

Демина О.М.

*Научный руководитель: ст. преподаватель У.В. Колесникова
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: dyomina77@inbox.ru*

Деловая активность торгового предприятия: проблемы и пути повышения (на примере ООО «ВИКО»)

В современных условиях хозяйствования каждый экономический субъект стремится к усилению своих конкурентных преимуществ и повышению эффективности своей деятельности в целом. Организация находится в постоянном поиске оптимальных управленческих решений, направленных на правильную оценку собственных возможностей, удержание устойчивых позиций на рынке и выработку стратегии дальнейшего экономического роста. Научные взгляды многих экономистов сегодня сходятся в том, что именно деловая активность хозяйствующего субъекта выражает рациональное и эффективное использование всех имеющихся ресурсов организации, характеризует достаточность его активов, качество менеджмента и в целом предопределяет потенциал развития бизнеса [1, 3]. В этой связи особую актуальность приобретают вопросы поиска, обоснования путей повышения деловой активности и эффективности деятельности организации в целом.

В самом общем понимании, деловая активность - это характеристика состояния предпринимательской деятельности в отрасли, фирме, стране. Деловая активность является комплексной и динамичной характеристикой предпринимательской деятельности и эффективности использования ресурсов [4]. В рыночной экономике оценка анализа деловой активности и экономической эффективности деятельности организации проводится с целью получения объективного представления о том, насколько эффективна ее деятельность, насколько интенсивно используется ее ресурсная база [3].

Для анализа деловой активности отечественные авторы предлагают зарекомендовавшие себя методы, позволяющие с разных подходов оценить деловую активность предприятия независимо от его организационно-правовой формы и рода деятельности, т.к. чаще всего основными анализируемыми показателями выступают показатели оборачиваемости, рентабельности, ликвидности, платежеспособности, данные для расчета которых можно легко найти в бухгалтерской отчетности любого предприятия [2]. Рассмотрение и обобщение различных подходов к анализу позволяет сделать вывод, что оценка деловой активности осуществляется по двум направлениям:

- оценка качественных показателей, таких как деловая репутация организации по сравнению с конкурентами, уровень спроса на продукцию конкретной организации, количество реализации на экспорт и др.;

- оценка количественных показателей, в числе которых выделяют абсолютные показатели (объем вкладываемого капитала, объем реализации, прибыль и т.д.) и относительные показатели (скорость оборота активов или пассивов, длительность одного оборота этих показателей, показатели рентабельности и др.).

За последние четыре года происходило снижение общего числа организаций, работающих в сфере оптовой торговли. При этом оборот оптовой торговли с каждым годом увеличивается. Можно сделать вывод о замедлении оборачиваемости, а следовательно, и деловой активности в сфере оптовой торговли за последние 5 лет. Продолжительность оборота активов повысилась с 113 дней (в 2014 г.) до 132 дней (2018 г.). По отдельным видам оборотных активов также отмечается замедление оборачиваемости – оборачиваемость запасов в среднем по оптовой торговле в 2018 г. составляет 27 дней (в 2014 г. 20 дней). Оборачиваемость дебиторской задолженности составляет 52 дня (в 2014 г. 44 дня). Отмечается увеличение рентабельности продаж (в 2018 г. 2,7%), рентабельности активов (в 2018 г. 4,4%), снижение рентабельности собственного капитала (до 40,0%).

Таблица 1 - Основные показатели оптовой торговли в России [5]

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
1 Число хозяйствующих субъектов, тыс. ед.	1 176,4	1 224,6	1 092,0	1 011,3	872,8
2 Оборот оптовой торговли, млрд руб.	51343,9	56732,5	61715,1	69694,2	80129,7
3 Оборачиваемость оборотных активов, в днях	106	108	112	119	124
4 Оборачиваемость запасов, в днях	20	19	20	24	27
5 Оборачиваемость дебиторской задолженности, в днях	44	46	47	51	52
6 Оборачиваемость активов, в днях	113	114	118	126	132
7 Рентабельность продаж, %	1,9	2,0	2,1	2,4	2,7
8 Рентабельность активов, %	3,3	3,6	3,9	4,0	4,4
9 Рентабельность собственного капитала, %	52,0	60,0	53,8	46,4	40,0

В рамках исследования проведен анализ деловой активности организации ООО «ВИКО», специализирующейся на оптовой торговле солнцезащитными системами (жалюзи). Абсолютные показатели деловой активности предприятия имеют стабильную тенденцию роста. В 2017 г. рост показателей в среднем находился на уровне 190%. В 2018 г. темпы роста показателей несколько ниже - в среднем прирост на 20-30%. Изменение абсолютных показателей деловой активности можно считать равномерным. В 2018 г. темпы прироста прибыли (32,2%) сопровождаются темпами прироста объема продаж продукции (37,8%) при соответствующих темпах прироста всех активов предприятия (32,0%).

Динамика показателей прибыли организации в 2018 г. по сравнению с 2017 г. положительная. Итоговым финансовым результатом деятельности организации в 2018 г. является чистая прибыль в сумме 476 тыс. руб. (на 27,6% выше, чем в 2017 г.). Основным фактором, повлиявшим на увеличение прибыли от продаж, является увеличение цен на продукцию. Сдерживающим фактором является рост себестоимости продаж.

Анализ деловой активности по относительным показателям проводился на основе расчета показателей оборачиваемости и рентабельности. В 2018 г. произошло незначительное ускорение оборачиваемости авансированного капитала – с 6,9 до 7,8 оборотов. Период оборота авансированного капитала в организации составляет 47 дней, снижение на 6 дней по сравнению с прошлым годом. Ускорение оборачиваемости произошло по оборотным активам, внеоборотным активам, дебиторской задолженности, кредиторской задолженности. Ускорение оборачиваемости средств свидетельствует о повышении эффективности их использования.

Деятельность организации является прибыльной, рентабельной. Однако в 2018 г. происходит снижение показателей рентабельности, несмотря на повышение показателей выручки и прибыли в отчетном году. Поэтому актуальной для организации является проблема повышения деловой активности, расширения рынков сбыта, увеличения объема продаж.

Повышение деловой активности организации может быть достигнуто за счет:

- автоматизации бизнес-процессов управления продажами и клиентами на основе внедрения «1С Управление нашей фирмой», что позволит автоматизировать выполнение отдельных операций, снизить количество времени при расчетах, упростить работу менеджеров;
- внедрения системы материального стимулирования на основе ключевых показателей эффективности, что позволит увеличить доходы компании, повысить заинтересованность сотрудников в эффективном труде;
- участия организации в системе госзакупок.

Предложенные мероприятия будут способствовать повышению деловой активности организации.

Литература

1. Бочаров В.В. Финансовый анализ: учебное пособие. – М.: Питер, 2014. – 240 с.
2. Донцова Л.В., Никифоров Н.А. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие. – 2-е изд. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2004. – 336 с.
3. Иванова Л.И. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Иванова Л.И., Бобылева А.С. – М.: КноРус, 2019. - 331 с.
4. Ковалев В.В. Финансы организаций (предприятий) : учебник / В.В. Ковалев, Ковалев Вит.В. – М.: Проспект, 2017. - 356 с.
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/>