

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

Департамент магистратуры (бизнес-программ)

(наименование)

38.04.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки)

Бизнес-аналитика

(направленность (профиль))

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ)

на тему: «Оценка деятельности российской фирмы на основе системы
финансовых и нефинансовых показателей»

Студент

А.Ф. Кланова

(И.О. Фамилия)

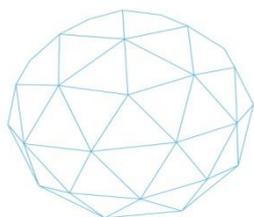
(личная подпись)

Научный
руководитель

к.э.н., доцент Я.С. Митрофанова

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

Тольятти 2021



Росдистант
ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННО

Содержание

Введение.....	4
1. Теоретические и методические аспекты оценки деятельности фирмы на основе системы финансовых и нефинансовых показателей	9
1.1. Сущность и содержание оценки деятельности фирмы на основе систем показателей	9
1.2 Система финансовых и нефинансовых показателей оценки эффективности деятельности фирмы.....	19
1.3. Выбор и обоснование методики оценки деятельности российской фирмы	32
2. Анализ и оценка деятельности российской фирмы на основе системы финансовых и нефинансовых показателей.....	44
2.1. Организационно-экономическая характеристика.....	44
2.2. Финансовые показатели эффективности деятельности предприятий	56
2.3. Нефинансовые показатели эффективности деятельности АО «Металлоторг».....	72
3. Разработка направлений развития АО «Металлоторг» по результатам проведенной оценке деятельности на основе системы финансовых и нефинансовых показателей	88
3.1. Актуальные проблемы и целевые показатели деятельности АО «Металлоторг» и разработка направлений развития деятельности АО «Металлоторг».....	88
3.2. Оценка управленческой и экономической эффективности предложенных мероприятий	95
3.3 Апробация полученных результатов	105
Заключение	120
Список используемых источников.....	126
Приложение А Форма отчетности нефинансовых показателей.....	131
Приложение Б Этапы разработки инновационного проекта на предприятии АО «Металлоторг».....	133
Приложение В Матрица SWOT для инновационного проекта АО «Металлоторг».....	134

Приложение Г Денежные потоки инновационного проекта АО «Металлоторг», тысяч рублей.....	135
Приложение Д Расчет внутренней нормы доходности инновационного проекта АО «Металлоторг»	136
Приложение Е Анализ финансовых результатов АО «Металлоторг»	137

Введение

Актуальность темы исследования. В течение последнего десятилетия стремительные глобальные технологические и социально-политические изменения ускорили глобализацию экономики, в каждой отрасли и секторе во всем мире успех компании будет зависеть от способности организаций конкурировать на глобальном уровне.

Подпитываемые этим изменением, организации всех типов переосмысливают свои операции и подходы к коммерческому управлению. Столкнувшись с сокращением финансирования, ростом расходов, конкуренцией за ограниченные ресурсы и спросом на более качественные результаты, компании поддаются давлению, чтобы работать более эффективно.

Старые парадигмы не работают. Требуется трансформация в новый стиль коммерческого управления, так как модели коммерческого управления производственной организацией являются одними из основополагающих элементов системы коммерческого управления, так как именно с их помощью можно проводить исследование системы управления, определять методы обеспечивают достижение целей и задач производства.

Ключом к коммерческому управлению современными производственными организациями является разработка стратегий, которые позволят руководителям и системе производства справляться с изменениями внешней и внутренней среды.

В прошлом изменения в бизнесе и окружающей среде происходили медленными темпами, с которыми было легко справиться руководству. Однако в наши дни рынок развивается, и это заставляет бизнес-среду меняться очень быстрыми темпами.

Технологическое развитие также повысило уровень конкуренции на рынке. Организация с иерархическим управлением долго реагирует на эти изменения. Поэтому современные руководителям необходимо разрабатывать

новые принципы, которые дают сотрудникам свободу планировать и организовывать свою работу с точки зрения финансовых и нефинансовых показателей.

Финансовое состояние субъекта хозяйствования предполагает способность к самофинансированию, которое отличает финансовую обеспеченность для того, чтобы субъект хозяйствования мог правильно работать, правильно и эффективно размещать и пользоваться своими финансами, вести целесообразные финансовые взаимоотношения с теми или иными предприятиями и физическими лицами, и прочими.

Ключевая цель финансового анализа – находить, устранять те или иные недостатки, искать резервы, которые позволят улучшить финансовое состояние и платежеспособность субъекта хозяйствования.

В целях диагностики финансового состояния субъекта хозяйствования сферы торговли применяют разные методики. Наиболее распространенная методика – это методика с анализом финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности субъекта хозяйствования, оборачиваемости оборотных активов, а также рентабельности его работы, диагностики возможного банкротства.

Нефинансовые показатели – показатели, выраженные в натуральных единицах, процентах либо же долях. В процессе расчета не применяются показатели, которые были оценены в денежных единицах. Чаще всего нефинансовые показатели – база к расчету финансовых, выручка является стоимостью всех реализованных товаров, а реализованные товары выражаются в натуральных единицах, иными словами – это нефинансовый показатель.

Одна из задач анализа работы субъекта хозяйствования с применением нефинансовых показателей – устранение влияния денежного фактора в процессе сопоставления.

Иная задача, поставленная перед нефинансовыми показателями, – дополнение информации, выраженной в денежных средствах, отражение иного разреза.

Цель и задачи исследования. Цель исследования заключается в совершенствовании оценки деятельности российской фирмы на основе системы финансовых и нефинансовых показателей

В соответствии с поставленной целью определена логика исследования, были поставлены и решены следующие задачи:

- определить понятие эффективности и необходимость ее повышения в условиях рыночной экономики;
- изучить показатели оценки экономической эффективности деятельности фирмы;
- раскрыть сущность системы финансовых и нефинансовых показателей
- выявить факторы, влияющие на экономическую эффективность деятельности фирмы;
- дать организационную характеристику исследуемых организаций;
- провести анализ финансового состояния исследуемых организаций;
- предложить и экономически обосновать предложения по повышению деятельности исследуемых организаций;
- апробировать пути совершенствованию методики оценки деятельности российской фирмы на основе системы финансовых и нефинансовых показателей.

Объект и предмет исследования. Объектом исследования являются: АО «Металлоторг», ЗАО «Торгово-финансовый дом «Брок-Инвест-сервис и К», ООО «Металлсервис-Москва».

Предметом исследования выступает методика оценки деятельности российской фирмы на основе системы финансовых и нефинансовых показателей.

Эмпирическая база данного исследования состоит из законодательных

и нормативных документов, финансовой отчетности данной компании, а также взглядов, концепций, которые представлены в работах российских и иностранных ученых, которые занимаются данным вопросом.

Такая теоретическая база дает возможность достаточно широкого освещения данной проблематики.

Методы исследования – системный подход, методы обобщения и сравнения, группировки и классификации, аналитический и синтетический методы, табличные и графические приемы отражения данных.

Научная новизна заключается в разработке комплекса теоретико-методологических положений по повышению и совершенствованию методики оценки деятельности российской фирмы на основе системы финансовых и нефинансовых показателей.

К научным результатам, выносимым на защиту, относятся следующие:

- предложено создание новой единой формы отчетности, включающей в себя наиболее значимые нефинансовые показатели для всесторонней оценки деятельности организации, с учетом специфики её деятельности, которая являлась бы обязательной, наравне с финансовой и предоставлялась бы в государственные органы для последующей публикации в открытом доступе;

- предложена интегральная оценка эффективности деятельности предприятия, которая позволяет осуществить сопоставление достигнутого уровня эффективности, как в целом по предприятию, так и отдельных его составляющих за определенный период.

Теоретической значимостью диссертации выступили научные разработки в области финансовых и нефинансовых показателей деятельности фирмы таких авторов как: Абрютин М.С., Грачев А.В., Акуленко Н.Б., Кукушкина С.Н., Кучеренко А.И., Скляренко В.К., Прудников В.М., Тумин В.М., Губин В.Е., Губина О.В., Долженко Л.М., Стариков Е.Н., Деева А.И., Карпова С.В., Касаев Б.С., Климов Д.В., Левчаев П.А., Лысоченко А.А., Свиридов О.Ю., Паламарчук А. С., Петрова А.Н.

Практическая значимость этой работы состоит в том, что экономическая эффективность субъекта хозяйствования может быть улучшена за счет мероприятий, которые представлены в данной работе.

В процессе анализа применялись такие методы исследования: сравнение, анализ динамики, структуры показателей результатов субъекта хозяйствования с использованием факторного анализа, изучение показателей рентабельности, графическое, табличное отражение графических, аналитических данных.

Во введении обозначены актуальность, цель и задачи, методологическая и теоретическая база исследования. В основной части работы рассмотрены теоретико-методологические подходы к оценке деятельности фирмы. В заключении обобщены выводы и результаты произведенного исследования.

1. Теоретические и методические аспекты оценки деятельности фирмы на основе системы финансовых и нефинансовых показателей

1.1. Сущность и содержание оценки деятельности фирмы на основе систем показателей

Если обозначить субъект хозяйствования в качестве объекта управления, то нужно сказать о том, что переход к экономике рынка предполагает улучшение эффективности деятельности за счет достижений техники и науки, за счет применения эффективных форм хозяйствования, а также управления производством, за счет преодоления бесхозяйственности, за счет активизации инициативы, предпринимательства и пр. Важной ролью в осуществлении данной задачи обладает поиск новых направлений в деятельности субъектов хозяйствования (введение и использование новых технологий, улучшение уровня качества и прочее).

Отметим также и то, что современные субъекты хозяйствования ведут свою деятельность в сложной среде, а в ней есть большое количество факторов, которые напрямую или же косвенно влияют на ее эффективность. Из этого следует, что на его стабильный успех влияет четкое и эффективное планирование им собственной деятельности, регулярный сбор и аккумулирование данных о состоянии рынков, о его перспективах, о возможностях, и это дает ему возможность выработки тактики, стратегии его финансово-хозяйственной деятельности.

Сейчас нужно улучшать рентабельность, устранять убыточность, повышать размеры прибыли, в первую очередь, за счет улучшения эффективности деятельности. На прибыль фирмы и ее рентабельность влияет производственная, снабженческая и сбытовая деятельность, которую она осуществляет. Ввиду этого проблемы улучшения эффективности деятельности компании сейчас выступают в качестве наиболее важных.

Важность изучаемых вопросов обуславливает необходимость улучшать систему стратегического управления, разрабатывать стратегию деятельности компании, улучшать финансовую устойчивость производственно-хозяйственную деятельность, улучшать технические факторы производства и качество выпускаемых товаров.

Рассматриваемая тема является актуальной, потому как сегодня оценка эффективности деятельности, а также поиск пути её улучшения – это важнейшая часть успешной стратегии развития, а также существования любых субъектов хозяйствования.

Проведем рассмотрение такого понятия, как эффективность.

Абрютин М.С. определяет эффективность в качестве наиболее выгодного соотношения всех затрат субъекта хозяйствования и общего экономического результата [1, с.55].

Деева А.И. считает, что эффективность является конечной результативностью рабочего процесса, инвестиционного проекта, технологических операций, которая находит свое выражение в соотношении конечных эффектов к объёмам затрат, необходимых для достижения результатов [9, с.16].

Соответственно, возможен вывод о том, что эффективность является соотношением между достигнутыми результатами и примененными для этого ресурсами.

Проведем рассмотрение «эффективности деятельности субъекта хозяйствования». Балашов А.П. считает, что эффективность деятельности субъекта хозяйствования является комплексной оценкой конечных результатов его деятельности за тот или иной временной период [5, с.192].

С точки зрения Лысоченко А.А. и Свиридова О.Ю., эффективность деятельности субъекта хозяйствования можно определить и с точки зрения финансов, когда оценивают способность субъекта хозяйствования получать наиболее высокую прибыль с условием сохранения того же уровня затрат или же с условием сведения данных затрат к минимуму для того, чтобы

итоговые показатели стали более высокими [13, с.130].

Из этого следует, что эффективность деятельности субъекта хозяйствования представляет собой способность к рациональному ресурсопользованию при ведении той или иной деятельности, чтобы достичь как можно более высокого результата.

Ниже будет проведено рассмотрение понятия «результативности».

Нужно отметить несколько подходов, которые используются к ее определению, если говорить о деятельности субъекта хозяйствования:

1. Степень достижения поставленным субъектом хозяйствования целей. Здесь должно быть признано то, что цели являются довольно динамичными, а также должно быть признание различие целей оперативных и целей официальных. Этот подход эффективен, но только при условии конкретности, измеримости организационных целей, а также охвате ими всей его деятельности.

2. Способность субъекта хозяйствования к использованию среды, чтобы получать те или иные редкие ресурсы. Эта концепция имеет много ключевых аспектов, и один из них – взаимная зависимость субъекта хозяйствования и его внешней среды. Другие подходы, в отличие от рассматриваемого нами, предполагают «максимизацию», тогда как этот подход делает использование внешней среды как можно более оптимальным.

3. Способность субъекта хозяйствования к достижению наиболее высокого результата, к сведению предполагаемых затрат к минимуму с достижением результата.

4. Способность достигать тех или иных поставленных целей за счет благоприятных внутренних параметров. Сторонники подхода считают, что эффективная организация обеспечивает большую удовлетворенность, гарантированность, а персонал предприятия контролирует его деятельность.

5. Эта концепция имеет один основной недостаток, который заключается в том, что проявляется слишком большое внимание на средства,

позволяющие достигать поставленных целей, и это наносит ущерб оценке достигнутых результатов.

б. Степень удовлетворенность как заказчиков, так и клиентов. Подход может быть применен при способности довольно серьезных внешних групп лиц существенно влиять на работу организации [30, с.92].

Наиболее плодотворным авторы считают именно системный подход.

Здесь результативность рассматривают через систему ценностей, которые соответствуют потребностям в плане развития общества. Это понятие трактуется следующим образом: результативность деятельности субъекта хозяйствования – способность выполнять функции целеполагания, целеобеспечения, достижения поставленных целей, а также экономичности, факторной обусловленности. Определение позволяет довольно широко охватить все аспекты эффективности.

С.А. Сироткин, являющийся довольно известным экономистом, считает, что эффективность организации – это результативность функционирования этой организации, и состоит она из таких составных частей:

- действенность, которая предполагает уровень достижения тех или иных целей;
- экономичность, которая предполагает то, в какой степени те или иные ресурсы применяются;
- качество – это то, насколько продукция соответствует назначению, спецификациям;
- прибыльность представляет собой соотношение валового дохода на издержки в целом;
- производительность – соотношение между продукцией, которая была произведена компанией, и потребленных для этого ресурсов;
- качество трудовой жизни представляет собой то, насколько запросы, потребности каждого из участников производственной жизни удовлетворяются при труде;

- внедрение инноваций и новшеств – характеристика того, как преобразуется потенциал субъекта хозяйствования по части техники и науки [21, с.100].

Поэтому, оценка результативности системы осуществляется при помощи показателей, которые позволяют отразить каждый принцип, указанный выше. В системах оценки, используемых в зарубежных странах, стал широко распространенным такой подход к сущности эффективности субъекта хозяйствования и ее оценки.

Это понятие является многозначным, и на это указывает сравнение всех этих подходов к результативности и понимания ее сущности. Общий момент в данном случае – результативность представляется в качестве способности достигать тех или иных целей, а именно – улучшать результативность и экономичность системы, удовлетворять те или иные интересы заказчиков и пр.

Цели, которые формулирует субъект хозяйствования, являются двойственными ввиду его относительной самостоятельности. Формирование некоторых организационных целей осуществляется сверху, потому как организация представляет собой элемент, который входит в более крупную систему и осуществляет свои действия исключительно в тех рамках, которые ей были предписаны. Эти цели могут быть рассмотрены в качестве внешних (к примеру, выпуск той или иной продукции согласно заявке и пр.).

У субъекта хозяйствования есть как внешние, так и свои собственные или же внутренние цели, которые имеют связь с реализацией различных ключевых функций. Роль в принятии организационных решений позволяет выделить целый ряд различных внутренних целей, а именно – цели-направления и цели-ограничения. К примеру, среди первых можно выделить совершенство оперативного планирования, синхронность работ, процессов и пр. Среди вторых – ограничения на затраты, на ресурсы и пр.

Результативность предполагает достижение поставленных организацией целей. При их недостижении нужно говорить о неэффективной

деятельности организации. При этом, результат не позволяет говорить о том, насколько эффективным оказалось достижение поставленных целей, если нет определенных данных о соотношении между этим результатом и затратами, которые были для него предприняты. Экономичность деятельности подразумевает то, что должно быть установлено соответствие результата и соответствующих затрат. При использовании всех этих положений как исходных для того, чтобы определить сущность рассматриваемого нами понятия, может быть сделан вывод о том, что говорить об эффективности деятельности можно лишь в том случае, когда:

- цели рассматриваются как временные, производные от организационных и общественных требований, а также подвижные;
- цели по своему содержанию соответствуют характеристикам организации, они отражают условия ее функционирования;
- успешная реализация целей: оправданность их достижения теми средствами, которые были на них затрачены, выполнение необходимого соотношения между полученными результатами и осуществленными на это затратами;
- для их достижения применялись только те средства, которые были одобрены со стороны общества; данное условие является необходимым с точки зрения социально-экономической природы [15, с.77].

Рассмотренные положения позволяют сформулировать нам определение, которое будет представлено ниже.

Под эффективностью деятельности субъекта хозяйствования понимается свойство предприятия, которое имеет связь с его способностью к формулированию целей на основании условий его деятельности во внутренней и внешней среде, к достижению результата за счет использования тех или иных средств с определенным соотношением между необходимыми затратами и заданными результатами.

В данном определении были отражены внешняя, внутренняя стороны эффективности субъекта хозяйствования – рациональное

ресурсопользование, а также достижение необходимого результата в текущих условиях работы.

Далее будет рассмотрена фирма, осуществляющая промышленное производство. Исходя из этого дополнительно остановимся на эффективности производства. Эффективность производства является одной из главных групп рыночной экономики, целью которой является развитие любого предприятия и социума. Экономическая эффективность характеризует результативность производственной деятельности, которая определяется сопоставлением конечного результата и расходов на достижение этих результатов. Результат – это итог ресурсного использования или применения. Результаты могут иметь различные формы: создание конкурентоспособного продукта, выручка от возрастающего выпуска производства, число новых продуктов. Их проявление обусловлено натуральными и стоимостными конфигурациями. Вопросы повышения эффективности актуальны. Больше внимания следует уделять аспектам экономической эффективности и ее росту. Экономически эффективным можно считать производство, при продаже продукции которой (работ, услуг) и уплате всех обязательных платежей и налогов у предприятия остается чистая прибыль на производственное развитие. Для достижения эффективного производства необходимо четко знать требования к оборудованию, материалам, полуфабрикатам, численности основных и вспомогательных рабочих (персонала) для изготовления продукции в срок в указанных объемах и в соответствии с установленными требованиями к качеству.

Систематический анализ деятельности фирмы дает возможность повысить эффективность производства, конкурентоспособность услуг и продукции.

Исследование деятельности дает возможность сформировать нужную стратегию и тактику совершенствования фирмы, в основе которой

происходит формирование производственной программы, появляются резервы повышения эффективности производства.

Повышение экономической эффективности означает:

- получение оптимального результата при одинаковых затратах ресурсов;
- получение одинакового результата при меньших ресурсных затратах;
- достижение большего результата с меньшими затратами ресурсов [21, с.82].

Экономическая эффективность внедрения новых (технологических) мер очень важна, поскольку она по сути является последствием научно-технического прогресса. Ни одна фирма не может иметь хорошего будущего, если оно не будет постоянно реализовывать результаты научно-технического прогресса, поскольку от этого зависит качество продукции, затраты на их производство и реализацию, объем продаж и размер получаемой ими прибыли. В результате каждая фирма сталкивается с проблемой повышения экономической эффективности внедрения новых технологий.

Фирмам необходимо учесть стратегию развития с учетом финансового положения с целью реализации прогнозирования и планирования внедрения новых технологий.

Категория «эффективность» является одним из важнейших экономических показателей. Понятие «эффект» и «эффективность» имеют разный экономический смысл [22, с.73].

Экономический эффект – получение полезного результата, который выражен в стоимостной оценке. Прибыль, экономия затрат и ресурсов могут быть в качестве экономического эффекта.

Проведение мероприятий по совершенствованию управленческой, финансовой, технологической деятельностью позволяет получить эффект.

Сафронов Н. А. считает, что экономический эффект от внедрения конкретных мероприятий по совершенствованию может иметь стоимостное и натуральное выражение [20, с.144].

В экономической литературе существует большое количество трактовок понятия экономическая эффективность.

У ученых зачастую совпадает мнения касательно понятия «эффективность», при этом существуют отличия представлений на ее суть.

Ученые МакЛейни Э., Этрилл П. характеризуют эффективность как отношение результата и затрат, полученные конкретным результатом [14, с.74].

Паламарчук А. С. считает, что приравнивание полученных результатов и осуществленных для них затрат относиться может к возможностям (как к потенциальным, так и к существующим), и это позволяет отметить оценку эффективности, осуществленную до этого, и будущую их оценку [16, с.222].

Грушенко В.И. считает, что эффективность представляет собой некоторый выраженный итог, который может быть достигнут за тот или иной период. Тем не менее, отсутствует необходимость осуществлять сравнение этих понятий [6, с.123].

По мнению Губина В.Е., эффективность – общая результативность в направлении достижения тех или иных целей. Данный ученый пытается обратить внимание на следующее: эффективность деятельности, а также ее динамика – это показатель [7, с.115].

По мнению Деевой А.И., эффективность представляет собой понятие комплексное, включающее в себя определенные функциональные компоненты, а их взаимосвязь, их сочетание определяют сущность этой эффективности [9, с.117]. Из-за этого возникает потребность в том, чтобы выделить ее определенные виды, давать им определения.

Экономическая эффективность, по мнению ученых, является одним из ее видов [34, с.75]. Экономическая эффективность определяется постановкой цели [26, с.192]. Однако, ученые имеют разные представления на цели деятельности фирмы: увеличению прибыли, увеличения материального состояния акционеров, производства востребованной продукции, а также предельной добавленной стоимости [35].

Группа эффективности позволяет довольно адекватно отражать единство экономической деятельности, ее многосторонность, взаимосвязанность. Балашов А.П. считает так же, он пишет о том, что данная группа переходит в экономике в такое понятие как «экономическая эффективность производства». Помимо этого, он сравнивает ее эффект с ресурсами, которые были затрачены на получение этого эффекта и которые ограничены несменяемым производством [5, с.73].

Тем не менее, нужно сказать о тех авторах, которые признают «экономическую эффективность» в качестве вида категории «эффективность». По их мнению, нужно пользоваться различными показателями для того, чтобы ее определить.

По определению А.М. Карминского, эффективность нужно определять посредством доходности субъекта хозяйствования, которая для его акционеров определяет стоимость, финансовый результат и пр. [10, с.127].

По мнению Карповой С.В., коэффициенты рентабельности играют довольно существенную роль, если говорить об оценке эффективности [11, с.103]. Многие ученые имеют совершенно разные мнения о том, какое значение имеет рентабельность, но все эти мнения являются одинаковыми, поскольку ученые полагают, что данные показатели позволяют описать то, насколько деятельность субъекта хозяйствования является эффективной. Из множества видов прибыли, определений прибыли Н.А. Сафронов выделяет ключевую скрупулёзность при сравнении показателей рентабельности - корректировка нужна если показатели прибыли обладают разнообразными характеристиками прибыли [20, с.33]. На показатели прибыли, использованные с помощью рентабельности, могут влиять конечные цели.

Таким образом, стоит отметить, что существует огромное количество мнений в вопросе сущности понятия фирмы и ее основы аспектов, влияющих на экономическую деятельность. Далее стоит раскрыть систему финансовых и нефинансовых показателей оценки эффективности деятельности фирмы.

1.2 Система финансовых и нефинансовых показателей оценки эффективности деятельности фирмы

Финансовое состояние, которое позволяет показать результат работы субъекта хозяйствования – это важнейший показатель благополучия.

Помимо этого, финансовое состояние – особая категория, которая позволяет определить способность субъекта хозяйствования к финансовому обеспечению текущей деятельности, погашению обязательств, а его также развитие [4, с. 52].

Данный показатель определяет положение субъекта хозяйствования разделение денег и их применение, за счет которых обеспечивается процесс на основании повышения сумм прибыли, капитала, который обеспечивает сохранение допустимой платежеспособности [19, с. 426].

Финансовое состояние субъекта хозяйствования – это система определенных показателей, отражающих способность к самофинансированию, а также к своевременному расчету по всем тем обязательствам, которые он взял на себя [9, с. 3]. Его описывает соотношение между активами субъекта хозяйствования и его пассивами, которое описывает возможность данного субъекта хозяйствования обеспечивать расширенное самофинансирование, своевременный расчет по своим обязательствам с поддержанием своей привлекательности с точки зрения инвестиционных вложений [1, с. 75].

Из этого следует, что финансовое состояние субъекта хозяйствования – это комплексное понятие, которое предполагает систему определенных показателей, отражающих финансовую сферу данного предприятия [24, с. 48].

Финансовое состояние субъекта хозяйствования описывает следующие моменты:

- финансовую обеспеченность – это необходимо для нормальной деятельности;

- то, насколько целесообразным, эффективным, рациональным является нахождение и применение финансов в имуществе субъекта хозяйствования;

- то, насколько надежным является партнерство с различными контрагентами и предприятиями;

- то, какую репутацию имеет субъекта хозяйствования [23, с. 10].

При оценке текущего финансового состояния субъекта хозяйствования возможно своевременное определение способов улучшения эффективности работы субъекта хозяйствования. По его финансовым результатам осуществляют их первичную оценку. Тем не менее, этого мало ввиду дефицита сведений относительно текущего финансового состояния. В связи с этим, для принятия важных решений руководству компании следует заниматься более глубоким исследованием [5, с. 155].

Основа для планирования, прогнозирования, выявления тактики, стратегии для развития субъекта хозяйствования, для разработки мер к их реализации – это диагностика финансового состояния субъекта хозяйствования. Она касается всех объектов и уровней управления ввиду того, что без четкого диагноза не представляется возможной оценка альтернатив в развитии процессов, объектов.

Диагностика – конкретное состояние явлений, объектов либо же процессов управления, за счет исследований и выявления недостатков при их помощи. Она рассматривается в качестве того процесса, который осуществляется во времени, в пространстве [14, с. 1266].

Анализ выступает в качестве средства к диагностике, тогда как сама диагностика является базой к принятию решения в целях улучшения хозяйствования [28, с. 7].

Для грамотного и многостороннего финансового анализа субъекта хозяйствования требуется выполнение следующих условий:

- регулярность анализа;

- расчет показателей, хотя бы одного из них, по каждому из направлений в финансовом анализе;
- объективность анализа, с учетом полных, достоверных первичных сведений;
- в процессе проведения анализа требуется выявление взаимозависимостей и влияния факторов [2, с. 185-186].

В числе ключевых коэффициентов финансовой устойчивости можно заключить следующие показатели:

1. Показатель коэффициента финансовой независимости, который показывает размеры удельного веса собственных средств в отношении капитала субъекта хозяйствования. Рекомендуемое значение – это показатель, равный или превышающий 0,5. Его расчет осуществляется при помощи формулы:

$$K_{\text{ФН}} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}} \quad (1)$$

2. Показатель коэффициента финансовой зависимости, который отражает отношение капитала субъекта хозяйствования на его собственный капитал. Он должен равняться или быть меньше 2. Данный коэффициент рассчитывается при помощи формулы:

$$K_{\text{ФЗ}} = \frac{\text{Валюта баланса}}{\text{Собственный капитал}} \quad (2)$$

3. Показатель коэффициента концентрации заемного капитала, дающий возможность расчета соотношения заемных средств на капитал субъекта хозяйствования. Рекомендуемая его величина – до 0,5. Его расчет осуществляется с использованием данной формулы:

$$K_{\text{КЗК}} = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Валюта баланса}} \quad (3)$$

4. Показатель коэффициента задолженности, который отражает количество заемных денег, приходящееся на 1 рубль собственных.

