хотя и затрагиваются существенные элементы деловой активности.

Л.Е Басовский, Е.Н. Басовская отмечают циклы деловой активности и выражают их в показателях ВНП (валовой национальный продукт) и объема промышленного производства. Они отмечают, что «индексы ВНП и промышленного производства возрастают и убывают в соответствии с развитием цикла деловой активности и других более длительных циклов экономического развития. Однако сведение определения деловой активности к валовым показателям роста без оценки качества этого роста, которые проявляются в доходах и прибыли, не дает возможности полноценно охарактеризовать деловую активность, как на макро, так и на микро уровнях.

Л.В. Донцова и Н.А. Никифорова отмечают: «Деловая активность в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов — показателей оборачиваемости».

Скорость движения капитала, которая проявляется в показателях оборачиваемости, безусловно, является важнейшим критерием деловой активности. Однако завершающий это движение финансовый результат (эффект) в данном определении не нашел отражения.

В определениях других авторов, наоборот, отражается результат от управления и использования капитала, что звучит слишком обобщенно.

Так, С.М. Пястолов отмечает, что «оценка деловой активности организации сводится, в конечном счете, к определению эффективности управления капиталом, находящимся в распоряжении организации»

Близко к этому определению характеризует деловую активность Л.С. Прыкина: «Деловая активность хозяйствующего субъекта обычно характеризуется интенсивностью использования инвестированного (внутреннего) капитала». Интенсификация использования капитала проявляется в изменении скорости его оборота, что дало основание многим экономистам упоминать в определении сущности деловой активности только оборачиваемость.

В частности, А.Д. Шеремет и Р.С Сайфулин отмечают, что коэффициенты деловой активности отражаются в оборачиваемости капитала, мобильных средств, дебиторской и кредиторской задолженности, собственном капитале, внеоборотных активах.

В деловой активности должна отражаться эффективность размещения капитала в различных видах активов. Если значительная его часть авансирована во внеоборотные активы, то времени на его высвобождение потребуется гораздо больше, чем при вложении средств в оборотные активы, которые имеют средний срок кругооборота до одного года. Следовательно, организации должны контролировать оптимальность соотношения оборотных и внеоборотных активов, чтобы не заморозить авансированные финансовые ресурсы на более длительный срок, чем это планировалось. В этом заключается одно из условий эффективного управления капиталом организации, отрасли, экономики в целом.

Выгодность размещения капитала организации определяется также тем, насколько прибыльно проведены операции. В частности, следует учитывать эффект в виде доходов, которые организации могут увеличить, предусмотрев штрафные санкции за нарушение условий договоров с покупателями, поставщиками, возмещение материального ущерба, вложив средства в ценные бумаги под высокие проценты. Таким образом, если организация имеет долгосрочную дебиторскую задолженность, то доход от такого вложения капитала должен быть не меньше, чем ставка рефинансирования Центробанка. Следовательно, данные вопросы важно рассматривать в качестве факторов деловой активности, влияющих на эффективность управленческих решений.

Деловая активность коммерческой организации проявляется в динамичности ее развития, достижении ею поставленных целей, что отражают натуральные и стоимостные показатели, в эффективном использовании экономического потенциала, расширении рынков сбыта своей продукции.

Оценка деловой активности на качественном уровне может быть получена в результате сравнения деятельности данной коммерческой организации и родственных по сфере приложения капитала компаний.

Такими качественными (т.е. неформализуемыми) критериями являются: широта рынков сбыта продукции, наличие продукции, поставляемой на экспорт, репутация коммерческой организации, выражающаяся, в частности, в известности клиентов, пользующихся услугами коммерческой организации, в устойчивости связей с клиентами и др.

В соответствии с мнением В. В. Ковалева количественная оценка и анализ деловой активности могут быть сделаны по двум направлениям:

1. степень выполнения плана (установленного вышестоящей организацией или самостоятельно) по основным показателям, обеспечение заданных темпов их роста;
2. уровень эффективности использования ресурсов коммерческой организации.

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

Деловая активность имеет тесную взаимосвязь с другими важнейшими характеристиками организации. Прежде всего, речь идет о влиянии деловой активности на инвестиционную привлекательность, финансовую устойчивость, кредитоспособность. Высокая деловая активность хозяйствующего субъекта мотивирует потенциальных инвесторов к осуществлению операций с активами этой компании, вложению средств.

Являясь важнейшей характеристикой функционирования коммерческой организации, деловая активность может быть оценена с помощью ряда показателей, а, следовательно, является объектом экономического анализа в рамках анализа деловой активности. Информационной базой для анализа деловой активности традиционно является бухгалтерская отчетность организации. Для целей внутреннего анализа могут также использоваться данные синтетического и аналитического учета.

Деловая активность организации довольно чувствительна к изменениям и колебаниям различных факторов и условий. Основополагающее влияние на деловую активность хозяйствующих субъектов оказывают макроэкономические факторы, под воздействием которых может формироваться либо благоприятный «предпринимательский климат», стимулирующий условия для активного поведения хозяйствующего субъекта, либо наоборот - предпосылки к свертыванию и затуханию деловой активности. Достаточно высокую значимость имеют также и факторы внутреннего характера, в принципе подконтрольные руководству организаций. Кроме того, от уровня и характера деловой активности зависят, в конечном итоге, структура капитала, платежеспособность, ликвидность организации и др.

