

Валякина Елена Александровна

Магистрант

Направление: Экономика

Магистерская программа: Экономика фирмы

Расчет финансовых показателей и выставление балльных оценок в организации ООО Фирма «Биокор»

Аннотация. В статье анализируются вопросы инвестиционной привлекательности организации в качественном и количественном отношении, а также обосновываю комплексный подход, взаимосвязи анализа, и интегральной оценки инвестиционной привлекательности предприятия.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность организации, факторы инвестиционной привлекательности, анализ инвестиционной привлекательности.

Для наглядности инвестиционной привлекательности ООО Фирма «Биокор», применяю балльность оценки показателей от 1 до 5 баллов, что позволит понимать анализ организации инвесторам без учета подготовленности.

Перед расчетом финансовых показателей и выставлением балльных оценок непосредственно по предприятию проводила анализ региона и отрасли, в которой оно функционирует.

Это необходимо для того, чтобы показать динамику развития предприятий в целом, а не по отдельным секторам. Способ выставления баллов по отрасли и по ООО Фирма «Биокор» используется разный, поскольку целью является не расчет интегрального показателя как такового, а использование определенных составляющих расчета, а именно балльной оценки, для наглядности полученных данных об инвестиционной привлекательности рассматриваемых предприятий и отрасли.

По отрасли используется способ, при котором каждый выбранный показатель анализируется за период и по окончании выставляется балл в зависимости от увеличения или снижения темпов роста показателя. По выставленным баллам формулирую выводы об уровне развития и привлекательности ООО Фирма «Биокор». Данная оценка имеет большое значение, поскольку, чем инвестиционно привлекательнее фирма, тем больше шансов получить инвестиции.

После этого за тот же период рассчитываем основные показатели по ООО Фирма «Биокор», баллы по которым выставляю по средствам сравнения.

Балльная оценка и выводы по полученным результатам полученных данных с их нормативными значениями.

Для оценки показателей используем следующую балльную систему: 5 баллов – показатель полностью соответствует установленным требованиям; 4 балла – показатель устойчивый; 3 балла – показатель должен быть доработан; 2 балла – показатель частично соответствует требованиям; 1 балл – показатель неэффективен и не соответствует нормативным значениям.

Организация ООО Фирма «Биокор» основана в 2002 году. В течении этого периода организация не прекращало и не приостанавливало свою деятельность на длительные периоды. Географическое местоположение не менялось.

Уровень диверсификации продукции. Организация ООО Фирма «Биокор» производит более 10 видов продукции, что позволяет сделать вывод о достаточной диверсификации производства.

Уровень конкуренции на рынке сбыта. Организация ООО Фирма «Биокор» является представителем рынка, организация имеет ряд существенных преимуществ, которые позволяют ему иметь достаточно обширную клиентскую базу.

Возможность выхода организации на новые рынки сбыта. Организация ООО Фирма «Биокор» имеет свободный выход на новые рынки сбыта.

Организация обладает всем необходимым оборудованием для производства новых препаратов.

Более 90% оборудования, эксплуатируемого ООО Фирма «Биокор» нормально функционирует в штатном режиме.

Составим таблицу показателей рыночного положения организации ООО Фирма «Биокор», присвоим балльные оценки каждому критерию (табл. 1).

Таблица 1

**Оценка показателей, характеризующих рыночное положение ООО
Фирма «Биокор»**

| Показатели деятельности организации | Балл |
|--|-------------|
| Срок позиционирования на рынке | 4 |
| Сезонность изменения объемов и рентабельности продаж | 5 |
| Уровень диверсификации продукции | 4 |
| Уровень конкуренции на рынке сбыта | 2 |
| Возможность выхода организации на новые рынки сбыта | 5 |
| Характеристика производственных мощностей | 5 |

Информация об организации

Открытость информации об организации. Вся информация о составе владельцев и экономических показателях ее функционирования имеется в открытом доступе.

Взаимодействие управляющего персонала и рабочих. Информации о конфликтах в коллективе не обнаружено. Взаимодействие полностью налажено.

