**Лапенков В.И**., доктор эконом. наук, доцент, профессор кафедры экономика промышленности: учет, анализ, аудит, Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет) (Москва, Российская Федерация). Почта для связи с автором: vladimir@lapenkov.ru

**Сахарова Н.Ф.**, старший преподаватель кафедры экономика промышленности: учет, анализ, аудит, Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет) (Москва, Российская Федерация). Почта для связи с автором: ninas2005@yandex.ru

**Lapenkov V.I**., doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of industrial Economics: accounting, analysis, audit, Moscow aviation Institute (national research University) (Moscow, Russian Federation). Corresponding author: vladimir@lapenkov.ru

**Sakharova N.F.,** senior lecturer of the Department of industrial Economics: accounting, analysis, audit, Moscow aviation Institute (national research University) (Moscow, Russian Federation). Corresponding author: ninas2005@yandex.ru

**ОЦЕНКА ПРОДУКТИВНОСТИ ФОНДА В СОСТАВЕ ФОНДОВОЙ СЕТИ КОРПОРАЦИИ**

**EVALUATION OF THE FUND'S PRODUCTIVITY AS PART OF THE CORPORATION'S STOCK NETWORK**

**Аннотация**

Рассмотрены показатели и методы оценки продуктивности деятельности финансового фонда, включенного в структуру фондовой сети корпорации. Под продуктивностью фонда понимается его способность генерировать финансовые потоки. К показателям продуктивности отнесены модули оттоков фонда, отражающие результаты его деятельности, потенциал фонда, отражающий общую величину активов, которой фонд располагал в течение периода, а также соотношение результата и потенциала – коэффициент использования потенциала. Продуктивность каждого из фондов фондовой сети предложено характеризовать одинаковым составом перечисленных выше показателей. Однако факторы-аргументы этих показателей должны отражать параметры той фазы финансового оборота, которой соответствует фонд. Это позволяет сформировать универсальный инструментарий для оценки продуктивности всех фаз финансового оборота – «Производство», «Рынок сбыта», «Рынок капитала» и «Рынок обеспечения». В качестве основного показателя, характеризующего продуктивность в процессе ее оценки, предложено применять частный коэффициент использования потенциала по внутрисетевому обороту. Его оценку рекомендовано осуществлять сопоставлением с эталонной величиной показателя. Сопоставление оцениваемого показателя и эталона позволяют также определить величину экономического эффекта, обусловленного различием продуктивности, и причины его формирования. Для иллюстрации результатов исследования можно использовать метод векторных диаграмм. В статье приведено подробное описание инструментария применительно к фонду [A], соответствующего фазе «Рынок сбыта». На примере фондовой сети конкретной корпорации продемонстрирована возможность практического применения предлагаемых показателей и методов.

**Abstract**

Indicators and methods for evaluating the productivity of a financial Fund included in the structure of the Corporation's stock network are considered. The productivity of a financial Fund is defined as its ability to generate financial flows. Productivity indicators include the outflow modules of the Fund, which reflect the results of its activities, the Fund's potential, which reflects the total amount of assets that the Fund had during the period, as well as the ratio of result and potential – the coefficient of potential utilization. It is proposed to characterize the productivity of each of the funds of the stock network by the same composition of the indicators listed above. However, the argument factors for these indicators should reflect the parameters of the phase of financial turnover that the Fund corresponds to. This makes it possible to create a universal tool for evaluating the productivity of all phases of financial turnover – "Production", "sales Market", "capital Market"and" security Market". As the main indicator that characterizes productivity in the evaluation process, it is proposed to use a private coefficient of capacity utilization for intra-network turnover. It is recommended to evaluate it by comparing it with the reference value of the indicator. Comparison of the estimated indicator and the standard also allows us to determine the value of the economic effect caused by the difference in productivity, as well as the reasons for its formation. To illustrate the results of the study, it is proposed to use the method of vector diagrams. The article provides a detailed description of the tools applied to the Fund [A] corresponding to the "sales Market" phase. Using the example of the stock network of a particular Corporation, the possibility of practical application of the proposed indicators and methods is demonstrated.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

***Фонд, фондовая сеть, продуктивность, результат, потенциал, финансовый поток, запас активов, экономический эффект, векторная диаграмма.***

KEYWORDS

***Fund, network, productivity, performance result, potential, financial flow, stock of assets, economic effect, structure, vector diagram.***

**Код из классификатора JEL:** G30

**Введение.** Фондовая сеть корпорации является совокупностью четырех фондов, соответствующих фазам финансового оборота – производство, сбыт произведенной продукции, монетизация реализационного результата и обеспечение производственными ресурсами [1,2]. Эти фонды связаны между собой внутрисетевыми потоками, образующими замкнутый контур (кольцо фондовой сети). С внешней средой фонды связаны внешними притоками и оттоками.