Вывод. Хотя деловая активность признается важной характеристикой функционирования организаций, не существует единого взгляда на нее, определения, которые дают ей экономисты, существенно различаются. Деловая активность взаимосвязана с другими важными характеристиками организации. Деловая активность означает весь спектр усилий, направленных на продвижение фирмы на рынках продукции, труда, капитала, в более узком смысле – как текущая производственная и коммерческая деятельность организации. Она влияет на инвестиционную привлекательность, финансовую устойчивость, кредитоспособность. Деловая активность может быть оценена с помощью показателей, характеризующих оборачиваемость, эффективность использования имеющихся ресурсов, устойчивость экономического роста.

 1.2 Факторы, определяющие деловую активность

Платежеспособность, финансовая устойчивость и стабильность финансового положения хозяйствующего субъекта в немалой степени определяются его деловой активностью.

Критериями деловой активности являются уровень эффективности использования капитала, устойчивость экономического роста, степень выполнения задания по основным показателям деятельности, обеспечение заданных темпов экономического роста.

Основными оценочными показателями хозяйственной деятельностиявляются объем реализованной продукции (работ, услуг), прибыль, величина активов (авансированного капитала). Данные показатели связаны между собой. Анализ деловой активности начинается с сопоставления темпов изменения прибыли, реализации и активов. Оптимальным является следующее соотношение:

 Тп > ТQ > ТА > 100% (1)

где Тп — темп изменения прибыли;

 TQ — темп изменения объема реализации;

 ТА — темп изменения активов.

Данное соотношение означает:

1. Прибыль увеличивается более высокими темпами, чем объем продаж продукции, что свидетельствует об относительном снижении издержек производства и обращения.
2. Объем продаж возрастает более высокими темпами, чем активы (капитал) организации, то есть ресурсы используются более эффективно.
3. Экономический потенциал организации возрастает по сравнению с предыдущим периодом.

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

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

Для оценки эффективности использования ресурсов организации применяются различные показатели, характеризующие интенсивность использования всех ресурсов (ресурсоотдачу) и их видов: основных, нематериальных и оборотных активов.

Ресурсоотдача показывает объем выручки от реализации продукции (работ, услуг), приходящийся на рубль средств, вложенных в деятельность организации. В мировой практике этот показатель получил название коэффициента оборачиваемости вложенного капитала. Его формула такова:

 РО = ОР / З (2)

где РО — ресурсоотдача;

 ОР— объем выручки от реализации;

 З — среднегодовая сумма всех вложенных средств.

При анализе динамики этого показателя выявляется тенденция его изменения. Тенденция в сторону роста ресурсоотдачи свидетельствует о повышении эффективности использования экономического потенциала.

Эффективность использования основных фондов измеряется показателями фондоотдачи и фондоемкости. Фондоотдача основных фондов устанавливается отношением объема выручки от реализации продукции (работ, услуг) к среднегодовой стоимости основных фондов. Фондоемкость продукции есть величина, обратная фондоотдаче. Она характеризует стоимость основных средств (в копейках), приходящаяся на один рубль выручки от реализации продукции (работ, услуг).

Показатель фондоотдачи тесно связан с производительностью и фондовооруженностью труда. Взаимосвязь между этими показателями можно выразить следующими формулами:

 ВР = ОР / Ч (3)

 Ф = ОФ / Ч (4)

 ФО = ОР / ОФ = (ОР ÷ Ч) / (ОФ ÷ Ч) = ВР / Ф (5)

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

 ОР — объем реализации продукции, тыс. руб.;

 Ч — среднесписочная численность работников, чел;

 Ф — фондовооруженность труда, руб.;

 ОФ — среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб;

 ФО — фондоотдача основных фондов, руб.

Таким образом, основным условием роста фондоотдачи является превышение роста производительности труда над темпами роста его фондовооруженности.

Приобретение нематериальных активов имеет своей целью получение экономического эффекта от их использования при производстве продукции, выполнении работ, оказании услуг.

Конечный эффект от использования лицензий, «ноу-хау» и других нематериальных активов выражается в общих результатах основной и коммерческой деятельности организации: росте объема продаж продукции на основе повышения ее качества и соответствующей надбавки в цене товара, конкурентоспособности продукции и расширения рынка сбыта; экономии текущих затрат путем сокращения длительности производственного (жизненного) цикла, снижения норм расхода материальных и трудовых на производство и сбыт продукции; в конечном итоге, увеличении прибыли. Исходя из этого, при оценке эффективности использования материальных активов также следует исходить из «золотого правила экономики предприятия»: темпы роста выручки от реализации продукции или прибыли должны опережать темпы роста нематериальных активов. На практике нередко завышают стоимость таких нематериальных активов, как «Деловая репутация фирмы», «Товарный знак фирмы».

В хозяйственной практике при анализе состояния фирмы большое внимание уделяется анализу интенсивности использования оборотных средств (текущих активов), так как именно от скорости превращения их в денежную наличность зависит ликвидность организации и её шансы на успех. В этой связи возникает необходимость в установлении и обосновании критерия эффективности оборотных средств и методики их определения1.

