

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НОВОГО ОБЩЕСТВА

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

БОЛЬШИХ КРИСТИНА АЛЕКСЕЕВНА

*магистрант Саратовского государственного технического университета
имени Гагарина Ю.А, Саратов, Россия*

Email: krisesnbalet@mail.ru

КУМАРОВ ИЛЬЯ ВЛАДИМИРОВИЧ

*магистрант Саратовского государственного технического университета
имени Гагарина Ю.А, Саратов, Россия*

Email: Ilya.kumarov@mail.ru

ШИНДРЯЕВА АННА ПАВЛОВНА

*преподавателя Саратовского государственного технического университета
имени Гагарина Ю.А., Саратов, Россия*

e-mail: shinanna@mail.ru

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается проблема повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия в современных условиях хозяйствования. Предлагается проведение методики комплексного анализа, и оценки эффективности хозяйственной деятельности которая позволит обеспечить объективную оценку деятельности предприятия.

Ключевые слова: комплексная оценка, сводный анализ, анализ рентабельности предприятия, анализ финансового состояния.

COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

CHRISTINA BOLSHIH

*graduate student Saratov state technical university named by Gagarin Y.A., Saratov,
Russia*

e-mail: krisesnbalet@mail.ru

ILYA KUMAROV

*master's student, Saratov state technical university named by Gagarin Y.A., Saratov,
Russia*

e-mail: Ilya.kumarov@mail.ru

ANNA SHINDRYAEVA

the teacher of the Saratov state technical university named by Gagarin Y.A., Saratov, Russia

e-mail: shinanna@mail.ru

ABSTRACT

The article deals with the problem of improving the efficiency of prebдpыatiya economic activity in modern economic conditions. It is proposed to conduct a method of comprehensive analysis and evaluation of the efficiency of economic activity that will provide an objective assessment of the company's activities.

Keywords: comprehensive assessment, summary analysis, enterprise profitability analysis, financial condition analysis

Комплексная оценка эффективности хозяйственной деятельности – одна из сложнейших задач экономического анализа. Методика комплексного анализа применяется для получения объективной оценки прошлой деятельности предприятия, нахождения резервов повышения эффективности хозяйствования[2].

Анализируемое предприятие ООО «ТД Ярослав» - один из ведущих российских поставщиков комплексной поставки оборудования для систем охраны. Компания предлагает широкий спектр (более 200 российских и зарубежных производителей) оборудования систем безопасности.

Сбалансированный ассортимент акций компании, более 100 000 товаров. Компания продает системы видеонаблюдения, сигнализации о пожаре, пожарной сигнализации, системы контроля и управления доступом, системы голосового предупреждения, инсталляционные материалы и кабельную продукцию.

ООО «ТД Ярослав» за последние два года вышло из затяжного кризиса и получило желаемую прибыль. Итак, можно сказать, что в 2018 году компания получила более 1,4 миллиона рублей дохода больше, чем приходится на операции. Покажем эту разницу в таблице 1.

Таблица 1- Сальдо доходов и расходов ООО «ТД Ярослав»

| Год | Доходы | Расходы | Доходы - Расходы |
|------|-------------|-------------|------------------|
| 2018 | 112 257 000 | 110 857 000 | 1 400 000 |

В целом, можно сказать, что предприятие уверенно растет в своем потенциале и что ее клиентской базе нравится продукция.

В качестве обобщающей оценки эффективности хозяйственной деятельности ООО «ТД Ярослав» рассчитаем комплексные показатели. Результаты расчетов представим в таблице 2.

Таблица 2- Комплексные показатели экономической эффективности
ООО «ГД Ярослав»

| Показатели | 01.01.2016 | 01.01.2017 | 01.01.2018 г. | Изменение |
|---|------------|------------|------------------|-----------|
| 1. Показатель эффективности использования торгового потенциала предприятия | 2,18 | 2,15 | 2,06 | -0,12 |
| 2. Показатель эффективности финансовой деятельности | 0,22 | 0,13 | 0,43 | 0,21 |
| 3. Показатель эффективности трудовой деятельности | 3,53 | 3,66 | 3,74 | 0,21 |
| 4. Интегральный показатель экономической эффективности хозяйственной деятельности | 1,11 | 1,22 | 1,43 | 0,22 |

Из таблицы 2 видно, что интегральный показатель экономической активности в отчетном году по сравнению с 2016 годом увеличился с 1,11 до 1,43 или на 22%, несмотря на то, что показатель эффективности торгового потенциала за два года снизился на 12%.

Так же наблюдается значительное увеличение показателя эффективности финансовой деятельности на 21% и эффективности трудовой деятельности на 21%. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что в целом Торговый дом Ярослав работает достаточно эффективно

Далее мы оцениваем финансовое состояние ООО «ГД Ярослав».