Рекомендуемая величина – равная или менее 1. Формула, позволяющая его рассчитать, такова:

$$K_3 = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}} \quad (4)$$

5. Показатель коэффициента обеспеченности собственными средствами, который позволяет определить долю оборотных активов субъекта хозяйствования, финансирование которых осуществлено за счет собственного капитала. Рекомендуемая его величина – равная или превышающая 0,1. Расчет данного коэффициента может быть произведен при помощи формулы:

$$K_{\text{ОСР}} = \frac{\text{Собственный оборотный капитал}}{\text{Оборотные активы}} \quad (5)$$

Расчет собственного оборотного капитала может быть осуществлен при помощи формулы:

$$\text{СОК} = \text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы} \quad (6)$$

6. Показатель коэффициента мобильности собственного капитала, который отражает соотношение СОК в самом СК, дающий возможность выявления долей СК, которую нужно направить на образование оборотных активов субъекта хозяйствования. Требуется его равенство или его превышение пределов 0,3-0,5. Расчет его осуществляют при помощи формулы:

$$K_{\text{МСК}} = \frac{\text{Собственный оборотный капитал}}{\text{Собственный капитал}} \quad (7)$$

7. Показатель коэффициент структуры заемного капитала, который отражает удельный вес долгосрочных обязательств к ЗК. При его понижении происходит снижение и финансовой устойчивости субъекта хозяйствования. Его расчет возможен при помощи формулы:

$$K_{\text{СЗК}} = \frac{\text{Долгосрочные обязательств}}{\text{Заемный капитал}} \quad (8)$$

Анализ финансовых коэффициентов финансовой устойчивости осуществлять нужно в динамике, сравнивая с рекомендуемыми величинами в

случае их наличия и с показателями иных субъектов хозяйствования [16, с. 38-40]

К выражению финансовой устойчивости относят платежеспособность [26, с. 5]. Платежеспособность является возможным своевременным погашением обязательств наличностью [17, с. 375].

В деятельности той или иной организации может быть рекомендовано применение следующих показателей:

Показатель коэффициента общей платежеспособности, который описывает уровень покрытия всех обязательств, применяя все активы, большая часть которых приходится на запасы товаров;

Показатель коэффициента обеспеченности оборотными активами собственными финансовыми источниками, который отражает то, достаточно ли собственных средств у субъекта хозяйствования в сфере торговли для того, чтобы финансировать текущую деятельность. Собственный источник финансирования деятельности в сфере торговли – это размеры торговой надбавки, на ее размеры влияет покупательская способность населения и спрос;

Показатель коэффициента автономии, который описывает отношение общего собственного капитала на все активы. В случае увеличения валовых доходов торговой компании, на которую влияет размер торговой наценки, улучшается и финансовая независимость субъекта хозяйствования от внешних финансовых источников [13, с. 173].

Очень важные показатели финансовой и экономической деятельности любого субъекта хозяйствования – это ликвидность и платежеспособность.

Платежеспособность позволяет показать то, как финансовая устойчивость проявляет себя внешне. Платежеспособным субъект хозяйствования будет признан при способности к покрытию краткосрочных обязательств имеющимися деньгами, краткосрочными вложениями, а также расчетами со своими дебиторами. Из этого следует, что платежеспособность отражает возможность к своевременному погашению платежных

обязательств субъекта хозяйствования, за счет имеющихся у него денег [20, с. 62].

Ликвидность субъекта хозяйствования заключается в способности к погашению кредиторских требований из своих, а также привлеченных средств.

В целях оценки способности субъекта хозяйствования к погашению собственных краткосрочных обязательств применяются коэффициенты ликвидности:

1. Показатель коэффициента абсолютной ликвидности отражает то, какая доля заемных средств, при особой необходимости, будет погашена немедленно. В целях его расчетов применяется такая формула:

$$K_{АЛ} = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (9)$$

При учете международных стандартов показатель должен быть равным или превышающим 0,2, а для России – минимум 0,15, но не больше 0,2. В случае его низкого значения происходит снижение платежеспособности.

2. Показатель коэффициента текущей ликвидности, который отражает возможные прогнозируемые платежи субъекта хозяйствования в случае своевременного расчета с дебиторами. У формулы его расчета следующий вид:

$$K_{ТЛ} = \frac{\text{ДС} + \text{КФВ} + \text{Дебиторская задолженность}}{\text{КО}} \quad (10)$$

Международные стандарты осуществляют регулирование данного коэффициента - не больше 1, а для Российской Федерации – четкий интервал 0,5-0,8.

3. Показатель коэффициента общей ликвидности, отражающий количество рублей текущих активов субъекта хозяйствования, которые приходятся на 1 рубль текущих обязательств, отражая за счет этого оценку ликвидности активов. Требуется превышение текущих активов над текущими

обязательствами. В целях расчета данного коэффициента требуется применение следующей формулы:

$$K_{ОЛ} = \frac{ДС + КФВ + ДЗ + Запасы ТМЦ}{КО} \quad (11)$$

Критической величиной показателя в западной практике является 2 [12, с. 38-39].

У прогнозной четырехфакторной модели платежеспособности субъекта хозяйствования ученого Р. Таффлера следующий вид:

$$Z = 0,53x_1 + 0,13x_2 + 0,18x_3 + 0,16x_4, \quad (12)$$

Есть большой риск банкротства с данным показателем до 0,2. 0,2-0,3 – субъект хозяйствования пребывает в неопределенности. При превышении показателя над отметкой в 0,3, то маловероятным является риск банкротства.

С учетом показателей рентабельности, ликвидности, финансовой независимости, ученым Р. Лисом была разработана такая четырехфакторная модель:

$$Z = 0,063x_1 + 0,092x_2 + 0,057x_3 + 0,001x_4, \quad (13)$$

Результат обозначенной модели меньше 0,037 отражает, что банкротство является возможным, а свыше 0,037 – является маловероятным.

Множество показателей применяют в методике Д. Фулмера. Ввиду этого результаты более стабильны, по сравнению с другими методиками. Она имеет следующий вид:

$$Н = 5,528x_1 + 0,212x_2 + 0,073x_3 + 1,270x_4 - 0,120x_5 + 2,335x_6 + 0,575x_7 + 1,083x_8 + 0,894x_9 - 3,075 \quad (14)$$

Если результат расчетов меньше нуля, то есть риск банкротства. Если равен нулю, то компания находится в некотором неопределенном состоянии. А выше нуля – низкий риск банкротства.

За счет пошагового дискриминантного анализа с использованием метода Альтмана, Г. Спингейтом была разработана такая методика оценки вероятности банкротства организации:

$$Z = 1,03x_1 + 3,07x_2 + 0,66x_3 + 0,4x_4 \quad (15)$$

Может быть осуществлено банкротство с показателем не более 0,862. При его равенстве 0,862 предприятие находится в состоянии неопределённости. При превышении данного показателя над 0,862 нужно говорить о маловероятном банкротстве [15, с. 51-53].

Исходя из проведения анализов, осуществляется разработка мер к улучшению финансового состояния субъекта хозяйствования в форме конкретных мероприятий либо же целостной стратегии, которая окажет помощь в достижении целей финансовой политики субъекта хозяйствования в планируемое время [10, с. 12].

Соответственно, в целях диагностики финансового состояния субъекта хозяйствования сферы торговли применяют разные методики. Наиболее распространенная методика – это методика с анализом финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности субъекта хозяйствования, оборачиваемости оборотных активов, а также рентабельности его работы, диагностики возможного банкротства.

Нефинансовые показатели – показатели, выраженные в натуральных единицах, процентах либо же долях. В процессе расчета не применяются показатели, которые были оценены в денежных единицах. Чаще всего нефинансовые показатели – база к расчету финансовых, выручка является стоимостью всех реализованных товаров, а реализованные товары выражаются в натуральных единицах, иными словами – это нефинансовый показатель.

Одна из задач анализа работы субъекта хозяйствования с применением нефинансовых показателей – устранение влияния денежного фактора в процессе сопоставления.

Иная задача, поставленная перед нефинансовыми показателями, – дополнение информации, выраженной в денежных средствах, отражение иного разреза.

Нефинансовые показатели показывают сущность процессов, состояние тех или иных ресурсов, интенсивность их применения. Нередко они становятся опережающими показателями достижения поставленных целей, которые были выражены финансовыми. К примеру, прибыль окажется меньше ожидаемой, если мы уже в настоящее время можем увидеть, что произошло падение продаж на человека за день, падение загрузки мощностей, рост процента брака и прочего.

Логичный признак классификации нефинансовых показателей – это группа, функции процессов предприятия, которая при их помощи анализируется:

- производственная;
- снабженческая;
- функция продаж;
- логистическая;
- рекламная [31].

При экономике рынка эффективность деятельности субъекта хозяйствования зависит от различных факторов, которые действуют или же в конкретной последовательности либо же разнонаправленно, одновременно и с разной силой. На формирование внешних, внутренних факторов влияют конкретные условия, виды, время, место деятельности субъекта хозяйствования.

Внешние факторы являются совокупностью внешних факторов и условий, которые оказывают влияние на становление предпринимательства и его развитие в государстве, и на них не влияет работа производственного

коллектива, ими количественно определяется уровень применения ресурсов данного субъекта хозяйствования [36].

Для того, чтобы упростить учет влияния на субъект хозяйствования, все внешние факторы могут быть поделены на 2 группы.

1. Внешние факторы косвенного влияния (макросреда). Макроокружение субъекта хозяйствования является совокупностью глобальных внешних факторов, которые оказывают опосредованное влияние на его работу. Субъект хозяйствования не может оказывать влияние на данные факторы, всего лишь реагируя на их изменение. Эта группа факторов является более сложной, многочисленной, в отличие от прямых внешних, и менеджеры должны постоянно их учитывать.

2. Внешние факторы прямого влияния (микросреда). Состоит из непосредственно делового окружения субъекта хозяйствования, влияющего на принятие тех или иных стратегических решений. Вместе с этим нужно отметить, что субъект хозяйствования может в существенной степени скорректировать характер и содержание данных взаимодействий, принять активное участие в создании новых возможностей, а также предотвращении угроз [24, с.93].

Необходимо сложность взаимосвязей факторов макроокружения и прямого окружения субъекта хозяйствования (микросреда). Глобальные факторы макросреды влияют как на сам субъект хозяйствования, так и на его ближайшее окружение. При этом субъект хозяйствования взаимодействует с факторами ближайшего окружения, на которые он влияет также. Вместе с этим отметим, что на влияние каждого фактора на субъект хозяйствования влияют его специфические особенности (сфера деятельности, форма собственности, категория товара и пр.).

Внутренние факторы являются совокупностью внутренних условий работы конкретного субъекта хозяйствования, действий, имеющих связь с решениями в сфере управления в субъекте хозяйствования.

Все внутренние факторы могут быть поделены на такие группы:

- основные; внутренние основные факторы – это те факторы, которые определяют результаты работы субъекта хозяйствования;

- неосновные; каждый внутренний фактор, хоть и определяет деятельность производственного коллектива, но не имеет связи с самой сутью изучаемого показателя: структурный сдвиг в продукции, нарушение технологической, хозяйственной дисциплины [18, с.84].

2. Материальные ресурсы являются показателями, которые связаны с обеспечением субъекта хозяйствования материальными ресурсами. Сюда входят:

- материальные затраты и ресурсы;
- структура расходов;
- материалоемкость товаров [14, с.83].

Данный фактор оказывает существенное влияние на результат работы субъекта хозяйствования: полное, своевременное, качественное обеспечение материальными ресурсами влияет на объем производства и объем реализации товаров. Данные ресурсы, состав этих ресурсов может меняться благодаря расширению ассортимента, изменению технологии, применению новых видов материалов и сырья, процессов кооперации, и это также должно быть учтено руководством субъекта хозяйствования в процессе разработки и принятия управленческих решений.

3. Основные фонды субъекта хозяйствования. Эти показатели описывают обеспеченность, состояние и эффективность применения материально-технической базы субъекта хозяйствования. В их число входят:

- стоимость основных средств (далее – ОС);
- структура ОС;
- износ ОС;
- производительность оборудования и машин;
- показатель фондоемкости;
- показатель фондоотдачи;
- показатель фондовооруженности [23, с.66].

За счет анализа показателей этой группы дает возможность определения обеспеченности субъекта хозяйствования основными фондами, эффективности их применения. Полученные сведения должны быть учтены в процессе планирования производства, принятия тех или иных управленческих решений и в процессе экономического анализа, поскольку это влияет на конкурентоспособность субъекта хозяйствования, а также эффективность его работы.

4. Менеджмент. На результат хозяйствования оказывает прямое влияние грамотное управление, а это должно быть определено и учтено в процессе стратегического и текущего планирования, а также экономического анализа. Изменения в управленческой системе могут повлиять на качественные, количественные показатели работы субъекта хозяйствования – на объемы производства, объемы сбыт, объемы выручки от реализации товаров, объемы затрат, прибыль, а также уровень рентабельности, эффективность применения оборотных средств, производственных фондов.

5. Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (далее – НИОКР). Данный фактор отличает система показателей:

- качественного, количественного состав;
- затрат;
- эффективности применения результатов [28, с.45].

Тем не менее, отношение к этому фактору является неоднозначным. Он показывает эффективную работу в субъектах хозяйствования – лидерах отрасли, а для таких субъектов хозяйствования данный фактор обладает стратегическим характером, но себя в малых предприятиях не оправдывает.

Данная классификация внутренних факторов субъекта хозяйствования является условной, она не позволяет отражать все разнообразие факторов, но дает возможность более детального представления внутренних факторов и их влияния на уровень эффективности производства.

Сведения о внутренней среде субъекта хозяйствования важны для того, чтобы выявлять внутренние возможности, определять потенциал, на которые

субъекта хозяйствования может полагаться в конкуренции для достижения всех установленных целей. Те субъекты хозяйствования, которые стремятся к выдерживанию жесткой конкуренции, должны проводить анализ всех внутренних, внешних факторов, учет их влияния и изменений в процессе разработки тактики и стратегии субъекта хозяйствования, текущего и долгосрочного планирования, принятия управленческих решений, а также анализа финансового и хозяйственной деятельности. Требуется умение измерения, оценки и предвидения влияние тех или иных внутренних, внешних факторов на эффективную деятельность бизнеса.

Нефинансовые показатели – такая же часть информационно-аналитической среды предприятия, как и финансовые. Они друг друга взаимно дополняют и обогащают, являются опережающими и объясняющими для других, результирующими, целевых [27, с.182]. Поэтому выделять и строить отдельно систему нефинансовых показателей нет смысла, оба типа показателей должны находиться в единой системе и информационной среде, чтобы всегда можно было получать всестороннюю аналитику и информацию.

Таким образом, в условиях жесткой конкуренции и внешних быстро изменяющихся условий субъекты хозяйствования должны не просто обращать все свое внимание на внутреннее состояние дел, но и заниматься разработкой долгосрочной стратегии поведения, которая давала бы им возможность поспевать за теми изменениями, которые происходят в их окружении. Стоит отметить, что и финансовые и нефинансовые показатели должны находиться в единой системе и информационной среде, чтобы получать всестороннюю аналитику.

1.3. Выбор и обоснование методики оценки деятельности российской фирмы

Проблема анализа и сопоставления разного рода критериев эффективности компаний приобретает весомую значимость ввиду важности учета многих важных показателей их финансово-хозяйственной деятельности. Отсюда вытекает важность изучения различных методик оценки деятельности российской фирмы и выявления среди них наиболее актуальных и обоснованных для той или иной организации.

Анализ предприятия строится на наборе экономических показателей, сложившихся в ходе практической деятельности, благодаря накопленному знанию. Данные показатели бывают как финансовые, так и не финансовые.

Условия экономики рынка, а также постоянно меняющаяся внешняя среда приводят к необходимости в проведении систематической диагностики финансового положения субъекта хозяйствования с применением определенных методик анализа [4, с. 52].

Есть ряд методик для диагностики финансового состояния субъекта хозяйствования:

1. Качественные, состоящие из вертикального, горизонтального анализа, анализа ликвидности и формализованных анкетных схем. В число недостатков качественных методик входит их ограниченность в условиях серьезной инфляции в экономике. Также, при анализе публичных финансовых, бухгалтерских отчетов, не всегда возможна подготовка конкретных практических выводов и рекомендаций ввиду ограниченности применяемых показателей.

2. Коэффициентные, которые предполагают отдельное и групповое применение аналитических коэффициентов. Данные методики, являются широко распространенными ввиду имеющегося широко разработанного инструментария. Но есть и ряд сложностей – чрезвычайно широкий набор аналитических коэффициентов в процессе проведения ряда видов анализов,

обоснованные нормированные показатели иногда вызывают сложности, отсутствует четкий механизм интерпретации значений показателей, а также получение рекомендаций.

3. Трансформационные, которые нацелены преимущественно на то, чтобы перевести отчет в иной, более наглядный вид, за счет агрегирования статей, трансформации в соответствии с МСФО. Но данные методики являются неудобными в процессе подготовки определенных выводов и рекомендаций ввиду их применения в основном при сопоставлении сведений за разные периоды.

4. Интегральные, которые подразумевают проведение синтеза финансовых индикаторов в конструкции по тем или иным направлениям (регрессионные модели оценки рисков банкротства, отраслевое ранжирование, банковский кредитный рейтинг, анализ неточных множеств, а также рейтинговых свободных моделей [6, с. 113].

Вертикальный анализ является отчетом, который выражают относительные величины, и это возможным становится при взаимосвязях показателей, выраженной их суммой. За счет этого анализа могут быть выделены удельные веса тех или иных показателей в комплексном итоговом показателе. Он дает возможность описания структуры сложного показателя в конкретные периоды и прогнозирования её изменению [23, с. 78]. При помощи вертикального анализа в балансе субъекта хозяйствования может увидеть наличие тех или иных средств [22, с. 152].

Горизонтальный метод – это аналитические сравнения, применяемые в целях выявления и оценки динамических изменений экономических показателей. С его применения представляется возможным сравнение показателей с нормативными либо же плановыми; с лучшими либо же средними; за несколько лет работы субъекта хозяйствования или же за прошлые 2 года [23, с. 74].

При изучении ликвидности баланса требуется сравнение средств по активу, группировка которых осуществлена на основе степени их

ликвидности, а также расположены в зависимости от убывания ликвидности, и обязательств по пассиву, группировка которых осуществлена в зависимости от срока погашения, они располагаются по возрастанию сроков [8, с. 46]. Ликвидность является экономическим термином, который показывает способность активов к быстрой реализации по наиболее близким к рыночному уровню ценам [21, с. 10].

Применение финансовых показателей требуется с целью сравнения показателей финансового состояния субъекта хозяйствования с среднеотраслевыми, базовыми, аналогичными сторонних субъектов хозяйствования, с целью определения динамики развития обозначенных показателей, а также критериев финансового положения субъекта хозяйствования [3, с. 330].

За счет анализа коэффициентов становится возможным измерение соотношения отдельных показателей и их динамическое сопоставление [23, с. 82]. Известно порядка 50 коэффициентов, описывающих финансовое состояние субъекта хозяйствования, но ключевые из них – это коэффициенты платежеспособности, а также финансовой устойчивости [27, с. 221].

Финансовую устойчивость описывает показатель независимости субъекта хозяйствования от заемных средств, она определяется в качестве соотношения собственных, заемных средств в капитале субъекта хозяйствования. После анализа данного показателя может быть сделан вывод о величине финансового риска неплатежеспособности, имеющего связь с хозяйствованием [16, с. 31].

Есть большое количество методик, которые используются для изучения эффективности ФХД компании. К примеру, Лысоченко А.А. выдвинул предложение о том, что эффективность ФХД нужно оценивать так:

1. «Чтение баланса». Проведение анализа балансовых показателей, постатейная оценка итогового документа.
2. Нужно проанализировать платежеспособность.

3. Проанализировать компанию на предмет ее финансовой устойчивости.

4. Анализ деловой активности, а также ее оценка.

5. Анализ рентабельности, а также ее оценка (сюда относится авансированный и собственный капитал) [13, с.64].

По мнению Балашова А.П., анализ финансово-хозяйственной деятельности выступает в виде совокупности методов оценки перспективного, ретроспективного финансового состояния субъекта хозяйствования, которое понимается в качестве характеристики финансовой конкурентоспособности, применения капитала и финансовых ресурсов, выполнения обязательств перед государством и иными предприятиями на основании исследования зависимости, а также динамики показателей финансовых данных [5, с. 48].

Исходя из логики Губина В.Е., оценить эффективность работы предприятия даст возможность не одна система показателей, но и такой комплексный показатель, который описывает финансовый состояние субъекта хозяйствования [7, с.55].

Проведем рассмотрение некоторых имеющихся методик. К примеру, по мнению Шеремета А.Д., прибыль, а также рентабельность продукции анализировать нужно так:

1. Формирование показателей для того, чтобы охарактеризовать финансовые результаты.

2. Предварительный анализ показателей прибыли.

3. Углубленный анализ. Здесь исследуется то, как различные факторы оказывают влияние на прибыль, а также на рентабельность продаж.

4. После этого осуществляется анализ того, как инфляция оказывает влияние на финансовый результат от реализации.

5. Прибыль изучается на предмет ее качества.

6. Активы субъекта хозяйствования анализируют на предмет их рентабельности.

7. Маржинальный анализ прибыли [23, с.163].

Экономическая эффективность является ключевым моментом всех компаний, и отнюдь не последним для всех НКО (некоммерческих организаций).

Главная проблема заключается в отсутствии общепринятого определения для понятия экономической эффективности компании, а ключевая причина этого, как мы видим, состоит в том, что никакой экономической показатель, который был задан компании, не отражает практических способов его достижения.

Для того, чтобы достичь конкретного экономического показателя – ключевого показателя деятельности – главной цели, которая ставится перед компанией, поставлен целый комплекс различных производных целей, достижение которых повлечь должно реализацию и ключевой цели компании. Это является наиболее непонятным, сложным вопросом менеджмента, по-прежнему не получившим решения.

На практике же его решают формированием видения компании, которая способна к реализации, поставленной перед ней цели, и разработкой набора производных целей, достижение которых влечет практическую реализацию видения (к формированию эффективной компании) и достижение цели, которая была поставлена перед компанией.

Ниже будет представлена методика, которую Савицкая А.Г. предлагает для анализа ФХД (финансово-хозяйственной деятельности): в первую очередь, должен быть составлен план работы, уточнить объект анализа, а также его цели, задачи; после этого должны быть подобраны показатели для характеристики объекта анализа; нужно собрать необходимую информацию и подготовить ее к проведению анализа; сравнить плановые и фактические результаты; факторный анализ; выявление резервов, которые позволят сделать производство более эффективным; оцениваются результаты ФХД, для чего также учитываются те или иные резервы, факторы, и после этого

проводится разработка определенных мероприятий, которые имеют связь с их использованием [22, с.201].

На основе изучения различных методик к проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности предлагается провести расчет показателей, которые указаны выше.

В настоящее время, чтобы наиболее полным образом проанализировать показатели рентабельности, прибыли в современной экономике целесообразным считается использование ключевого набора методов, в числе которых горизонтальный, вертикальный, факторный, сравнительный анализы, а также анализ коэффициентов.

За счет этих методов становится возможным получение как количественной оценки показателей, так и их качественной характеристики.

К примеру, в случае использования этого вида анализа вся прибыль берется за 100, затем её состав подробно анализируется в процентах и подлежит соотнесению с общим показателем.

За счет вертикального анализа, соответственно, становится возможной комплексная оценка каждой статьи доходов и расходов, уровня рациональности освоения средств в той или иной ситуации. По полученным сведениям, становится возможным выделение всех тех решений, которые благотворно повлияли на субъект хозяйствования, а также всех тех, которые не привели к изменению ситуации или же повлекли её ухудшение.

Особенно важным является вертикальный анализ в случае выхода субъекта хозяйствования на рынок валют, в котором характеристика финансовой деятельности обладает ключевой ролью в процессе организации, а также синергии бизнеса.

За счет вертикального анализа становится возможной оценка параметров платежеспособности субъекта хозяйствования и разработка наиболее приемлемой стратегии распределения средств по ключевым категориям расходов.

Вертикальный анализ – это один из важнейших видов анализа, поскольку именно при его помощи предприятие может выявить собственные преимущества и недостатки, улучшить рыночные позиции за счет исправления стратегии развития, а также удержания позиций на рынке. Также этот вид анализа – необходимое условие к выходу на новые рынки как в государстве, так и за его пределами, а это является очень важным в случае наличия тенденций к расширению бизнеса.

Анализ коэффициентов – это еще один вид анализа. Здесь подразумевается сопоставление абсолютных показателей работы субъекта хозяйствования в целом, а также относительных показателей, а это дает руководителям возможность заключить вывод о том, какие способы будут наиболее приемлемыми для формирования, распределения, а также освоения прибыли субъекта хозяйствования [34].

Группа ключевых коэффициентов в обозначенном методе – это показатели рентабельности.

Часто применяют и сравнительный метод. Здесь исследователи концентрируют внимание на сопоставлении значений идентичных показателей. Далее проводится определение величин абсолютных, относительных отклонений избранных показателей. Сейчас исследователи выделили ряд видов данного анализа:

- сравнение показателей рентабельности, прибыли изучаемой компании с аналогичными, среднеотраслевыми показателями организаций-конкурентов, и это дает возможность выявления конкурентной позиции по уровню эффективности работы;
- сравнение фактических показателей рентабельности, прибыли изучаемого субъекта хозяйствования с плановыми либо же нормативными, поскольку это позволяет выявлять отклонения и устанавливать причины этих отклонений;

- сравнение показателей прибыли между филиалами, подразделениями, чтобы определить самые эффективные и неэффективные из них [35].

Помимо этого, интересен также факторный анализ рентабельности, прибыли, когда оценивают влияние тех или иных факторов на эти показатели, к примеру, изменения себестоимости, объёма реализации, а также структуры продаж и пр. Вместе с этим, факторный анализ дает возможность обозначения оптимальных путей развития субъекта хозяйствования.

Кроме количественной оценки, для любых субъектов хозяйствования важно проводить и качественный анализ прибыли, если быть точнее – провести оценку источников её формирования. В случае высокого уровня качественной структуры наблюдается рост объёма продаж или же производства с параллельным снижением себестоимости продукта, услуги. При низком качестве прибыли темпы производства, продаж обычно являются снижены, а уровень себестоимости, напротив, растет, и это сказывается на цене продаж.

В общем же, за счет качественной составляющей прибыли становится возможной относительная оценка эффективности применения финансовых, экономических ресурсов субъектов хозяйствования. Ключевая цель же для субъектов хозяйствования – постепенно понижать себестоимость услуг, продукции.

Как полагают некоторые исследователи, полностью исследовать прибыль нельзя без расчета точки безубыточности в производственной деятельности или же реализации услуг, продукции. Безубыточностью описывается ситуация, при которой полные объёмы издержек равны всей выручке от продаж. В этом случае прибыль субъектов хозяйствования приравнена к нулю. Также данное явление называется критической точкой либо же порогом рентабельности [36].

В целях достижения порога рентабельности требуется производство и реализация такого объема продукции для покрытия издержек субъекта хозяйствования из выручки. Чтобы получить прибыль, должен быть повышен объем производства и объем продаж. Если же данные объемы будут ниже критических, то субъект хозяйствования получит убытки.

Соответственно, правильные решения в сфере управления возможны лишь по развёрнутому анализу показателей рентабельности, прибыли. Вместе с этим, анализ требуется предприятию любых размеров и направлений, независимо от характера работы, а также формы собственности.

Анализ рентабельности, прибыли – это один из важных направлений в случае поиска путей улучшения эффективности работы бизнеса. Своевременность его реализации, достоверности полученного результата и оперативности выработки мер для роста показателей рентабельности, прибыли влияет на успешное развитие субъекта хозяйствования в долгосрочном периоде.

При применении системы КРІ (ключевых показателей эффективности) руководство субъекта хозяйствования обладает возможностью генерации интерфейсной итоговой формы, которая содержит показатели ключевых процессов, имеющих связь с продажами, производствами, сервиса.

С ходом формирования итоговой отчётности показателей ключевой эффективности у руководителей появляется возможность решения ряда задач:

- регулярный контроль за формированием финансовых отчётов, показателей прибыли, а также их динамики;
- определение уровня влияния группы внутренних, внешних факторов на промежуточный, конечный результат финансовой деятельности;
- поиск оптимальных способов образования резервного капитала, способов оптимизации показателей рентабельности, прибыли;
- планирование, осуществление комплекса мер, связанных с

наиболее эффективным освоением выявленных на прошлом этапе резервов в целях улучшения показателя устойчивости;

- контроль исполнения комплекса мер [21, с.82].

В анализе эффективности политики сбыта требуется проведение расчета равномерности, а также расчета ритмичности.

Представим методику расчета показателей коэффициентов неравномерности (или же сезонности):

- определение среднемесячных объемов продаж (по факту, по прогнозу за каждый из годов) в виде отношения общих объемов продаж за год на количество месяцев (12);

- расчет процентных соотношений объемов реализации по месяцам (по факту, по прогнозу за каждый из годов) на соответствующие средние в год объемы продаж.