Критерием эффективности использования оборотных средств (деловой активности) может быть относительная минимизация авансируемых оборотных средств, обеспечивающая получение максимально высоких производственных (объем производства, ассортимент, качество продукции) и финансовых (прибыль, доход) результатов деятельности организации.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств означает экономию общественно необходимого времени и высвобождение средств из оборота. Это позволяет организации обходиться меньшей суммой оборотных средств для обеспечения выпуска и реализации продукции или при том же объеме оборотных средств увеличить объем и улучшить качество производимой продукции.

Факторами ускорения оборачиваемости оборотных средств являются оптимизация производственных запасов, эффективное использование материальных, трудовых и денежных ресурсов, сокращение длительности производственного цикла, сокращение сроков пребывания оборотных средств в остатках готовой продукции и в расчетах.

Для оценки деловой активности организации применяют разнообразные коэффициенты, характеризующие оборачиваемость.

Коэффициент общей оборачиваемости капитала (Ко.А) отражает скорость оборота всего капитала. Рост показателя означает ускорение кругооборота средств хозяйствующего субъекта.

 Ко.А = Вр / СБ (6)

где Вр – выручка от реализации;

 СБ – средний за период баланс нетто.

Коэффициент оборачиваемости оборотных (мобильных) активов (Ко.ОА) характеризует скорость оборота всех оборотных активов хозяйствующего субъекта. Рост данного показателя характеризуется положительно, если наблюдается рост числа оборота запасов хозяйствующего субъекта.

 Ко.ОА = Вр / СВЗ (7)

где Вр – выручка от реализации;

 СВЗ – средняя величина запасов, денежных средств, расчетов и прочих активов.

Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных активов (Ко.МОА) определяется как отношение выручки от реализации к средней величине запасов по балансу.

 Ко.МОА = Вр / З (8)

где Вр – выручка от реализации;

 З – средняя величина запасов по балансу.

Этот показатель характеризует число оборотов запасов за анализируемый период. Снижение свидетельствует об относительном увеличении производственных запасов и возможном сокращении производственной и иной деятельности.

Коэффициент оборачиваемости готовой продукции (Ко.ГП) показывают скорость оборота готовой продукции. Его рост означает увеличение спроса, а снижение – затоваривание складов готовой продукцией вследствие низкого спроса.

 Ко.ГП = Вр / СрГП (9)

где Вр – выручка от реализации;

 СрГП – средняя величина готовой продукции за период.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (Ко.ДЗ) характеризует скорость оборота дебиторской задолженности. Рост данного показателя отражает сокращение продаж в кредит (если он рассчитывается по сумме погашенной дебиторской задолженности), а снижение – увеличение объема коммерческого кредита, предоставляемого покупателям.

 Ко.ДЗ = Вр / СрДЗ (10)

где Вр – выручка от реализации;

 СрДЗ – средняя величина дебиторской задолженности за период.

Срок оборота дебиторской задолженности или продолжительность одного оборота в днях дебиторской задолженности (Д1.ОДЗ) рассчитывается по формуле:

 Д1.ОДЗ = 365 / Ко.ДЗ (11)

где Ко.ДЗ – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

Чем быстрее оборачивается дебиторская задолженность, тем меньше период её обращения, что оценивается положительно.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (Ко.КЗ) характеризует расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого хозяйствующим субъектам. Рост показателя означает увеличение скорости оплаты задолженности хозяйствующим субъектам и наоборот:

 Ко.КЗ = Вр / СрКЗ (12)

где Вр – выручка от реализации;

 СрКЗ – средняя за период величина кредиторской задолженности.

Продолжительность одного оборота кредиторской задолженности (Д1.ОКЗ) характеризует средний срок возврата долгов хозяйствующим субъектом (за исключением обязательств перед банками и по прочим займам).

 Д1.ОКЗ = 365 / Ко.КЗ (13)

где: Ко.КЗ – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности.

Коэффициент фондоотдачи основных средств и прочих внеоборотных активов (Фо.ОС) показывает величину выручки от реализации, приходящуюся на 1 рубль основных средств и прочих внеоборотных активов.

 Фо.ОС = Вр / СрОС (14)

где Вр – выручка от реализации;

 СрОС – средняя величина основных средств и прочих внеоборотных активов за период.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала (Ко.СК) показывает скорость оборота собственного капитала, что для акционерных организаций означает активность средств собственников капитала. Рост данного показателя свидетельствует о повышении уровня продаж. Повышение уровня продаж в значительной степени обеспечивается кредитами, а следовательно, снижает долю собственника в общем капитале хозяйствующего субъекта.

 Ко.СК = Вр / СрСК (15)

где: Вр – выручка от реализации;

 СрСК – среднее за период значение собственного капитала организации.

В условиях рыночной экономики усиливается возможность и значение исчисления и анализа частных показателей оборачиваемости, то есть оборачиваемости по отдельным элементам оборотных средств. Это связано с тем, что скорость оборота всех оборотных средств зависит от того, с какой скоростью каждый их элемент переходит из одной функциональной формы в другую. Наиболее важными частными показателями представляются такие, как оборачиваемость средств, вложенных в производственные запасы, незавершенное производство, готовую продукцию, товары. Чем выше скорость реализации запасов, тем более ликвидной становится структура баланса. Положительно влияет на деловую активность организации сокращение среднего срока погашения дебиторской задолженности за товары, работы, услуги, по торговым (векселя полученные).