Важным аспектом корпоративного управления является оценка влияния каждого из экономических субъектов на финансовое состояние корпорации [3, 4, 5]. Обычно для этого используются традиционные показатели финансового результата, дисконтированный денежный поток и т.п. [6, 7, 8]. Однако представление процесса деятельности корпорации в виде цепочки создания ценностей [3, 9] показало не достаточность традиционных подходов к решению этой задачи, потребовало новых показателей и процедур их применения. Рассмотрим возможность решения этой задачи на основе показателей продуктивности фонда в составе фондовой сети корпорации.

**Материал и методы исследования.** Универсальный подход к оценке продуктивности базируется на трех элементах ‒ результате, используемых для его достижения ресурсах, соотношении результата и ресурсов [7, 10, 11]. Этот же подход целесообразно применить к оценке финансовой продуктивности фонда. В этом случае [1, 2]:

1) под результатом понимаются модули оттоков фонда;

2) ресурсы, используемые для достижения этого результата, характеризуются потенциалом фонда;

3) отношение модулей оттоков к потенциалу называется коэффициентом использования потенциала фонда.

Процедуры применения этих показателей рекомендуется выполнять в следующем составе:

* расчет показателей продуктивности на основе параметров фондовой сети;
* оценка этих показателей сопоставлением с эталоном;
* определение экономического эффекта, обусловленного различием продуктивности оцениваемого варианта и эталона.

Приведем формулы расчета перечисленных выше показателей продуктивности для произвольного финансового фонда [i].

Полный результат деятельности фонда характеризуется общим модулем его оттока:

M(i~) = ∑M(i~j) (1)

где M(i~j) – модуль частного оттока (i~j); он отражает частный результаты деятельности фонда.

Суммирование в (1) осуществляется по всем оттокам фонда [i].

Следует иметь в виду, что в составе этого результата может содержаться как позитивная, так и негативная часть.

Модули оттоков характеризуют реальную величину результата фонда в течение исследуемого периода. Максимально возможную величину результата, то есть наибольший модуль оттоков отражает потенциал фонда. Он может быть определен двумя методами:

а) по источникам формирования:

P(i) = Rz[i] + M(~i) (2)

где Rz[i] – запас активов фонда на начало исследуемого периода;

M(~i) ‒ общий модуль притоков фонда, равный сумме модулей всех его частных притоков.

б) по направлениям использования:

P(i) = Ra[i] + M(i~) (3)

где Ra[i] – запас активов фонда на конец исследуемого периода;

M(i~) ‒ общий модуль оттоков ‒ результат деятельности фонда.

Потенциал фонда характеризует два аспекта деятельности:

а) ресурсный ‒ общую величину активов, которой располагал фонд в исследуемом периоде (этот аспект отражается формированием фонда);

б) производительный – максимальную величину оттоков, которую способен создать фонд (этот аспект отражается использованием фонда).

Коэффициент использования потенциала ‒ относительный показатель продуктивности. Это ‒ своеобразный «коэффициент полезного действия» фонда. Он может быть общим и частным.

Частный коэффициент использования потенциала определяется по конкретному направлению деятельности фонда, соответствующему одному из его оттоков:

K(i~j) = M(i~j)/P(i) (4)

где K(i~j) – частный коэффициент использования потенциала фонда [i] по направлению (i~j);

M(i~j) ‒ модуль оттока (i~j);

P(i) ‒ потенциал фонда [i].