В целях анализа ритмичности продаж целесообразным будет проведение расчета двух показателей:

- показатель коэффициента (вариации) неравномерности исполнения плана в среднем по месяцам, с помощью следующей формуле:

$$K_{\text{нерав}} = \sqrt{\frac{\sum (ВП_i - ВП_r)^2}{ВП_r}} * 100 \quad (16)$$

- в которой $ВП_i$ является процентом исполнения плана за каждый из месяцев;

- $ВП_i$ – показатель процента исполнения плана за год;

- n – показатель количества месяцев.

- показатель коэффициента равномерности рассчитывают при помощи формулы:

$$K_{\text{равн}} = 100 - K_{\text{нерав}} \quad (17)$$

Показатель коэффициента ритмичности (K_r) может быть рассчитан посредством отношения суммы фактического оборота товаров в рамках суммы прогноза на сумму прогнозируемого оборота товаров, пользуясь

следующей формулой:

$$Kp = \frac{\sum Np_i}{\sum Np} * 100 \quad (18)$$

где $\sum Np_i$ – показатель фактического товарооборота, но не превышающий сумму прогноза,

i – показатель числа дней, месяцев, а также кварталов, которые меняются от единицы до n ;

$\sum Np$ – показатель прогнозируемого товарооборота;

Показатель коэффициента ритмичности варьируется от нуля до единицы; чем ближе показатель к нулю, тем менее ритмично реализуются товары.

Заклучим, что экономическая эффективность пронизывает все сферы практической деятельности человека, все стадии общественного производства, является основой построения количественных критериев ценности принимаемых решений, используется для формирования материально-структурной, функциональной и системной характеристики хозяйственной деятельности.

Таким образом, в данной главе были рассмотрены теоретические и методические аспекты оценки деятельности фирмы на основе системы финансовых и нефинансовых показателей. Отмечено, что оценка предприятия и его деятельности очень важны как для производственной сферы, так и в сфере услуг и торговли. Заклучено, что проведение качественного анализа эффективности для любых компаний осуществляют согласно четкому плану действий. Оценка ликвидности, оценка общей эффективности всех отраслей предприятий выступают в качестве завершающего этапа плана. В целях оценки рентабельности, результативности работы требуется, прежде всего, сбор данных. Важно здесь: сопоставить доходность компании с ее конкурентами; движения ресурсов внутри компании за последний период работы; коэффициент рентабельности в соответствии с общепринятыми формулами. По

результатам может быть построена схема повышения, а также улучшения эффективности, проведение расчета роста компании.

Сейчас отсутствует единый механизм отбора, а также классификации показателей диагностики финансового положения субъекта хозяйствования ввиду отраслевой специфики, осуществляемой финансовой политики и пр. [13, с. 171]. В связи с этим требуется рассмотрение существующих общепромышленных методик диагностики финансового состояния субъектов хозяйствования.

Нефинансовые показатели – показатели, выраженные в натуральных единицах, процентах либо же долях. В процессе расчета не применяются показатели, которые были оценены в денежных единицах. Чаще всего нефинансовые показатели – база к расчету финансовых, выручка является стоимостью всех реализованных товаров, а реализованные товары выражаются в натуральных единицах, иными словами – это нефинансовый показатель.

2. Анализ и оценка деятельности российской фирмы на основе системы финансовых и нефинансовых показателей

2.1. Организационно-экономическая характеристика

Местонахождения Общества: 150023, Ярославская область, г. Ярославль, ул. Гагарина, д. 75. Основной целью Общества является получение прибыли за счет ведения хозяйственной деятельности. Основной вид его деятельности – оптовая торговля черными металлами в первичных формах.

В числе дополнительных видов деятельности:

- производство металлических стройконструкций, а также их частей и соответствующих изделий;
- изготовление металлических окон и дверей;
- деятельность агентов, связанная с оптовой торговлей стройматериалами;
- оптовая торговля прочими стройматериалами, а также соответствующими изделиями;
- розничная торговля конструкциями в спецмагазинах;
- хранение прочих грузов и их складирование;
- проведение транспортной обработки данных грузов.

АО «Металлоторг» обеспечивает металлопрокатом строительные и
Организационная структура АО «Металлоторг» представлена ниже на рисунке 1.

Организационную структуру управления АО «Металлоторг» построили по принципам линейной модели создания подразделений, она является иерархической системой управления, где вышестоящий руководитель (Гендиректор) единолично руководит всеми своими подчиненными руководителями тех или иных подразделений. Каждый руководитель подразделения, в свою очередь, осуществляет непосредственное руководство

сотрудниками подразделения, которое входит в сферу ответственности. Необходимо отметить, что преимуществом данной структуры является простота управления. За счет четко очерченных прав и обязанностей всех ее участников формируются условия к оперативному принятию решений.

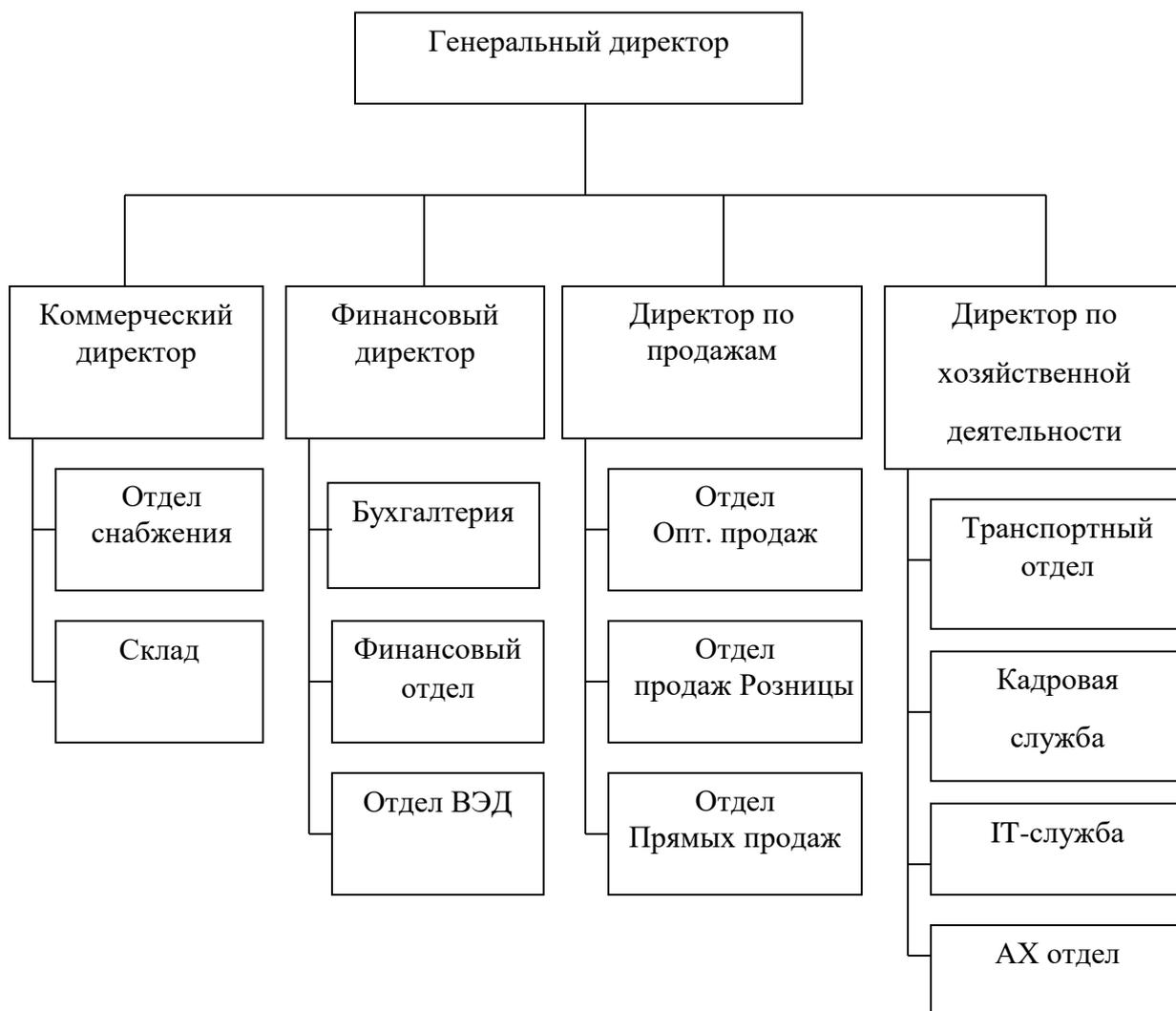


Рисунок 1 - Организационная структура АО «Металлоторг»

Динамику ключевых экономических показателей работы компании АО «Металлоторг» в период с 2017 года 2019 год показали ниже в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика ключевых показателей компании АО «Металлоторг» за 2017-2019 гг.

Показатель	2017 год	2018 год	2019 г.	Абсолютные отклонения	Темп роста, %
Выручка от продаж, тыс. руб.	29933105	38050725	43753532	13820427	146,17
Себестоимость, тыс. руб.	25818421	33463600	38314100	12495679	148,40
Прибыль валовая, тысяч рублей	4114684	4587125	5439432	1324748	132,20
Прибыль чистая, тысяч рублей	1248950	1296790	1821220	572270	145,82
Среднегодовая среднесписочная численность работающих, чел.	618	620	629	11	101,78
Средняя зарплата, рублей	31000	33000	35000	4000	112,90
Производительность трудовой деятельности, тысяч рублей/человек	48435,44	61372,14	69560,46	21125,02	143,61
Средняя годовая стоимость оборотных средств, тысяч рублей	10235200	12168800	14392950	4157750	140,62
Коэфф-т оборачиваемости оборотных средств, кол-во оборотов/год	2,92	3,13	3,04	0,12	-

В 2017-2019 годах сумма выручки АО «Металлоторг» увеличилась на 13820400 тыс. руб. или на 46,17%, сумма себестоимости увеличилась на 12495700 тысяч рублей либо же на 48,4%, при этом отмечено увеличение валовой прибыли на 1324780 тысяч рублей либо на 32,2%, что говорит о развитии организации и росте эффективности её деятельности. При этом чистая прибыль субъекта хозяйствования повысилась на 572270 тысяч рублей либо же на 45,82%.

Оценка эффективности применения оборотных средств субъекта хозяйствования показала, что благодаря повышению среднегодовой стоимости оборотных средств АО «Металлоторг» на 4157750 тыс. руб. или на 40,62%, оборачиваемость оборотных средств увеличилась с 2,92 оборотов/год в 2017 году до 3,04 оборота/год в 2019 году, а это указывает на повышение эффективности применения данных ресурсов организации.

Оценка динамики роста средней заработной платы и производительности труда выявила, что темпы роста производительности выше темпов роста средней зарплаты, что указывает на эффективное использование трудовых ресурсов АО «Металлоторг».

ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА» создано на основе решений единственного учредителя в соответствии с положениями ГК РФ, ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», а также прочими другими нормативными актами РФ и зарегистрировано 04.08.2006 г. Местонахождения Общества: 109428, г. Москва, ул. Стахановская, д. 19, строение 54. Основной целью Общества является получение прибыли за счет ведения хозяйственной деятельности. Основной вид его деятельности – оптовая торговля металлами и металлическими рудами. К дополнительным видам деятельности относят:

- оптовая торговля рудами черных и цветных металлов;
- оптовая торговля металлами в их первичной форме;
- оптовая торговля черными металлами в их первичной форме;
- оптовая торговля цветными металлами в их первичной форме, за исключением драгоценных;
- деятельность, связанная со складированием, а также хранением.

Организационная структура организации представлена на рисунке 2.

На предприятии применена линейная организационная структура управления. Эта структура, при которой руководитель вышестоящий, осуществляет руководство единолично, подчиненных ему нижестоящими руководителями отделов, а нижестоящие руководители отделов подчиняются только своему непосредственному вышестоящему управляющему.



Рисунок 2 – Организационная структура ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА»

Существуют как плюсы, так и минусы такой структуры. В данном случае на ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА» к плюсам можно отнести:

- точная система взаимосвязей функций и подразделений;
- точная система единоначалия – единственный управляющий сосредотачивает в собственных руках управление всей совокупностью процессов, имеющих единую цель;
- точно определенная ответственность;
- мгновенная реакция подчиненных подразделений на точные указания вышестоящих.
- оперативность в принятии решений.

К минусам данной структуры на рассматриваемом предприятии:

- проблема стратегического планирования – в первую очередь это вопрос руководителя;
- недостаточное передача полномочий нижестоящим подразделениям (вопросы касающиеся их компетенции);
- склонность к формализации балла производительности и

качественности исполнения работы доводит к появлению атмосферы боязни и разобщенности;

– огромное количество «этажей управления» среди сотрудников, создающими данную продукцию, и сотрудником, принимающими решения;

– высокая взаимосвязь итогов деятельности организации от квалифицированных кадров, и деловых и личных качеств вышестоящих начальников.

Динамику ключевых экономических показателей работы компании ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА» в период с 2017 года 2019 год показали ниже в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика ключевых показателей компании ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА» в период с 2017 года по 2019 год

Показатель	2017 год	2018 год	2019 год	Абсолютные отклонения	Темп роста, %
Выручка от продаж, тыс. руб.	13777801	19453954	23446409	9668608	170,18
Себестоимость, тыс. руб.	11687298	16715583	20408725	8721427	174,62
Прибыль валовая, тысяч рублей	2090503	2738371	3037684	947181	145,31
Прибыль чистая, тысяч рублей	470228	790948	599767	129539	127,55
Среднегодовая среднесписочная численность работающих, чел.	219	220	221	2	100,91
Средняя зарплата, рублей	31000	34000	36000	5000	116,13
Производительность трудовой деятельности, тысяч рублей/человек	62912,33	88427,06	106092,35	43180,02	168,64
Средняя годовая стоимость оборотных средств, тысяч рублей	3986623,5	4921521,5	6809552	2822929	170,81
Коэфф-т оборачиваемости оборотных средств, оборотов за год	3,46	3,95	3,44	-0,01	99,63

В 2017-2019 годах сумма выручки ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА» повысилась на 9668608 тысяч рублей либо же на 70,18%,

показатель себестоимости повысилась на 8721427 тысяч рублей (+74,62%), при этом наблюдается увеличение валовой прибыли на 947181 тысячу рублей либо же на 32,2%, что говорит о развитии организации и росте эффективности её деятельности. При этом чистая прибыль субъекта хозяйствования повысилась на 129539 тысяч рублей либо же на 27,55%.

Оценка эффективности применения оборотных средств субъекта хозяйствования показала, что благодаря повышению среднегодовой стоимости оборотных средств ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА» на 2822929 тыс. руб. или на 70,81%, оборачиваемость оборотных средств незначительно уменьшилась с 3,46 оборотов/год в 2017 году до 3,44 оборота/год в 2019 году, что говорит о снижении эффективности использования данных ресурсов организации.

ЗАО ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К» ИНН 7703068485, ОГРН 1037700242249 зарегистрировано 28.03.1994 года в регионе Московской области по адресу: 140060, Московская обл, город Люберцы, рабочий поселок Октябрьский, улица Дорожная, 10. Основным видом деятельности является оптовая неспециализированная. К дополнительным видам деятельности относят:

- оптовая торговля рудами черных и цветных металлов;
- оптовая торговля металлами в их первичной форме;
- оптовая торговля черными металлами в их первичной форме;
- оптовая торговля цветными металлами в их первичной форме, за исключением драгоценных;
- деятельность, связанная со складированием, а также хранением.

На рисунке 3 видно, что ЗАО ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К» имеет линейную структуру управления производством.

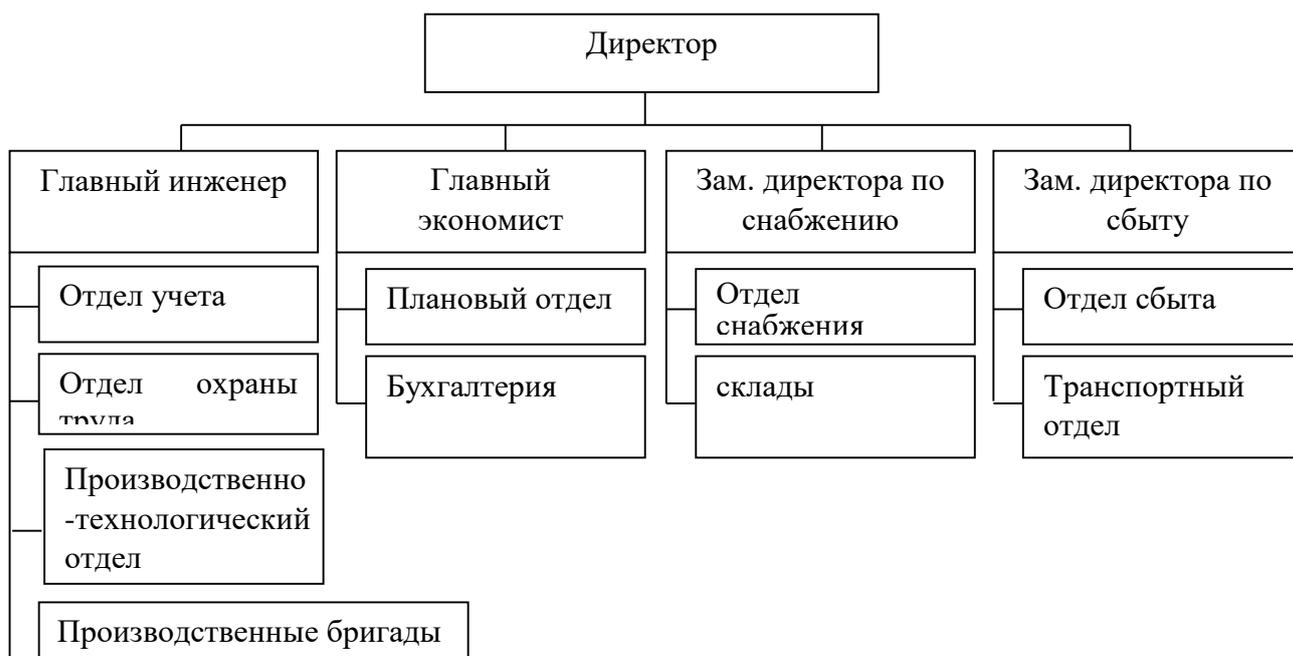


Рисунок 3 - Схема управления ЗАО ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К»

Единоличным руководителем высшего звена является директор. В его непосредственном подчинении находятся четыре заместителя: первый заместитель - главный инженер, второй заместитель - главный экономист, заместитель директора по снабжению, заместитель директора по сбыту.

Динамику ключевых экономических показателей работы компании ЗАО ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К» в период с 2017 года 2019 год показали ниже в таблице 3.

Таблица 3 – Динамика ключевых показателей компании ЗАО ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К» в период с 2017 года по 2019 год

Показатель	2017 год	2018 год	2019 год	Абсолютные отклонения	Темпы роста, %
Выручка от продаж, тыс. руб.	21076825	27390553	29278403	8201578	138,91
Себестоимость, тыс. руб.	19612621	25937196	27515907	7903286	140,29
Прибыль валовая, тысяч рублей	1464204	1453357	1762496	298292	120,37
Прибыль чистая, тысяч рублей	309700	155487	236693	-73007	76,42

Продолжение таблицы 3

Средняя годовая среднесписочная численность работающих, чел.	149	150	156	7	104,69
Средняя зарплата, рублей	31000	33000	35000	4000	112,90
Производительность трудовой деятельности, тысяч рублей/человек	141455,20	182603,69	187682,07	46226,86	132,68
Средняя годовая стоимость оборотных средств, тысяч рублей	3827662	4530779	5773339,5	1945677,5	104,69
Коэфф-т оборачиваемости оборотных средств, количество оборотов за год	5,51	6,05	5,07	-0,44	92,10

В 2017-2019 годах сумма выручки ЗАО «ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К» повысилась на 8201578 тысяч рублей либо же на 38,91%, сумма себестоимости повысилась на 8721427 тысяч рублей либо же на 74,62%, при этом наблюдается увеличение валовой прибыли на 298292 тысяч рублей или на 20,37%, что говорит о развитии организации и росте эффективности её деятельности. При этом чистая прибыль предприятия уменьшилась на 73007 тыс. руб. или на 23,58%.

Оценка эффективности применения оборотных средств субъекта хозяйствования показала, что благодаря повышению средней годовой стоимости оборотных средств ЗАО «ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К» на 1945677,5 тыс. руб. или на 4,69%, оборачиваемость оборотных средств уменьшилась с 5,51 оборотов/год в 2017 году до 5,07 оборота/год в 2019 году, что говорит о снижении эффективности использования данных ресурсов организации.

Оценка динамики роста средней заработной платы и производительности труда выявила, что темпы роста производительности выше темпов роста средней зарплаты, что указывает на эффективное использование трудовых ресурсов ЗАО «ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К». В таблице 4 представлены результаты анализа показателей ликвидности

анализируемых предприятий.

Таблица 4 – Анализ коэффициентов ликвидности анализируемых предприятий в период с 2017 года по 2019 год

Коэффициенты	2017 год	2018 год	2019 год	Отклонения	
				2018– 2017 гг	2019– 2018 гг
АО «Металлоторг»					
Текущая ликвидность	1,99	1,89	1,90	-0,10	0,01
Срочная ликвидность	0,40	0,32	0,35	-0,08	0,03
Абсолютная ликвидность	0,05	0,04	0,02	0,00	-0,02
ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА»					
Текущая ликвидность	1,40	1,05	1,05	-0,36	0,00
Срочная ликвидность	0,79	0,51	0,53	-0,29	0,03
Абсолютная ликвидность	0,07	0,03	0,03	-0,03	-0,01
ЗАО «ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К»					
Текущая ликвидность	1,32	1,30	1,26	-0,02	-0,04
Срочная ликвидность	0,64	0,56	0,56	-0,08	0,00
Абсолютная ликвидность	0,05	0,07	0,10	0,02	0,03

По данным таблицы мы видим, что абсолютная ликвидность на АО «Металлоторг», ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА» и ЗАО ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К» не превышает нормативное значение, это указывает на нерациональное применение финансовых ресурсов субъекта хозяйствования.

Рост этого показателя на ЗАО ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К» на 005 п.п. свидетельствует о незначительном повышении способности субъекта хозяйствования к быстрому расчету по собственным текущим обязательствам. В тоже время на АО «Металлоторг» и ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА» значения коэффициента абсолютной ликвидности уменьшается на 0,02 п.п. и 0,01 п.п. соответственно, что является негативной тенденцией. Значение коэффициента текущей ликвидности в 2019 г. по сравнению с 2017 г. на АО «Металлоторг», ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА» и ЗАО ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К»

уменьшается и не соответствует нормативному значению. Данная динамика свидетельствует о снижении платежеспособности на анализируемых предприятиях.

На АО «Металлоторг», ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА» и ЗАО ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К» в 2019 г. по сравнению с 2017 г. наблюдается уменьшение значения срочной ликвидности, что свидетельствует о снижении возможности предприятий погасить текущие обязательства, так же значения коэффициента находится ниже рекомендуемого (0,7-1). Задача анализа финансовой устойчивости состоит в том, чтобы оценить независимость от заемных финансовых источников. (табл. 5).

Таблица 5 – Анализ показателя финансовой устойчивости

Коэффициенты	Нормативное значение	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение	
					2018–2017 гг	2019–2018 гг
АО «Металлоторг»						
Автономии	>0,5	0,58	0,55	0,55	-0,02	-0,01
Финансовой устойчивости	>0,7	0,58	0,55	0,55	-0,02	-0,01
Маневренности СК	[0,2÷0,5],	0,72	0,72	0,75	0,00	0,03
Обеспеченности СОС	>0,1	0,42	0,47	0,47	0,05	0,00
ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА»						
Автономии	>0,5	0,37	0,13	0,12	-0,02	-0,12
Финансовой устойчивости	>0,7	0,37	0,13	0,12	-0,02	-0,12
Маневренности СК	[0,2÷0,5],	0,70	0,31	0,35	0,05	-0,35
Обеспеченности СОС	>0,1	0,29	0,05	0,04	0,00	-0,04
ЗАО «ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К»						
Автономии	>0,5	0,29	0,27	0,24	-0,02	-0,03
Финансовой устойчивости	>0,7	0,29	0,27	0,24	-0,02	-0,03
Маневренности СК	[0,2÷0,5],	0,78	0,80	0,83	0,02	0,03
Обеспеченности СОС	>0,1	0,92	0,23	0,21	-0,69	-0,02

Результаты, проведенного расчета (таблица 5) показали, что в 2019

году относительно 2017 года значение коэффициента автономии на АО «Металлоторг» значение данного показателя уменьшилось на 0,03 п.п., но соответствует нормативному значению (больше 0,5), это свидетельствует, что субъект хозяйствования устойчив финансово, стабилен, а также не зависит от тех или иных внешних кредиторов. На ЗАО ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К» и ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА» в 2019 г. по сравнению с 2017 г. значение коэффициента автономии имеет негативную динамику и не соответствует нормативному значению, это указывает, что большая часть активов может быть покрыта из заемных средств.

Значение коэффициента финансовой устойчивости в 2019 году относительно 2017 года уменьшается на АО «Металлоторг», ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА» и ЗАО ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К» и находится в несоответствии с нормативом, это говорит о том, что компания финансируется за счет заемных источников.

В 2019 г. по сравнению с 2017 г значение коэффициента маневренности собственного капитала на АО «Металлоторг» и ЗАО ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К» увеличивается на 0,03 п.п. и 005 п.п. соответственно, что говорит об увеличении собственного капитала в общей структуре капитала предприятия. На ЗАО ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К» значение коэффициента маневренности собственного капитала уменьшилось на 0,35 п.п. и не соответствует нормативному значению, это показывает, что на предприятии наблюдается увеличение заемного капитала.

Значение коэффициента обеспеченности собственными финансовыми источниками в 2019 г по сравнению с 2017 г. на АО «Металлоторг» увеличилось на 0,02 п.п. и соответствует нормативу, а это указывает на рост доли оборотных активов субъекта хозяйствования, которые финансируются из собственных источников. В тоже время на ЗАО ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К» значение данного коэффициента уменьшилось на 0,71 п.п., но соответствует нормативному значению.

На ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА» значение коэффициента

обеспеченности собственными финансовыми источниками уменьшилось на 0,25 п.п. и не соответствует нормативному значению, то есть ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА» не имеют достаточного количества оборотных средств, которые необходимы для того, чтобы обеспечивать финансовую устойчивость.

2.2. Финансовые показатели эффективности деятельности предприятий

Горизонтальный анализ дает возможность провести оценку изменений каждого показателя, вертикальный анализ позволяет провести оценку структуры соответствующих показателей и их изменения. В таблице В.1 приложение В представлены результаты анализа производственно-финансовой деятельности АО «Металлоторг» за 2017-2019 гг.

На основе полученных результатов анализа (таблице В.1 приложение В) деятельность предприятия в течение 2017-2019 гг. является прибыльной.

В 2018 году на предприятии наблюдается увеличение выручки, которое составило 8117600 тыс. руб., а себестоимости - 7645200 тыс. руб. Данная динамика отразилась на увеличении суммы валовой прибыли, которое составило 472420 тысяч рублей либо на 11,48%. В анализируемом периоде наблюдается увеличение суммы коммерческих расходов на 407540 тыс. руб., в тоже время прибыль продаж увеличилась на 64880 тыс. руб.

Результаты анализа показывают, что увеличение суммы прочих расходов составило 9360 тыс. руб., при этом увеличение суммы прочих доходов составило 66216 тыс. руб. В тоже время установлен повышение суммы прибыли до обложения налогами на 2570 тысяч рублей, а также суммы чистой прибыли на 47840 тысяч рублей.

В 2019 году на предприятии установлен рост суммы выручки, которое составило 5702800 тыс. руб., а себестоимости -4850500 тыс. руб., так как темпы повышения выручки (14,99%) больше темпа повышения себестоимости (14,49%), то данная динамика отразилась на увеличении

валовой прибыли предприятия (852360 тыс. руб. или на 32, 2%). В анализируемом периоде установлен рост суммы коммерческих расходов на 154150 тыс. руб., что привело к увеличению прибыли продаж на 698210 тыс. руб.

В 2019 г. наблюдается снижение суммы прочих расходов на 24009 тыс. руб. и увеличение суммы прочих доходов на 12457 тыс. руб., что привело к уменьшению суммы прибыли до налогообложения на 635940 тыс. руб. и суммы чистой прибыли 524430 тыс. руб.

В таблице В.2 приложение В представлены результаты анализа производственно-финансовой деятельности ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА» за период с 2017 года по 2019 год.