В результате такого анализа выявляется, какое количество оборотов совершим в течение аналогичного периода капитал, вложенный в ту или иную материально-вещественную форму, то есть сколько раз он возмещался организации при реализации товаров, продукции, работ и услуг.

Для изучения деловой активности организации большую роль играет анализ устойчивости экономического роста, которая позволяет предположить, что фирме не грозит банкротство. Вполне очевидно, что неустойчивое развитие предполагает вероятность банкротства. Поэтому перед руководством и менеджерами стоит очень серьезная задача — обеспечить устойчивые темпы его экономического развития.

Как известно, увеличение объемов деятельности хозяйствующего субъекта (выпуска и продаж продукции) зависит от роста его имущества, т.е. активов. Для этого требуются дополнительные финансовые ресурсы. Приток этих ресурсов может быть обеспечен за счет внутренних и внешних источников финансирования. К внутренним источникам относится, прежде всего, прибыль, направляемая на развитие производства (реинвестированная прибыль) и начисленная амортизация. Они пополняют собственный капитал организации. Но он может быть увеличен и извне, путем эмиссии акций. Однако их выпуск и реализация угрожают самостоятельности руководства организации в принятии управленческих решений (дивидендной политики, финансовой стратегии и др.). Кроме того, дополнительный приток финансовых ресурсов можно обеспечить благодаря привлечению таких источников, как банковские кредиты, займы, средства кредиторов. В то же время рост заемных средств должен быть ограничен разумным (оптимальным) пределом, так как с увеличением доли заемного капитала ужесточаются условия кредитования, организация несет дополнительные расходы, следовательно, увеличивается вероятность банкротства.

В связи с этим темпы экономического развития организации в первую очередь определяются темпами увеличения реинвестированных собственных средств. Они зависят от многих факторов, отражающих эффективность текущей (рентабельность реализованной продукции, оборачиваемость собственных средств) и финансовой (дивидендная политика, финансовая стратегия, выбор структуры капитала) деятельности2.

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

 КУР = ((ЧПР − Д) / СК) × 100% (16)

где: ЧПР — чистая прибыль, оставшаяся в распоряжении организации;

 Д — дивиденды, выплачиваемые акционерам;

 СК — собственный капитал (капитал и резерв).

Коэффициент устойчивости экономического роста показывает, какими темпами в среднем увеличивается экономический потенциал организации.

Собственный капитал акционерной компании может увеличиваться либо за счет дополнительного выпуска акций, либо за счет реинвестирования полученной прибыли. Таким образом, коэффициент показывает, какими темпами в среднем увеличивается собственный капитал за счет финансово-хозяйственной деятельности, а не за счет привлечения дополнительного акционерного капитала.

Следовательно, показатель дает возможность оценить, какими в среднем темпами может развиваться организация в дальнейшем, не меняя уже сложившееся соотношение между различными источниками финансирования, фондоотдачей, рентабельностью производства, дивидендной политикой и т. п.

Вывод.Критериями деловой активности являются уровень эффективности использования ресурсов, устойчивость экономического роста, степень выполнения задания по основным показателям деятельности, обеспечение заданных темпов экономического роста. Начинать анализ деловой активности следует с сопоставления темпов изменения прибыли, реализации и активов. Оптимальное соотношение этих показателей носит название «золотое правило экономики предприятия». Особую важность при оценке деловой активности имеют коэффициенты, характеризующие оборачиваемость: коэффициент общей оборачиваемости капитала, коэффициент оборачиваемости оборотных (мобильных) активов, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости собственного капитала и др. Большую роль играет коэффициент устойчивости роста.

Вывод к главе 1.Тот факт, что деловая активность является важной характеристикой функционирования организаций, никем не оспаривается, однако экономисты не пришли к единому мнению о том, что такое деловая активность, их определения существенно различаются. Не вызывает никаких сомнений, что деловая активность взаимосвязана с другими важными характеристиками организации. Деловая активность означает весь спектр усилий, направленных на продвижение фирмы на рынках продукции, труда, капитала, в более узком смысле – как текущая производственная и коммерческая деятельность организации. Она влияет на инвестиционную привлекательность, финансовую устойчивость, кредитоспособность. Деловая активность может быть оценена с помощью показателей, характеризующих оборачиваемость (коэффициент общей оборачиваемости капитала, коэффициент оборачиваемости оборотных активов, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости собственного капитала и др.), эффективность использования имеющихся ресурсов (фондоотдача, ресурсоотдача), устойчивость экономического роста (коэффициент устойчивости роста). Для оценки деловой активности важную роль играет степень выполнения плана, сопоставление темпов изменения прибыли, реализации и активов.

2 Оценка деловой активности АО «Адмиралтейские верфи»

2.1 Краткая характеристика предприятия

«Адмиралтейские верфи» — одно из старейших судостроительных предприятий России, первое промышленное предприятие Санкт-Петербурга. Входит в состав «Объединённой судостроительной корпорации».