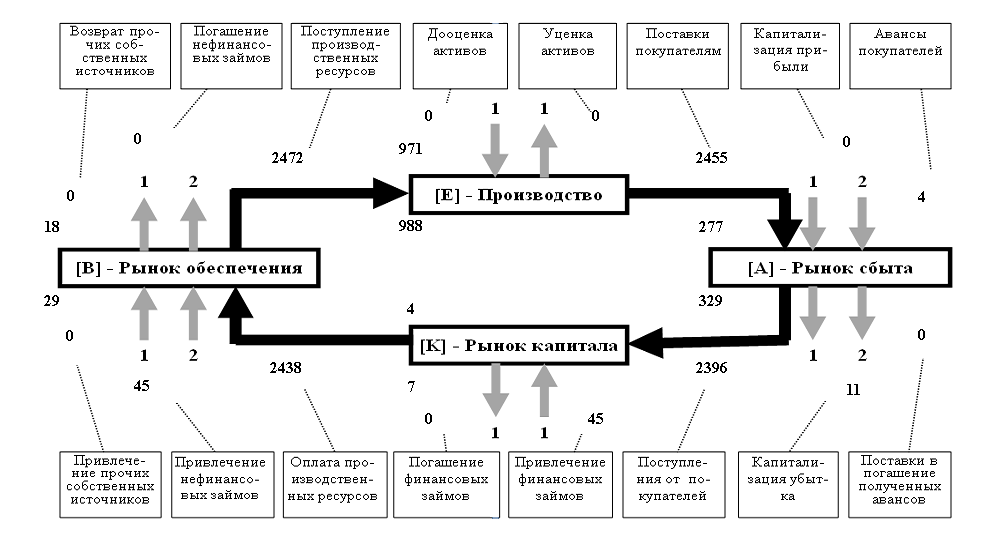
Общий коэффициент использования потенциала определяется по общему модулю оттоков фонда. Он также равен сумме всех его частных коэффициентов:

K(i) = M(i~)/P(i) = ∑K(i~j) (5)

Оценка продуктивности фондов в составе фондовой сети корпорации характеризует локальную продуктивность деятельности корпорации в отдельной фазе финансового оборота. Она осуществляется на основе приведенных выше показателей с учетом следующих особенностей:

* конкретный состав параметров зависит от фазы финансового оборота (это позволяет увязать категорию продуктивности с параметрами фондовой сети, актуальными для данной конкретной фазы, т.е. с такими, которые в этой фазе формируются, на которые способно влиять подразделение, курирующее эту фазу);
* позитивная часть результата характеризуется модулем внутрисетевого оттока фонда (в фондовой сети этот поток отражает величину активов, созданных фазой финансового оборота и сохраненных в фондовой сети, поступивших в ее следующую фазу; внешние потоки также характеризуют результат деятельности фазы, однако эта часть результата оценивается негативно, так как созданные активы выбывают из сети, т.е. утрачиваются ею по различным причинам).

**Результаты исследования.** Продемонстрируем применение показателей локальной продуктивности на примере фонда, соответствующего фазе финансового оборота «Рынок сбыта». Фонд является частью фондовой сети корпорации, выпускающей парфюмерные и косметические средства, условно названной ОА СВ [9]. Эта фондовая сеть построена с применением программного продукта [2] на основе финансовой отчетности за 2018 год, размещенной в открытом доступе в системе раскрытия финансовой информации. Конфигурация фондовой сети представлена на рис. 1.



*Рис. 1.Фондовая сеть корпорации АО СВ*

Фазе «Рынок сбыта» соответствует фонд [A]. Здесь осуществляется торгово-сбытовая деятельность корпорации. Ее результат определяется по формуле (1) как сумма модулей оттока фонда:

M(A~) = M(A~K) + M(A~1) + M(A~2) = 2396 + 11 + 0 = 2407 млн. руб.

где M(A~K) – модуль внутрисетевого потока «Поступления от покупателей»;

M(A~1) – модуль внешнего оттока «Капитализация убытка»;

M(A~2) ‒ модуль внешнего оттока «Поставки в погашение полученных авансов».

Из приведенного расчета видно, что общий результат торгово-сбытовой деятельности корпорации АО СВ в исследуемом периоде составил   
2407 млн. руб. Это – активы, созданные фазой «Рынок сбыта», курирующими эту фазу сбытовыми подразделениями корпорации.

Позитивная часть результата – платежные средства, полученные от покупателей и заказчиков за поставленную продукцию и поступившие в следующую фазу «Рынок капитала» составила 2396 млн. руб. Эти активы не только созданы, но и сохранены в фондовой сети. Негативная часть торгово-сбытовой деятельности – утрата части стоимости отгруженной продукции вследствие «Капитализации убытка» в сумме 11 млн. руб. Это ‒ не полученные корпорацией платежные средства за отгруженную продукцию. К не полученным платежным средствам могла бы быть отнесена и отгрузка продукции покупателям и заказчикам в погашение ранее полученных от них авансов. Однако в исследуемом периоде эта операция не проводилась.

Из сказанного видно, что негативная часть результата может иметь различные причины. Соответствующие нюансы должны учитываться при оценке торгово-сбытовой деятельности.