На основе полученных результатов анализа (табл. В.2 приложение В) деятельность предприятия в течение 2017-2019 гг. является прибыльной.

В 2018 году на предприятии наблюдается увеличение выручки, которое составило 5676153 тыс. руб., а себестоимости - 5028285 тыс. руб. Данная динамика отразилась на увеличении суммы валовой прибыли, которое было равным 647868 тысячам рублей либо же на 30,99%.

В изучаемом периоде наблюдается увеличение суммы коммерческих расходов на 375957 тыс. руб., в тоже время прибыль продаж увеличилась 271911 тыс. руб.

Результаты анализа показывают, что увеличение суммы прочих расходов составило 480 тыс. руб., при этом увеличение суммы прочих доходов составило 14978 тыс. руб., что привело к увеличению суммы прибыли до обложения налогами на 2570 тысяч рублей, а также чистой прибыли на 47840 тысяч рублей.

В 2019 году на предприятии установлен рост суммы выручки, которое составило 3992455 тыс. руб., а себестоимости - 3693142 тыс. руб., в тоже время наблюдается увеличение суммы валовой прибыли предприятия (299313 тыс. руб. или на 45, 31%). В анализируемом периоде установлен рост суммы коммерческих расходов на 408605 тыс. руб., что привело к

уменьшению прибыли продаж на 109295 тыс. руб.

В 2019 г. наблюдается уменьшение суммы прочих расходов на 80878 тыс. руб. и суммы прочих доходов на 195643 тыс. руб., что привело к уменьшению суммы прибыли до налогообложения на 225481 тыс. руб. и суммы чистой прибыли 191181 тыс. руб.

В таблице В.3 приложение В представлены результаты анализа производственно-финансовой деятельности ЗАО «ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К» за 2017-2019 гг. На основе полученных результатов анализа (табл. В.3 приложение В) деятельность предприятия в течение 2017-2019 гг. являются прибыльной.

В 2018 году на предприятии наблюдается увеличение выручки, которое составило 6313728 тыс. руб., а себестоимости - 6324575 тыс. руб. Данная динамика отразилась на уменьшении суммы валовой прибыли, которое было равным 10847 тысячам рублей либо на 0,74%. В изучаемом периоде наблюдается увеличение суммы коммерческих расходов на 193470 тыс. руб., в тоже время прибыль продаж уменьшилась 196187 тыс. руб. или на

Результаты анализа показывают, что уменьшение суммы прочих расходов составило 518364 тыс. руб. и суммы прочих доходов составило 485117 тыс. руб. В тоже время установлен уменьшение суммы прибыли до обложения налогами на 186905 тысяч рублей, а также чистой прибыли на 154213 тысяч рублей 37,81%.

В 2019 году на предприятии установлен рост суммы выручки, которое составило 1887850 тыс. руб., а себестоимости - 1578711 тыс. руб., в тоже время наблюдается увеличение суммы валовой прибыли предприятия (309139 тыс. руб. или на 21,27%). В анализируемом периоде установлен рост суммы коммерческих расходов на 71071 тыс. руб., что привело к увеличению прибыли продаж на 226928 тыс. руб. В 2019 г. наблюдается увеличение суммы прочих расходов на 12920 тыс. руб. и уменьшение суммы прочих доходов на 71514 тыс. руб. На предприятии в 2019 г. наблюдается сокращение прибыли до обложения налогами на 96256 тысяч рублей и

суммы чистой прибыли 81206 тыс. руб. На рисунке 4 наглядно представлена динамика финансовых результатов анализируемых предприятий за 2019 гг.

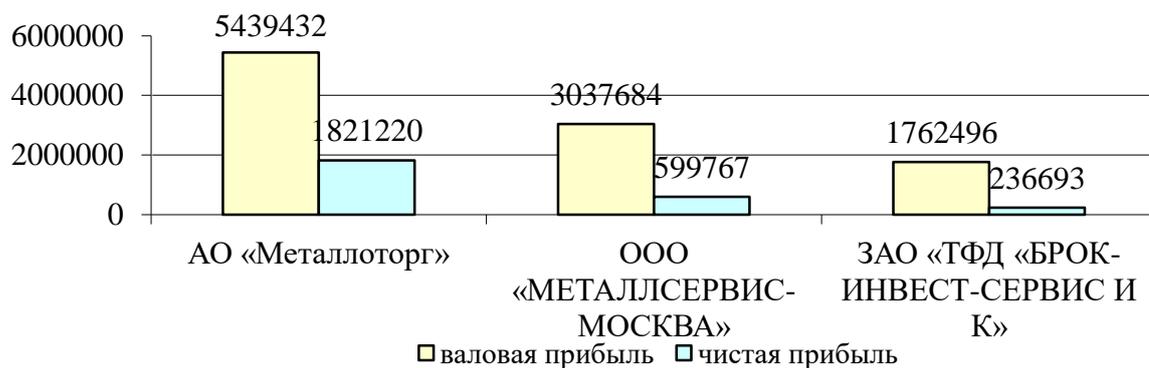


Рисунок 4 - Динамика финансовых результатов анализируемых предприятий за 2019 гг.

Анализ позволяет сделать вывод, что деятельность анализируемых предприятий является прибыльно, что обусловлено увеличений валовой прибыли. В тоже время на ЗАО «ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К» в 2019 г. по сравнению с 2017 г. наблюдается уменьшение суммы чистой прибыли, что указывает на снижение эффективности его деятельности, а на ЗАО «ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К» и ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА» сумма чистой прибыли увеличивается.

Показатели рентабельности в отличие от прибыли, описывают деятельность субъекта хозяйствования, поскольку их величина отражает то, как эффект соотносится с расходами либо же ресурсами. Результаты показателей рентабельности АО «Металлоторг» представлены в таблице 6.

Как видно з таблицы 6 видно, что в анализируемом периоде на предприятии наблюдается увеличение значения показателя рентабельности активов на 0,42 п.п., что свидетельствует о повышении эффективности использования имущества предприятия.

Таблица 6 – Расчет и динамика показателей рентабельности АО «Металлоторг» за 2017-2019 гг.

Показатели рентабельности	2017Год	2018Год	2019Год	Отклонения	
				2018	2019

Продолжение таблицы 6

Активов, %	10,38	8,98	10,80	-1,39	1,82
Собственного капитала, %	17,10	15,93	19,65	-1,17	3,72
Реализации, %	7,39	5,90	6,97	-1,50	1,08
Производственной деятельности (экономической), %	4,84	3,88	4,75	-0,96	0,88
Производственного капитала, %	10,54	9,12	10,97	-1,41	1,85

Увеличение значения показателя рентабельности собственного капитала АО «Металлоторг» составило 2,55 п.п. Данная динамика показателя говорит о повышении эффективности использования собственного капитала предприятия. Значение рентабельности продаж в анализируемом периоде уменьшилось на 0,42 п.п., что свидетельствует о снижении суммы прибыли, которую получает субъект хозяйствования с каждого рубля проданных товаров.

В анализируемом периоде значение рентабельности производственной деятельности уменьшилось на 0,09 п.п., что свидетельствует о снижении прибыли, которую получает предприятие с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. На АО «Металлоторг» в анализируемом периоде наблюдается увеличение значения показателя рентабельности производственного капитала на 0,43 п.п., что свидетельствует о повышении эффективности использования производственного капитала предприятия. На рисунке 5 представлена динамика показателей рентабельности АО «Металлоторг» за 2017-2019 гг.

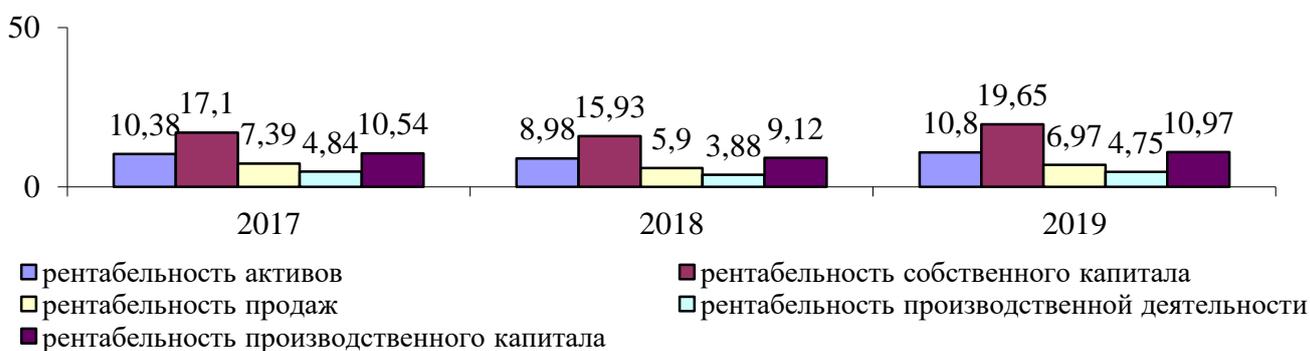


Рисунок 5 - Динамика показателей рентабельности АО «Металлоторг» за 2017-2019 гг.

Результаты показателей рентабельности ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА» представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Расчет и динамика показателей рентабельности ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА» за 2017-2019 гг.

Показатели	2017	2018	2019	Отклонение	
				2018	2019
Рентабельность активов, %	10,70	14,45	8,08	3,75	-6,37
Рентабельность собственного капитала, %	32,88	60,52	65,39	27,64	4,87
Рентабельность продаж, %	4,53	4,80	3,39	0,26	-1,40
Рентабельность производственной деятельности (экономическая), %	4,02	4,73	2,94	0,71	-1,79
Рентабельность производственного капитала, %	11,03	14,51	8,15	3,48	-6,36

Из таблицы 7 видно, что в анализируемом периоде на предприятии наблюдается уменьшение значения показателя рентабельности активов на 2,62 п.п., что свидетельствует о снижении эффективности использования имущества предприятия. Увеличение значения показателя рентабельности собственного капитала ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА» составило 29,51 п.п. Данная динамика показателя говорит о повышении эффективности использования собственного капитала предприятия. Значение рентабельности продаж в анализируемом периоде уменьшилось на 1,14 п.п., что свидетельствует о снижении суммы прибыли, которую получает предприятие с каждого рубля реализованной продукции. В анализируемом

периоде значение рентабельности производственной деятельности уменьшилось на 65,49 п.п., что свидетельствует о снижении прибыли, которую получает предприятие с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. На ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА» в анализируемом периоде наблюдается уменьшение значения показателя рентабельности производственного капитала на 3,02 п.п., что свидетельствует о снижении эффективности использования производственного капитала предприятия.

На рисунке 6 представлена динамика показателей рентабельности ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА» за 2017-2019 гг.

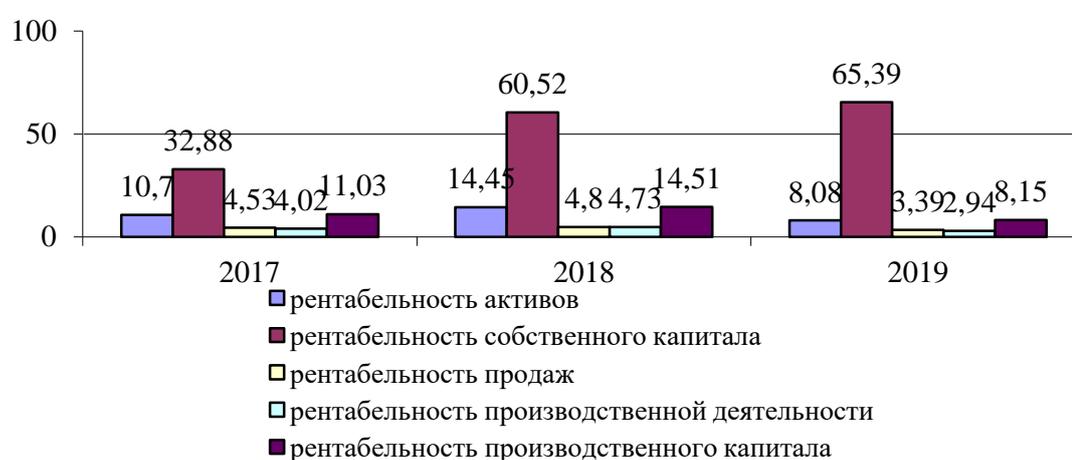


Рисунок 6 - Динамика показателей рентабельности ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА» за 2017-2019 гг.

Результаты показателей рентабельности ЗАО «ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К» представлены в таблице 8.

Таблица 8 – Расчет и динамика показателей рентабельности ЗАО «ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К»

Показатели	2017	2018	2019	Отклонение	
				2018	2019
Рентабельность активов, %	7,55	3,23	3,91	-4,32	0,68
Рентабельность собственного капитала, %	26,69	11,49	15,41	-15,21	3,92
Рентабельность продаж, %	2,65	1,24	2,00	-1,40	0,75

Продолжение таблицы 8

Рентабельность производственной деятельности (экономическая), %	1,58	0,60	0,86	-0,98	0,26
Рентабельность производственного капитала, %	13,47	7,08	9,48	-6,39	2,40

Как видно из таблицы 8 видно, что в анализируемом периоде на предприятии наблюдается уменьшение значения показателя рентабельности активов на 2,62 п.п., что свидетельствует о снижении эффективности использования имущества предприятия. Увеличение значения показателя рентабельности собственного капитала ЗАО «ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К» составило 29,51 п.п. Данная динамика показателя говорит о повышении эффективности использования собственного капитала предприятия.

Значение рентабельности продаж в анализируемом периоде уменьшилось на 1,14 п.п., что свидетельствует о снижении суммы прибыли, которую получает предприятие с каждого рубля реализованной продукции.

В анализируемом периоде значение рентабельности производственной деятельности уменьшилось на 65,49 п.п., что свидетельствует о снижении прибыли, которую получает предприятие с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. На ЗАО «ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К» в анализируемом периоде наблюдается уменьшение значения показателя рентабельности производственного капитала на 3,02 п.п., что свидетельствует о снижении эффективности использования производственного капитала предприятия. На рисунке 7 представлена динамика показателей рентабельности ЗАО «ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К» за 2017-2019 гг.

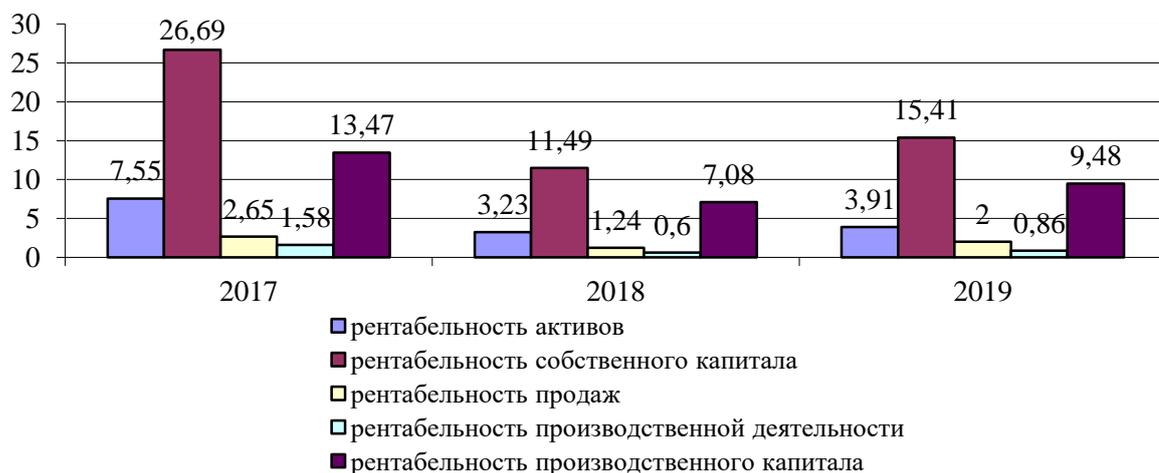


Рисунок 7 - Динамика показателей рентабельности ЗАО «ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К» за 2017-2019 гг.

На рисунке 8 представлена динамика темпов изменения показателей рентабельности анализируемых предприятия за 2019 г.

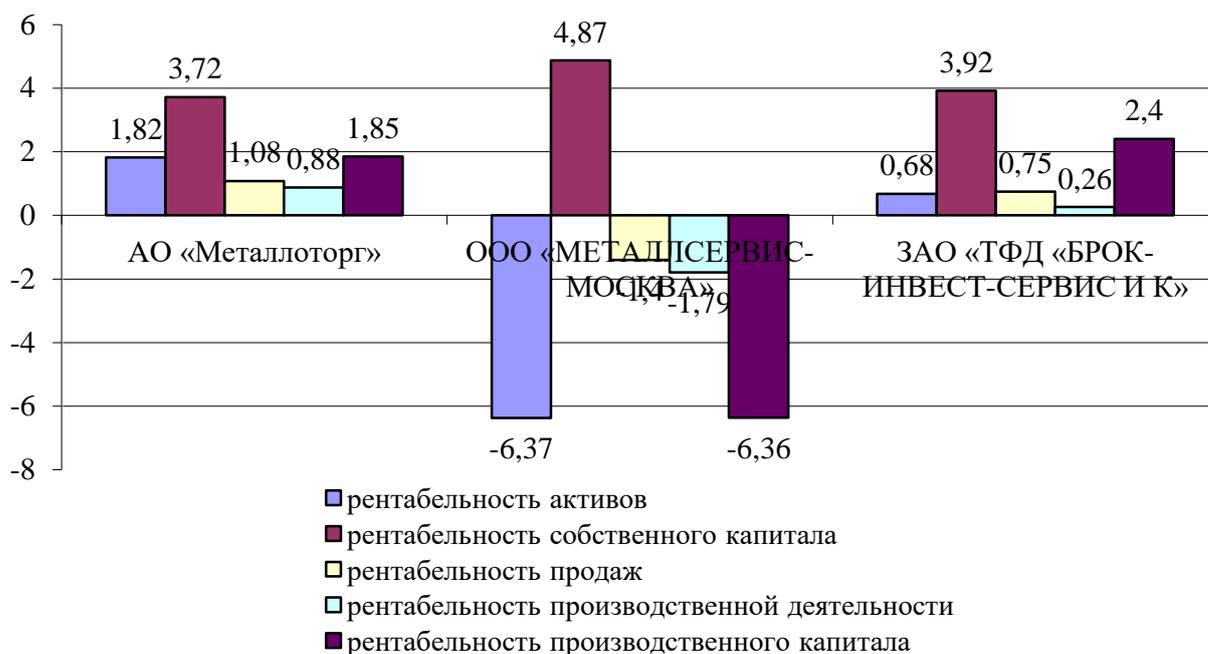


Рисунок 8 - Темпы изменения показателей рентабельности анализируемых предприятия за 2019 г.

На основе полученных результатов изучения показателей рентабельности может быть отмечено, что на ЗАО «ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К» и АО «Металлоторг» в 2019 г. наблюдается повышение эффективности их деятельности, в тоже время на ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА» наблюдается противоположная тенденция значений показателей

рентабельности, что свидетельствует о снижении эффективности его деятельности. В таблице 9 представлены результаты факторного анализа рентабельности собственного капитала анализируемых предприятий.

Таблица 9 – Данные для проведения факторного анализа рентабельности собственного капитала анализируемых предприятий

Наименование показателя	Период		Отклонение 2019-2018 гг
	2018	2019	
АО «Металлоторг»			
Выручка, тысяч рублей	38050725	43753532	5702807
Чистая прибыль, тысяч рублей	1296790	1821220	524430
Капитал собственный, тысяч рублей	8138615	9266290	1127675
Активы, тыс. руб.	14436150	16861950	2425800
Рентабельность СК, %	15,93	19,65	3,72
Рентабельность реализаций, %	3,41	4,16	0,75
Коэфф-т оборачиваемости СК, обороты	4,68	4,72	0,05
ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА»			
Выручка, тысяч рублей	19453954	23446409	3992455
Чистая прибыль, тысяч рублей	790948	599767	-191181
Капитал собственный, тысяч рублей	1306858	917221	-389637
Активы, тысяч рублей	5473175,5	7420388	1947212,5
Рентабельность СК, %	60,52	65,39	4,87
Рентабельность реализаций, %	4,07	2,56	-1,51
Коэфф-т оборачиваемости СК, обороты	14,89	25,56	10,68
ЗАО «ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К»			
Выручка, тысяч рублей	27390553	29278403	1887850
Чистая прибыль, тысяч рублей	155487	236693	81206
Капитал собственный, тысяч рублей	1353573,5	1536163,5	182590
Активы, тысяч рублей	4814301,5	6058789,5	1244488
Рентабельность СК, %	11,49	15,41	3,92
Рентабельность реализаций, %	0,57	0,81	0,24
Коэффициент оборачиваемости СК, обороты	20,24	19,06	-1,18

Воздействие на показатель рентабельности собственного капитала компании АО «Металлоторг» следующих факторов:

1) изменения коэффициента отдачи собственного капитала:

$$\Delta P_{СК} = (4,16 - 3,41) \times 4,68 = 0,16\%$$

2) изменения процента рентабельности продаж:

$$\Delta P_{СК} = (4,72 - 4,68) \times 4,16 = 3,53\%$$

$$\text{Проверяем: } 0,16 + 3,53 = 3,69\%$$

По результатам анализа мы видим, что каждый из этих ключевых

факторов оказал позитивное влияние на изменения процента рентабельности СК компании АО «Металлоторг».

Воздействие на показатель рентабельности СК компании ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА» следующих факторов:

1) изменения коэффициента отдачи собственного капитала:

$$\Delta P_{СК} = (2,56 - 4,07) \times 14,89 = -22,44\%$$

2) изменения процента рентабельности продаж:

$$\Delta P_{СК} = (25,56 - 14,86) \times 2,56 = 27,31\%$$

$$\text{Проверяем: } -22,44 + 27,31 = 4,87\%$$

По результатам анализа мы видим, что каждый из этих ключевых факторов оказал позитивное влияние на изменения процента рентабельности СК компании ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА».

Воздействие на рентабельность СК компании ЗАО «ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К»» следующих факторов:

1) изменения коэффициента отдачи собственного капитала:

$$\Delta P_{СК} = (0,81 - 0,57) \times 20,24 = 4,87\%$$

2) изменения процента рентабельности продаж:

$$\Delta P_{СК} = (19,06 - 20,24) \times 0,81 = -0,95\%$$

$$\text{Проверяем: } 4,87 - 0,95 = 3,92\%$$

По результатам анализа мы видим, что каждый из этих ключевых факторов оказал позитивное влияние на изменения процента рентабельности СК компании ЗАО «ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К»».

На основе проведенного анализа можно отметить, что деятельность предприятия является прибыльной и эффективной.

На следующем этапе будут проанализированы показатели деловой активности субъекта хозяйствования. В таблице 10 представлены результаты анализа деловой активности компании АО «Металлоторг».

Таблица 10 – Изменение показателей коэффициентов деловой активности субъекта хозяйствования АО «Металлоторг» за период с 2017 года по 2019 год.

Показатели	2017	2018	2019	Отклонения	
				2018	2019
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	2,92	3,13	3,04	0,20	-0,09
Коэффициент оборачиваемости запасов	3,52	3,82	3,77	0,30	-0,05
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (оборотчиваемость средств в расчетах)	14,74	19,75	16,12	5,00	-3,63
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	16,18	20,14	23,84	3,96	3,70
Коэффициент оборачиваемости активов	2,49	2,64	2,59	0,15	-0,04
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	4,10	4,68	4,72	0,58	0,05
Продолжительность операционного цикла, дни	127	112	118	-14	5
Продолжительность финансового цикла, дни	104	95	103	-10	8

По сведениям данной таблицы, мы видим, что за 2018 г. выявили рост показателя оборачиваемости оборотных средств на 0,20 об., а за 2019 г. данный показатель сократился на 0,09 обор., и это указывает на то, что снижается скорость оборачиваемости оборотных средств, и это – негативный явление.

В компании в 2018 г. установили рост коэффициента отдачи СК на 0,58 оборота, что свидетельствует о повышении скорости обращения собственного капитала. За 2019 г. показатель растет на 0,05 оборота, а это говорит о росте эффективности применения СК.

За 2018 г. в компании выявили сокращение оборачиваемости ДЗ на 5,00 оборот, за 2019 г. в компании выявили сокращение оборачиваемости ДЗ на 3,63 оборота, а это – положительная тенденция.

За 2018 г. в компании установили рост оборачиваемости КЗ на 3,96%, в 2019 году на предприятии увеличение значение оборачиваемости кредиторской задолженности составило 3,70 оборота, а это сказалось на сокращении периода ее оборачиваемости. В 2019 году наблюдается увеличение продолжительности финансового цикла, что негативно

отражается на финансовой надежности предприятия, приводит к снижению платежеспособности и ликвидности. На рисунке 9 представлена динамика показателей деловой активности АО «Металлоторг» за 2017-2019 гг.



Рисунок 9 - Динамика показателей рентабельности АО «Металлоторг» за 2017-2019 гг.

Как видно из рисунка 9 видно, что на АО «Металлоторг» наблюдается увеличение значений деловой активности в 2019 г. по сравнению с 2017 г., что свидетельствует о повышении эффективности деятельности компании.

Ниже в таблице показали результат анализа деловой активности ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА».

Таблица 11 - Динамика коэффициентов деловой активности предприятия ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА» за 2017–2019 гг.

Показатели	2017	2018	2019	Отклонение	
				2018	2019
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	3,46	3,95	3,44	0,50	-0,51
Коэффициент оборачиваемости запасов	7,52	7,20	6,16	-0,33	-1,04
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (оборотная способность средств в расчетах)	7,92	8,38	6,27	0,46	-2,11
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	4,50	3,81	3,09	-0,69	-0,71
Коэффициент оборачиваемости активов	3,13	3,55	3,16	0,42	-0,39
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	9,63	14,89	25,56	5,25	10,68
Продолжительность операционного цикла, дни	93	93	116	0	23
Продолжительность финансового цикла, дни	13	-2	0	-15	1

По результатам сведений таблицы 11 можно увидеть, что в 2018 г. выявили рост оборачиваемости оборотных средств – +0,50 оборот., а за 2019 г. данный показатель уменьшился на 0,51 оборот., а это указывает на сокращение скорости оборачиваемости оборотных средств, и это – явление отрицательное.

В компании за 2018 год выявили рост коэффициента отдачи СК на 5,25 оборота, что свидетельствует о повышении скорости обращения СК. За 2019 г. растет показатель на 10,68 об., а это говорит об улучшении эффективности применения СК.

За 2018 г. выявили рост оборачиваемости ДЗ на 0,46 об., за 2019 г. в компании выявили сокращение оборачиваемости ДЗ на 2,11 оборота, что является положительной тенденцией.

В 2018 году на предприятии установлено уменьшение оборачиваемости кредиторской задолженности на 0,69 оборот., в 2019 году на предприятии уменьшение значение оборачиваемости кредиторской задолженности составило 0,71 оборота, что отразилось на увеличении периода ее оборачиваемости. В 2019 году наблюдается увеличение продолжительности финансового цикла, что негативно отражается на финансовой надежности предприятия, приводит к снижению платежеспособности и ликвидности.

На рисунке 10 представлена динамика показателей деловой активности ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА» за 2017-2019 гг.



Рисунок 10 - Динамика показателей рентабельности ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА» за 2017-2019 гг.

Как видно из рисунка 10 видно, что на ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА» наблюдается увеличение значений деловой активности в 2019 г. по сравнению с 2017 г., что свидетельствует о повышении эффективности деятельности субъекта хозяйствования.

Ниже в таблице 12 показали результат анализа деловой активности ЗАО «ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К».

Таблица 12 - Динамика коэффициентов деловой активности предприятия ЗАО «ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К» за 2017–2019 гг.

Показатели	2017	2018	2019	Отклонение	
				2018	2019
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	5,51	6,05	5,07	0,54	-0,97
Коэффициент оборачиваемости запасов	10,09	10,01	9,34	-0,09	-0,67
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (оборотная в расчетах)	13,03	16,48	12,34	3,45	-4,14
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	11,85	14,67	10,27	2,82	-4,40
Коэффициент оборачиваемости активов	5,14	5,69	4,83	0,55	-0,86
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	18,17	20,24	19,06	2,07	-1,18
Продолжительность операционного цикла, дни	63	58	68	-5	10
Продолжительность финансового цикла, дни	33	33	33	0	0

По результатам сведений таблицы 11 можно увидеть, что в 2018 г. выявили рост оборачиваемости оборотных средств – +0,54 оборот., а за 2019 г. данный показатель уменьшился на 0,97 оборот., а это указывает на сокращение скорости оборачиваемости оборотных средств, и это – явление отрицательное.

