**Тема.** **Оценка деловой активности.**

1. **Понятие деловой активности, значение и задачи анализа.**

Одним из направлений анализа результативности является оценка деловой активности анализируемого объекта. Деловая активность проявляется в динамичности развития организации, достижению ею поставленных целей, что отражают абсолютные стоимостные и относительные показатели.

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. Они 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 условно – постоянных расходов: чем быстрее оборот, тем меньше на каждый оборот приходится этих расходов. В третьих, ускорение оборота на той или иной стадии кругооборота средств влечет за собой ускорение оборота и на других стадиях.

Для анализа деловой активности используют две группы показателей: общие показатели оборачиваемости и показатели управления активами.

Оборачиваемость средств, вложенных в имущество, может оцениваться:

- скоростью оборота – количество оборотов, которое делают за анализируемый период капитал организации или его составляющей;

- периодом оборота – средним сроком, за который возвращаются в хозяйственную деятельность организации денежные средства, вложенные в производственно – коммерческие операции. Информация о величине выручки от продажи содержится в форме №2 «Отчет о прибылях и убытках».

Средняя величина активов для расчета коэффициентов деловой активности определяется по балансу по формуле средней арифметической

Средняя величина активов = (Он +Ок) / 2

где Он, Ок – соответственно величина активов на начало и конец анализируемого периода.

1. **Анализ деловой активности.**

Коэффициенты деловой активности.

Общие показатели оборачиваемости:

1. Коэффициент общей оборачиваемости капитала (ресерсоотдача) рассчитывается по формуле.

d1 = выручка от продажи / среднегодовая стоимость активов

(стр. 1100=1200) (оборотов)

Данный коэффициент показывает эффективность использования имущества.

1. Коэффициент оборачиваемости оборотных (мобильных) средств рассчитывается по формуле

d2 = выручка от продажи / среднегодовая стоимость оборотных активов (стр.1200) (оборотов)

Данный коэффициент показывает скорость оборота всех оборотных средств организации.

Показатели управления активами:

1. Оборачиваемость материальных средств (запасов) рассчитывается по формуле.

d3 = (средняя стоимость запасов (стр.1210)) × t / выручка от продажи (в днях)

Данный коэффициент показывает, за сколько в среднем дней оборачиваются запасы в анализируемом периоде.

1. Оборачиваемость денежных средств определяется по формуле

d4 = (средняя стоимость денежных средств (стр.1250)) × t / выручка от продажи (в днях)

Данный коэффициент показывает срок оборота денежных средств.

1. Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах рассчитывается по формуле

d5 = выручка от продажи / средняя стоимость дебиторской задолженности (стр.1230) (оборотов)

Данный коэффициент показывает количество оборотов средств в дебиторской задолженности за отчетный период.

1. Срок погашения дебиторской задолженности

d6 = (средняя стоимость дебиторской задолженности (стр.1230)) × t / выручка от продажи (в днях)

Данный коэффициент показывает, за сколько в среднем дней погашается дебиторская задолженность организации.

1. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности определяется по формуле

d7 = выручка от продажи / средняя стоимость кредиторской задолженности (стр. 1520) (оборотов)

Данный коэффициент показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого организации.

1. Срок погашения кредиторской задолженности

d 8 = (средняя стоимость кредиторской задолженности (стр.1520)) × t / выручка от продажи (в днях)

Данный коэффициент показывает средний срок возврата долгов организации по текущим обязательствам.