Торгово-сбытовой потенциал ОАО СВ определяется по формулам (2) и (3). По источникам формирования:

P(A) = Rz[A] + M(~A) = Rz[A] + M(E~A) + M(1~A) + M(2~A) = 277 +2455 + 0 + 4 = 2736 млн. руб.

В этой формуле:

Rz[A] – запас дебиторской задолженности покупателей и заказчиков на начало исследуемого периода;

M(E~A) – модуль внутрисетевого притока «Поставки покупателям»;

M(1~A) – модуль внешнего притока «Капитализация прибыли»;

M(2~A) ‒ модуль внешнего притока «Авансы покупателей».

Торгово-сбытовой потенциал по направлениям использования:

P(A) = Ra[A] + M(A~) = 329 + 2407 = 2736 млн. руб.

где Ra[A] – запас дебиторской задолженности покупателей и заказчиков на конец исследуемого периода,

M(A~) ‒ результат торгово-сбытовой деятельности в исследуемом периоде.

Торгово-сбытовой потенциал 2736 млн. руб. характеризует величину активов, которой располагала корпорация АО СВ в исследуемом периоде в фазе «Рынок сбыта» и которая могла трансформироваться в платежные средства. То есть это – максимально возможная величина платежных средств, которая в исследуемом периоде могла поступить в фазу «Рынок капитала». Однако реально туда поступили платежные средства лишь в сумме 2396 млн. руб.

Соотношение реальной и максимально возможной величин результата характеризуется коэффициентом использования торгово-сбытового потенциала. Определим его для корпорации АО СВ.

1*) Частные коэффициенты использования торгово-сбытового потенциала:*

1.1) по направлению (A~K) – «Поступления от покупателей»:

K(A~K) = M(A~K) / P(A) = 2396 / 2736 = 0,876.

Полученное значение этого показателя свидетельствует:

а) в исследуемом периоде с каждого рубля активов, находившихся в фазе «Рынок сбыта» корпорация получила 0,876 руб. платежных средств;

б) в виде платежных средств в исследуемом периоде корпорация получила лишь 0,875 часть (87,5%) их максимально возможной величины. Остальные платежные средства иммобилизованы в дебиторской задолженности покупателей и заказчиков и утрачены по различным причинам.

Этот показатель также называется частным коэффициентом использования торгово-сбытового потенциала по внутрисетевому обороту. Его целесообразно применять в качестве основного показателя оценки продуктивности торгово-сбытовой деятельности корпорации, так как он характеризует относительную продуктивность этой деятельности «для себя», в рассматриваемом примере – для корпорации АО СВ;

1.2) по направлению (A~1) – «Капитализация убытка»:

K(A~1) = M(A~1) / P(A) = 11 / 2736 = 0,004.

Этот показатель характеризует долю торгово-сбытового потенциала корпорации АО СВ, утраченную вследствие капитализации убытка. Это – часть не полученных корпорацией платежных средств. В исследуемом периоде она составила 0,004 часть торгово-сбытового потенциала;

1.3) по направлению (A~2) – «Поставки в погашение полученных авансов»:

K(A~2) = M(A~2) / P(A) = 0 / 2736 = 0.

Этот показатель характеризует долю торгово-сбытового потенциала корпорации АО СВ, утраченную вследствие погашения авансов покупателей и заказчиков. В исследуемом периоде такой утраты не было.

2) *Общий коэффициент использования торгово-сбытового потенциала:*

K(A) = M(A~) / P(A) = 2407 / 2736 = 0,879.

Этот показатель отражает долю активов, выбывших из торгово-сбытового потенциала корпорации АО СВ в исследуемом периоде. Так как причины выбытия могут различаться, более информативными для анализа являются приведенные ранее частные коэффициенты.

Оценку продуктивности следует осуществлять посредством сравнения каждого из рассчитанных показателей с эталоном.

Так как этих показателей несколько, наиболее важным для корпорации является частный коэффициент использования торгово-сбытового потенциала по внутрисетевому обороту ‒ K(A~K). Как отмечено ранее, именно его целесообразно использовать в качестве основного при сопоставлении различных вариантов торгово-сбытовой деятельности. Более продуктивным считается вариант, у которого этот показатель ближе к 1.

При использовании K(A~K) результат торгово-сбытовой деятельности корпорации следует определять по модулю внутрисетевого потока «Поступления от покупателей» ‒ M(A~K). Это объясняется тем, что два этих показателя связаны уравнением M(A~K) = K(A~K)\*P(A).

