



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра экономики предприятия природопользования и учетных систем

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(бакалаврская работа)

На тему Внедрение инновационных проектов с целью увеличения прибыли предприятия

Исполнитель Петухова Ольга Михайловна

Руководитель старший преподаватель

Грибановская С.В.

«К защите допускаю»

Заведующий кафедрой

доктор экономических наук, профессор

Курочкина Анна Александровна

«3» июня 2021 г.

Санкт – Петербург

2021

Введение

1 Теоретические основы внедрения инновационных проектов на предприятии

1.1 Сущность, виды и назначение инновационных проектов

1.2 Инновации как фактор повышения эффективности (прибыльности) деятельности предприятия

1.3 Анализ методических подходов к оценке эффективности инновационных проектов

2 Анализ хозяйственной деятельности АО «СЕВЕРО-ЗАПАДНАЯ ПРИГОРОДНАЯ ПАССАЖИРСКАЯ КОМПАНИЯ»

2.1 Финансово-хозяйственная характеристика АО «СЕВЕРО-ЗАПАДНАЯ ПРИГОРОДНАЯ ПАССАЖИРСКАЯ КОМПАНИЯ»

2.2. Анализ эффективности деятельности АО «СЕВЕРО-ЗАПАДНАЯ ПРИГОРОДНАЯ ПАССАЖИРСКАЯ КОМПАНИЯ»

3 Внедрение инновационного проекта для увеличения прибыли предприятия

3.1 Оценка внедренных инновационных проектов

3.2 Плановые значения основных финансовых показателей от внедрения инновационных проектов

Заключение

Список использованной литературы

Введение

Одним из важнейших факторов эффективного функционирования и развития экономики является внедрение перспективных, как с технической, так и с экономической точки зрения, инноваций. Внедрение инноваций открывают новые возможности перед экономическими субъектами и генерируют эффекты различной структуры и величины, в том числе и повышение прибыли.

В современных условиях, предприятиям просто необходимо «идти в ногу со временем», следовать потоку инновационных идей, чтобы сохранить свои конкурентные преимущества, ведь именно инновации являются важным источником повышения прибыльности.

Существует множество авторских работ, в которых рассматривается инновационная составляющая предприятий, однако, сам процесс внедрения и оценка этого процесса, практически не исследуется. Тем не менее, именно внедрение инновации требует особого внимания и опыта, т.к. изменению подвергается вся система, на которой строится предприятие, а сложность комплексного освоения всех подсистем организации может не просто повлечь за собой критические ошибки, но и вовсе остановить производство.

Таким образом, актуальность темы обусловлена тем, что внедрения инноваций открывают новые возможности перед экономическими субъектами и генерируют эффекты различной структуры и величины, в том числе и повышение прибыли.

Объектом исследования является транспортное предприятие АО «СЕВЕРО-ЗАПАДНАЯ ПРИГОРОДНАЯ ПАССАЖИРСКАЯ КОМПАНИЯ».

Предметом исследования является обоснование внедрения инновационных проектов с целью увеличения прибыли предприятия.

Цель данной работы заключается в анализе и оценке условий и возможностей внедрения инноваций в транспортном предприятии.

Для реализации указанной цели необходимо решение следующих задач: -

- изучить теоретические основы процесса внедрения инноваций и рассмотреть основные понятия и сущности процесса внедрения новшеств;
- изучить методические подходы к оценке эффективности инновационных проектов;
- провести подробный анализ эффективности деятельности предприятия;
- провести анализ инновационной политики АО «СЕВЕРО-ЗАПАДНАЯ ПРИГОРОДНАЯ ПАССАЖИРСКАЯ КОМПАНИЯ»;
- предложить мероприятия в рамках инновационного проекта для АО «СЕВЕРО-ЗАПАДНАЯ ПРИГОРОДНАЯ ПАССАЖИРСКАЯ КОМПАНИЯ»; оценить эффективность внедрения предложенных мероприятий.

Информационной базой для данного исследования стали труды отечественных и зарубежных авторов, рассматривающих вопросы, связанные с организацией и процессом внедрения инноваций, а также различные научные статьи, бухгалтерская и годовая отчётность предприятия.

1 Теоретические основы внедрения инновационных проектов на предприятии

1.1 Сущность, виды и назначение инновационных проектов

«Введение нового» или «процесс внедрения новшества» – именно так, с английского языка, переводится понятие «инновация». Прежде чем привести определение термина «инновация», следует немного углубиться в происхождение этого слова. Термин «инновация» происходит от латинского «novatio» (обновление, изменение) и приставки «in» (лат. «в направлении»). Дословно «innovatio» - «в направлении изменений» [14]. Впервые понятие «инновация» было введено в 1911 году австрийским экономистом Й. Шумпетером, в его работе «Теория экономического развития». В ней он представляет инновации не просто как нововведения, а как фактор производства [27].