Финансовое состояние предприятия характеризует состояние капитала в процессе его обращения и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность в определенный момент времени[5].

В наиболее общей форме оценка финансового состояния за короткий срок показывает, может ли

организация своевременно и в полной мере осуществить расчеты по краткосрочным обязательствам[1]. Краткосрочная задолженность предприятия, выделенная в отдельный раздел пассива баланса (раздел 5), погашается различными способами. Поэтому активы любой компании, включая необратимые, могут служить залогом для погашения долга[10]. Но ситуация, когда внеоборотные активы изымаются из баланса для расчетов по текущим обязательствам, не является нормальной, и это также наименее ликвидная часть активов, то есть сроки их преобразования в денежные средства могут быть длиннее, чем необходимость погашения краткосрочные обязательства[7]. Поэтому, говоря об оценке современного состояния организации и ее анализ потенциальных возможностей расплатиться по текущим обязательствам, логичнее сопоставлять оборотные активы (раздел 2) и краткосрочные пассивы[11].

Экономическая эффективность – относительный показатель, соизмеряющий полученный эффект с затратами или ресурсами, использованными для достижения этого эффекта [6]. Рентабельность – это степень доходности, выгодности, прибыльности бизнеса. Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина отражает соотношение эффекта с вложенным капиталом или потребленными ресурсами [9].

Эффективность функционирования любого предприятия зависит от его способности получать положительный финансовый результат. Оценить эту способность позволяет аналитические мероприятия, основными задачами которых являются:

- оценка хозяйственной ситуации;
 - выявление факторов и причин, определивших сложившееся состояние;
 - выявление и мобилизация резервов повышения эффективности хозяйственной деятельности;
 - подготовка и обоснование принимаемых управленческих решений [3].
- Результаты анализа рентабельности способствуют росту информированности администрации

$$R_{\text{ПР}2016} = \frac{107559 - 87432 - 16857}{107559} * 100\% = 3,29 \quad (4)$$

$$R_{\text{ПР}2017} = \frac{112187 - 91962 - 17581}{112187} * 100\% = 2,12 \quad (5)$$

$$R_{\text{ПР}2018} = \frac{107535 - 89642 - 17138}{107535} * 100\% = 0,70 \quad (6)$$

Далее найдем изменения рентабельности продаж исследуемой

предприятия и других пользователей экономической информации о состоянии интересующих их объектов, т.к. анализ позволяет получить некоторое количество ключевых параметров, дающих точную оценку, как текущего состояния объекта, так и ожидаемых перспектив его развития [4]. Для оценки влияния факторов на величину рентабельности продаж ($R_{\text{ПР}}$) от реализации товаров нужно использовать следующую модель:

$$R_{\text{ПР}} = \frac{\text{П}_{\text{ПР}}}{\text{В}} * 100\% \quad (1)$$

где $\text{П}_{\text{ПР}}$ - прибыль от продажи товаров;

В – выручка.

$$R_{\text{ПР}} = \frac{\text{В} - \text{С} - \text{КР} - \text{УР}}{\text{В}} * 100\% \quad (2)$$

где В - выручка (стр. 2110); С - себестоимость товаров (стр. 2120); КР - коммерческие расходы (стр. 2210); УР - управленческие расходы (стр. 2220). Так как у исследуемой организации за период 2016 - 2018 гг. управленческих расходов не было, то формула будет иметь вид:

$$R_{\text{ПР}} = \frac{\text{В} - \text{С} - \text{КР}}{\text{В}} * 100\% \quad (3)$$

Для определения влияния различных факторов на рентабельность продаж будет использована смешанная модель. Произведем расчет рентабельности продаж анализируемой организации за период 2016–2018 гг.

организации за рассматриваемый промежуток времени:

$$\Delta R_{\text{К.Г.}} = R_{\text{К.Г.}} - R_{\text{Н.Г.}} \quad (7)$$

$$\Delta R_{\text{ПР}2016} = 2,12 - 3,29 = -1,18 \quad (8)$$

$$\Delta R_{\text{ПР}2017} = 0,70 - 2,12 = -1,41 \quad (9)$$

В таблице 3 представлен расчет оценки влияния различных факторов

на величину рентабельности продаж ООО «Торговый дом» за анализируемый период.