Строительство [верфи](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%B5%D1%80%D1%84%D1%8C) началось на левом берегу [Большой Невы](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D1%88%D0%B0%D1%8F_%D0%9D%D0%B5%D0%B2%D0%B0) [5 ноября](https://ru.wikipedia.org/wiki/5_%D0%BD%D0%BE%D1%8F%D0%B1%D1%80%D1%8F) [1704 года](https://ru.wikipedia.org/wiki/1704_%D0%B3%D0%BE%D0%B4).[[1]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%B4%D0%BC%D0%B8%D1%80%D0%B0%D0%BB%D1%82%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B5_%D0%B2%D0%B5%D1%80%D1%84%D0%B8#cite_note-1) К апрелю 1706 года на воду было спущено первое судно. До декабря 1709 года на верфи строились преимущественно небольшие судна ([галеры](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%B0%D0%BB%D0%B5%D1%80%D0%B0), [буера](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D1%83%D0%B5%D1%80), [прамы](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%B0%D0%BC), [бригантины](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D1%80%D0%B8%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B0) и [шнявы](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A8%D0%BD%D1%8F%D0%B2%D0%B0)).

Спуск на верфях [Николаем II](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D0%BB%D0%B0%D0%B9_II) на воду [крейсера «Аврора»](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%B2%D1%80%D0%BE%D1%80%D0%B0_%28%D0%BA%D1%80%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%B5%D1%80%29) 11 (24) мая [1900](https://ru.wikipedia.org/wiki/1900)

В декабре [1709 года](https://ru.wikipedia.org/wiki/1709_%D0%B3%D0%BE%D0%B4) здесь был заложен первый [линейный корабль](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D0%B8%D0%BD%D0%B5%D0%B9%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BA%D0%BE%D1%80%D0%B0%D0%B1%D0%BB%D1%8C_%28%D0%BF%D0%B0%D1%80%D1%83%D1%81%D0%BD%D1%8B%D0%B9%29) — 54-пушечная [«Полтава»](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%82%D0%B0%D0%B2%D0%B0_%28%D0%BB%D0%B8%D0%BD%D0%B5%D0%B9%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BA%D0%BE%D1%80%D0%B0%D0%B1%D0%BB%D1%8C%2C_1712%29) (спущен на воду в [1712 году](https://ru.wikipedia.org/wiki/1712_%D0%B3%D0%BE%D0%B4)) —, ознаменовавший собой новый этап в развитии русского флота. Всего в петровское время на верфях [Санкт-Петербургского Адмиралтейства](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%BB%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D0%B0%D0%B4%D0%BC%D0%B8%D1%80%D0%B0%D0%BB%D1%82%D0%B5%D0%B9%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE) было построено 23 корабля и более двухсот галер.

В [1725](https://ru.wikipedia.org/wiki/1725) здесь была построена и испытана первая [подводная лодка](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D0%B4%D0%B2%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%BB%D0%BE%D0%B4%D0%BA%D0%B0) — «потаённое судно» крестьянина [Ефима Никонова](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B2%2C_%D0%95%D1%84%D0%B8%D0%BC_%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%BA%D0%BE%D0%BF%D1%8C%D0%B5%D0%B2%D0%B8%D1%87).

В [1800](https://ru.wikipedia.org/wiki/1800)—[1844](https://ru.wikipedia.org/wiki/1844) верфь была переведена на [Галерный двор](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%B0%D0%BB%D0%B5%D1%80%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%B4%D0%B2%D0%BE%D1%80), а в [1870-х](https://ru.wikipedia.org/wiki/1870-%D0%B5) территория старой верфи была продана под застройку. За время существования верфи в Адмиралтействе на ней было построено 256 крупных кораблей.

До 1 января 1908 года все судостроительные учреждения на левом берегу Невы входили в состав Санкт-Петербургского порта и лишь с этого времени Галерный островок и часть территории Нового адмиралтейства со всеми элингами и мастерскими для постройки судов выделены и образовали Адмиралтейский судостроительный завод, который действовал на тех же основаниях, как и Балтийский завод, имея с ним общее правление, но своего начальника завода.

Сейчас главное направление Адмиралтейских верфей — проектирование, производство и модернизация судов гражданского и военного назначения различных типов.

В конце 2009 года был подписан российско-вьетнамский контракт на поставку Вьетнаму шести дизель-электрических подводных лодок проекта 636 «Варшавянка», их строительство будет вестись на «Адмиралтейских верфях». Сумма договора — $1,8 млрд.

В четвертый век своей истории Адмиралтейские верфи вступили безусловным отечественным лидером в сфере танкерного судостроения и подводного кораблестроения. Суда и корабли, построенные на предприятии, входят в состав военных и гражданских флотов России и многих зарубежных стран: покоряют Северный полюс и проводят научные исследования в Антарктиде; открывают тайны глубоководных впадин и защищают морские границы государств; перевозят ценные грузы по всему миру. И в XXI веке корабли и суда адмиралтейской постройки будут ходить по всем четырем океанам нашей планеты.

