

4. Экономика и социология труда: учебник / Под ред. д.э.н., проф. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2003.

5. Аудит: учебник для вузов / В.И. Подольский, А.А. Савин, Л.В. Сотникова [и др.]; под ред. проф. В.И. Подольского. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Аудит, 2003.

УДК 657:658:005

Лукашёва Е.М.

Научный руководитель: старший преподаватель Рыбакова Е.Я.

Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины, г. Гомель, РБ

ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ КАЧЕСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Термин "деловая активность" начал использоваться в отечественной учетно-аналитической литературе сравнительно недавно – в связи с внедрением широко известных в различных странах мира методик анализа финансовой отчетности на основе системы аналитических коэффициентов. Безусловно, трактовка данного термина может быть различной. В широком смысле деловая активность охватывает весь спектр усилий, направленных на продвижение фирмы на рынках продукции, труда, капитала. В контексте анализа финансово-хозяйственной деятельности этот термин понимается в более узком смысле – как текущая производственная и коммерческая деятельность организации.

Стабильность финансового положения организации в условиях рыночной экономики обуславливается в немалой степени ее деловой активностью. Деловая активность позволяет организации реализовывать свои стратегические интересы с целью достижения определенных результатов. Она имеет тесную связь с другими важнейшими характеристиками организации. Так, деловая активность оказывает влияние на инвестиционную привлекательность субъекта хозяйствования, а также финансовую устойчивость, платежеспособность, кредитоспособность и т.д.

Результатом повышения деловой активности является, как правило, укрепление финансовой устойчивости организации. Динамичное развитие, положительная динамика результативных показателей – основные факторы, по которым можно судить о способности организации выполнять свои основные функции в изменяющихся условиях внутренней и внешней среды. Таким образом, деловая активность включает в себя характеристику основных преимуществ организации, эффективность функционирования, способность к развитию как организации в целом, так и отдельных ее сегментов, а также уровень развития всех видов деятельности.

Итак, деловая активность:

- обеспечивает преимущества организации, позволяющие ей динамично развиваться;
- предопределяет способность организации и отдельных ее сегментов удерживать положительную динамику по основным результативным показателям финансовой деятельности;
- является основным фактором стабильного развития;
- обеспечивает необходимый уровень всех видов деятельности по географическим и операционным сегментам.

Неоднозначность в определении экономической сущности деловой активности сказывается на сложности выбора среди существующих методик ее оценки, наиболее полной и максимально отвечающей целям проведения анализа для действующего в современных условиях субъекта хозяйствования.

Субъектами анализа деловой активности выступают, как непосредственно, так и опосредованно, заинтересованные в деятельности организации пользователи информации. К ним относятся собственники средств организации, кредиторы, поставщики, клиенты (покупатели), налоговые органы, персонал организации и руководство. Каждый субъект анализа изучает информацию исходя из своих интересов.

Все показатели, используемые для оценки деловой активности организации, можно разделить на количественные и качественные [1, с. 34]. В настоящее время большое внимание уделяется количественным показателям, как абсолютным, так и относительным. К абсолютным показателям относятся результативные показатели, которые отражают характер деловой активности с точки зрения полученных производственных и финансовых результатов хозяйственной деятельности: объем товарной продукции, выручка от продаж, валовая прибыль, прибыль от реализации продукции (товаров, работ, услуг), чистая прибыль. К абсолютным показателям деловой активности также относятся ресурсные показатели, характеризующие величину инвестированного капитала: увеличение общих активов (внеоборотных и оборотных), запасов сырья и незавершенного производства, уставного капитала и т.п. [2, с. 723].

Однако на практике для аналитического исследования удобнее использовать относительные показатели. Они имеют ряд преимуществ, так как на их основе можно сравнивать различные периоды деятельности организации, а также производить межфирменный сравнительный анализ. К таким показателям относятся различные коэффициенты оборачиваемости, в том числе оборачиваемость активов, оборачиваемость основных средств, оборачиваемость оборотных средств, оборачиваемость дебиторской задолженности, оборачиваемость запасов, оборачиваемость собственного капитала.

Оценка деловой активности с помощью качественных показателей может быть получена в результате сравнения деятельности данной организации и аналогичных по сфере приложения капитала организаций. К качественным показателям относятся: широта рынков сбыта (внутренних и внешних),

репутация организации, конкурентоспособность продукции, наличие стабильных поставщиков и потребителей и др. Однако необходимо отметить, что при оценке деловой активности организации данным показателям не уделяется должное внимание, а некоторые из них вообще не учитываются.