Своевременность исполнения организацией своих обязанностей перед персоналом и кредиторами. ООО Фирма «Биокор» исправно выплачивает заработную плату, отпускные и больничные своим сотрудникам. Соблюдает график платежей по кредиторским задолженностям.

По нашему мнению и по показателям приведенной выше таблице, привлеченные инвестиции должны быть направлены на повышение уровня конкуренции путем частичного уменьшения цены реализации на ограниченный

период (вброс продукции на новый рынок сбыта с целью закрепиться, либо расширить сегмент), уделить внимание сопутствующей рекламе по предлагаемой продукции, в том числе упаковке. Произведенные расходы будут оправданы в увеличение оборотов от продаж.

Составим таблицу показателей информации об организации ООО Фирма «Биокор», присвоим балльные оценки каждому критерию (табл. 2).

Таблица 2

**Оценка показателей, характеризующих информацию об организации
ООО Фирма «Биокор»**

| Показатели деятельности организации | Балл |
|---|-------------|
| Открытость информации о фирме | 5 |
| Взаимодействие управляющего персонала и рабочих | 5 |
| Своевременность исполнения организацией своих обязанностей перед персоналом и кредиторами | 5 |

Репутация организации на рынке.

Отзывы потребителей о качестве продукции. Организации ООО Фирма «Биокор» производит продукцию общего назначения, потребителями которой могут быть как крупные компании, так и частные лица. На весь период существования фирмы, серьезных нареканий к ее работе не было. Организация производит и реализует качественную продукцию, соответствующую ГОСТ, в установленные сроки.

Отзывы потребителей о компетентности персонала. Более 90% отзывов о компетентности персонала фирмы положительные. Каждый сотрудник охарактеризован, как специалист в своем направлении.

Отзывы поставщиков. Организации ООО Фирма «Биокор» на протяжении всего периода существования исправно выполняет обязательства перед своими поставщиками, задолженностей не имеется, претензии со стороны поставщиков отсутствуют.

Для составления приведенной выше таблицы, мною был проведен анализ доступности информации в сети интернет, в частности данные от СБИС-

контент для сдачи отчетности и получения информации по контрагентам. Оценку слаженности взаимодействия и персонала дает анализ по приказам ООО Фирма «Биокор», точнее минимальное за анализируемые три года с 2017 по 2019 гг. количество приказов грубых нарушений неисполнений функциональных обязанностей. У ООО Фирма «Биокор» отсутствует задолженность по заработной плате и кредиторами (информация по отчетности). Принятие мер для улучшения положения – не требуется.

Составим таблицу показателей репутации организации ООО Фирма «Биокор» на рынке функционирования, присвоим балльные оценки каждому критерию (табл. 3).

Таблица 3

Оценка показателей, характеризующих репутацию ООО Фирма «Биокор»

| Показатели деятельности организации | Балл |
|--|------|
| Отзывы потребителей о качестве продукции | 5 |
| Отзывы потребителей о компетентности персонала | 5 |
| Отзывы поставщиков | 5 |

Таблица 4

Промежуточная оценка инвестиционной привлекательности организации на основе анализа ее качественных характеристик

| № | Наименование группы | Сумма баллов | Вес группы | Итоговая сумма |
|---|---|--------------|------------|----------------|
| 1 | Оценка положения на рынке | 20 | 0,2 | 4,4 |
| 2 | Оценка деловой репутации | 18 | 0,2 | 3,6 |
| 3 | Оценка зависимости от крупных покупателей | 14 | 0,2 | 2,8 |
| 4 | Оценка собственников организации | 15 | 0,2 | 3,0 |
| 5 | Оценка уровня руководства организации | 24 | 0,2 | 4,8 |
| 6 | Итого | 91 | x | 18,6 |
| 7 | Максимально возможно | 100 | x | 20 |

Данные, представленные в табл. 4, требуют следующего комментария. Значение весового коэффициента для каждой группы определяется на основе

профессионального суждения аналитика. В нашем случае мы сочли все группы факторов одинаково значимыми, а потому всем им присвоили равные веса ($X = 0,2$).