В качестве эталона следует использовать показатели иного периода, другой корпорации (например, конкурента), средний по отрасли, региону и т.п.

Фондовые сети сравниваемых вариантов должны быть сопоставимы: иметь базовую конфигурацию и быть одинаковы по продолжительности исследуемого периода. Сопоставление осуществляется лишь по показателям продуктивности, относящимся к фонду [A], соответствующему фазе «Рынок сбыта». Сопоставимость других параметров сравниваемых вариантов (масштаба, вида деятельности корпорации и др.) определяется конкретной постановкой задачи.

Для оценки показателей продуктивности можно использовать таблицу, аналогичную табл. 1. Приведенные в ней показатели относятся к сопоставимым вариантам торгово-сбытовой деятельности (одна и та же корпорация АО СВ, одинаковый период – год). Исследуемый период – отчетный год, эталон сравнения – торгово-сбытовая деятельность корпорации АО СВ в предшествующем году.Расчет показателей предшествующего года не приводится. Он аналогичен приведенному выше расчету за отчетный период.

*Таблица 1*

*Показатели продуктивности торгово-сбытовой деятельности АО СВ*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Обозначение | Предшествующий год | Отчетный год |
| 1.Результат торгово-сбытовой деятельности, млн.руб. | M(A~K) | 2406 | 2396 |
| 2. Торгово-сбытовой потенциал, млн.руб. | P(A) | 2960 | 2736 |
| 3.Частный коэффициент использования торгово-сбытового потенциала по внутрисетевому обороту | K(A~K) | 0,813 | 0,875 |

Если оценка осуществляется по частному коэффициенту использования торгово-сбытового потенциала по внутрисетевому обороту, то вариант отчетного года является лучшим из сравниваемых, так как характеризуется более высокой величиной этого показателя.

Вследствие того, что оценка продуктивности торгово-сбытовой деятельности осуществляется сопоставлением показателей оцениваемого варианта и эталона, также целесообразно рассчитать экономический эффект в виде разницы этих показателей. Обычно эффект определяется на основе показателей результата и потенциала. В этом случае он отражает:

* дополнительно созданный или не созданный (упущенный) результат торгово-сбытовой деятельности;
* величину высвобожденных или дополнительно привлеченных активов торгово-сбытового потенциала.

Полный состав процедур, выполняемых при определении экономического эффекта, обусловленного различием показателей продуктивности, представлен на рис. 2.

Расчет экономического эффекта (метод прямого счета)

Различие результатов деятельности **ΔM(A~K) = M(A~K) - Me(A~K)**

Различие потенциала

**ΔP(A) = P(A) - Pe(A)**

**=**

**=**

Различие результатов деятельности **ΔM(A~K) = ΔMk(A~K) + ΔMp(A~K)**

Проверка корректности

Различие потенциала

**ΔP(A) = ΔPk(A) + ΔPm(A)**

Определение причин (метод цепной подстановки)

Векторная диаграмма

Векторная диаграмма

*Рис. 2. Процедуры, связанные с определением экономического эффекта в фазе «Рынок сбыта»*

Эффект в форме дополнительно созданного (или не созданного, упущенного) результата торгово-сбытовой деятельности оцениваемого варианта определяется по формуле:

ΔM(A~K) = M(A~K) - Me(A~K) (6)

где M(A~K), Me(A~K) – модуль потока «Поступления от покупателей» оцениваемого и эталонного вариантов.

Если ΔM(A~K)>0, величина ΔM(A~K) характеризует дополнительно созданный оцениваемым вариантом результат торгово-сбытовой деятельности.

Если ΔM(A~K)<0, величина ΔM(A~K) характеризует упущенный (не созданный) оцениваемым вариантом результат торгово-сбытовой деятельности.

Эффект в форме высвобожденных (или дополнительно привлеченных) активов торгово-сбытового потенциала оцениваемого варианта определяется по формуле:

ΔP(A) = P(A) - Pe(A) (7)

где P(A), Pe(A) – торгово-сбытовой потенциал оцениваемого и эталонного вариантов.

Если ΔP(A)<0, величина ΔP(A) характеризует высвобождение активов из торгово-сбытового потенциала оцениваемого варианта.

Если ΔP(A)>0, величина ΔP(A) характеризует дополнительное привлечение активов в торгово-сбытовой потенциал оцениваемого варианта.

При определении экономического эффекта также целесообразно установить причины, обусловившие его формирование. Для этого рекомендуется воспользоваться методами факторного анализа, в частности, методом цепных подстановок.

