

УПРАВЛЕНИЕ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТЬЮ КАК ВАЖНЕЙШЕЕ НАПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

Бельтюкова А. О.*

студент

belyukova.nastya@gmail.com

*ФГБОУ ВО «Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва», Саранск, Россия

Аннотация:

Статья посвящена вопросам управления деловой активностью организации как важнейшего направления финансовой политики. В работе проведен анализ деловой активности одного из оптовых предприятий Республики Мордовия – ООО «СтройАвтоТрейд». Сформированы рекомендации по повышению деловой активности организации посредством управления дебиторской задолженностью.

Ключевые слова:

финансовая политика организации, деловая активность, оборачиваемость, управление де-биторской задолженностью.

УДК 336.66

DOI: 10.24411/2658-6932-2020-10022

Для цитирования: Бельтюкова А. О. Управление деловой активностью как важнейшее направление финансовой политики организации / А. О. Бельтюкова // Контентус. – 2020. – № 4. – С. 16 – 21.

Финансовую политику следует рассматривать как один из элементов управления финансами организации, в рамках которой разрабатывается финансовая стратегия с учетом главной цели и миссии компании. Финансовая политика организации охватывает вопросы определения источников финансовых ресурсов и распределение капитала, управления оборачиваемостью активов и финансовыми результатами компании и др.

В условиях нестабильной внешней среды функционирования отечественных организаций особого внимания со стороны руководителей компаний заслуживают вопросы управления деловой активностью. Последняя оказывает влияние на эффективность деятельности организации, скорость оборачиваемости оборотных активов [2, 4].

В рамках нашего исследования проведем анализ одного из оптовых торговых предприятий Республики Мордовия – ООО «СтройАвтоТрейд». Выбор предприятия данной сферы обусловлено тем, что оборотные активы занимают значительную долю в структуре имущества организации. Следовательно, анализа деловой активности торговых компаний является одними из приоритетных направлений финансовой политики, позволяющий выявлять резервы повышения эффективности деятельности организации. В таблице 1 представлены показатели деловой активности ООО «СтройАвтоТрейд».

Таблица 1 – Анализ деловой активности ООО «СтройАвтоТрейд»

Наименование показателя	Исходные данные/ Формула	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютное изменение
1. Выручка от продаж, тыс. руб.	Данные отчетности	372683	451279	434341	61658
2. Оборотные активы, тыс. руб.		213451	286579	288171	74720
3. Запасы, тыс. руб.		173154	224778	219689	46535
4. Дебиторская задолженность, тыс. руб.		39396	58255	58140	18744
5. Кредиторская задолженность, тыс. руб.		208869	298264	338679	129810
6. Себестоимость продаж, тыс. руб.		242029	284983	279770	37741
Коэффициенты оборачиваемости					
7. Коэффициент оборачиваемости активов	п. 1 / п. 2	1,75	1,57	1,51	-0,24
8. Коэффициент оборачиваемости запасов	п. 1 / п. 3	2,15	2,01	1,98	-0,17
9. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	п. 1 / п. 4	9,46	7,75	7,47	-1,99
10. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	п. 1 / п. 5	1,78	1,51	1,28	-0,5
Длительность одного оборота					
Период оборота оборотных активов, в днях	365 / п. 7	209,05	231,79	242,17	33,12
Срок хранения запасов, в днях	365 / п. 8	169,58	181,80	184,62	15,04
Период оплаты дебиторской задолженности, в днях	365 / п. 9	38,58	47,12	48,86	10,28
Период оплаты кредиторской задолженности, в днях	365 / п. 10	204,56	241,24	284,61	80,05
Коэффициенты закрепления					
Коэффициент закрепления оборотных активов	п. 2 / п. 1	0,57	0,64	0,66	0,09
Коэффициент закрепления запасов	п. 3 / п. 1	0,46	0,50	0,51	0,05
Коэффициент закрепления дебиторской задолженности	п. 4 / п. 1	0,11	0,13	0,13	0,02
Коэффициент закрепления кредиторской задолженности	п. 5 / п. 6	0,86	1,05	1,21	0,35

Анализ деловой активности, представленный в таблице 1, позволяет сделать вывод, что коэффициент оборачиваемости активов снижается на протяжении всего периода исследования: $-0,18$ и $-0,06$ в 2017 и 2018 гг. соответственно. Это привело к росту длительности одного оборота на 33,12 дня. Аналогичная динамика наблюдается по коэффициенту оборачиваемости запасов, который снизился на 0,17, а длительность одного оборота запасов увеличилась на 15,04 дня. При этом коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности также имеет негативную динамику. Также следует отметить и снижение оборачиваемости кредиторской задолженности на 0,5, что привело к увеличению периода ее оплаты на 80,05 дня относительно 2015 г.

Коэффициент закрепления оборотных активов свидетельствует о том, что на 1 руб. выручки ООО «СтройАвтоТрейд» приходится 0,66 руб. оборотных активов. В целом динамика деловой активности организации имеет неоднозначную тенденцию: с одной стороны, наблюдается сокращение оборачиваемости оборотных активов и запасов, с другой – увеличивается оборачиваемость дебиторской задолженности и сокращается оборачиваемость кредиторской задолженности.

Для более детального анализа проведем расчет длительности операционного и финансового циклов в таблице 2.