В компании за 2018 г. выявили рост коэффициента отдачи СК на 2,07 об., что свидетельствует о повышении скорости обращения собственного капитала. В 2019 году наблюдается уменьшение значения показателя на 1,18 оборота, что указывает на снижение эффективности применения СК.

За 2018 г. в компании установили рост оборачиваемости ДЗ на 3,45 об., за 2019 г. в компании установлено сокращение оборачиваемости ДЗ на 4,14 об., а это – тенденция отрицательная.

За 2018 г. в компании установили сокращение оборачиваемости КЗ на 2,82 оборот., в 2019 году на предприятии уменьшение значение оборачиваемости кредиторской задолженности составило 4,40 оборота, а это сказалось на росте периода ее оборачиваемости.

На рисунке 11 представлена динамика показателей деловой активности ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА» за 2017-2019 гг.

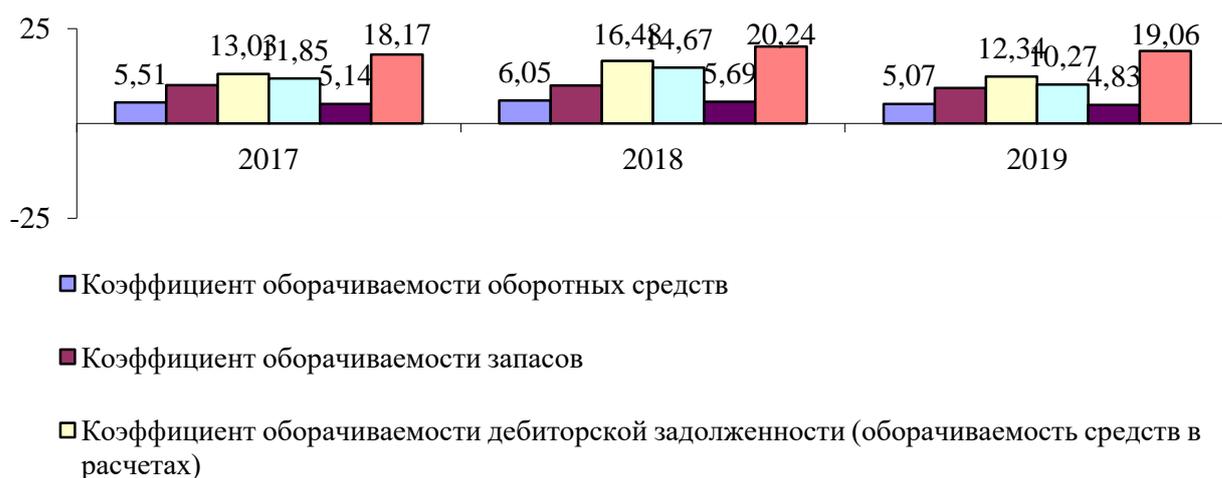


Рисунок 11 - Динамика показателей рентабельности ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА» за 2017-2019 гг.

Как видно из рисунка 11 видно, что на ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-

МОСКВА» наблюдается уменьшение значений деловой активности в 2019 г. по сравнению с 2017 г., и это указывает на ухудшение эффективности деятельности компании.

2.3. Нефинансовые показатели эффективности деятельности АО «Металлоторг»

Для оценки эффективности деятельности предприятия в настоящий момент недостаточна ее оценка только с точки зрения финансовых показателей. Важно провести анализ нефинансовых показателей. Стоит начать с показателей персонала. В таблице 13 рассмотрим динамику персонала АО «Металлоторг».

Таблица 13 – Динамика численности персонала АО «Металлоторг»

Категория персонала	2017	2018	2019	Изменение, чел.	Темп роста, %
Административный	32	33	34	2	104,88
Обслуживающий	522	516	522	0	100,04
Вспомогательный	64	71	73	9	114,36
Итого:	618	620	629	11	101,78

Количественный состав персонала торгового предприятия АО «Металлоторг» в анализируемом периоде (табл. 13) увеличилась на 11 чел. или на 1,78%, за счет увеличения численности вспомогательного персонала на 9 чел. или на 14,36%, а также за счет увеличения административного персонала на 2 чел. или на 4,88%. На рисунке 12 представлена структура торгового персонала АО «Металлоторг» в 2017 г.

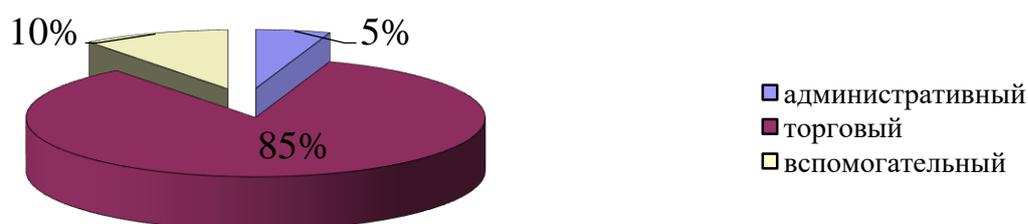


Рисунок 12 – Структура численности персонала в 2017 г.

Как видно из рисунка 12 на АО «Металлоторг» в 2017 г. наибольшую долю в структуре персонала занимает торговый персонал, так его доля составила 85%. На рисунке 12 представлена структура торгового персонала АО «Металлоторг» в 2017 г.

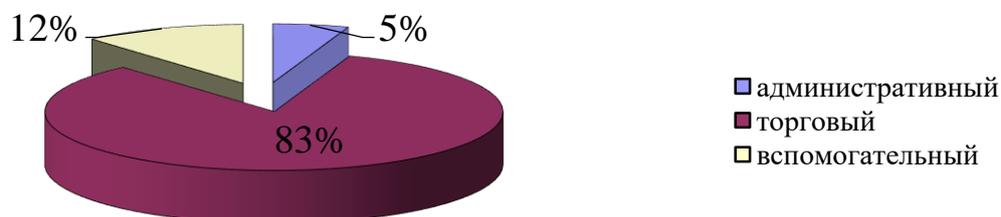


Рисунок 13 – Структура численности персонала в 2018 г.

Как видно из рисунка 13 на АО «Металлоторг» в 2018 г. наибольшую долю в структуре персонала занимает торговый персонал, так его доля составила 84%. На рисунке 14 представлена структура торгового персонала АО «Металлоторг» в 2019 г.

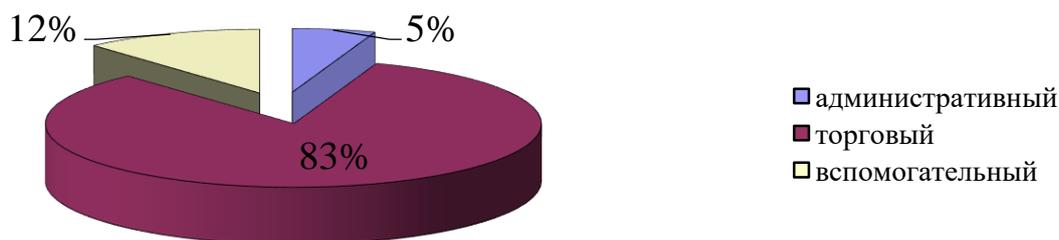


Рисунок 14 – Структура численности персонала в 2019 г.

Как видно из рисунка 14 на АО «Металлоторг» в 2019 г. наибольшую долю в структуре персонала занимает торговый персонал, так его доля составила 83%.

Из проведенного анализа можно отметить, что на АО «Металлоторг» существенных изменений в структуре персонала не произошло. В таблице 14 проанализируем персонал АО «Металлоторг» по возрасту персонала.

Таблица 14 – Анализ персонала АО «Металлоторг» по возрасту персонала за 2017-2019 гг.

Персонал организации	Численность работников					
	2017	удельный вес, %	2018	удельный вес, %	2019	удельный вес, %
от 20 до 30 лет	81	13,05	82	13,16	81	12,86
от 30 до 40 лет	359	58,01	359	57,89	365	58,02
от 40 до 50 лет	120	19,46	131	21,05	137	21,73
от 50 до 60 лет	25	4,08	33	5,26	32	5,02
старше 60 лет	33	5,4	16	2,63	15	2,37
Итого	618	100	620	100	629	100

Структура численности предприятия по возрасту в течении анализируемого периода остается неизменной (табл. 14). Так, основную долю персонала АО «Металлоторг» в 2017-2019 гг. составляет персонал в возрасте от 30 до 40 лет. Доля персонала в возрасте от 50-60 лет незначительно увеличилась с 4,08% в 2017 г. до 5,02% в 2019 г. В таблице 15 проанализируем персонал АО «Металлоторг» по образованию персонала.

Таблица 15 – Анализ персонала АО «Металлоторг» образованию персонала за 2017-2019 гг.

Персонал компании	Численность работников					
	2017	Удельные веса, %	2018 г.	Удельные веса с, %	2019 г.	Удельные веса, %
Начальное	49	7,98	49	7,89	44	7,05
Незаконченное среднее	83	13,47	82	13,16	85	13,52
Среднее, средне-специальное	122	19,77	114	18,42	132	21,03
Высшее	363	58,78	375	60,53	367	58,4
Итого	618	100	620	100	629	100

В 2019 году относительно 2017 года в АО «Металлоторг» численность персонала (табл. 15), который имеет высшее образование уменьшилась на 4 чел., в тоже время наблюдается уменьшилась численности с начальным образованием на 5 чел. На АО «Металлоторг» ведется учет всех несчастных случаев на производстве, а также разработана система учета микротравм.

Динамика производственного травматизма за пятилетний период, без учета микротравм, представлен в таблице 16.

Таблица 16 - Уровень производственного травматизма на АО «Металлоторг» за 2017-2019 гг.

Год	Количество несчастных случаев				Количество дней нетрудоспособности	Среднесписочная численность работающих
	Всего	Тяжелых	С инвалидностью	Со смертельным исходом		
2017	9	2	2 (III группа)	0	294	618
2018	11	2	0	2	55	620
2019	10	1	0	1	226	629

Из таблицы видно, что до 2017 года уровень производственного травматизма был очень высок (1,45% от среднесписочной численности работающих), а уже в 2019 году прослеживается увеличение количества несчастных случаев на предприятии. Травматизм увеличился и составил 1,58 % среднесписочной численности работающих. Кроме того, снизилось количество тяжелых несчастных случаев с выходом на инвалидность, но в тоже время наблюдается несчастный случай со смертельным исходом.

На рисунке 14 представлены виды происшествий, которые произошли на предприятии в 2017-2019 гг.

Из рисунка 14 видно, что в 2017-2019 гг. основными причинами были падение с высоты и падающие предметы. На основе анализа причин несчастных случаев на производстве администрация предприятия и профсоюзный комитет составляют план мероприятий по охране труда. Он включается в раздел «Охрана труда» коллективного договора.

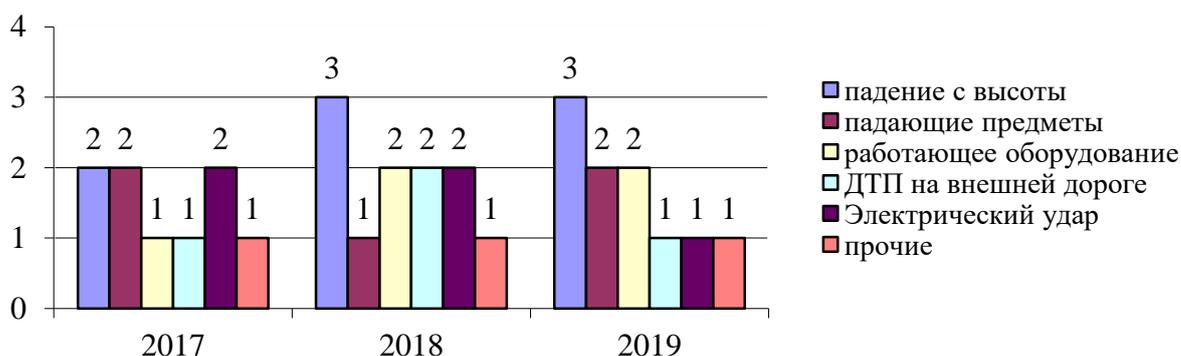


Рисунок 14 - Виды происшествий, которые произошли на предприятии в 2017-2019 гг.

Подготовке и повышению квалификации персонала в АО «Металлоторг» уделяется достаточно большое внимание. Ежегодно начальник отдела кадров формирует отчет о мероприятиях, проведенных в этой области.

Подготовка и повышение квалификации сотрудников в АО «Металлоторг» осуществляется по четырем направлениям:

- обучение через практику (участие в проектах, стажировки);
- обучение через тренинги и семинары;
- самостоятельное обучение (изучение учебной литературы, посещение конференций и круглых столов, использование компьютерных программ обучения);
- обучение с помощью наставничества в организации (Таблица 17).

Данные таблицы 17 показывают, что внимание к подготовке и повышению квалификации персонала предприятия в 2019 году по сравнению с 2017 годом возросло.

В результате численность работников, направленных на обучение в 2019 г. относительно 2017 г. увеличилась на 33,3 %, в 2019 г. по сравнению с 2018 г. направленных на повышение квалификации – в 5 раз, участвующих во внутрикорпоративных тренингах – на 13,33 %.

Таблица 17 – Оценка эффективности мероприятий по подготовке и повышению квалификации персонала АО «Металлоторг»

Показатель	2017	2018	2019	Отклонение 2018-2017 гг	Отклонение 2019-2018 гг
Численность работников, направленных на обучение, чел	3	5	4	166,67	80,00
Численность работников, направленных на повышение квалификации, чел.	4	1	5	25,00	500,00
Численность работников, участвующих во внутренних тренингах, чел	12	15	17	125,00	113,33
Средний срок выполнения заказа, дней	3	5	4	166,67	80,00
Количество новых клиентов, ед.	9	10	15	111,11	150,0
Прирост прибыли, тыс. руб.	225910	351416	382341	155,56	108,80
Затраты на обучение персонала, тыс. руб.	90364	92478	93254	102,34	100,84
Рентабельность затрат на обучение персонала, %	2,5	3,8	4,1	152,00	107,89

Повышение квалификации менеджеров по продажам привело к росту клиентской базы на 50 % и позволило сократить срок выполнения заказа на 20,0 %. При этом вырос бюджет на реализацию мероприятий по обучению персонала на 7,89%. Однако, были достигнуты прирост чистой прибыли на 8,80% и увеличение рентабельности затрат на обучение на 7,89 п. п. Таким образом, следует сделать вывод, что подготовка и повышение квалификации персонала способствует увеличению эффективности работы предприятия.

В таблице 18 представлена динамика по объемам производства на предприятии за 2017-2019 гг. в натуральном выражении.

Таблица 18 - Динамика объемам производства АО «Металлоторг», тонн

Наименование продукции	2017	2018	2019	Отклонение 2018-2017 гг.	Отклонение 2019-2018 гг.
ПВЛ	140,56	137,45	145,45	-3,11	8,00
Швеллер	295,44	325,98	325,75	30,54	-0,23

Продолжение таблицы 18

Полоса	0	5,29	35,94	5,29	30,65
Всего	436	468,72	507,14	32,72	38,42

Из таблицы 18 видно, что на предприятии наблюдается увеличение объемов производства в натуральном выражении, так в 2018 г. объем производства увеличился на 32,72 т за счет увеличения производства швеллеров на 30,54 т и полос на 5,29 т. В 2019 г. объем производства увеличился на 38,42 т за счет увеличения производства ПВЛ на 8,0 т и полос на 30,65 т.

В таблице 19 представлена динамика объемам производства АО «Металлоторг» в денежном выражении.

Таблица 19 - Динамика объемам производства АО «Металлоторг», тыс. руб

Наименование продукции	2017	2018	2019	Отклонение 2018-2017 г.	Отклонение 2019-2018 г.
ПВЛ	5622,52	5498,09	5818,15	-124,43	320,06
Швеллер	11817,45	13039,14	13029,96	1221,69	-9,18
Полоса	0	211,69	1437,5	211,69	1225,81
Всего	17439,97	18748,92	20285,61	1308,95	1536,69

Как видно из таблицы 19 на предприятии в 2018 г. по сравнению с 2017 г. наблюдается увеличение объема производства на 1308,95 тыс. руб., такую динамику вызвал рост объемов производства швеллера на 1221,69 тыс. руб. и полос на 211,69 тыс. руб. В 2019 г. увеличение объемов производства составило 1536,69 тыс. руб. за счет производства ПВЛ на 320,06 тыс. руб. и полос на 1225,81 тыс. руб. На рисунке 15 представлена динамика объемов производства на предприятии за 2017-2019 гг.

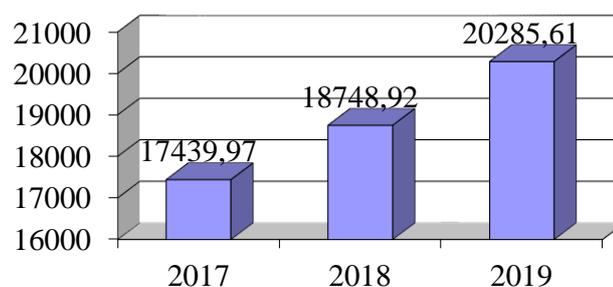


Рисунок 15 – Динамика объемов производства на предприятия за 2017-2019 гг.

При анализе проводится сравнение фактических сведений и плановых, со сведениями прошлых периодов, вместе с этим проводят сравнительный горизонтальный, вертикальный анализ, иными словами – проводится расчет процента исполнения плана, отклонений от запланированных значений либо же от показателей периода, который был в качестве базисного.

В таблицах 20 и 21 приведены результаты анализа темпов роста продаж предприятия за 2017-2019 гг.

Таблица 20 – Анализ темпов роста продажи товаров в сопоставимых ценах

Годы	Объемы реализации, тысяч рублей	Темп увеличения, %	
		Базисный	Цепный
2017	29933100	22,03	22,15
2018	38050700	27,12	27,12
2019	43753500	46,17	14,99

Так, из таблицы 20 видно, что пр базисных темпов роста в 2018 г. можем судить о том, что объем продаж вырос на 27,12 процента, а за 2019 год объемы продаж повысились на 46,17%. Цепной темп роста отражает, что за 2018 г. объемы продаж повысились в сравнении с прошлым годом на 27,12%, тогда как за 2019 г. на 14,99% в сравнении с 2018 г.

На рисунке 16 представлена динамика продажи товаров.

На основе базисных темпов роста в 2018 г. можем судить о том, что объем продаж увеличился на 5,09%, при этом цепные темпы роста показывают, что в 2018 году объем продаж увеличился относительно предыдущего года на 19,05%.

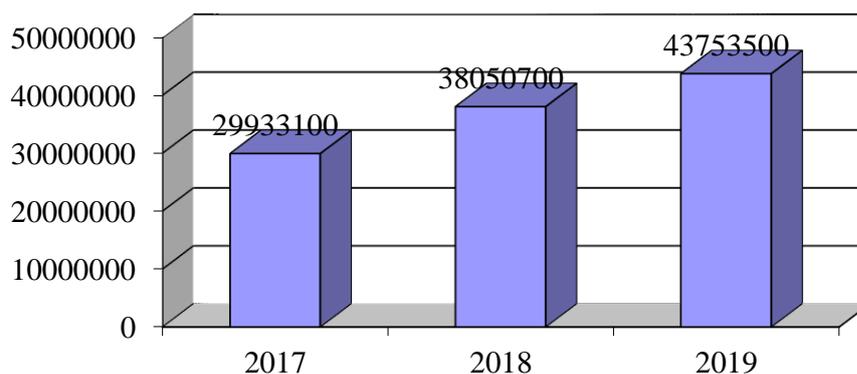


Рисунок 16 – Динамика продаж товаров предприятия за 2017-2019 гг.

В таблице 21 приведены значения роста, прироста производства, а также продажи рассчитывают по среднеарифметической.

Таблица 21 - Анализ роста и прироста продаж товаров, %

Годы	Цепной темп повышения объемов продаж
2017 год	22,15
2018 год	27,12
2019 год	14,99
Сумма	64,26
Среднеарифметическая (Тср)	21,42
Показатель прироста (Тпр)	78,58

Так, среднегодовое значение цепных темпов роста продаж составило 21,42%. Также можно увидеть неравномерные изменения показателей, так, темпы повышения продаж товаров в 2017 году составил 22,15%, в то время как в 2019 году темп роста продаж составил 14,99% соответственно. Продажи росли, но темпы снизились, что не дало компании в 2019 г. возможность удержания превышения продаж над заказами. Это нужно считать тревожной ситуацией, и сведения указывают на наличие у компании проблем в маркетинге. Те же выводы подтверждают и показатели прироста.

Рассмотрим в данной части работы, как происходит в АО «Металлоторг» планирование сбыта продукции. Схематично процесс планирования сбыта продукции представлен на рисунке 17.



Рисунок 17 - Процесс планирования сбыта на предприятии

Как следует из рисунка 17, первоначальным этапом планирования сбыта продукции на предприятии является сбор материалов в данных о деятельности предприятия в целом и его сбытовой деятельности за прошедший год. На основе именно этих данных происходит разработка прогнозного плана сбыта с последующим его уточнением и корректировкой при необходимости.

В таблице 22-23 представлен анализ динамики и структуры каналов распределения продукции АО «Металлоторг» за 2017-2019 гг.

Таблица 22 – Структура каналов распределения АО «Металлоторг» за 2017-2018 гг.

Показатели	2018 год		2019 год		Отклонения (+;-)	Темп роста, %	Изменения внутри структуры, п.п.
	тысяч рублей	удельные веса, %	тысяч рублей	удельные веса, %			
Всего реализовано продукции	29 933	100	38 050	100	8 117 600	127,119	0
В том числе:							
Оптовые каналы	25 353	84,7	32 228	84,7	6 875 607	127,119	0
Розничные каналы	3 771 571	12,6	4 413 881	11,6	642 311	117,03	-1
Прочие	808 194	2,7	1 369 825	3,6	561 631	169,492	0,9

Как видно из данных таблицы 22, на долю основных (оптовых) каналов в 2018 году приходилось 84,7 % реализации продукции, а в 2019 году – уже

94,9 %, или 41522072 тыс. руб. из 43753500 тыс. руб. реализованных продукции, работ и услуг организации. Удельный вес розничных каналов снизился на 8,3 п.п. до 3,3 %, а прочих каналов (личные продажи, маркетинговые стимулирующие продажи, реализация на выставках и т.д.) – на 1,8 п.п. до 1,8 % в 2019 году.

Таблица 23 – Структура каналов распределения АО «Металлоторг» за 2018-2019 гг.

Показатели	2018 год		2019 год		Отклонения (+;-)	Темп роста, %	Изменения внутри структуры, п.п.
	тысяч рублей	удельные веса, %	тысяч рублей	удельные веса, %			
Всего реализовано продукции, в том числе:	38 050 700	100	43 753 500	100	5 702 800	114,98	0
Оптовые каналы	32 228 943	84,7	41 522 072	94,9	9 293 129	128,83	10,2
Розничные каналы	4 413 881	11,6	1 443 866	3,3	-2 970 016	32,711	-8,3
Прочие	1 407 876	3,6	787 563	1,8	-620 313	55,939	-1,8

Как видно из данных таблицы 23, на долю основных (оптовых) каналов в 2018 году приходилось 84,7 % реализации продукции, а в 2019 году – уже 94,9 %, или 41522072 тыс. руб. из 43753500 тыс. руб. реализованных продукции, работ и услуг организации. Удельный вес розничных каналов снизился на 8,3 п.п. до 3,3 %, а прочих каналов (личные продажи, маркетинговые стимулирующие продажи, реализация на выставках и т.д.) – на 1,8 п.п. до 1,8 % в 2019 году.

Ниже в таблице показали расчет показателей ритмичности за 2019 год.

Требуется подстановка расчетных сведений из таблицы 20 в формулу

$$(1), \text{ после чего имеем: } K_{\text{нерав}} = \sqrt{\frac{2.55}{\frac{12}{101,44}}} \times 100 = 4.58$$

За 2018 год показатель коэффициента неравномерности исполнения плановых заданий равен 4.58. Говорит это о том, что продажи товаров по месяцам 2019 г. отклонялись от плана примерно на 4,58%.

Таблица 24 – Расчеты показателей ритмичности в 2019 г.

Месяц	Объемы реализации, тысяч рублей		Выполнен план (ВПi), %	$(ВПi - ВПr)^2$	$(ВПi - ВПr)^2$
	Фактически	Планируется			
01.2019 г.	3425108	3355578	97,97	0,16	52747065267
02.2019 г.	3358114	3224797	96,03	0,32	182595693564
03.2019 г.	3475741	3285618	94,53	0,44	134315711964
04.2019 г.	3326871	3211096	96,52	0,28	194492605911
05.2019 г.	3487400	3546337	101,69	0,15	11187713368
06.2019 г.	3558752	3555549	99,91	0,01	9323819007
07.2019 г.	3432520	3326455	96,91	0,24	106050472767
08.2019 г.	3447587	3455172	100,22	0,03	38784322280
09.2019 г.	3400267	3299279	97,03	0,23	124488993046
10.2019 г.	3397523	3470909	102,16	0,19	32833277222
11.2019 г.	3374547	3396144	100,64	0,07	65518054007
12.2019 г.	366 270	383997	104,84	0,42	10680553296934
Средние значения	3170892	3125911	-	-	-
Всего	38 050 700	37510932	101,44	2,55	11632891025338

Требуется подстановка полученных данных в формулу (2), после чего мы имеем:

$$Кр_{ВН2019} = 100 - 4,58 = 95,42.$$

Из этого следует, что исполнение плана оборота товаров за 2018 г. являлось равномерным на 95,42 процента.

Требуется подстановка расчетных сведений из таблицы ниже в формулу (3), после чего получаем:

$$Kp = \frac{33425108 + 3358114 + 3475741 + 3326871 + 3546337 + 3558752 + 3432520 + 3455172 + 3470909 + 3396144 + 383997}{37510932} = 0,92$$

Из этого следует, что в течение 2019 года продажи производились ритмично на девяносто два процента.

Ниже в таблице 25 показаны расчеты ритмичности в 2019 году.

Требуется подстановка расчетных сведений из таблицы 25 в формулу (1), после чего имеем:

$$K_{нерав} = \sqrt{\frac{2,51}{99,84}} \times 100 = 4,58$$

Таблица 25 – Расчеты показателей ритмичности в 2019 году

Месяц	Объемы реализации, тысяч рублей		Выполнен план (ВПi), %	$(ВПi - ВПr)^2$	$(ВПi - ВПr)^2$
	Фактически	Планируется			
01.2019 г.	3525108	3405254	96,6	0,27	60937252605
02.2019 г.	3758114	4009532	106,69	0,58	127751042924
03.2019 г.	3608741	3554610	98,5	0,11	9506086714
04.2019 г.	3526871	3587180	101,71	0,16	4215717064
05.2019 г.	3687419	3681888	99,85	0,00	886778351
06.2019 г.	3758752	3525709	93,8	0,51	15976876989
07.2019 г.	3620147	3803326	105,06	0,44	22866699210
08.2019 г.	3587941	3582200	99,84	0,00	4887233779
09.2019 г.	3678921	3704306	100,69	0,07	2724475371
10.2019 г.	3787523	3859107	101,89	0,17	42848228749
11.2019 г.	3658712	3567610	97,51	0,19	7140077018
12.2019 г.	3 555 251	3544585	99,7	0,01	11561367703
Средние значения	3646125	3652109	-	-	-
Всего	43 753 500	43825309	99,84	2,51	311301836477

За 2019 год показатель коэффициента неравномерности исполнения плановых заданий равен 4.58. Говорит это о том, что продажа товаров по месяцам 2019 г. отклонялась от плановых показателей примерно на 4,58%.

Нужно подставить полученные сведения ниже в формулу (2) и получим:

$$Кравн_{2019} = 100 - 4,58 = 95,42.$$

Из этого следует, что исполнение плана оборота товаров за 2019 г. являлось равномерным на 95,42%.

Требуется подстановка расчетных сведений из таблицы в формулу (3), после чего получаем:

$$Kp = \frac{3525108 + 4009532 + 3687419 + 3758752 + 3803326 + 3587941 + 3704306 + 3859107 + 3658712 + 3555251}{43825309} = 0,93$$

Из этого следует, что за 2019 год продажи производились ритмично на девяносто три процента.

Требуется сведение полученных сведений в таблицу 26.

Таблица 26 – Коэффициенты, которые описывают ритмичность, равномерность оборота товаров

Коэффициенты	2018 год	2019 год	Отклонения
Вариация	4,58	4,58	0
Равномерность	95,42	95,42	0
Ритмичность	0,92	0,93	+1

Показатели коэффициентов, которые описывают то, насколько продажи являются ритмичными и равномерными, дают возможность утверждать, что в компании равномерно развивается оборот товаров в изучаемом периоде.