В качестве причин формирования эффекта рассматриваются:

* различие относительной продуктивности торгово-сбытовой деятельности (это ‒ качественный фактор, фактор интенсивности; эта часть эффекта обусловлена различием частного коэффициента использования торгово-сбытового потенциала по внутрисетевому обороту);
* различие масштаба результата или привлеченных активов (это – количественный фактор, фактор экстенсивности; эта часть эффекта обусловлена различием модулей оттока или потенциала фонда [A]).

Определение причин, обусловивших дополнительно созданный (или не созданный, упущенный) результат торгово-сбытовой деятельности, рассчитанный по формуле (6), осуществляется следующим образом:

ΔM(A~K) = ΔMk(A~K) + ΔMp(A~K) (8)

где ΔMk(A~K) ‒ часть экономического эффекта, обусловленная различием относительной продуктивности сравниваемых вариантов;

ΔMp(A~K) ‒ часть экономического эффекта, обусловленная различием масштаба потенциала.

ΔMk(A~K) = M(A~K) - Mk(A~K) (9)

ΔMp(A~K) = Mk(A~K) -Me(A~K) (10)

где Mk(A~K) – модуль потока «Поступления от покупателей» оцениваемого варианта при относительной продуктивности эталона. Он определяется по формуле:

Mk(A~K) = P(A)\*Ke(A~K) (11)

где Ke(A~K) – частный коэффициент использования торгово-сбытового потенциала по внутрисетевому обороту эталона;

P(A) – торгово-сбытовой потенциал оцениваемого варианта.

Определение причин, обусловивших высвобождение (дополнительное привлечение) активов торгово-сбытового потенциала оцениваемого варианта, рассчитанное по формуле (7), осуществляется следующим образом:

ΔP(A) = ΔPk(A) + ΔPm(A) (12)

где ΔPk(A) ‒ часть экономического эффекта, обусловленная различием относительной продуктивности сравниваемых вариантов;

ΔPm(A) ‒ часть экономического эффекта, обусловленная различием масштаба результатов.

ΔPk(A) = P(A) - Pk(A) (13)

ΔPm(A) = Pk(A) - Pe(A) (14)

где Pk(E) – торгово-сбытовой потенциал оцениваемого варианта при относительной продуктивности эталона. Он определяется по формуле:

Pk(A) = M(A~K) / Ke(A~K) (15)

где Ke(A~K) – частный коэффициент использования торгово-сбытового потенциала по внутрисетевому обороту эталона;

M(A~K) – модуль потока «Поступления от покупателей» оцениваемого варианта.

Рассчитаем эффект и определим обусловившие его формирование причины для корпорации АО СВ на основе данных табл. 1.

Эффект в форме не созданного результата торгово-сбытовой деятельности отчетного года составил:

ΔM(A~K) = 2396 – 2406 = -10 млн. руб.

Обусловившие его причины:

а) более высокая относительная продуктивность отчетного года:

ΔMk(A~K) = 2396- 2736\*0,813 = 2396 – 2224 = 172 млн. руб.

б) более низкий торгово-сбытовой потенциал отчетного года:

ΔMp(A~K) = 2224 – 2406 = -182 млн. руб.

Из приведенного расчета следует, что более низкий результат торгово-сбытовой деятельности отчетного года обусловлен меньшим по сравнению с предшествующим годом потенциалом, включающим начальный запас дебиторской задолженности и отгрузку исследуемого периода. Увеличив отгрузку можно увеличить поступление платежных средств. Более интенсивная деятельность сбытовых подразделений корпорации АО СВ частично компенсировала потери, обусловленные меньшим потенциалом, что целесообразно учесть в системе экономического стимулирования.

Эффект в форме высвобождения активов торгово-сбытового потенциала в отчетном году составил:

ΔP(A) = 2736 – 2960 = -224 млн. руб.

Обусловившие его причины:

а) более высокая относительная продуктивность отчетного года:

ΔPk(A) = 2736 – 2396/0,813 = 2736 – 2947 = -211 млн. руб.

б) более низкий результат торгово-сбытовой деятельности отчетного года:

ΔPm(A) = 2947 – 2960 = -13 млн. руб.