Таблица 2 – Анализ длительности операционного и финансового циклов ООО «СтройАвтоТрейд» за 2015–2018 гг., в днях

Наименование показателя	Исходные данные	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютное изменение
1. Срок хранения запасов	Таблица 1	169,58	181,80	184,62	15,04
2. Период погашения дебиторской задолженности		38,58	47,12	48,86	10,28
3. Длительность кредиторской задолженности		204,56	241,24	284,61	80,05
4. Длительность операционного цикла	п. 1 + п. 2	208,17	228,92	233,47	25,3
5. Длительность финансового цикла	п. 4 – п. 3	3,61	-12,32	-51,14	-54,75

Из таблицы 2 можно сделать вывод, что длительность операционного цикла ООО «СтройАвтоТрейд» за 2016–2018 гг. увеличилась на 25,3 дня, в то время как длительность финансового цикла сократилась на 54,75 дня и составила $-51,14$ дня. Это говорит о том, что руководство компании не испытывает недостатка в оборотном капитале, а напротив, располагает свободными денежными средствами. Однако данные средства могут быть получены за счет внешних источников финансирования деятельности, что может вызвать определенную степень финансовой зависимости, что в конечном

итоге может привести к полной потере платежеспособности и, как следствие, к несостоятельности организации.

Обобщая вышесказанное, отметим, что ООО «СтройАвтоТрейд» необходимо пересмотреть свою финансовую политику и выявить резервы повышения деловой активности. На наш взгляд, по причине увеличения дебиторской задолженности за 2016-2018 гг. на 47,58 % и сокращения ее оборачиваемости на 1,99, необходимо усовершенствовать систему управления ею на предприятии. Можно выделить следующие направления совершенствования управления дебиторской задолженностью:

- регулярный контроллинг в части договоров с дебиторами, особенно по отсроченным задолженностям;
- мониторинг соотношений дебиторской и кредиторской задолженности;
- разработка системы кредитования дебиторов;
- формирование эффективной дифференцированной политики работы с покупателями, с разбиением их на несколько групп в зависимости от надежности, финансового положения и других показателей [1, 3].

Мы рекомендуем ООО «СтройАвтоТрейд» в рамках первого направления разработать и внедрить в практику следующие процедуры управления изъятием дебиторской задолженностью в зависимости от сроков ее просрочки (таблица 3).

Таблица 3 – Процедуры управления изъятием дебиторской задолженностью в зависимости от сроков ее просрочки

Срок просрочки дебиторской задолженности	Процедуры	Ответственное лицо (подразделение)
Просрочка до 14 дней	В случае задержки платежа менеджер связывается с контрагентом для установления причины задержки	Менеджер по продажам
	Прекращение отгрузки продукции (до момент погашения задолженности)	Генеральный директор
	Направление официального уведомления о начислении штрафа	Генеральный директор
Просрочка от 14 до 45 дней	Ежедневные уведомления о необходимости погашения задолженности	Менеджер по продажам
	Направление предарбитражного уведомления	Юрист
	Начисление штрафа	Бухгалтерия
	Переговоры с менеджерами среднего звена о сроках погашения задолженности	Менеджер по продажам
Просрочка от 45 до 80 дней	Принятие всех возможных мер, направленных на погашения задолженности контрагентом в целях досудебного урегулирования	Генеральный директор
	Отправка официальной претензии посредством заказного письма	Юрист
Просрочка более 80 дней	Начало судебного разбирательства в арбитражном суде	Юрист

Предлагаемые в таблице 3 процедуры, на наш взгляд, будут способствовать ускоренному изъятию дебиторской задолженности в случае ее несвоевременного погашения дебитором, а также позволит закрепить за конкретным ответственным лицом (или подразделением) соответствующие процедуры, что позволит контролировать их исполнение. При этом основных кредиторах ООО «СтройАвтоТрейд» и процедурах в их отношениях необходимо предоставлять еженедельную информацию руководству компании для формирования прогноза поступления выручки и формирования потребности в заемных средствах.

Список использованных источников

- 1 **Аникеева А. С.** Деловая активность организации / А. С. Аникеева // Современные проблемы права, экономики и управления. – 2018. – № 1 (6). – С. 181–187.
- 2 **Бабалыкова А. И.** Анализ дебиторской задолженности коммерческих организаций / А. И. Бабалыкова, В. В. Сериков, С. А. Костенко // Вестник Академии знаний. – 2018. – № 3 (26). – С. 18–24.
- 3 **Кравченко Л. Н.** Вопросы оценки деловой активности организации / Л. Н. Кравченко // Белгородский экономический вестник. – 2019. – Т. 9. – № 3-1. – С. 244–254.
- 4 Финансы и налогообложение организаций: учебное пособие для вузов / Левчаев П.А., Имярек С.М., Семенова Н.Н.. – М.: Академический Проспект, 2007. – 208 с.

BUSINESS ACTIVITY MANAGEMENT AS THE MOST IMPORTANT DIRECTION OF AN ORGANIZATION'S FINANCIAL POLICY

Beltyukova A. O.**

student

beltyukova.nastya@gmail.com

** National Research Mordovia State University, Saransk, Russia

Abstract:

The article is devoted to the management of business activity of the organization as the most important direction of financial policy. The paper analyzes the business activity of one of the wholesale enterprises of the Republic of Mordovia – “Stroyautotrade”. Recommendations for improving the business activity of the organization through the management of accounts receivable were formed.

Keywords:

financial policy of the organization, business activity, turnover, accounts receivable management.