Таблица 3 - Влияние факторов на величину рентабельности продаж ООО «ТД Ярослав»

| № п/п | Год | Алгоритм расчета | Размер влияния |
|--|------|--|----------------|
| $\Delta R_{\text{Пв}} = \left(\frac{B_{\text{кг}} - C_{\text{нг}} - \text{КР}_{\text{нг}}}{B_{\text{кг}}} - \frac{B_{\text{нг}} - C_{\text{нг}} - \text{КР}_{\text{нг}}}{B_{\text{нг}}} \right) \cdot 100\%$ | | | |
| 1. | 2016 | $\left(\frac{112187 - 87432 - 16587}{112187} - \frac{107559 - 87432 - 16587}{107559} \right) \cdot 100\%$ | 3,989 |
| 2. | 2017 | $\left(\frac{107535 - 91962 - 17851}{107535} - \frac{112187 - 91962 - 17851}{112187} \right) \cdot 100\%$ | -4,234 |
| $\Delta R_{\text{Пс}} = \left(\frac{B_{\text{кг}} - C_{\text{кг}} - \text{КР}_{\text{нг}}}{B_{\text{кг}}} - \frac{B_{\text{кг}} - C_{\text{нг}} - \text{КР}_{\text{нг}}}{B_{\text{кг}}} \right) \cdot 100\%$ | | | |
| 3. | 2016 | $\left(\frac{112187 - 91962 - 16587}{112187} - \frac{112187 - 87432 - 16587}{112187} \right) \cdot 100\%$ | -4,038 |
| 4. | 2017 | $\left(\frac{107535 - 89642 - 17851}{107535} - \frac{107535 - 91962 - 17851}{107535} \right) \cdot 100\%$ | 2,157 |
| $\Delta R_{\text{Пкр}} = \left(\frac{B_{\text{кг}} - C_{\text{кг}} - \text{КР}_{\text{кг}}}{B_{\text{кг}}} - \frac{B_{\text{кг}} - C_{\text{кг}} - \text{КР}_{\text{нг}}}{B_{\text{кг}}} \right) \cdot 100\%$ | | | |
| 5. | 2016 | $\left(\frac{112187 - 91962 - 17851}{112187} - \frac{112187 - 91962 - 16587}{112187} \right) \cdot 100\%$ | -1,127 |
| 6. | 2017 | $\left(\frac{107535 - 89642 - 17138}{107535} - \frac{107535 - 89642 - 17851}{107535} \right) \cdot 100\%$ | 0,663 |

Анализ показал, что в результате суммарного влияния всех рассматриваемых факторов на рентабельность продаж ООО «ТД Ярослав» в 2016 г. и в 2017 г. она уменьшилась на 35,7% и на 66,8% соответственно.

Снижение эффективности продаж в 2016 г. по сравнению с 2015 г. на 35,7% были вызвано:

- ростом себестоимости закупаемых товаров организацией на 5,2% и на 4530 тыс. руб., что

привело к снижению рентабельности продаж на 4%;

- увеличением коммерческих расходов на 7,6% и на 1264 тыс. руб., что способствовало сокращению рентабельности продаж на 1,1%. Но при этом наблюдается рост выручки на 4,3% и на 4624 тыс. руб., что способствовало росту рентабельности продаж на 4%.

Сокращение рентабельности продаж в 2017 г. по сравнению с 2016 г. на 66,8% стало возможно несмотря на:

- снижение себестоимости закупаемых товаров исследуемой организацией на 2,5% и на 1320 тыс. руб., что повлекло повышение рентабельности продаж на 2,2%;

- сокращение коммерческих расходов на 4% и на 713 тыс. руб., за счет этого рентабельность продаж увеличилась на 0,7%. Однако уменьшением выручки на 4,1% или на 4652 тыс. руб., привело к снижению коммерческих деятельности организации на 4,2%.

ООО «ТД Ярослав» за исследуемый период 2016 – 2018 гг. наблюдается стабильное снижение рентабельности чистых активов и продаж, а именно рентабельность чистых активов в 2016 г. составила 122,7%, в 2017 г. - 74,9%, а в 2018 г. - 43,5%, рентабельность продаж организации в 2016 г. составила 3,3%, в 2016 г. – 2,1%, а в 2018 г. – 0,7%.

Так как исследуемая организация является сетью магазинов по розничной продаже, то рентабельность продаж является более показательна в финансовом плане по сравнению с рентабельностью чистых активов. Она также косвенно является и показателем товарооборота, так как в 2018 г. он составил 0,7%, что свидетельствует о том, что торговая организация практически не получает прибыль от продажи

товаров и находится на грани банкротства.

Учитывая, что предприятие может считаться финансово устойчивой, когда долгосрочные активы покрываются долгосрочным капиталом, значение коэффициента в этом случае должно быть меньше или равно 1.