В таблице 27 видно, что показатели эффективности сбыта лучше всего применять в целях анализа деятельности сбытового отдела компании АО «Металлоторг».

Таблица 27 - Показатели эффективности сбыта компании АО «Металлоторг»

Показатель	Года			2018 г., % к 2017 г.	2019 г., % к 2018 г.
	2017	2018	2019		
1. Фактический объем реализованной продукции, тыс. руб.	29933100	38050700	43753500	127,12	114,99
2. Количество заключенных контрактов с покупателями, шт.	150	156	160	104,00	102,56
3. Количество полностью выполненных контрактов с покупателями, шт.	150	156	160	104,00	102,56
4. Средняя стоимость выполненного контракта, тыс. руб.	199554	243915	273459	122,23	112,11
5. Коэффициент оборачиваемости запасов	3,52	3,82	3,77	108,54	98,71
6. Объем реализованной продукции в расчете на 1 сотрудника, тыс. руб.	48435,44	61372,10	69560,41	126,71	113,34

Данные таблицы 27 позволяют говорить о том, что в период с 2017 по 2019 год на АО «Металлоторг» увеличился объем реализованной продукции. В 2018 году он составил 127,12% по сравнению с 2017 годом и 14,99% по сравнению с 2018 годом. В указанном периоде также увеличилось

количество заключенных и выполненных контрактов. Данный показатель в 2018 году составил 4,0% по сравнению с 2017 годом и 2,56% по сравнению с 2018 годом. Также имела тенденцию к росту средняя стоимость выполненного контракта. В 2017 году она составляла 199554 тыс. руб., в 2018 году – 243915 тыс. руб., а в 2019 году – 273459 тыс. руб. На это значительно повлияло увеличение доли крупных покупателей в общем объеме сбыта. Коэффициент оборачиваемости запасов также ежегодно увеличивался. Рост значений данного коэффициента является положительным показателем работы системы сбыта. Так, по нашему мнению, необходимо в первую очередь, расширять спектр мероприятий по подготовке и повышению квалификации персонала, вовлекать в них больше сотрудников и на этой основе реализовывать дальнейший рост и развитие АО «Металлоторг».

После проведения анализа возникновения несчастного случая по разным параметрам предлагаются для снижения производственного травматизма, следующие мероприятия:

- усилить контроль за подготовкой и производством работ со стороны руководства предприятия;
- обратить внимание на подготовку в области охраны специалистов предприятия, направлять на семинары, курсы повышения квалификации;
- обеспечить плакатами, надписями, знаками безопасности и другими наглядными пособиями по охране труда;
- принимать на работу специалистов с соответствующим профилю образованием;
- усилить контроль за проведением инструктажей на рабочих местах;
- своевременный контроль за исправностью оборудования;
- контроль за использованием средств индивидуальной защиты и обучение правильному использованию.

На предприятии наблюдается в течении анализируемого периода увеличение объемов продаж и производства, что привело к увеличению выручки и прибыли. Из этого следует, что на основе полученных результатов

анализа ключевых финансово-экономических показателей работы компании за 2017–2019 гг. свидетельствует, что на предприятии наблюдается увеличение выручки, что привело к росту объема прибыли от продаж и чистой прибыли. Также на предприятии наблюдается увеличение себестоимости, что вызвало увеличение суммы валовой прибыли предприятия.

По полученным результатам может быть отмечено, что на предприятиях ЗАО «ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К» и АО «Металлоторг» установлено увеличение значения рентабельности продаж, что указывает на повышение доли чистой прибыли в объеме продаж. В анализируемом периоде на предприятиях установлено увеличение значения бухгалтерской рентабельности от обычной деятельности, что указывает на увеличение доли прибыли на предприятии до налогообложения. Также наблюдается рост значения показателя чистой рентабельности. Такая динамика указывает, что в компании выросла выручка от продаж продукции, которая приходится на рубль прибыли. Следует отметить, что на предприятии наблюдается рост рентабельности СК в изучаемом периоде, что свидетельствует о повышении эффективности деятельности предприятия. На АО «Металлоторг» в анализируемом периоде наблюдается увеличение численности персонала, также предприятие разрабатывает и реализует программы по повышению квалификации кадров, что приводит к повышению эффективности его их использования. На АО «Металлоторг» наблюдается увеличение объемов продаж и реализации продукции, что привело к увеличению выручки от продаж.

3. Разработка направлений развития АО «Металлоторг» по результатам проведенной оценке деятельности на основе системы финансовых и нефинансовых показателей

3.1. Актуальные проблемы и целевые показатели деятельности АО «Металлоторг» и разработка направлений развития деятельности АО «Металлоторг»

Ключевые задачи, которые стоят в компании АО «Металлоторг» по части управления персоналом:

- сформировать единую политику управления персоналом;
- создать оптимальную организационную структуру, которая соответствовала бы целям компании;
- направленность на развитие собственных кадров, а также подготовка внутренних резервов;
- высококачественное проведение работ, высокое качество их результатов и трудовых условий;
- создать оптимальную систему мотивации трудовой деятельности;
- стимулирование работников;
- снижение текучести кадров.

Анализ финансовых показателей эффективности компании позволил сделать следующие выводы и выделить ряд проблем. Ниже будут представлены ключевые показатели, которые позволяют описать изучаемый нами субъект хозяйствования: остаточная стоимость ОС – 2272658 тысяч рублей; показатель чистой прибыли составляет 4359138 тысяч рублей; а также выручка и валюта баланса составляют 43753532 и 18208003 тысячи рублей соответственно. Вообще, можно говорить об эффективности деятельности, которую данная компания осуществляет на рынке – она вполне перспективна, дает возможность укрепления положения компании на рынке. Производственная деятельность данного субъекта хозяйствования отличается

повышением длительности таких циклов, как финансовый, операционный. По результатам анализа эффективности применения ОС компанией можно говорить о том, что она имеет положительную динамику фондорентабельности, фондоотдачи. Помимо этого, субъект хозяйствования обладает низкой финансовой устойчивостью, в финансировании использует консервативную стратегию – она предполагает, что кратко-, долгосрочные займы – это ключевые финансовые источники. Все же нужно признать эту компанию финансово устойчивой, потому как имеет существенные потоки денег, которые отличаются устойчивостью. Субъект хозяйствования – нетто-кредитор. Если же проводить анализ риска наступления банкротства, то может быть отмечено, что данный субъект хозяйствования является относительно устойчивым.

В процессе оценки его кредитоспособности возможен вывод о том, что данный субъект хозяйствования обладает высокой кредитоспособностью.

Отметим благоприятное развитие ситуации в сфере маркетинга субъекта хозяйствования. На это указывает рост продаж, а также погашение задолженности в срок. По данным признакам можно говорить о том, что выпускаемая предприятием продукция обладает высоким уровнем конкурентоспособности, а также о том, что руководство ведет достаточно эффективно деятельность в сфере маркетинга.

Производственная деятельность данного субъекта хозяйствования отличается повышением длительности таких циклов, как финансовый, операционный. Баланс растет более высокими темпами, в отличие от инфляции, и это указывает на рост мощностей субъекта хозяйствования. Помимо этого, его расширение вполне сбалансированно, оно является эффективным, потому как чистая прибыль предприятия растет высокими темпами. Вообще, предприятие ведет эффективную деятельность в сфере закупок, сбыта, а также в сфере производства и привлечения инвестиций. Оборотные активы имеют такую структуру, которая не влияет негативно на платежеспособность, а также ликвидность рассматриваемого субъекта

хозяйствования, так как в ней нет излишних неликвидных активов. К концу рассматриваемого в рамках анализа периода можно увидеть, что коэффициент оборачиваемости составляет 3.04 – в течение года оборотные активы именно в это количество раз превращаются в денежные средства. Происходит все менее эффективное их использование. В целом, вывод по поводу деятельности предприятия в сфере производства является благоприятным, и это в связи с тем, что руководство смогло обеспечить своему бизнесу развитие на долгосрочную перспективу.

Субъект хозяйствования обладает низкой финансовой устойчивостью, в финансировании использует консервативную стратегию – она предполагает, что кратко-, долгосрочные займы – это ключевые финансовые источники. Все же нужно признать эту компанию финансово устойчивой, потому как имеет существенные потоки денег, которые отличаются устойчивостью. Субъект хозяйствования – нетто-кредитор. Многие из коэффициентов, которые позволяют описать финансовую устойчивость, больше предусмотренных нормативов. Из этого следует вывод о повышенной финустойчивости субъекта хозяйствования в течение изучаемого периода. Тенденция показателей является негативной. Отметим средний уровень формальных показателей ликвидности. В изучаемом периоде субъект хозяйствования не обеспечивал повышения своего уставного капитала, но, в свою очередь, он существенно повысил собственный капитал. Общая оценка последнего сводится к следующему: на него во всей структуре финансирования приходится более 50%; достаточное количество чистых активов, обеспечивающее субъекту хозяйствования большую свободу в принятии различного рода решения о величине этих активов. По результатам анализа задолженностей мы видим, что они обладают высокой степенью оборачиваемости и качества. Само соотношение кредиторской и дебиторской задолженности складывается, к сожалению, не в пользу рассматриваемого нами субъекта хозяйствования (превышение ДЗ над КЗ).

Считаем, что основу дальнейшего развития рассматриваемого предприятия должно составить инновационное развитие. Создание инновационного проекта предполагает принятие определенных стратегических задач, оценку имеющихся ресурсов, возможностей в целях их применения, анализ альтернатив, разработку бюджетов, оценивание преимуществ и недостатков деятельности субъектов при учете избранных целей.

Среди стратегических направлений развития компании АО «Металлоторг»:

1. создавать новые производственные мощности;
2. изучать потребности заказчика;
3. создавать высоколиквидную номенклатуры услуг, товаров;
4. расширять линейку продуктов благодаря разработке, освоению и производству продукта;
5. разрабатывать и вводить новые инновационные технологические процессы, дающие возможность улучшения эффективности процессов производства, сокращения потребления энергии;
6. максимально плотно применять имеющиеся производственные, вспомогательные площади, территории и обеспечивать оптимальный поток логистики;
7. наращивание производственных мощностей благодаря покупке высокопроизводительной техники и производству нового продукта.

Предлагаемый к реализации инновационный проект, предполагает начать производство продукта при помощи современных технологических процессов: разработка и изготовление крупногабаритных металлических изделий, перевозка транспортом, которого невозможна и его производство необходимо на месте строительства или капитального ремонта.

Необходимо проработать этапы разработки данного инновационного проекта на предприятии АО «Металлоторг».

Этапы разработки инновационного проекта на предприятии АО

«Металлоторг» представлены ниже (табл. 28).

Возникновение инновационного продукта начинается с разработки идеи продукта. В АО «Металлоторг» поступило обращение ряда заказчиков АО «Еврохим», АО «Апатит» о возможности изготовления из стеклопластика крупногабаритного оборудования более 4,0 метров в диаметре. Рассмотрев запросы заказчика, осуществлены поисковые исследования, задача которых состояла в открытии новых возможностей в изготовлении крупногабаритного оборудования из стеклопластика. Многолетний опыт АО «Металлоторг» и анализ технических показателей производства позволил обнаружить возможность разработки инновационного проекта и технологии изготовления крупногабаритного оборудования из стеклопластика.

Планируемые этапы службы АО «Металлоторг» приведены в табл. приложения 2. При проведении предварительного анализа рынка сбыта инновационного продукта было определено, что инновационный продукт заинтересовал всех основных потребителей АО «Металлоторг» на рынках России, Белоруссии и Казахстана. Соответственно, данный инновационный продукт будет иметь спрос у предприятий по производству минеральных удобрений.

Характеристика отрасли АО «Металлоторг» представлена в таблице 28.

Отрасль деятельности АО «Металлоторг» расширяется, конкуренция является неострой, можно наблюдать нехватку мощностей производства. Матрица SWOT для проекта компании АО «Металлоторг» показана ниже в таблице. Активность руководителей, их стремление развивать компанию АО «Металлоторг» обеспечивают компенсацию слабых сторон инновационного проекта: позволяет адаптировать проект к тем или иным угрозам.

Таблица 28 - Характеристика производства крупногабаритных металлических изделий в РФ

Факторы	Характеристики
Размер данного рынка	Большой рынок, малое количество прямых конкурентов
Темпы рыночного роста	Средние темпы роста
Излишки мощностей или их дефицит	Нехватка мощности
Прибыльность данной отрасли	Высокий уровень прибыльности
Препятствия к выходу либо же уходу с данного рынка	Средние барьеры обеспечивают защиту позиций фирм
Важнейший фактор с точки зрения покупателей	Цена, качество
Экономия на производственном масштабе	Расширение рыночной доли, необходимой в целях достижения конкурентоспособности по тем или иным издержкам

В процессе изучения покупательской способности возможных клиентов мы увидели, что рынок является ненасыщенным, многие предприятия хотели бы купить инновационный продукт компании АО «Металлоторг».

Ключевые факторы успешного конкурентирования в последующем: АО «Металлоторг» осуществляет разработку новых проектов согласно запросам потребителей (на основании осуществленных маркетинговых исследований на тему потребительских запросов).

Следующий этап разработки инновационного проекта – коммерческий этап. Предлагается запланировать использование стратегии проникновения на рынок «старый рынок и новый продукт» - стратегия разработки нового инновационного товара. Расширение происходит за счет работы на прежнем рынке путем создания и вывода на рынок новых инновационных продуктов, расширения ассортимента. Матрица SWOT для инновационного проекта АО «Металлоторг» отражена в табл приложения 3.

Рекомендовано установить высокую цену на новый вид продукции, из-за того, что должен повыситься ресурс работы оборудования и у заказчика будут снижаться ремонтные затраты. Очень больших объемов продаж не

будет, но возможно будет распространить данный вид работ на предприятия других отраслей. Среди приоритетов стратегии: улучшение качества продукции; вход на новые географические рыночные сегменты.

Планируемые виды работ АО «Металлоторг», связанные с организацией производства инновационного продукта, показаны ниже в таблице 29.

Таблица 29 - Планируемые виды работ, связанные с организацией производства продукта компании АО «Металлоторг»

Вид работ	Сроки		Исполнители
	начало	окончание	
Проведение переговоров с поставщиками оборудования, а также закупка	1 июня 2020 г.	30 июня 2020	Начальник Менеджеры отдела по снабжению
Поставка оборудования и его установка	1 июля 2020	1 августа 2020	Предприятие-производитель
Прием персонала и его подготовка	1 августа 2020	31 августа 2020	Кадровый отдел
Заключение договоров по поставке различных материальных ресурсов	1 июля 2020	-	Менеджеры отдела по снабжению
Рекламная кампания	20 сентября 2020	-	Маркетинговый отдел
Заключение различных договоров по поставке товаров	20 октября 2020	-	Менеджеры маркетингового отдела
Предоплата товаров	Зависит от срока заказов	Зависит от срока заказов	Бухгалтерский отдел
Производство товаров	Зависит от срока заказов	Зависит от срока заказов	Цеха по производству

Можно сделать вывод, что планируемый к реализации инновационный проект на предприятии АО «Металлоторг», а именно начать производство инновационного продукта (крупногабаритного оборудования из стеклопластика) с помощью мобильных комплексов возможен к реализации. При проведении поисковых исследований была определена возможность открытия нового производства крупногабаритного оборудования из

стеклопластика. Отрасль деятельности АО «Металлоторг» расширяется, конкуренция является неострой, можно наблюдать нехватку производственных мощностей. По результатам маркетинговых исследований сбытового рынка, что инновационный продукт сумел заинтересовать всех ключевых потребителей компании АО «Металлоторг» на рынках Российской Федерации, Казахстана, а также Белоруссии. Рынок является ненасыщенным, и крупные компании заинтересованы в приобретении инновационного продукта АО «Металлоторг». Далее необходимо провести оценку эффективности инновационного проекта АО «Металлоторг».

3.2. Оценка управленческой и экономической эффективности предложенных мероприятий

Для реализации инновационного проекта АО «Металлоторг» требуется закупка нового оборудования, наем сотрудников, подготовка площадей под производство и некоторые иные расходы. Оценены требуемые общие затраты предприятия на осуществление данного проекта. Все расходы, связанные с производством данного продукта, отражены в таблице 30.

Таблица 30 - Запланированные расходы компании АО «Металлоторг» на выпуск инновационного продукта в месяц, рублей

Расходные статьи	Всего, рублей
Сырье, материалы для производства на один месяц	1 520 200
Зарплаты рабочих основного производства	166 400
Зарплаты мастера	29 200
Зарплаты вспомогательных рабочих	25 000
Социальные отчисления	66180
Расходы по отоплению	5 000
Расходы по электричеству	15 240
Иные коммунальные платежи, в месяц (уборка мусора, вода и пр.)	2 650
Амортизационные отчисления	14 583
Иные расходы, мес.	10 947
Всего	1 855 400

Из данной таблицы мы видим, что сумма расходов на производство

инновационного продукта за один месяц будет равной 1 855 400 руб., больше всего затрат приходится на оплату трудовой деятельности, а также на материальные затраты.

Капиталовложения на выпуск инновационного продукта компании АО «Металлоторг» показаны ниже в таблице.

Из нее мы видим, что запланированные капиталовложения на выпуск инновационного продукта компанией АО «Металлоторг» будут равными 7035,0 тыс. рублей.

Таблица 31 – Запланированные капиталовложения на выпуск инновационного продукта

Названия вложений	Суммы, рублей
Сборно-разборные и временные здания	3 000 000
Капиталовложения на производственную технику	3 500 000
Расходы по открытию производства	535 500
в т. ч.:	
Доставка техники	230 000
Подготовка площадки, монтаж зданий и оборудования	254 700
Иное	50 800
Всего капиталовложений на производство данного продукта	7 035 000

Финансирование инвестиций будет частично из собственных средств.

Оценка эффективности инновационного проекта АО «Металлоторг» представлена в таблицах ниже. Сначала на основе исходной информации составляется план затрат в таблице 32.

Таблица 32 - Затраты на производство и реализацию продукции (поквартально), тыс. руб.

Категории инвестиционных вложений	2020	2021 год				2022 год			
	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.
1. Расходы на материалы	-	4560,6	4560,6	4560,6	4560,6	4560,6	4560,6	4560,6	4560,6
2. Расходы на сотрудников	-	860,3	860,3	860,3	860,3	860,3	860,3	860,3	860,3

Продолжение таблицы 32

3. Расходы на услуги ЖКХ	-	68,7	68,7	68,7	68,7	68,7	68,7	68,7	68,7
4. Иные расходы для производства	-	32,8	32,8	32,8	32,8	32,8	32,8	32,8	32,8
5. Расходы на производство	-	5522,5	5522,5	5522,5	5522,5	5522,5	5522,5	5522,5	5522,5
6. Амортизация	-	43,7	43,7	43,7	43,7	43,7	43,7	43,7	43,7
7. Расходы на производство	-	5566,2	5566,2	5566,2	5566,2	5566,2	5566,2	5566,2	5566,2

Из этого следует, что общие расходы на производство на протяжении квартала ожидают в размере 5566,2 тысячи рублей. Следует отметить, что производство запланировано с начала года.

Ниже в таблице 35 видно, что осуществляется составление плана финансовых результатов по данному проекту. В таблице «Отчет о финансовом результате» в стр. «Налоги» будет вести учет только налога на прибыль на сумму в двадцать процентов от облагаемой налогом прибыли. Чистая прибыль в квартал ожидается в сумме 1610,6 тыс. руб.

Таблица 35 - Отчет о финансовых результатах по инновационному проекту, тысяч рублей

Показатель	2020	2021				2022			
	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.
1. Доход от продаж	-	764 6,9							
2. Общие затраты на производство	-	5566, 2							
3. Проценты по кредиту	-	67,5	67,5	67,5	67,5	67,5	67,5	67,5	67,5
4. Прибыль к налогообложению	-	2013, 2							
5. Налоги	-	402,6	402,6	402,6	402,6	402,6	402,6	402,6	402,6
6. Чистая прибыль	-	1610, 6							

Далее приводятся денежные потоки инновационного проекта в таблице 36. Данные в таблице 36 взяты из двух предыдущих таблиц. Помимо этого, осуществлен расчет поквартального погашения задолженности, помимо процентов по кредитам, в размере 187,5 тыс. рублей.

Показатель кумулятивной наличности по итогам реализации инновационного проекта равен 11734,7 тыс. руб.

Таблица 36 – Потоки денежных средств компании АО «Металлоторг» по данному проекту в целях финансового планирования, тысяч рублей

Категория инвестиций	2020	2021				2022				Итого
	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	
1. Приток наличности	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2. Источники финансирования	5500,0	0,0	-	-	-	-	-	-	-	5500,0
3. Доход от продаж	-	7646,9	7646,9	7646,9	7646,9	7646,9	7646,9	7646,9	7646,9	61175,5
4. Отток наличности	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5. Общие активы	5500,0	-	-	-	-	-	-	-	-	5500,0
6. Затраты на производство	-	5522,5	5522,5	5522,5	5522,5	5522,5	5522,5	5522,5	5522,5	44179,6
7. Возврат банковских кредитов	-	187,5	187,5	187,5	187,5	187,5	187,5	187,5	187,5	1500,0
8. Проценты за кредит	-	67,5	67,5	67,5	67,5	67,5	67,5	67,5	67,5	540,0
9. Налоги	-	402,6	402,6	402,6	402,6	402,6	402,6	402,6	402,6	3221,2
10. Превышение/дефицит	-	1466,8	1466,8	1466,8	1466,8	1466,8	1466,8	1466,8	1466,8	11734,7
11. Кумулятивная наличность	-	1466,8	2933,7	4400,5	5867,4	7334,2	8801,0	10267,9	11734,7	-

Для расчета показателей инвестиционной привлекательности проекта и его эффективности строится денежных потоков. Это видно в приложении 4. Чистый денежный поток (NCF- NetCashFlow) в таблице 37 определяется как разность между притоком и оттоком наличности.

Кумулятивный денежный поток определяется так: в 0-ой год он равен

NCF; в 1-ый год равен кумулятивному NCF0-го года +NCF1-го года; во 2-ой год - кумулятивному NCF1-го года +NCF2-го года и так далее.

Ставка сравнения (или коэффициент дисконтирования) r определяется в табл. 37 по формуле (19);

$$r = ((1+R)^{(1/N)} - 1) \quad (19)$$

$$r = ((1+0,18)^{(1/4)} - 1) = 4,22\%$$

где R - ставка дисконтирования на период (год);

r - ставка дисконтирования на под период (квартал);

N - показатель количества малых периодов (для r) в пределах большого периода (для R), здесь $N=4$.

Таким образом, NPV стал равным 7007,1 тыс. руб., и это означает, что $NPV > 0$, а также проект должны быть приняты. Проект окупается в течение третьего квартала второго года его осуществления.

Далее проводится расчет индекса рентабельности.

Для этого нужно использовать представленную ниже формулу (20):

$$PI = \left(\sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k} \right) : IC \quad (20)$$

где IC - показатель дисконтированной величины инвестиций. Критерий $PI > 1$.

$$PI = (-3625,0 - 1893,0 - 295,4 + 1175,7 + 2528,1 + 4905,0 + 5942,8) / 5500 = 2,27$$

Такой проект может быть признан выгодным, поскольку обеспечивается выполнение условия $PI > 1$, в данном случае $PI = 2,27$.

Далее проводится расчет IRR. Внутренняя ставка (IRR) – это норма дисконта, когда наблюдается равенство величины дисконтированных доходов и величины дисконтированных инвестиций, иными словами – это решение уравнения:

$$\sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+IRR)^k} = \sum_{j=1}^m \frac{IC_j}{(1+j)^j} \quad (21)$$

$IRR=r$, когда NPV равен 0.

В процессе определения показателя внутренней нормы доходности применяют алгоритм согласно табл. 16.

Таким нормам дисконта, как $r_1=13,0\%$, а также $r_2=13,2\%$, соответствуют NPV_1 , равный 71,2 тыс.рублей, а также NPV_2 , равный -39,3 тыс. рублей. Данные следует подставить в формулу ниже:

$$IRR=r_1+\frac{NPV_1}{(NPV_1-NPV_2)} \cdot (r_2 - r_1), \quad (22)$$

где r_1 – показатель нормы дисконта, когда NPV является положительным;

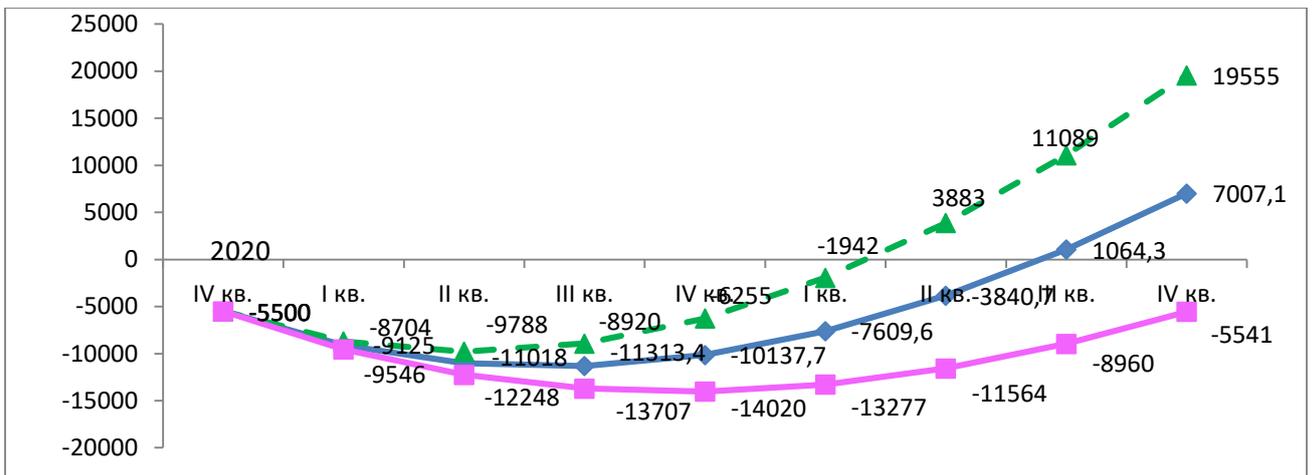
NPV_1 – показатель величины положительного NPV;

r_2 – показатель нормы дисконта, когда показатель NPV является отрицательным;

NPV_2 - отрицательный NPV.

$$IRR= 13\%+(71,27(71,2- 39,3))*(13,2\%-13\%)= 13,13\%.$$

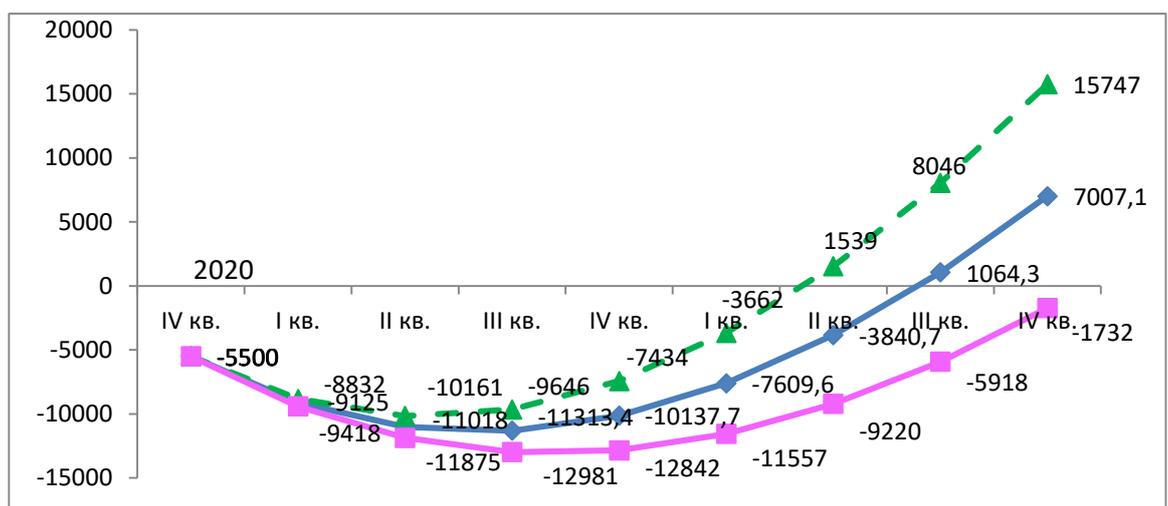
Расчет внутренней нормы доходности инновационного проекта АО «Металлоторг» отражен в Приложении 5. Таким образом, показатель внутренней нормы доходности равен 13,13%, когда $NPV = 0$. Далее провели оценку чувствительности проекта. В этих целях осуществляются аналогичные расчеты при учете роста и сокращения цены на пять процентов, а также при учете повышения и сокращения затрат на десять процентов. Результат расчета показан ниже в графиках 13 и 14.