Так, деловая репутация представляет собой превышение покупной цены над справедливой (рыночной) стоимостью чистых активов (активов за вычетом обязательств) приобретаемой компании. В законодательстве Республики Беларусь вопрос учета деловой репутации до конца не разработан, и можно констатировать факт отсутствия методологии учета деловой репутации. А если нет документально подтвержденного наличия деловой репутации, то и не может быть речи о том, что сведения о ее существовании достоверны.

Так, впрочем, нельзя с уверенностью говорить и о том, что организация обладает достаточным количеством рынков сбыта, вступает во взаимоотношения с поставщиками и потребителями, уверенность в стабильной платежеспособности и финансовой устойчивости которых не вызывает сомнения. Ведь сложно измерить, сколько необходимо потребителей для успешного функционирования организации. К тому же поставщики и покупатели могут по каким-либо причинам неожиданно отказаться от экономических взаимоотношений с данной организацией, что может негативно сказаться на ее финансовом состоянии.

Необходимо учитывать и такой качественный показатель деловой активности, как конкурентоспособность производимой продукции, под которой понимается комплекс стоимостных и потребительских характеристик товара, определяющих его успех на рынке, т.е. преимущество именно этого товара над другими в условиях широкого предложения конкурирующих товаров аналогов. И поскольку за товарами стоят их изготовители, то можно с полной уверенностью говорить о конкурентоспособности соответствующих предприятий, объединений, фирм. Любой товар, находящийся на рынке, фактически проходит там проверку на степень удовлетворения общественных потребностей: каждый покупатель приобретает тот товар, который максимально удовлетворяет его личные потребности, а вся совокупность покупателей тот товар, который наиболее полно соответствует общественным потребностям, нежели конкурирующий с ним товар. Поэтому конкурентоспособность можно определить только сравнивая товары конкурентов между собой. Иными словами, конкурентоспособность – понятие относительное, четко привязанное к конкретному рынку и степени продажи. Это говорит о том, что при оценке деловой активности необходимо тщательно изучать производителей отрасли, в которой функционирует данное предприятие, и, конечно же, учитывать такой качественный показатель, как конкурентоспособность, который непосредственно характеризует деловую активность организации [3, с.83-86].

Некоторые качественные индикаторы оценки деловой активности нельзя рассчитать, а количественное их измерение не дает возможности сделать определенные выводы. Поэтому данные показатели вне рассмотрения, так как не поддаются формализации. Однако, чтобы получить оценку деловой активности на качественном уровне, необходимо данные показатели сравнивать с показателями ведущих организаций отрасли, а после получения результатов сравнения подробно изучить «слабые места» и разрабатывать меры по их устранению. А для наиболее полной оценки деловой активности необходимо проводить анализ качественных и количественных показателей в их взаимосвязи, только в этом случае можно будет делать какие-либо выводы об уровне деловой активности организации и разрабатывать меры по ее росту.

Список цитированных источников

1. Акулич, В.В. Система показателей для оценки деловой активности / В.В. Акулич // Планово-экономический отдел. – 2008. – № 1. – С. 33-37.
2. Васильева, Л.С. Финансовый анализ: учеб. для вузов / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – М.: КмоРус, 2008. – 816 с.

УДК 336.74

Гритчина Ю.А.

Научный руководитель: старший преподаватель Юрчик В.И.

Брестский государственный технический университет, г. Брест, РБ

ОТРАЖЕНИЕ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Проблема инфляции занимает важное место в экономической науке, поскольку ее показатели и социально-экономические последствия играют серьезную роль в оценке экономической безопасности страны и всемирного хозяйства. Для характеристики инфляционных процессов необходимо выяснить сущность, глубинные причины и механизмы развития инфляции.

Цель работы заключается в оценке и отражении в бухгалтерском учете воздействия инфляционных процессов на финансово-хозяйственную деятельность предприятия.

Инфляция – обесценение денег, проявляющееся в форме роста цен на товары и услуги, не обусловленного повышением их качества. Это одна из сложнейших проблем экономики, возникающая, если объем денежной массы превышает потребности товарного обращения. «*Погоня денег за товаром*» – так охарактеризовал инфляцию американский социолог Дж. Гелбрейт [1,2].