**Обсуждение.** Применение представленного выше метода имеет смысл лишь при сопоставлении двух вариантов фонда [A], близких по величине абсолютных показателей (результату и потенциалу). Если масштаб деятельности и привлекаемых активов у сравниваемых вариантов существенно различается, лучше использовать упрощенный метод. Оценка части экономического эффекта, обусловленной различием масштабов деятельности и привлекаемых активов, в этом случае всегда доминирует в пользу варианта с большим масштабом. Поэтому оценка влияния альтернативных факторов на формирование экономического эффекта теряет смысл.

Лучше воспользоваться упрощенным методом, который менее трудоемок. В качестве причин формирования эффекта рассматриваются лишь наиболее важный качественный фактор ‒ различие относительной продуктивности сравниваемых вариантов. В этом случае определяется лишь эффект, обусловленный различием частного коэффициента использования торгово-сбытового потенциала по внутрисетевому обороту. Часть эффекта, обусловленная различием масштаба результата или потенциала, не учитывается.

Рис. 3 иллюстрирует различие стандартного и упрощенного методов определения причин формирования эффекта.

**ΔM(A~K)**

ΔMk(A~K)

ΔMp(A~K)

**ΔM(A~K)**

**ΔP(A)**

ΔPk(A)

ΔPm(A)

Стандартный метод

Упрощенный метод

**ΔP(A)**

*Рис. 3. Различие стандартного и упрощенного методов определения причин формирования эффекта*

Экономический эффект в форме дополнительно созданного (утраченного) результата торгово-сбытовой деятельности оцениваемого варианта определяется по формуле (9). Для корпорации АО СВ он равен 172 млн. руб.

Экономический эффект в форме дополнительного привлечения (высвобождения) активов торгово-сбытового потенциала оцениваемого варианта определяется по формуле (13). Для корпорации АО СВ он равен ‒ 211 млн. руб.

Удобным способом графической иллюстрации результатов факторного анализа является векторная диаграмма. Суть метода в том, что величина изменения показателя представляется в виде вектора, являющегося суммой векторов-изменений, обусловленных влиянием отдельных факторов.

Более подробное описание метода векторных диаграмм приведено в работе [12]. Векторная диаграмма может применяться для иллюстрации причин, обусловивших формирование эффекта, выражающегося в различии результатов торгово-сбытовой деятельности и торгово-сбытового потенциала при использовании стандартного метода. Для каждого из них строятся отдельные диаграммы. Пример векторных диаграмм, построенных для корпорации АО СВ по выполненным ранее расчетам, представлен на рисунках 4 и 5.

M(A~K)

∆MP(A~K) = -182

∆MK(A~K) = 172

∆M(A~K) = -10

*Рис. 4.Векторная диаграмма, иллюстрирующая причины формирования эффекта в форме не созданного результата торгово-сбытовой деятельности корпорации АО СВ*

P(A)

∆PK(A) =-211

∆P(A)=-224

∆Pm(A) =-13

*Рис. 5. Векторная диаграмма, иллюстрирующая причины формирования эффекта в форме высвобождения активов из торгово-сбытового потенциала корпорации АО СВ*

**Выводы.** Оценку продуктивности каждого из фондов в составе фондовой сети корпорации следует осуществлять с применением универсальных показателей: величина результата деятельности фонда, потенциал фонда, коэффициент использования этого потенциала.

Предложенные показатели и методы позволяют определить результат, созданный в конкретной фазе финансового оборота, характеризующий объем деятельности конкретного подразделения, курирующего эту фазу. В частности, для торгово-сбытовой деятельности, таким показателем является величина платежных средств покупателей и заказчиков за поставляемую им продукцию. Ценно то, что этот показатель может определяться по современной финансовой отчетности корпорации. Его также целесообразно планировать, учитывать при оценке деятельности подразделения, в экономическом стимулировании, антикризисном управлении.

Появляется возможность определения не только величины, но и структуры результата, включая его позитивную и негативную части. В составе негативной части результата торгово-сбытовой деятельности указана капитализация убытка, являющаяся утратой платежных средств. Устранение причин, обусловивших формирование негативной части – важный резерв повышения продуктивности фазы финансового оборота и курирующего эту фазу подразделения корпорации.

Потенциал фонда позволяет определить максимально возможную величину результата. Для торгово-сбытовой деятельности это – наибольшая величина платежных средств, которую корпорация могла получить в исследуемом периоде на свои банковские счета и в кассы. Различие реального и максимально возможного результата является резервом его повышения. Величина этого резерва может характеризоваться предложенными в работе модификациями коэффициента использования потенциала.