—■— NPV руб. —□— NPV руб. +10% затрат —▲— NPV руб. -10% затрат

Рисунок 13 - Чувствительность NPV к изменению затрат на 10%

Из данного рисунка мы видим, что сокращение затрат нарастит NPV с 7007 тысяч рублей до 19555 тысяч рублей. А в случае роста затрат на производство на 10% показатель NPV будет равным -5541 тыс. руб., а проект утратит целесообразность ввиду некупаемости. Из этого следует, что инновационный проект АО «Металлоторг» является весьма чувствительными к изменениям затрат. Далее проводится рассмотрение чувствительности проекта компании АО «Металлоторг» к изменениям цены



на товары.

—■— NV руб. —□— NPV руб. +5% цены —▲— NPV руб. -5% цены

Рисунок 14 - Чувствительность показателя NPV к изменениям цены на товары на пять процентов

Из данного рисунка мы можем увидеть, что за счет такого роста цены повысится NPV до 15747 тысяч рублей (было 7007 тысяч рублей). А в случае сокращения цены на товары на пять процентов показатель NPV будет равным -1732 тысячи рублей, а проект утратит свою целесообразность.

Из этого следует, что проект целесообразен, признать целесообразным, потому что NPV является положительным, PI превышает единицу, окупаемость произойдет раньше, чем за два года, также в процессе реализации данного проекта должны быть учтены возможные отклонения на протяжении всей реализации проекта, в случае пересмотра цены либо же пересмотра затрат. Риски есть в каждом из экономических процессов, в т. ч. и в случае реализации различных инновационных проектов. Оценку рисков такого проекта компании АО «Металлоторг» показали ниже в таблице 37.

Таблица 37- Оценка рисков инновационного проекта АО «Металлоторг»

Наименование	Характеристика	Оценка риска	Мероприятия по минимизации риска
Макроэкономические риски			
Снижение спроса	Прогнозируется увеличение спроса на инновационный продукт	небольшой (малый) риск	Не требуется
Уровень инфляции	Уровень планируемый не менее 10%	незначительный риск	Возможно, потребуются коррекция цены
Отраслевые риски			
Появление новых конкурентов	Появление конкурентов в инновационной среде возможно	средний риск	Анализ отрасли и отслеживание конкурентов
Снижение рыночных цен на аналогичные товары	Преимущество в ценовой политике ,возможна тенденция к увеличению цены	незначительный риск	Систему скидок планируется применять к постоянным клиентам
Появление новых видов инновационных продуктов	Усовершенствование технологии, качественных характеристик и т.д.	средний риск	Постоянный поиск новых инновационных решений
Риски реализации проекта			

Продолжение таблицы 37

Сложность получения средств для реализации проекта	Средства для реализации инновационного проекта имеются	небольшой (малый) риск	Не требуется
Нехватка оборотных средств	Сбой в поставках сырья и как следствие в производственном процессе	средний риск	Заклучение договоров с надежными поставщиками и создание запасов
Риски производственной деятельности			
Сложность поиска покупателей	Постоянные клиенты предприятия заинтересовались инновационным продуктом и готовы покупать	незначительный риск	Расширение круга потребителей, посредством маркетинга
Сложности при получении оплаты за поставленный товар	Нехватка средств для изготовления заказов	незначительный риск	Существует требование 50% предоплаты товара

Группа методов компенсации риска предусматривает создание механизмов предупреждения опасности или смягчения возможных негативных последствий наступления нежелательных событий для АО «Металлоторг».

Можно сделать вывод, что АО «Металлоторг» при осуществлении производственной деятельности пользуется современными производственными технологиями и стремится производить инновационные и высококачественные продукты. Инновационный проект АО «Металлоторг», а если быть точнее – производство такого продукта (испарителей из стеклопластика) посредством инновационных технологических процессов можно признать целесообразным, потому что NPV положительное, PI больше единицы, проект окупается менее чем за 2 года.

Таким образом, инновационная деятельность – это одна из ключевых сфер деятельности субъекта хозяйствования в сфере промышленности.

Задача данной деятельности состоит в том, чтобы разрабатывать новые изделия (или услуги), которые станут основами производственной деятельности субъекта хозяйствования в последующем. Расходы, связанные с разработкой и реализацией инновационного проекта, являются вложениями в будущее субъекта хозяйствования, но при этом они имеют связь с высокими рисками, а также большой неопределенностью. Инновационный процесс в субъекте хозяйствования в сфере промышленности состоит из разработки и реализации различных инновационных проектов.

В работе проанализирована разработка инновационного проекта в компании АО «Металлоторг». В 2020-2022 годах предлагается к реализации инновационный проект, а именно начать производство инновационного продукта (производство крупногабаритных металлических изделий) с помощью инновационных технологических процессов. Осуществлены поисковые исследования, задача которых состоит в том, чтобы открыть новые возможности в производстве оборудования из металла. Многолетний анализ технических показателей самого востребованного оборудования из металла обнаружил необходимость разработки инновационной технологии изготовления оборудования больших размеров, которые не позволяют перевозить его в целом или частями и такое оборудование должно изготавливаться непосредственно у заказчика. Инновационный продукт заинтересовал всех основных потребителей АО «Металлоторг» на рынках Российской Федерации, Казахстана, а также Белоруссии. Рынок не является насыщенным, а многие предприятия были заинтересованы в том, чтобы приобрести инновационный продукт АО «Металлоторг».

В работе проведена оценка эффективности инновационного АО «Металлоторг». Оценка показала, что проект АО «Металлоторг» можно признать целесообразным, потому что NPV является положительным, PI превышает единицу, окупаемость произойдет раньше, чем за два года, также в процессе реализации данного проекта должны быть учтены возможные отклонения на протяжении всей реализации проекта, в случае пересмотра

цены либо же пересмотра затрат.

Возможен вывод об улучшении эффективности деятельности, рассматриваемой нами компании за счет предложенных мероприятий АО «Металлоторг».

3.3 Апробация полученных результатов

В ходе написания данной работы автор сталкивался с такими трудностями, как неполнота информации, касающейся деятельности организации, невозможность получить значительную часть информации из открытых источников, а информация, которую удавалось извлечь – разнилась, в зависимости от источника её получения.

В случае получения информации, касающейся финансовых показателей деятельности организации имеется возможность запросить официальную финансовую отчетность предприятия на сайте налоговой инспекции, имея только лишь ИНН организации. На этом доступ к официальной отчетности организации заканчивается. Так, например, нефинансовую, статистическую отчетность, которую организация сдает в Росстат, и из которой любой заинтересованный пользователь мог бы извлечь полезную для себя информацию – государственный орган не предоставляет для открытого использования, а выводит лишь в виде обобщённой статистики. А любая иная неофициальная информация, находящаяся в открытом доступе не может быть использована для проведения полного экономического анализа в связи со своей возможной недостоверностью и отсутствию официального подтверждения.

На основании этого нет возможности провести достаточно полный и всеобъемлющий анализ из-за ограниченности и неполноты имеющейся подтвержденной финансовой и бухгалтерской информации. А дополнительная информация, которую на добровольной основе может предоставить по запросу заинтересованному лицу организация, например, кредитору или инвестору, может быть искажена и интерпретирована в более

выгодную для самой организации сторону или предоставлена не в полной мере или скрыта.

В сегодняшних условиях острой конкуренции и стремительно развивающихся рыночных отношениях нефинансовая информация деятельности организации, которая базируется на нематериальных активах становится всё более значимой и требует к себе всё больше внимания. Таким образом, такие факторы, как лояльность клиентов, умение привлечь новых и удержать уже имеющихся, высококвалифицированная, слаженная командная работа и персонал организации являются основой стоимости компании в будущем, а методика, основывающаяся лишь на анализе эффективности финансовых показателей не будет обеспечивать стабильный рост и экономическую ценность организации в долгосрочной перспективе.

Таким образом, безусловное преимущество при комплексном анализе и оценке деятельности организации по сравнению с традиционными моделями является всесторонний анализ деятельности предприятия, включающий в себя рассмотрение как финансовых, так и не финансовых показателей и всё чаще данные показатели рассматриваются во взаимосвязи с такими показателями, как показатели социальной и экологической результативности. При этом, здесь важную роль играет система Организаций Объединенных Наций, которая направляет государства и частный бизнес на поддержание, продвижение, мониторинг достижений и раскрытие информации согласно Целям устойчивого развития. Этим обусловлена необходимость создания, продвижения и развития системы публичной нефинансовой отчетности, которая укрепила бы репутацию организации, основываясь на раскрытии информации, прозрачности деятельности и информационной открытости российских организаций, как в Российской Федерации, так и за ее пределами.

Всё это обосновывает необходимость создания и применения новых форм раскрытия информации, касающейся деятельности организаций. Но в ходе проведенной работы было выявлено, что на данный момент, в отличие от некоторых зарубежных стран, таких как Франция, Нидерланды,

Великобритания, Канада и др., в России на законодательном уровне отсутствует обязанность предоставления нефинансовой отчетности, не обозначены единые стандарты предоставления нефинансовой отчетности, периодичность публикаций, отсутствуют четкие критерии содержания отчета и полнота его раскрытия, а так же нет понимания, касаясь независимой экспертизы и заверения подобных отчетов, как и нет четкого понимания необходимости составления подобных отчетов, что дополнительно усугубляется информационной закрытостью российских организаций.

Не смотря на это, публикация достоверной и регулярной нефинансовой отчетности способствовало бы развитию принципов ответственного ведения бизнеса, оказало бы положительное влияние на деловую репутацию организации и повысило бы ее инвестиционную привлекательность, улучшило конкурентоспособность, а раскрытие информации, касаясь условий труда, охране труда, обучению сотрудников и прочего, послужило бы формированию положительного мнения об организации, как работодателя, как действующих сотрудников, так и потенциальных.

Таким образом, нефинансовая отчетность организации является мощным инструментом формирования целостного и единого представления об организации.

На основании всего вышесказанного, автором предлагается создание новой единой формы отчетности, включающей в себя наиболее значимые нефинансовые показатели для всесторонней оценки деятельности организации, с учетом специфики её деятельности, которая являлась бы обязательной, наравне с финансовой и предоставлялась бы в государственные органы для последующей публикации в открытом доступе, с периодичность – 1 раз в год. Фиксированная периодичность сбора информации и унифицированная форма отчетности упростили бы процесс адекватного сравнения представленной в ней информации между различными организациями и исключило бы вероятность «устаревания» информации, в следствии публикации отчетности за большой период

времени, и как следствие, потерей актуальности предоставляемой информации. Для повышения достоверности и увеличения общественного доверия к предоставляемой отчетности предлагается проводить выборочную независимую оценку и верификацию или проведение нефинансового аудита. А в случае размещения недостоверной или некачественной отчетности организация может понести дополнительные репутационные риски, что может послужить подрывом доверия со стороны кредиторов, инвесторов, клиентов и др.

Принципиальное отличие данной формы отчетности будет состоять в том, что она будет предоставлять для заинтересованного пользователя данные по таким важнейшим в современном мире показателям, как текучесть кадров, уровне заработной платы, уровне обучения персонала, энергоэффективность предприятия, производственная безопасность, водопотребление и выбросы в атмосферу и прочее, в зависимости от сферы деятельности предприятия. На основании и применения данной формы и предоставляемых сведений любой заинтересованный пользователь нефинансовой отчетности может достигнуть новых, улучшенных результатов во всесторонней оценке результатов деятельности предприятия, по сравнению с оценкой только лишь финансовых показателей деятельности организации, так же будет возможность судить о качестве управления и принимаемых решениях, влияющих на устойчивость и развитие организации, так как многие нефинансовые показатели могут оказывать прямое влияние на финансовые последствия.

В приложении 1 предоставлена предлагаемая автором форма сдачи нефинансовой отчетности. Для упрощения восприятия информации предлагается разделить данную форму на 3 раздела: экономический, социальный и экологический. Форма содержит разделы «Название показателя», «Единицы измерения», «Значения за предыдущий отчетный период», «Значения за текущий отчетный период» и раздел «Абсолютное

отклонение», который позволит без дополнительных расчетов оценить произошедшие изменения в деятельности предприятий.

Так же автором предлагается улучшить формат предоставляемой информации, как финансовый, так и нефинансовой. В настоящее время мы имеем возможность получения данной информации лишь в форме таблиц с определенными показателями и их значениями, и отклонениями.

В качестве улучшения предлагается при выгрузке на сервер таких форм отчетности, как Баланс, Отчет о прибылях и убытках, Отчет о движении денежных средств, предложенную Форму нефинансовой отчетности автоматически производить расчеты по встроенным формулам экономического анализа и отображать информацию в виду результата уже произведенных расчетов. При этом не исключая возможности получать информацию в уже имеющемся формате в виде таблиц с данными.

Также предлагается добавить возможность по дополнительным настройкам пользователя отображение информации в виде сравнения показателя или коэффициента за выбранный период в виде схем и графиков. Новый способ предоставления конечному пользователю информации послужит более легкому восприятию данных, чем «обезличенные» значения показателей. А автоматические расчеты экономических показателей позволили бы сократить время на проведение анализа и снизить количество ошибок в расчетах в следствие человеческого фактора, снизив влияние человека в этом процессе.

Далее целесообразно предложить методический подход к оценке эффективности деятельности предприятия. Предложенная интегральная оценка эффективности деятельности предприятия позволяет осуществить сопоставление достигнутого уровня эффективности как в целом по предприятию, так и отдельных его составляющим за определенный период. Это видно на рисунке 17.



Рисунок 17 – Этапы методического подхода к оценке эффективности деятельности предприятия

На первом этапе проводится формирование системы показателей. Интегральная оценка эффективности деятельности предприятия основана на расчете следующих групп показателей и указана в таблице 38.

Таблица 38 – Система показателей оценки эффективности деятельности предприятия

Локальные показатели	Показатели
1 Показатели эффективности использования основных средств	1.1 фондоотдача, 1.2 фондорентабельность, 1.3 фондоемкость

Продолжение таблицы 38

2	Показатели оценки эффективности использования материальных ресурсов	2.1 материалоотдача, 2.2 прибыль на единицу материальных расходов.
3	Показатели оценки эффективности использования трудовых ресурсов	3.1 коэффициент текучести кадров, 3.2 производительность труда, 3.3 прибыль на одного работника
	Показатели оценки эффективности использования финансовых ресурсов	4.1 коэффициент текущей ликвидности, 4.2 коэффициент автономии, 4.3 коэффициент оборачиваемости оборотных активов, 4.4 рентабельность активов

На втором этапе проводится расчет интегральных показателей по каждой составляющей эффективности деятельности предприятия.

На первоначальном этапе необходимо провести нормирование показателей. Для приведения значительного количества разнокачественных и разноразмерных показателей в сопоставимый вид их нужно нормировать. То есть осуществить переход от абсолютных значений к нормируемым, характеризующие степень приближения к оптимальному значению. Среди всех рассчитанных в динамике показателей находят (X_{\min}) и максимальное (X_{\max}) значения. Если увеличение показателя приводит к уменьшению интегрального значения (дестимуляторы), нормирование осуществляется на основе формулы (23):

$$\bar{x}_i = \frac{x_{\max} - x_i}{x_{\max} - x_{\min}}, \quad i = \overline{1, n},$$

$$0 \leq x_i \leq 1. \quad (23)$$

где \bar{x}_i - показатель, нормируется;

x_i - среднее (фактическое) значение показателя;

x_{\max} - максимальное значение показателя;

x_{\min} - минимальное значение показателя.

Для показателей, максимальное значение которых наилучшим (стимулятор), нормируются осуществляется по формуле (24):

$$x_i = \frac{x_i - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}}, \quad i = \overline{1, n},$$

$$0 \leq x_i \leq 1. \quad (24)$$

Нормирование в статистической обработке данных применяется для того, чтобы все значения признаков попадали в удобные для сравнения диапазоны. Обычно, это интервал [0; 1].

На основе рассчитанных нормированных значений аналитических показателей определяют интегральные показатели по каждой составляющей эффективности деятельности предприятия:

$$S_{ik} = \sum_{j=1}^m n_{ijk} \times \alpha_{ij} \quad (25)$$

где m - количество показателей, характеризующих эффективности деятельности предприятия по i -й группе показателей;

α_{ij} - весовой коэффициент j -го показателя i -й группы;

k – количество групп показателей, ($k = 1 \dots l$).

На третьем этапе проводится определение весовых показателей по каждой составляющей эффективности деятельности предприятия.

Предлагается для объединения разрозненных показателей предприятия использовать одно из методов факторного анализа, а именно, метод главных компонент (МГК), с помощью которого целесообразно осуществить определение весовых коэффициентов показателей, характеризующих составляющие антикризисного потенциала. Поскольку метод главных компонент основан на взаимосвязи выходных признаков, перед построением главных компонент необходимо проверить наличие корреляции между $X_1 \dots X_P$ для каждой группы показателей. Для перехода к главным компонентам проводится определение собственных значений корреляционной матрицы.

На четвертом этапе проводится расчет интегрального показателя эффективности деятельности предприятия.

Расчет интегрального показателя оценки экономической эффективности предприятия n-го предприятия в t-м периоде проведено на основе множимого регрессионного моделирования:

$$I(t) = a + X_{1t} + X_{2t} + X_{3t} + X_{4t}, t = 1, \dots, 12 \quad (26)$$

где X_{1t} – интегральный показатель эффективности использования основных средств предприятия;

X_{2t} – интегральный показатель эффективности использования материальных ресурсов предприятия;

X_{3t} – интегральный показатель эффективности использования трудовых ресурсов предприятия;

X_{4t} – интегральный показатель эффективности использования финансовых ресурсов предприятия;

t - число уровней динамического ряда.

На пятом этапе проводится качественная оценка интегрального показателя эффективности деятельности предприятия.

С целью качественной оценки уровня экономического потенциала предлагаем применять систему классификационных признаков., разработанную на основе широко известной шкалы Харрингтона, однако несколько модифицированной автором относительно рассчитанных данных и имеющейся статистической информации (табл. приложение б).

Таким образом, в основе расчета уровня экономической эффективности деятельности предприятия лежит сравнение по каждому показателю с нормативным значением.

Предложенный методический подход предусматривает всестороннюю характеристику всех основных составляющих экономической эффективности, что позволяет не только количественно, но и качественно оценить, с помощью применения лингвистических переменных и предоставляет возможность повышения эффективности процессов прогнозирования общего состояния предприятия, разработки максимально целесообразной и рациональной программы развития, достаточно точно

раскрывает недостатки в работе предприятия на каждой стадии его функционирования.

Проведем оценку эффективности деятельности предприятия на основе предложенного методического подхода.

В таблице 39 представлены результаты расчета показателей, характеризующих эффективность деятельности предприятия.

Таблица 39 – Показатели, характеризующих эффективность деятельности АО «Металлоторг»

Показатели	2017	2018	2019
1 Показатели эффективности использования основных средств			
1.1 фондоотдача	15,38	17,70	19,25
1.2 фондорентабельность	0,64	0,60	0,80
1.3 фондоемкость	0,07	0,06	0,05
2 Показатели оценки эффективности использования материальных ресурсов			
2.1 материалоотдача	2,23	1,96	1,87
2.2 прибыль на единицу материальных расходов	0,09	0,07	0,08
3 Показатели оценки эффективности использования трудовых ресурсов			
3.1 коэффициент текучести кадров	1,45	1,13	1,27
3.2 производительность труда	48435,44	61372,14	69560,46
3.3 прибыль на одного работника	2020,95	2091,60	2895,42
4 Показатели оценки эффективности использования финансовых ресурсов			
4.1 коэффициент текущей ликвидности	1,99	1,89	1,90
4.2 коэффициент автономии	0,58	0,55	0,55
4.3 коэффициент оборачиваемости оборотных активов	2,92	3,13	3,04
4.4 рентабельность активов	9,35	8,36	10,00

Как представлено ниже в таблице 40, для интегральных показателей по каждой составляющей эффективности деятельности предприятия необходимо провести нормирование показателей.

Таблица 40 – Нормированные показатели, характеризующих эффективность деятельности АО «Металлоторг»

Показатели	2017	2018	2019
1 Показатели эффективности использования основных средств			
1.1 фондоотдача	1,00	0,40	0,00
1.2 фондорентабельность	0,81	1,00	0,00
1.3 фондоемкость	0,00	0,65	1,00
2 Показатели оценки эффективности использования материальных ресурсов			
2.1 материалаотдача	0,00	0,75	1,00
2.2 прибыль на единицу материальных расходов	0,00	1,00	0,58
3 Показатели оценки эффективности использования трудовых ресурсов			
3.1 коэффициент текучести кадров	0,00	1,00	0,56
3.2 производительность труда	1,00	0,39	0,00
3.3 прибыль на одного работника	1,00	0,92	0,00
4 Показатели оценки эффективности использования финансовых ресурсов			
4.1 коэффициент текущей ликвидности	0,00	1,00	0,88
4.2 коэффициент автономии	0,00	1,00	1,22
4.3 коэффициент оборачиваемости оборотных активов	1,00	0,00	0,43
4.4 рентабельность активов	0,40	1,00	0,00

Определим весовые показатели для каждого показателя на основе метода главных компонент.

Значения стандартизованных показателей, позволяющих характеризовать показатели эффективности использования основных средств.

Для перехода к главным компонентам определим собственные значения корреляционной матрицы как указано в таблице 41.

Таблица 41 – Собственные значения для матрицы корреляций

Главные компоненты	Собственные значения	% общей дисперсии
1	1,8721	0,6240
2	1,1279	0,3760
3	0	0

Из таблицы 41 видно, что первая и вторая компонента объясняют 100% общей вариации. В таблице 42 определим собственные вектора корреляционной матрицы, которые определяют связь между переменными и главными компонентами.

Таблица 42– Собственные вектора корреляционной матрицы

переменные \ факторы	F ₁	F ₂
X ₁	-0,498	-0,689
X ₂	-0,731	0,007
X ₃	-0,467	0,724
Собственные числа λ _j	-1,696	0,042
Вес факторов, %	62,40	37,6

Вклад первой компоненты в суммарную дисперсию множества показателей составляет 62,4%, второй – 37,6%. Вместе две компоненты объясняют 100% суммарной вариации, свидетельствует о высокой степени факторизации. Если взять суммарную дисперсию за единицу, то вклад каждого из этих компонентов составит примерно 0,65 и 0,35. Эти значения можно принять за весовые коэффициенты компонент. Контрольная сумма весов будет $0,65 + 0,35 = 1$. Весовые коэффициенты a_{ij} рассчитываются по формуле:

$$a_{ij} = \frac{c_{ij} |d_{ij}|}{\sum c_{ij} |d_{ij}|} \quad (27)$$

где – d_{ij} – фактическая нагрузка;

c_{ij} – вклад j -й компоненты в суммарную дисперсию множества показателей i -го признака.

Расчет весовых коэффициентов представлен в таблице 43.

Таблица 43 – Расчет весовых коэффициентов

Показатели	F ₁	F ₂	0,65	0,35	Вес
X ₁		0,689		0,4876	0,17
X ₂	0,731		1		0,65
X ₃		0,724		0,5124	0,18
Сумма	0,731	1,413	1	1	1

Интегральный показатель оценки эффективности использования основных средств определяется по формуле:

$$I_{oc} = 0,17 * X_1 + 0,65 * X_2 + 0,18 * X_3 \quad (28)$$

Аналогичным образом проводится расчет всех весовых коэффициентов, которые характеризуют эффективности деятельности предприятия.

В таблице 44 представлены результаты расчета интегральных показателей эффективности деятельности предприятия.

Таблица 44 – Интегральные показатели, характеризующих эффективность деятельности АО «Металлоторг»

Локальные интегральные показатели	2017	2018	2019
1 Показатели эффективности использования основных средств	0,69	0,65	0,18
2 Показатели оценки эффективности использования материальных ресурсов	0,24	0,35	0,24
3 Показатели оценки эффективности использования трудовых ресурсов	0,45	0,39	0,55
4 Показатели оценки эффективности использования финансовых ресурсов	0,65	0,65	0,78

Расчет интегрального показателя оценки экономической эффективности предприятия проводится на основе следующей формулы:

$$I = 0,43 + 0,27X_1 + 0,05X_2 + 0,23 X_3 + 0,05X_4 \quad (29)$$

Разработанный интегральный показатель для оценки эффективности деятельности предприятия, позволяет учесть все важные сферы деятельности предприятия, определить сильные и слабые стороны, исследовать степень

развития компонент, входящих в оценку эффективности деятельности предприятия, и служит индикатором ее уровня.

В таблице 45 представлены результаты расчета интегрального показателя оценки эффективности деятельности предприятия.

Таблиц 45 - Значения интегрального показателя оценки эффективности деятельности предприятия

\Значение интегрального показателя	2017	2018	2019
I	0,7643	0,7452	0,6561

Исходя из полученных результатов оценки эффективности деятельности предприятия можно отметить, что в 2017-2018 гг. на АО «Металлоторг» наблюдается высокий уровень эффективности деятельности предприятия, однако в 2019 г. произошло снижение значения показателя до уровня 0,6561, что свидетельствует о достаточном уровне эффективности.

Подвод итогов третьей главы стоит сделать следующие выводы.

1. Планируемый к реализации инновационный проект на предприятии АО «Металлоторг», а именно начать производство инновационного продукта (крупногабаритного оборудования из металла) с помощью мобильных комплексов возможен к реализации. При проведении поисковых исследований была определена возможность открытия нового производства крупногабаритного оборудования из металла. Отрасль деятельности АО «Металлоторг» растет, конкуренция не острая, наблюдается нехватка производственных мощностей. Маркетинговые исследования рынка сбыта показали, что инновационный продукт заинтересовал всех основных потребителей АО «Металлоторг» на рынках России, Белоруссии и Казахстана. Рынок не насыщен и крупные компании заинтересованы в приобретении инновационного продукта АО «Металлоторг».

2. Для упрощения восприятия информации предлагается разделить форму раскрытия информации на 3 раздела: экономический, социальный и

экологический. Форма содержит разделы «Название показателя», «Единицы измерения», «Значения за предыдущий отчетный период», «Значения за текущий отчетный период» и раздел «Абсолютное отклонение», который позволит без дополнительных расчетов оценить произошедшие изменения в деятельности предприятий. Также автором предлагается улучшить формат предоставляемой информации, как финансовый, так и нефинансовой. В настоящее время мы имеем возможность получения данной информации лишь в форме таблиц с определенными показателями и их значениями, и отклонениями.

В качестве улучшения предлагается при выгрузке на сервер таких форм отчетности, как Баланс, Отчет о прибылях и убытках, Отчет о движении денежных средств, предложенную Форму нефинансовой отчетности автоматически производить расчеты по встроенным формулам экономического анализа и отображать информацию в виду результата уже произведенных расчетов.

3. Далее был предложен методический подход к оценке эффективности деятельности предприятия. Предложенная интегральная оценка эффективности деятельности предприятия позволяет осуществить сопоставление достигнутого уровня эффективности как в целом по предприятию, так и отдельных его составляющим за определенный период.

4. Для повышения уровня эффективности деятельности АО «Металлоторг» необходимо разработать направления по повышению уровня финансовой устойчивости и ликвидности, на основе разработки мероприятий по управлению дебиторской задолженностью предприятия, поскольку ее сумма увеличилась в 2019 г. по сравнению с 2017 г. на 684020 тыс. руб. Данная динамика может привести к дефициту денежных средств и к дальнейшему снижению ликвидности предприятия.

Таким образом АО «Металлоторг» необходимо проводить постоянный мониторинг и оценку уровня эффективности деятельности с целью своевременного проведения корректирующих мероприятий.

Заключение

Подводя итоги проведенного исследования стоит сделать следующие выводы.

1. Финансовое состояние, которое позволяет показать результат работы субъекта хозяйствования – это важнейший показатель благополучия.

Помимо этого, финансовое состояние – особая категория, которая позволяет определить способность субъекта хозяйствования к финансовому обеспечению текущей деятельности, погашению обязательств, а его также развитие.

Финансовое состояние субъекта хозяйствования – это система определенных показателей, отражающих способность к самофинансированию, а также к своевременному расчету по всем тем обязательствам, которые он взял на себя.

2. Нефинансовые показатели – показатели, выраженные в натуральных единицах, процентах либо же долях.

В процессе расчета не применяются показатели, которые были оценены в денежных единицах.