Анализ информации, позволяет сделать вывод о том, что промежуточная оценка инвестиционной привлекательности ООО Фирма «Биокор» не является максимальной, что обусловлено потерей баллов по таким оцениваемым позициям, как «Оценка положения на рынке», «Оценка зависимости от крупных поставщиков и покупателей», «Оценка деловой репутации».

Следующим этапом анализа является анализ стратегической эффективности целевой организации. Для этого предлагается использовать подход, основанный на применении коэффициента Спирмена [3].

Реализация стратегии сопровождается изменениями в сравнительной динамике экономических показателей, поэтому задача ее оценки состоит в измерении степени соответствия фактической структуры показателей нормативной [1].

Фундаментом оценки деловой активности организации с учетом условий интенсивного типа развития являются чистая прибыль, прибыль от продаж, выручка от реализации, себестоимость реализованной продукции, работ, услуг, а также показатели, характеризующие эффективность использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Нормативная система показателей (нормативный ряд) темпов роста показателей развития организации выглядит следующим образом:

$$TR_{чп} > TR_{пп} > TR_{вр} > TR_{дз} > EK_{сс} > TR_{зп} \quad (1),$$

где TR – темп роста показателя (%); ЧП – чистая прибыль; ПП – прибыль от продаж; ВР – выручка от продаж; ДЗ – дебиторская задолженность; СС – полная себестоимость продаж; ЗП – фонд заработной платы.

Нормативный ряд темпов роста показателей развития организации является базой для сравнения с фактическим рядом, который определяется в несколько этапов.

Исходя из логики расчета, однозначный вывод об эффективности стратегического развития организации можно делать в том случае, если коэффициент корреляции Спирмена равен единице (фактические динамические ряды показателей финансово-экономической деятельности совпадают с нормативными) [2].

Однако на практике такая ситуация встречается редко, поэтому в рамках анализа инвестиционной привлекательности мы предлагаем следующую систему оценки уровня стратегической эффективности организации-цели, определяемой на основе расчета коэффициента Спирмена (табл. 5).

Таблица 5

**Итоговая оценка уровня стратегической эффективности
организации – объекта анализа**

| № п/п | Критерии оценки | Балл |
|-------|---|------|
| 1 | Коэффициент Спирмена = 1, причем, как показывает трендовый анализ, это устойчивая тенденция | 5 |
| 2 | Коэффициент Спирмена находится в диапазоне [+0,5; +1] на протяжении всего исследуемого периода, показатели "чистая прибыль", "прибыль от продаж" не опускаются ниже третьей позиции в фактическом динамическом ряду | 4 |
| 3 | Коэффициент Спирмена находится в диапазоне [0; +0,5], отсутствует четкая динамика показателей фактического ряда | 3 |
| 4 | Коэффициент Спирмена находится в диапазоне [-0,5; 0]. Наблюдается значительный разброс показателей в фактическом динамическом ряду. Отсутствует четкая тенденция их изменения за исследуемый период | 2 |
| 5 | Коэффициент Спирмена находится в диапазоне [-1; -0,5]; четкая тенденция за весь исследуемый период. Показатели "чистая прибыль", "прибыль от продаж", "выручка от продаж" замыкают динамический ряд (формула (1)) | 1 |

В результате проведения исследования, установлено, что эффективная методика оценки инвестиционной привлекательности малых промышленных организаций является основополагающим инструментом при выборе объекта инвестирования. Она позволяет получить объективные, целостные данные об организации, оценить состояние финансовой устойчивости на сегодняшний день и перспективы ее развития.

Данная методика адаптирована под характерные особенности развития и функционирования малых организаций, учитывая фактор деловой репутации, который играют существенную роль в борьбе за клиентов. И, как следствие, за стабильное развитие и финансовый успех.

Литература

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования. М.: Инфра-М, 2017.

2. Царев В.В. Анализ действующих методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов // Вестник ИНЖЕКОНА. 2017. №2.

3. Четыркин Е.М. Методы финансовых и коммерческих расчетов. М: Дело, 2017.

© Бюллетень магистранта 2021 год №7