Исходя из этого дополнительного критерия оценки финансовой стабильности, мы можем сделать вывод, что ООО «ТД Ярослав» в 2018 финансово нестабильно. Очевидно, что в 2018 году ООО «ТД Ярослав» реализовало инвестиционную программу, в результате которой было приобретено основных средств (оборудования) и значительное увеличение внеоборотных активов.

Формирование привлекательности предприятия вопрос долгосрочный, так как необходимо накопить и грамотно использовать материальные и финансовые ресурсы предприятия[8]. В настоящее время на предприятии предпринимаются попытки разработки и внедрения в организационно-технических мероприятия направленных на достижение конкурентного превосходства в системе производства и поставки оборудования систем безопасности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абрютин М.С. Экономический анализ торговой деятельности: Учеб. пособ.- М.: «Дело и сервис», 2016.- 508 с.
2. Ваганова О.Е., Семенцова О.О. Необходимость бизнес-анализа как инструмента для обеспечения устойчивого развития хозяйствующего субъекта // Наука и общество. 2017. №3(29). С.69-72.

3. Еремеев М.А., Кублин И.М. Формирование принципов обеспечения эффективности системы оплаты и стимулирования труда // Современная экономика: проблемы и решения. 2011. №1(13). С.83-92.
4. Казанкина О.А., Зайцев А.В. Теоретические аспекты системы мотивации и стимулирования предпринимательской деятельности // Факторы успеха. 2018. №2(11). С.64-69.
5. Кублин И.М., Махметова А.Е. Дескриптивный анализ особенностей постлеталентного управления промышленными предприятиями // Поволжский торгово-экономический журнал. 2011. №2. С.24-28.
6. Кублин И.М., Махметова А.Ж.Е. Системная модернизация предприятий машиностроительной промышленности: категорийно-понятийный подход// Известия Волгоградского государственного технического университета. 2012. №7(94). С.51-54.
7. Ключников С.В. Особенности аналитического обеспечения сегментарной отчетности корпоративной группы // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2011. №12(36). С.56.
8. Курзин С.Ю., Шиндряева А.П. Актуальные проблемы продвижения товара на рынке B2B // Социальные науки. 2019. №2(25). С.57-61.
9. Кублин И.М., Плеханов С.В., Рябченко А.В., Удовик Е.Э. Инновационные тактические маркетинговые воздействия: особенности, учет и анализ эффективности // Экономика устойчивого развития. 2019. №3(39). С.129-133.
10. Найденов В.И., Мартынович В.И., Миронов М.Г. Малое и среднее предпринимательство саратовской области: показатели развития и формы государственной поддержки // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2019. №5(79). С.67-71.
11. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2016 – 344 с.

REFERENCES

1. Abryutina M. S. Economic analysis of trade activity: Textbook-M.: "Business and service", 2016. - 508 p.
2. Vaganova O. E., Sementsova O. O. The Need for business analysis as a tool for ensuring sustainable development of an economic entity // Nauka i obshchestvo. 2017. №3 (29). Pp. 69-72.
3. Eremeev M. A., Kublin I. M. Formation of principles for ensuring the effectiveness of the system of payment and labor stimulation // Modern economy: problems and solutions. 2011. № 1(13). Pp. 83-92.
4. Kazankina O. A., Zaitsev A.V. Theoretical aspects of the system of motivation and stimulation of entrepreneurial activity // Factors success. 2018. № 2 (11). Pp. 64-69.
5. Kublin I. M., Makhmetova A. E. Descriptive analysis of features of postletalent management of industrial enterprises // Volga trade and economic journal. 2011. № 2. P. 24-28.
6. Kublin I. M., Makhmetova A. Zh. E. System modernization of machine-building

- industry enterprises: a categorical and conceptual approach// Proceedings of the Volgograd state technical University. 2012. № 7 (94). Pp. 51-54.
7. Klyuchnikov S. V. Features of analytical support for segmental reporting of the corporate group // Management of economic systems: electronic scientific journal. 2011. №12 (36). P. 56.
 8. Kurzin S. Yu., Shindryaeva A. P. Actual problems of product promotion on the B2B market // Social sciences. 2019. № 2 (25). Pp. 57-61.
 9. Kublin I. M., Plekhanov S. V., Ryabchenko A.V., Udovik E. E. Innovative tactical marketing impacts: features, accounting and analysis of effectiveness // Economics of sustainable development. 2019. № 3 (39). Pp. 129-133.
 10. Naidenkov V. I., Martynovich V. I., Mironov M. G. Small and medium-sized entrepreneurship in the Saratov region: development indicators and forms of state support // Bulletin of the Saratov state socio-economic University. 2019. №5 (79). Pp. 67-71.
 11. Savitskaya G. V. Analysis of economic activity of the enterprise: Textbook. - 2nd ed. - M.: INFRA-M, 2016 – 344 p.