Чаще всего нефинансовые показатели – база к расчету финансовых, выручка является стоимостью всех реализованных товаров, а реализованные товары выражаются в натуральных единицах, иными словами – это нефинансовый показатель.

Одна из задач анализа работы субъекта хозяйствования с применением нефинансовых показателей – устранение влияния денежного фактора в процессе сопоставления.

3. В условиях жесткой конкуренции и внешних быстро изменяющихся условий субъекты хозяйствования должны не просто обращать все свое внимание на внутреннее состояние дел, но и заниматься разработкой долгосрочной стратегии поведения, которая давала бы им возможность поспевать за теми изменениями, которые происходят в их окружении.

Стоит отметить, что и финансовые и нефинансовые показатели должны находиться в единой системе и информационной среде, чтобы получать всестороннюю аналитику.

4. Проблема анализа и сопоставления разного рода критериев эффективности компаний приобретает весомую значимость ввиду важности учета многих важных показателей их финансово-хозяйственной деятельности.

Отсюда вытекает важность изучения различных методик оценки деятельности российской фирмы и выявления среди них наиболее актуальных и обоснованных для той или иной организации.

5. Сейчас отсутствует единый механизм отбора, а также классификации показателей диагностики финансового положения субъекта хозяйствования ввиду отраслевой специфики, осуществляемой финансовой политики и пр.

В связи с этим требуется рассмотрение существующих общепромышленных методик диагностики финансового состояния субъектов хозяйствования.

6. В практической части данной магистерской диссертации был проведен Анализ и оценка деятельности российской фирмы на основе системы финансовых и нефинансовых показателей на примере трех предприятий.

В качестве основного предприятия было выбрано АО «Металлоторг». Основной вид его деятельности – оптовая торговля черными металлами в первичных формах.

Оценка эффективности применения оборотных средств субъекта хозяйствования показала, что благодаря повышению среднегодовой стоимости оборотных средств АО «Металлоторг», оборачиваемость оборотных средств увеличилась в 2019 году, а это указывает на повышение эффективности применения данных ресурсов организации.

Оценка динамики роста средней заработной платы и производительности труда выявила, что темпы роста производительности

выше темпов роста средней зарплаты, что указывает на эффективное использование трудовых ресурсов АО «Металлоторг».

Второе предприятие ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА». Основной вид его деятельности – оптовая торговля металлами и металлическими рудами.

Оценка эффективности применения оборотных средств субъекта хозяйствования показала, что благодаря повышению среднегодовой стоимости оборотных средств ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА», оборачиваемость оборотных средств незначительно уменьшилась в 2017 году и в 2019 году, что говорит о снижении эффективности использования данных ресурсов организации.

Оценка динамики роста средней заработной платы и производительности труда выявила, что темпы роста производительности выше темпов роста средней зарплаты, что указывает на эффективное использование трудовых ресурсов ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА».

Третье предприятие ЗАО ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К». Основным видом деятельности является оптовая неспециализированная.

Оценка эффективности применения оборотных средств субъекта хозяйствования показала, что благодаря повышению средней годовой стоимости оборотных средств ЗАО «ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К», оборачиваемость оборотных средств уменьшилась в 2017 году и в 2019 году, что говорит о снижении эффективности использования данных ресурсов организации.

7. В совокупности абсолютная ликвидность на АО «Металлоторг», ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА» и ЗАО ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К» не превышает нормативное значение, это указывает на нерациональное применение финансовых ресурсов субъекта хозяйствования.

8. На основе полученных результатов изучения показателей рентабельности может быть отмечено, что на ЗАО «ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К» и АО «Металлоторг» в 2019 г. наблюдается повышение

эффективности их деятельности, в тоже время на ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА» наблюдается противоположная тенденция значений показателей рентабельности, что свидетельствует о снижении эффективности его деятельности.

9. На предприятиях ЗАО «ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К» и АО «Металлоторг» установлено увеличение значения рентабельности продаж, что указывает на повышение доли чистой прибыли в объеме продаж.

В анализируемом периоде на предприятиях установлено увеличение значения бухгалтерской рентабельности от обычной деятельности, что указывает на увеличение доли прибыли на предприятии до налогообложения. Также наблюдается рост значения показателя чистой рентабельности.

Такая динамика указывает, что в компании выросла выручка от продаж продукции, которая приходится на рубль прибыли. Следует отметить, что на предприятии наблюдается рост рентабельности СК в изучаемом периоде, что свидетельствует о повышении эффективности деятельности предприятия.

На АО «Металлоторг» в анализируемом периоде наблюдается увеличение численности персонала, также предприятие разрабатывает и реализует программы по повышению квалификации кадров, что приводит к повышению эффективности его их использования.

На АО «Металлоторг» наблюдается увеличение объемов продаж и реализации продукции, что привело к увеличению выручки от продаж.

10. В третьей главе диссертационного исследования была проведена разработка направлений развития АО «Металлоторг» по результатам проведенной оценке деятельности на основе системы финансовых и нефинансовых показателей.

11. Планируемый к реализации инновационный проект на предприятии АО «Металлоторг», а именно начать производство инновационного продукта (крупногабаритного оборудования из стеклопластика) с помощью мобильных комплексов возможен к реализации.

При проведении поисковых исследований была определена возможность открытия нового производства крупногабаритного оборудования из металла. Отрасль деятельности АО «Металлоторг» растет, конкуренция не острая, наблюдается нехватка производственных мощностей. Маркетинговые исследования рынка сбыта показали, что инновационный продукт заинтересовал всех основных потребителей АО «Металлоторг» на рынках России, Белоруссии и Казахстана. Рынок не насыщен и крупные компании заинтересованы в приобретении инновационного продукта АО «Металлоторг».

12. Для упрощения восприятия информации предлагается разделить форму раскрытия информации на 3 раздела: экономический, социальный и экологический. Форма содержит разделы «Название показателя», «Единицы измерения», «Значения за предыдущий отчетный период», «Значения за текущий отчетный период» и раздел «Абсолютное отклонение», который позволит без дополнительных расчетов оценить произошедшие изменения в деятельности предприятий.

Также автором предлагается улучшить формат предоставляемой информации, как финансовый, так и нефинансовой.

В настоящее время мы имеем возможность получения данной информации лишь в форме таблиц с определенными показателями и их значениями, и отклонениями.

В качестве улучшения предлагается при выгрузке на сервер таких форм отчетности, как Баланс, Отчет о прибылях и убытках, Отчет о движении денежных средств, предложенную Форму нефинансовой отчетности автоматически производить расчеты по встроенным формулам экономического анализа и отображать информацию в виду результата уже произведенных расчетов.

13. Далее был предложен методический подход к оценке эффективности деятельности предприятия. Предложенная интегральная оценка эффективности деятельности предприятия позволяет осуществить

сопоставление достигнутого уровня эффективности как в целом по предприятию, так и отдельных его составляющим за определенный период.

14. Для повышения уровня эффективности деятельности АО «Металлоторг» необходимо разработать направления по повышению уровня финансовой устойчивости и ликвидности, на основе разработки мероприятий по управлению дебиторской задолженностью предприятия, поскольку ее сумма увеличилась в 2019 г. по сравнению с 2017 г. на 684020 тыс. руб. Данная динамика может привести к дефициту денежных средств и к дальнейшему снижению ликвидности предприятия.

Таким образом АО «Металлоторг» необходимо проводить постоянный мониторинг и оценку уровня эффективности деятельности с целью своевременного проведения корректирующих мероприятий.

Список используемых источников

1. Абрютина М.С., Грачев А.В. [Текст] / Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебно-практическое пособие. М.: изд-во «Дело и Сервис», 2014. 285 с.
2. Акуленко Н.Б., Кукушкина С.Н., Кучеренко А.И. [Текст] / Справочник экономиста предприятия: справочник — М.: ИНФРА-М, 2017. — 424 с. ISBN 978-5-16-012424-7
3. Акуленко Н.Б., Скляренко В.К., Прудников В.М., Кучеренко А.И.; под ред. проф. В.К. Скляренко, В.М. Прудникова. [Текст] / Экономика предприятия (в схемах, таблицах, расчетах): учеб. пособие — М.: ИНФРА-М, 2019. — 256 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — www.dx.doi.org/10.12737/833. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/1029197>
4. Антонов Г.Д., Иванова О.П., Тумин В.М. [Текст] / Управление снабжением и сбытом организации: Учебное пособие - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 290 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат) (Переплёт 7БЦ) ISBN 978-5-16-011839-0 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/544236>
5. Балашов А.П. [Текст] / Основы теории управления: Учебное пособие - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 280 с.: 60x90 1/16 (Переплёт) ISBN 978-5-9558-0410-1 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/491491>
6. Грушенко В.И. [Текст] / Стратегии управления компаниями. От теории к практической разработке и реализации: Учебное пособие - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 336 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Магистратура). (переплет) ISBN 978-5-16-006721-6 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/405546>
7. Губин В.Е., Губина О.В. [Текст] / Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ

ИНФРА-М, 2014. - 336 с.: 60x90 1/16. - (Профессиональное образование).
(переплет) ISBN 978-5-8199-0537-1 - Режим доступа:
<http://znanium.com/catalog/product/454283>

8. Долженко Л.М., Стариков Е.Н. [Текст] / Экономика и управление предприятием: учеб. пособие. – Екатеринбург: Урал. гос. лесотехн. ун-т, 2015. – 187 с. ISBN 978-5-94984-525-7

9. Деева А.И. [Текст] / Экономическая оценка инвестиций: учеб. пособие. М.: Издательство МИКХиС, 2015 г. 342 с.

10. Карминский А.М., Фалько С.Г., Жевага А.А., Иванова Н.Ю. [Текст] / Контроллинг: учебник; под ред. Карминского А.М., Фалько С.Г. — 3-е изд., дораб. — М.: ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2017. — 336 с. — (Высшее образование). - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/756175>

11. Карпова С.В., Касаев Б.С., Климов Д.В. [Текст] / Система маркетинговых инструментов и механизмов их реализации в планировании территориального развития: Моногр. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2015-256с:60x90 1/16- (Науч. книга) (о) ISBN 978-5-9558-0467-5 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/521932>

12. Левчаев П.А. [Текст] / Финансы корпораций и оценка стоимости: Учебное пособие - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 175 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат) (Обложка) ISBN 978-5-16-011612-9 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/537530>

13. Лысоченко А.А., Свиридов О.Ю. [Текст] / Теоретические основы стратегического управления: Учебник — Ростов н/Д.: Содействие—XXI век, 2016. — 420 с. ISBN 978-5-91423-131-3

14. МакЛейни Э., Этрилл П. [Текст] / Финансовый менеджмент и управленческий учет для руководителей и бизнесменов - Пер. с англ. Ионова В., - 4-е изд. - М.: Альпина Пабл., 2016. - 648 с.: 70x100 1/16 (Переплёт) ISBN 978-5-9614-5547-2 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/614869>

15. Павленков М.Н. / Контроллинг: Учебное пособие - Нижний Новгород: Изд-во, ННГУ, 2016. - 167с. УДК 65.052.201.2(075.8) ББК

www.lib.unn.ru/students/src/CONTROLLING.docx

16. Паламарчук А. С. [Текст] / Экономика предприятия: Учебник - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 458 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат) (Обложка) ISBN 978-5-16-009836-4 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/536182>

17. Петрова А.Н. [Текст] / Стратегический менеджмент: Учебник для вузов. 3-е изд. Стандарт третьего поколения СПб: Питер, 2015. – 400 с.: ил. – (Серия «Учебник для вузов») ISBN 978-5-496-01725-1

18. Платонова Н.А., Харитонова Т.В. [Текст] / Планирование деятельности предприятия: учеб. пособие. М.: Дело и сервис, 2015. 432 с.

19. Портер М.Е. [Текст] / Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов - 6-е изд. - М.: Альпина Пабл., 2016. - 453 с.: 70x100 1/16 (Переплёт) ISBN 978-5-9614-5752-0 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/558670>

20. Сафронов Н. А. [Текст] / Экономика организации (предприятия): Учебник для ср. спец. учебных заведений - 2-е изд., с изм. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 256 с.: 60x90 1/16. - (Колледж) (Переплёт) ISBN 978-5-9776-0059-0 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/535905>

21. Сироткин С.А., Кельчевская Н.Р. [Текст] / Финансовый менеджмент на предприятии: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Экономика и управление на предприятиях (по отраслям)» — 2-е изд., перераб и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 351 с.

22. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА — М, 2020. – 336с.

23. Шеремет. А.Д. / Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник — 2-е изд., доп. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 374 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). —

www.dx.doi.org/10.12737/21493.

-

Режим

доступа:

<http://znanium.com/catalog/product/558699>

24. Интернет-журнал «Информация и Космос №4 2016г». / автор Бикина И.Н. статья: Развитие стратегического планирования, принципы и особенности разработки. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docplayer.ru/47272303-Razvitie-strategicheskogo-planirovaniya-principyu-i-osobennosti-razrabotki-strategicheskikh-planov.html>

25. Интернет-журнал «Планово-экономический отдел» № 5 2017. / автор Дубоносова А.Н. статья: Оценка производственной мощности предприятия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cfin.ru/appraisal/business/manufacturing_capacity.shtml

26. Интернет-журнал «Экономика и менеджмент инновационных технологий». / автор Черных И.Р. статья: Разработка стратегий и конкурентных преимуществ № 3. Ч. 2. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ekonomika.snauka.ru/2018/03/4737>

27. Интернет-журнал «Научно-информационный журнал Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе». / авторы Шамин, К. О. Николаев, Е. А. Печерская, А. Н. Купцов статья – 2017. – № 2 (22). – С. 279. ISSN 2227-8486 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://mss.pnzgu.ru/files/mss.pnzgu.ru/mcc_2_2017.pdf

28. Научная электронная библиотека «КИБЕРЛЕНИНКА» статья: Платежеспособность и ликвидность как элементы анализа финансового состояния предприятия. авторы / Зимина Л.Ю., Перфильева В.М. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/platezh sposobnost-i-likvidnost-kak-elementy-analiza-finansovogo-sostoyaniya-predpriyatiya>

29. Интернет-журнал «Экономический анализ: теория и практика» т. 14, вып. 18, май 2015. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.fin-izdat.ru/journal/analiz/detail.php?ID=65719>

30. Интернет-ресурс Некоммерческое партнерство Центр дистанционного образования «Элитариум». [Электронный ресурс]. - Режим

доступа: <http://www.elitarium.ru/likvidnost-kojefficient-analiz-aktivy-kratkosrochnye-objazatelstva-passivy-buhgalterskij-balans>

31. Интернет-ресурс Информационное отраслевое издание о рынке рекламы и маркетинга в России «Adindex». / Исследование мебельного рынка [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://adindex.ru/specprojects/market4/furniture-1.phtml>

32. Интернет-ресурс Практический журнал по управлению финансами компании «Финансовый директор». / Внутренняя норма доходности IRR: формулы и примеры расчета [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://fd.ru/articles/158128-qqq-16-m9-01-09-2016-irr-formula-rascheta>

33. Интернет-ресурс «Финансовые инвестиции образовательный центр». / Индекс рентабельности инвестиций [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://allfi.biz/financialmanagement/CapitalBudgeting/indeksrentabelnosti.php>

34. Fred, Kofman Conscious Business (аудиокнига на 12 CD) / Fred Kofman. - Москва: Огни, 2014. - 423 с.

35. Shivaji, S. Ambhore and Suwarna J. Choudhary India's Trade Relations with European Union / Shivaji S. Ambhore and Suwarna J. Choudhary. - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2014. - 240 с.

36. U.S. Auction Theorists Win the 2020 Nobel in Economics - <https://www.nytimes.com/topic/subject/economics>

37. How Liberals Opened the Door to Libertarian Economics - <https://www.nytimes.com/2020/09/11/business/dealbook/milton-friedman-free-markets.html>

38. Do Jobless Benefits Deter Workers? Some Employers Say Yes. Studies Don't. - <https://www.nytimes.com/2020/09/10/business/economy/unemployment-benefits-hiring.html>

Приложение А

Форма отчетности нефинансовых показателей

Форма Н					
I Экономические показатели			Значение предыдущий отчетный период	Значение текущий отчетный период	Абсолютное отклонение
	Название показателя	Единицы измерения			
1	Доля закупок у российских организаций в общем объеме	процент			
2	Задолженность по заработной плате работников	тыс.руб			
3	Количество дочерних обществ, зависимых обществ	шт.			
4	Производительность труда	тыс. руб/чел			
5	Расходы на завершённые научно-исследовательские, опытно-конструкторские работы	тыс. руб			
6	Расходы на мероприятия по охране труда	тыс. руб			
7	Расходы на обучение работников	тыс. руб			
8	Расходы на оплату труда	тыс. руб			
9	Расходы на охрану окружающей среды	тыс. руб			
10	Расходы на потребление энергоресурсов	тыс. руб			
11	Расходы на социальную поддержку общества	тыс. руб			
12	Сумма задолженности по уплате обязательных платежей	тыс. руб			
II Социальные показатели					
1	Количество аварий, чрезвычайных ситуаций	шт.			
2	Количество выявленных нарушений по вопросам соблюдения трудовых прав	шт.			
3	Количество лиц предпенсионного возраста уволенных из организаций	человек			
4	Количество пострадавших в результате несчастных случаев на производстве	человек			
5	Количество работников профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации за счет средств работодателя	человек			
6	Количество работников, у которых выявлены профессиональные заболевания	человек			

Продолжение приложения А

7	Количество случаев привлечения к ответственности за совершение коррупционных правонарушений	шт.			
8	Количество часов обучения в год на одного работника	час/чел			
9	Коэффициент дифференциации зарплаты в организации (соотношение наиболее высокой заработной платы к наиболее низкой заработной плате в организации)				
10	Коэффициент текучести кадров	процент			
11	Коэффициент травматизма	процент			
12	Среднесписочная численность работников	шт.			
13	Средняя заработная плата	тыс. руб			
14	Число обращений в органы по рассмотрению индивидуальных трудовых споров	шт.			
15	Число обращений в суд в связи с трудовыми спорами	шт.			
III Экологические показатели					
1	Выбросы парниковых газов	тыс. тонн			
2	Доля утилизированных и обезвреженных отходов I-V классов опасности в общем объеме	процент			
3	Масса выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух	тыс. тонн			
4	Масса сбросов загрязняющих веществ в составе вод в водные объекты	тыс. тонн			
5	Образовано отходов I-V классов опасности за отчетный период	тыс. тонн			
6	Объем использованной свежей воды	млн куб. м			
7	Объем сброса загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты	млн куб. м			

Приложение Б

Этапы разработки инновационного проекта на предприятии АО «Металлоторг»

Этапы	Экономические задачи	Необходимая исходная информация
Предварительные этапы		
Исследовательский	Формирование идеи. Анализ рынка. Изучение покупательской способности потенциальных клиентов.	<ul style="list-style-type: none"> – Проведены поисковые исследования. – Определены преимущества инновационного продукта. – Проведен предварительный анализ рынка сбыта. – Изучена покупательская способность потенциальных клиентов.
Конструктивный (конструкторских разработок)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Создание опытного образца. 2. Формирование мнения потребителя о новом продукте. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка инновационного процесса. 2. Изготовление и испытание опытного образца инновационного продукта. 3. Проведение опытных испытаний, проведение исследований о возможности использования инновационного продукта. 4. Проведение объёмно-календарного планирования инновационного проекта.
Рыночные этапы		
Коммерческий	<ol style="list-style-type: none"> 1. Проведение мероприятий по подготовке производства в промышленных масштабах. 2. Осуществление опытных продаж. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Определение общих затрат предприятия на инновационное производство. 2. Планируемые стоимость и объёмы продаж инновационного продукта. 3. Выручка и прибыль от продаж инновационного продукта. 4. Оценка эффективности инновационного проекта.
Производственный	Запуск производства инновационного продукта в промышленных масштабах	Информационная, техническая и организационная промышленному подготовка к производству инновационного планирования продукта производства.

Приложение В

Матрица SWOT для инновационного проекта АО «Металлоторг»

	Возможности проекта	Угрозы проекта
Наименования	<ul style="list-style-type: none"> - сбытовый рынок расширится, а выручка - вырастет; могут быть подписаны новые контракты; - возможность обслуживать дополнительную группу потребителей; -можно быстро адаптироваться к меняющимся условиям; -возможность удовлетворить потребительские запросы 	<ul style="list-style-type: none"> - усиление отраслевой конкуренции; сокращение спроса на товары; - снижение платежеспособности компаний; - усиление инфляции; - нестабильная экономическая ситуация в различных промышленных отраслях
Преимущества инновационного проекта	<ul style="list-style-type: none"> - создание и выпуск инновационного продукта в целях обретения конкурентных преимуществ; известность поспособствует выходу инновационных продуктов на рынок; - уровень квалификации персонала, контроль за качеством, неудачные модели поведения конкурентов и развитие PR-технологий позволят с успехом вывести на рынок новый инновационный продукт 	<ul style="list-style-type: none"> - возникновение конкурентов приведет к дополнительным финансовым расходам; - требуется проведение достоверного мониторинга, улавливающего изменения потребительских вкусов; - корректировка маркетинговой, ценовой политики; - правильно разработанная маркетинговая политика
Недостатки инновационного проекта	<ul style="list-style-type: none"> - сведение издержек проекта по инновациям к минимуму; - приобретение передовой техники; - высококачественный инновационный продукт 	<ul style="list-style-type: none"> - новые конкуренты, средние цены приведут к ухудшению конкурентной позиции, но за счет продуманной маркетинговой политики станет возможным удержание покупателей; - расширение рекламно-маркетинговой деятельности
	<ul style="list-style-type: none"> - недостаточность собственных источников финансирования; - возможность ошибки менеджмента в реализации проекта 	

Приложение Г

Денежные потоки инновационного проекта АО «Металлоторг», тысяч рублей

Показатели	2020	2021				2022				Всего
	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	
1. Наличного притока	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.1. Дохода от реализации		7646,9	7646,9	7646,9	7646,9	7646,9	7646,9	7646,9	7646,9	61175,5
2. Наличного оттока:										
2.1. Инвестиций в основной капитал	3644,6									3644,6
2.2. Инвестиций в оборотный капитал	1855,4									1855,4
2.3 Затрат на производство		5522,5	5522,5	5522,5	5522,5	5522,5	5522,5	5522,5	5522,5	44179,6
2.4. Налогов		402,6	402,6	402,6	402,6	402,6	402,6	402,6	402,6	3221,2
3. Чистого потока денег (NCF)	-5500,0	1721,8	1721,8	1721,8	1721,8	1721,8	1721,8	1721,8	1721,8	8274,7
Кумулятивного NCF	-5500,0	-3778,2	-2056,3	-334,5	1387,4	3109,2	4831,0	6552,9	8274,7	12486,3
Коэффициента дисконтирования при ставке	1,0000	0,9595	0,9206	0,8833	0,8475	0,8131	0,7801	0,7485	0,7182	
4. Стоимости текущей (PV)	-5500,0	-3625,0	-1893,0	-295,4	1175,7	2528,1	3768,9	4905,0	5942,8	7007,1
5. NPV на раст. итогом	-5500,0	-9125,0	-11018,0	-11313,4	-10137,7	-7609,6	-3840,7	1064,3	7007,1	

Приложение Д

**Расчет внутренней нормы доходности инновационного проекта АО
«Металлоторг»**

Показатель	2020	2021				2022				Итого NPV
	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	
Нормы дисконта	13,0%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NCF	-5500,0	-3778,2	-2056,3	-334,5	1387,4	3109,2	4831,0	6552,9	8274,7	-
Множитель дисконтирующий	1	0,8850	0,7831	0,6931	0,6133	0,5428	0,4803	0,4251	0,3762	-
Поток денег дисконтированный	-5500,0	-3343,50	-1610,40	-231,81	850,90	1687,55	2320,44	2785,37	3112,62	71,2
Норма дисконта	13,2%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NCF	-5500,0	-3778,2	-2056,3	-334,5	1387,4	3109,2	4831,0	6552,9	8274,7	
Множитель дисконтирующий	1	0,8834	0,7804	0,6894	0,6090	0,5380	0,4752	0,4198	0,3709	-
Поток денег дисконтированный	-5500,0	-3337,60	-1604,71	-230,58	844,90	1672,70	2295,95	2751,11	3068,90	-39,3

Приложение Е

Анализ финансовых результатов АО «Металлоторг»

Таблица Е.1 – Горизонтальный анализ финансовых результатов деятельности АО «Металлоторг» за период с 2017 года по 2019 год

Наименование показателя	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонения 2018г. в сравнении с 2017г.		Отклонение 2019г. к 2018г.		Темп роста 2019/ 2017 гг
				тысяч рублей	%	тысяч рублей	%	
Выручки	29933100	38050700	43753500	8117600	127,12	5702800	114,99	146,17
Себестоимости	25818400	33463600	38314100	7645200	129,61	4850500	114,49	148,40
Прибыли валовой	4114680	4587100	5439460	472420	111,48	852360	118,58	132,20
Расходов коммерческих	2205450	2612990	2767140	407540	118,48	154150	105,90	125,47
Прибыли от реализаций	1909230	1974110	2672320	64880	103,40	698210	135,37	139,97
Процентов для получения	241	32	0	-209	13,28	-32	0,00	0,00
Процентов для уплаты	299646	418595	517301	118949	139,70	98706	123,58	172,64
Доходов прочих	218675	284891	297348	66216	130,28	12457	104,37	135,98
Расходов прочих	134054	143414	119405	9360	106,98	-24009	83,26	89,07
Прибыли до обложения налогами	1694450	1697020	2332960	2570	100,15	635940	137,47	137,68
Налога на полученную прибыль	338890	339450	467762	560	100,17	128312	137,80	138,03
Прибыли чистой (убытка чистого)	1248950	1296790	1821220	47840	103,83	524430	140,44	145,82

Продолжение приложения Е

Таблица Е.2 – Горизонтальный анализ финансовых результатов деятельности ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС-МОСКВА» за период с 2017 года по 2019 год.

Наименования показателей	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонения 2018г. в сравнении с 2017г.		Отклонения 2019г. к 2018г.		Темп роста 2019/ 2017 гг
				тысяч рублей	%	тысяч рублей	%	
Выручки	13777801	19453954	23446409	5676153	141,20	3992455	120,52	170,18
Себестоимости	11687298	16715583	20408725	5028285	143,02	3693142	122,09	174,62
Прибыли валовой	2090503	2738371	3037684	647868	130,99	299313	110,93	145,31
Расходов коммерческих	1560637	1936594	2345202	375957	124,09	408608	121,10	150,27
Прибыли от реализаций	529866	801777	692482	271911	151,32	-109295	86,37	130,69
Процентов для получения	53029	39185	37767	-13844	73,89	-1418	96,38	71,22
Процентов для уплаты	237257	380235	184592	142978	160,26	-195643	48,55	77,80
Доходов прочих	231752	232232	151354	480	100,21	-80878	65,17	65,31
Расходов прочих	988965	988965	763484	0	100,00	-225481	77,20	77,20
Прибыли до обложения налогами	118395	198017	153394	79622	167,25	-44623	77,47	129,56
Налога на полученную прибыль	470228	790948	599767	320720	168,21	-191181	75,83	127,55

Продолжение приложения Е

Таблица Е.3 – Горизонтальный анализ финансовых результатов деятельности ЗАО «ТФД «БРОК-ИНВЕСТ-СЕРВИС И К» за период с 2017 года по 2019 год.

Наименования показателей	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонения 2018г. в сравнении с 2017г.		Отклонение 2019г. к 2018г.		Темп роста 2019/ 2017 гг
				тысяч рублей	%	тысяч рублей	%	
Выручки	21076825	27390553	29278403	6313728	129,96	1887850	106,89	138,91
Себестоимости	19612621	25937196	27515907	6324575	132,25	1578711	106,09	140,30
Прибыли валовой	1464204	1453357	1762496	-10847	99,26	309139	121,27	120,37
Расходов коммерческих	854852	1048322	1119393	193470	122,63	71071	106,78	130,95
Прибыли от реализаций	518838	322651	549579	-196187	62,19	226928	170,33	105,92
Процентов для получения	18331	27069	22630	8738	147,67	-4439	83,60	123,45
Процентов для уплаты	116385	149088	190887	32703	128,10	41799	128,04	164,01
Доходов прочих	591913	106796	35282	-485117	18,04	-71514	33,04	5,96
Расходов прочих	621146	102782	115702	-518364	16,55	12920	112,57	18,63
Прибыли до обложения налогами	391673	204768	301024	-186905	52,28	96256	147,01	76,86
Налога на полученную прибыль	83209	43395	65390	-39814	52,15	21995	150,69	78,59
Выручки	309700	155487	236693	-154213	50,21	81206	152,23	76,43