2.2 Анализ показателей оборачиваемости предприятия

Коэффициенты оборачиваемости (коэффициенты деловой активности) – группа коэффициентов, показывающая интенсивность использования активов или обязательств. Основными коэффициентами оборачиваемости являются:

1) Коэффициент оборачиваемости активов

2) Коэффициент оборачиваемости текущих активов

3) Фондоотдача

4) Коэффициент оборачиваемости собственного капитала

5) Коэффициент оборачиваемости инвестированного капитала

6) Коэффициент оборачиваемости заемного капитала

7) Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности

8) Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности

9) Коэффициент оборачиваемости запасов

10) Оборачиваемость денежных средств

Относительные показатели деловой активности (оборачиваемости) характеризующие эффективность использования ресурсов организации, это коэффициенты оборачиваемости. Средняя величина показателей определяется как средняя хронологическая за определенный период (по количеству имеющихся данных); в простейшем случае ее можно определить как полусумму показателей на начало и конец отчетного периода.

Все коэффициенты выражаются в разах, а продолжительность оборота – в днях. Данные показатели очень важны для организации. Во-первых, от скорости оборота средств зависит размер годового оборота. Во-вторых, с размерами оборота, а, следовательно, и с оборачиваемостью связана относительная величина издержек производства (обращения): чем быстрее оборот, тем меньше на каждый оборот приходится издержек. В-третьих, ускорение оборота на той или иной стадии кругооборота средств влечет за собой ускорение оборота и на других стадиях. Финансовое положение организации, ее платежеспособность зависят от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги.

Все расчеты будут отражены в Таблице 1

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатель | На 31.12.2015 | На 31.12.2016 | Изменение |
| 1 | Коэффициент оборачиваемости активов | 0,5309 | 0,5061 | 95,32 |
| 2 | Коэффициент оборачиваемости текущих активов | 0,7787 | 0,7531 | 96,71 |
| 3 | Фондоотдача | 2,2015 | 2,0572 | 93,44 |
| 4 | Коэффициент оборачиваемости СК | 1,9534 | 1,5644 | 80,08 |
| 5 | Коэффициент оборачиваемости инвестированного капитала | 0,8586 | 0,7072 | 82,36 |
| 6 | Коэффициент оборачиваемости заемного капитала | 0,7291 | 0,7482 | 102,61 |
| 7 | Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности | 1,0729 | 1,1004 | 102,56 |
| 8 | Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности | 2,8056 | 3,7128 | 130 |
| 9 | Коэффициент оборачиваемости запасов | 3,4534 | 2,1128 | 61,18 |
| 10 | Оборачиваемость денежных средств | 5,2513 | 3,7312 | 71,05 |

Оценивая показатель оборачиваемости активов, мы можем заметить, что его значение уменьшилось по сравнению с предыдущим годом. Это свидетельствует о том, что капитал стал оборачиваться медленнее и как следствие, каждый рубль актива организации стал приносить меньше прибыли. То есть, понижательная тенденция является индикатором снижения платежеспособности, отдачи на единицу активов и эффективности их использования.

Коэффициент оборачиваемости текущих активов уменьшается.Понижательная тенденция является индикатором снижения платежеспособности, отдачи на единицу активов и эффективности их использования.

Однако, мы можем отметить, что коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности повышается.Уровень эффективности управления дебиторской задолженностью увеличивается, что приводит к росту платежеспособности предприятия из-за повышения скорости погашения задолженности дебиторами.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности повышается.Повышение финансовой устойчивости предприятия и его платежеспособности.

Коэффициент оборачиваемости запасов и затрат уменьшается. Снижение эффективности управления затратами предприятия, накапливание запасов на складе.

Коэффициент оборачиваемости денежных средств уменьшается. Снижение эффективности управления наиболее ликвидными активами и финансовой устойчивости предприятия.

Так как мы видим, что показатель фондоотдачи снижается, мы можем сделать вывод, что данное снижение говорит о уменьшении интенсивности (эффективности) использования оборудования.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала так же идет к снижению, можем судить о бездействии части собственных средств.

Изучая показатель оборачиваемости инвестированного капитала мы можем сказать, что наблюдается повышение инвестиционной активности и интенсивное увеличение имущества, поскольку вновь приобретаемые активы не могут сразу обеспечить адекватной отдачи в виде роста выручки.

Повышение оборачиваемости может означать как проблемы с оплатой счетов, так и более эффективную организацию взаимоотношений с поставщиками, обеспечивающую более выгодный, отложенный график платежей и использующую кредиторскую задолженность как источник получения дешевых финансовых ресурсов.

2.3 Анализ показателей рентабельности деятельности предприятия

Финансово-экономическая эффективность – это способность предприятия посредством привлечения финансовых ресурсов (капитала) в оборот предприятия и использования активов (имущества) в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности генерировать финансовые результаты, включая промежуточные (выручку от продаж) и конечные (прибыль). Финансово-экономическая эффективность отражает соотношение эффекта с потребленными или наличными (авансированными) ресурсами.

Основными показателями финансово-экономической эффективности являются показатели рентабельности. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой инвестиционной), окупаемость затрат и т.д.