В более общем случае в качестве резерва предложено рассматривать любое различие результатов, например, плановое и фактическое, своей корпорации и конкурента и т.п. Предложенный метод определения причин, обусловивших это различие, целесообразно использовать при разработке мер по их устранению.

**Список литературы**

*1.Лапенков В.И., Лапенков И.В.* Фондовая сеть бизнес-процесса корпорации. М.: ИНФРА-М, 2018. 179 с.

*2.Фондовая* сеть корпорации: [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.funds-net.ru/ (дата обращения 28.08.2020)

*3.Андреева Т. В.* Цепочка создания стоимости продукта: формирование и оценка эффективности: Монография / Т.В. Андреева. М.: ИЦ РИОР: НИЦ Инфра-М, 2013. 170 с.

*4.Панагушин В. П., Иванисов В.Ю.* и др. Экономика предприятия. Под ред. проф. д.э.н. Панагушина В.П. М.: ИВАКО Аналитик, 2010. 82 с.

*5.Alice C. Lee, Cheng F. Lee.* Financial Analysis, Planning And Forecasting: Theory And Application (Third Edition). World Scientific Publishing Company, 2016. 1392 p.

*6.Jancik J. M.* Betriebliches Gesundheitsmanagement.Vlg Gabler, 2002. 177 p.

*7.Ahmad Schafiq Amini*. Entwicklung eines methodenbasierten Modells zur Messung und Bewertung der Produktivität von Dienstleistungsprozessen. Fraunhofer Verlag. 2019. 342 p.

*8.Батьковский А.М., Кравчук П.В.,* Стяжкин А.Н. Оценка экономической эффективности производства высокотехнологичной продукции инновационно-активными предприятиями отрасли // Креативная экономика. 2019. Том 13. № 1. с. 115‒128.

*9.Лапенков В.И.* Применение фондовой сети корпорации в системе бережливого производства // Дискуссия. 2020. Вып. 101. С. 31‒40.

*10.Elijah Ben.* Das Buch der Produktivität: 64 Methoden, um produktiver zu werden. Hardcover, 2018. 160 p.

*11.[Ederer](https://www.jpc.de/s/stefan+ederer) S., [Bachtrögler](https://www.jpc.de/s/julia+bachtr%C3%B6gler)* *J.* Produktivität und inklusives Wachstum. [Bertelsmann Stiftung](https://www.jpc.de/s/bertelsmann+stiftung?searchtype=ctxverlag), 2020. 320 p.

*12.Профессиональный* анализ: [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://vladimir.lapenkov.ru/фрагменты/век.диаг.htm (дата обращения 28.08.2020).

**References**

1.Lapenkov V. I., Lapenkov I. V. Stock network of the business process of cor-poration. M.: INFRA-M, 2018. - 179 p.

2.Stock network of the Corporation: [Electronic resource]. Mode of access: http://www.funds-net.ru/ (accessed 28.10.2020)

3.Andreeva T. V. Chain of product value creation: formation and evaluation of efficiency: Monograph / T. V. Andreeva. M.: IC RIOR: SIC Infra-M, 2013. - 170 p.

4.Panaguchin P. V., Ivanisov, V. Y., etc. Economics of enterprise. Under the editorship of Professor doctor of economic Sciences V. P. M. Panaguchin: ivako Analitik, 2010, - 82 C.

5.Alice C. Lee, Cheng F. Lee. Financial Analysis, Planning And Forecast-ing: Theory And Application (Third Edition). World Scientific Publishing Company, 2016, - 1392 p.

6.Jancik J. M. Occupational Health Management.Vlg Gabler, 2002.- 177 p.

7.Ahmad Shafiq Amini. Development of a method-based model for measuring and evaluating the productivity of service processes. Fraunhofer Verlag. 2019. - 342 PP.

8.Batkovsky a.m., Kravchuk P. V., Styazhkin A. N. Assessment of the economic efficiency of high-tech production by innovative and active enterprises in the industry // Creative economy. - 2019. - Volume 13. - no. 1. - pp. 115-128

9.Lapenkov V. I. Application of the Corporation's stock network in the system of lean production / / Discussion. — 2020. - Issue 101. - Pp. 31-40.

10.Elijah Ben. The book of productivity: 64 ways to become more productive. Hardcover, 2018. - 160 PP.

11.Ederer S., Bachtrögler J. productivity and inclusive growth. Bertelsmann Foundation, 2020. - 320 p.

12.Professional analysis: [Electronic resource]. Access mode: http://vladimir.lapenkov.ru/фрагменты/век.диаг.htm (accessed 28.10.2020).