 Данные представлены в Таблице 2

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатель | На 31.12.2015 | На 31.12.2016 | Изменение |
| 1 | Рентабельность издержек | 0,3834 | 0,3217 | - 0,0617 |
| 2 | Рентабельность производственных фондов | 0,3834 | 0,3217 | - 0,0617 |
| 3 | Рентабельность продаж | 0,2137 | 0,2015 | - 0,0122 |
| 4 | Рентабельность активов | 0,07670 | 0,07355 | - 0,00315 |
| 5 | Рентабельность инвестиций | 0,1835 | 0,145 | - 0,0385 |
| 6 | Рентабельность собственного капитала | 2,0898 | 1,6099 | - 0,4799 |

Итак, мы наблюдаем уменьшение рентабельности издержек, это говорит нам о том, что происходит увеличение себестоимости продукции и снижение прибыли от реализации продукции и услуг. Так же это говорит о вынужденном увеличении цен в целях стимулирования сбыта, увеличении административных затрат и расходов на сбыт на единицу продукции.

Так же уменьшение рентабельности производственных фондов свидетельствует о росте себестоимости производимой продукции, ухудшении качества продукции и ухудшении использования производственных фондов.

Не значительное, но все же уменьшение рентабельности продаж показывает, что темпы роста затрат опережают темпы роста выручки. Возможные причины: инфляционный рост [затрат](http://1-fin.ru/?id=281&t=53) опережает [выручку](http://1-fin.ru/?id=281&t=235), снижение цен, изменение структуры [ассортимента продаж](http://1-fin.ru/?id=281&t=230), увеличение [норм затрат](http://1-fin.ru/?id=281&t=832).

Это неблагоприятная тенденция. Для исправления положения анализируют вопросы [ценообразования](http://1-fin.ru/?id=281&t=833) на предприятии, [ассортиментную политику](http://1-fin.ru/?id=281&t=819), систему контроля затрат.

Темпы снижения выручки опережают темпы снижения затрат. Возможные причины: сокращение объемов продаж.

Такая ситуация обычна, когда предприятие сокращает деятельность на рынке. Выручка снижается быстрее затрат в результате действия производственного левериджа. Следует сделать анализ маркетинговой политики компании.

 Выручка уменьшается, затраты увеличиваются. Возможные причины: снижение цен, увеличение норм затрат, изменение структуры ассортимента продаж.

Необходим анализ ценообразования, системы контроля затрат, ассортиментной политики.

Уменьшение рентабельности активов связано с уменьшением чистой прибыли организации, с ростом стоимости основных средств, оборотных и [внеоборотных активов](http://1-fin.ru/?id=281&t=811), со снижением оборачиваемости активов.

Данный показатель рентабельности инвестиций говорит о том, что менеджмент предприятия недостаточно эффективно инвестирует средства в основную деятельность предприятия.

Снижение рентабельности собственного капитала свидетельствует о росте собственного капитала, снижении заемного капитала и оборачиваемости активов.

3 Пути повышения деловой активности в целях обеспечения активности предприятия

3.1 Направления повышения деловой активности предприятия

Неудовлетворительные результаты анализа деловой активности предприятия требуют принятия управленческих решений и применении определенных действий для ее повышения. Основные направления повышения деловой активности предприятия:

-ускорение оборачиваемости капитала предприятия;

-экономия оборотных средств;

-обоснованный выбор стратегии реализации резервов экономии материальных ресурсов.

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 и 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, повышения 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 необходимым и материальными ресурсами и сокращения времени нахождения капитала в запасах;

- ускорение процесса отгрузки продукции и оформления расчетных документов;

- сокращение времени нахождения средств в дебиторской задолженности;

- повышения 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 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 на финансовое состояние предприятия.

3.2 Мероприятия по повышению деловой активности АО «Адмиралтейские верфи»

На основании вышеизложенного для исследуемого предприятия можно предложить следующие направления повышения деловой активности:

1. Увеличение ассортимента продукции
2. Расширение рынка сбыта продукции
3. Ускорение расчетов с дебиторами
4. Оптимизация запасов продукции

Увеличение ассортимента продукции за счет расширения перечень имеющихся товаров электроинструментами средней ценовой категории, что позволит кампании привлечь дополнительную категорию потребителей, которые не имеют возможности либо необходимости покупать дорогостоящие профессиональное оборудование. Это позволит кампании получать дополнительную прибыль от продаж данного оборудования а так же расширить клиентскую базу.

Составим сводную таблицу мероприятий по повышению деловой активности

Таблица 3 - Мероприятия по повышению деловой активности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Проблемы | Мероприятия по решению проблем | Результат |
| Упор на продажу военно-морских судов, которые влечет снижение выручки от продаж | Увеличение ассортимента, например, изготовление и продажа отдельных элементов и деталей судов | Прибыль увеличится, так же увеличится рентабельность продаж на 1,7% |
| Снижение коэффициентов оборачиваемости активов  | Ускорение расчетов с дебиторами, посредством разработки плана мероприятий «Дебитор+» | Снижение суммы дебиторской задолженности, сокращение продолжительности оборота дебиторской задолженности |

 ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Деловая активность организации довольно чувствительна к изменениям и колебаниям различных факторов и условий. Основополагающее влияние на деловую активность хозяйствующих субъектов оказывают макроэкономические

факторы, под воздействием которых может формироваться либо

благоприятный «предпринимательский климат», стимулирующий условия для активного поведения хозяйствующего субъекта, либо наоборот - предпосылки к свертыванию и затуханию деловой активности. Достаточно высокую значимость имеют также и факторы внутреннего характера, в принципе подконтрольные руководству организаций. Кроме того от уровня и характера

деловой активности зависят, в конечном итоге, структура капитала, платежеспособность, ликвидность организации и др.

Анализ деловой активности проводился на примере АО «Адмиралтейские верфи».

Более 10 лет АО «Адмиралтейские верфи» работает в сфере судостроения. Данное направление является одним из динамично развивающихся в Российской Федерации. За 2015 год АО «Адмиралтейские верфи» успешно исполнило обязательства более чем по 800 договорам. Многие из организаций, впервые заключивших договор с компанией стали ее постоянными клиентами.

В результате, проведенного анализа мы выяснили следующее.

Показатели прибыли от реализации продукции за 2016 год снизились по сравнению с 2015 годом, что не совсем положительно характеризует эффективность деятельности предприятия, что вызвано увеличением себестоимости реализованной продукции в 2016 году по сравнению с 2015 годом.

Также, коэффициенты оборачиваемости совокупных и текущих активов имели равную тенденцию к снижению, в результате снижения выручки от реализации продукции за 2015-2016 годы. В 2016 году продолжительность совокупных активов составила 627,7 дня, что на 167,5дней больше чем в 2015 году. То есть средства, вложенные в анализируемом периоде в текущие активы, проходят полный цикл и снова принимают денежную форму на 167,5 дня больше, чем в предыдущем периоде.

Что касается показателей дебиторской задолженности, то к 2016 году данный показатель снизился на 15 пунктов и составил

3,7 что говорит о замедлении оборачиваемости дебиторской задолженности.

Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности к концу 2016 года возросла на 80,8 и составила 97 дней, что говорит о задержке платежей со стороны контрагентов и покупателей продукции.

С каждого рубля средств, вложенных в совокупные активы, предприятие в 2016 году получило прибыли на 0,17 рублей меньше чем в предыдущем 2015 году. Снижение показателя рентабельности активов в 2016 году произошло на 0,7%. Данный показатель составил 0,07, что свидетельствует о недостаточно эффективной работе компании.

А в результате, наметился ряд проблем в деловой активности:

1 Снижение коэффициентов оборачиваемости активов

2 Снижение показателей рентабельности деятельности предприятия

3 Увеличение оборачиваемости дебиторской задолженности

Данные проблемы, необходимо решить посредством следующих

мероприятий:

1 Увеличение ассортимента продукции за счет включения в перечень продажу отдельных запчастей для строительства судов и кораблей

2 Ускорение расчетов с дебиторами, посредством разработки плана мероприятий «Дебитор +»

Данные мероприятия позволят АО «Адмиралтейские верфи» увеличить:

- коэффициент оборачиваемости совокупных активов;

- продолжительность одного оборота активов сократится на 43,7 %;

- произойдет увеличение по всем показателям рентабельности (активов на 8,7%, продукции на 5,2%, собственного капитала на 4,2%).

А также, с учетом проведенных мероприятий по оптимизации дебиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличится на 24,3 %. Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности в 2016 году сократится на 19,6 %, что говорит об ускорении возвращения средств предприятию.

Таким образом, цель курсовой работы достигнута, а поставленные задачи решены.

 СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анискин Ю.П., Сергеев А.Ф., Ревякина М.А. Финансовая активность и стоимость компании. – М.: Омега-Л, 2015.

2. Баканов М. И. Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование : учеб. пос. / М.И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М. : Финансы и статистика, 2013 – 656 с.

3. Банк, В. Р. Финансовый анализа: Учебное пособие / В.Р. Банк, С.В. Банк, А.В. Тараксина. – М.: Проспект, 2015. – 344 с.

4. Губина О. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Практикум : учебник / О. В. Губина, В. Е. Губин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИД "ФОРУМ" – ИНФРА-М, 2015. – 192 с. – (Профессиональное образование)

5. Деловая активность предприятия – http://afdanalyse.ru/publ/method\_fin\_analiza

/delovaja\_aktivnost\_predprijatija/9-1-0-197

6.Канке А. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / МО / А. А. Канке, И. П. Кошевая. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Инфра-М, 2014. – 288 с. – (Профессиональное образование)

7. Ковалев В.В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М: Финансы и статистика,2013. – С. 205.

8. Любушин Н. П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятий : учеб. пос. – М. : ЮНИТИ, 2014. – 471 с.

9. Оценка и анализ финансовых результатов – http://www.dist-cons.ru/modules/

fap/section4.html

10. Поляк Г. Б., Акодис И. А., Краева Т. А. Финансовый менеджмент : учебник для вузов. М.: ЮНИТИ. – 2013. – 518с.

11. Просветов Г. И. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: задачи и решения : учеб.-практич. пособие / Г. И. Просветов. – 5-е изд., доп. – М. : Альфа-Пресс, 2014. – 208 с.

12. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г. В. Савицкая. – 4-е изд., испр. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2015. – 345 с. – (Среднее профессиональное образование)

13. Терехин В. И. Финансовое управление фирмой. – М.: Экономика, 2013.

14. Чечевицына Л. Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник / Л. Н. Чечевицына. – 4-е изд., доп. и перераб. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2015. – 379 с. – (Среднее профессиональное образование)

15. Шеремет А. Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА М. – 2014. – 208с.

16. Экономика предприятия: Учебник / Под. ред. О.И. Волкова. — М.: ИНФРА-М, 2013.