Исследуя экономические изменения в факторах производства, Й. Шумпетер предположил, что толчок развитию дают не только внешние факторы, но и внутренние, которые изнутри «взрывают» равновесие рыночной системы. Этими внутренними факторами становятся новые комбинации факторов производства, которые и определяют динамические изменения в экономике. Принципиально новыми комбинациями факторов производства названы следующие [4]:

- создание нового продукта;
- использование новой технологии производства;
- использование новой организации производства;
- открытие новых рынков сбыта;
- открытие новых источников сырья.

Таким образом, сущность инновации Й. Шумпетером определяется как изменение производственных факторов, мотивированное предпринимательским духом, с целью внедрения и использования новых видов товаров, новых

способов и методов производства, новых источников сырья, освоения новых рынков, новых форм организации производства.

Согласно Федеральному закону от 23.08.1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике», инновации – это введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях [2].

В свою очередь под проектом понимается процесс целенаправленного изменения или создания новой технической или социально-экономической системы.

Инновационный проект - комплекс направленных на достижение экономического эффекта мероприятий по осуществлению инноваций, в том числе по коммерциализации научных и (или) научно-технических результатов. Инновационный проект характеризуется высоким допустимым уровнем риска, возможностью недостижения запланированного результата, в том числе экономического эффекта от реализации такого проекта [21].

Инновационный проект представляет собой сложную систему взаимообусловленных и взаимоувязанных по ресурсам, срокам и исполнителям мероприятий, направленных на достижение конкретных целей (задач) на приоритетных направлениях развития науки и техники [18].

Инновационный проект, будучи особой (проектной) формой инновации, обладает всеми ее основными свойствами. Классификация по видам и жизненный цикл определяют основные особенности инновационного проекта как категории качественной и категории временной.

С точки зрения масштабности решаемых задач инновационные проекты подразделяются следующим образом [20]:

1) монопроекты – проекты, выполняемые, как правило, одной организацией или даже одним подразделением; отличаются постановкой однозначной инновационной цели (создание конкретного изделия, технологии), осуществляются в жестких временных и финансовых рамках, требуется координатор или руководитель проекта;

2) мультипроекты – представляются в виде комплексных программ, объединяющих десятки монопроектов, направленных на достижение сложной инновационной цели, такой, как создание научно-технического комплекса, решение крупной технологической проблемы, проведение конверсии одного или группы предприятий военно-промышленного комплекса; требуются координационные подразделения;

3) мегапроекты – многоцелевые комплексные программы, объединяющие ряд мультипроектов и сотню монопроектов, связанных между собой одним деревом целей; требуют централизованного финансирования и руководства из координационного центра. Например, техническое перевооружение отрасли, решение региональных и федеральных проблем конверсии и экологии, повышение конкурентоспособности отечественных продуктов и технологий.

Многообразие возможных целей и задач научно-технического и социально-экономического развития предопределяет классификацию инновационных проектов [23]:

1. По уровню принимаемых решений:
 - федеральные;
 - президентские;
 - региональные;
 - отраслевые;
 - отдельного предприятия.
2. По характеру целей проекта:
 - конечные (по достигнутым результатам);
 - промежуточные (связанные с достижением промежуточных результатов при решении сложных проблем).
3. По виду потребности:
 - ориентированные на существующие потребности;
 - ориентированные на создание новых потребностей.
4. По типу инновации:
 - новый продукт;
 - новый рынок;

- новый источник сырья;
 - новая структура управления;
 - новый метод производства.
5. По периоду реализации:
- долгосрочные (более 5 лет);
 - среднесрочные (от 3 до 5 лет);
 - краткосрочные (менее 3 лет).

Далее, рассмотрим стадии жизненного цикла инновационного проекта [8]:

1) формирование инновационной идеи – зарождение инновационной идеи, формулирование конечной цели, количественная оценка проекта по объемам, срокам и размерам прибыли, определение путей достижения целей, определение величины, источников и форм инвестирования;

2) разработка проекта – поиск решений по достижению конечных целей проекта, сравнительный анализ различных вариантов достижения целей проекта и выбор наиболее жизнеспособного для реализации, разработка плана реализации проекта, формирование команды проекта с оформлением при необходимости контрактной документации;

3) реализация проекта – выполнение работ по реализации поставленных целей проекта, контроль выполнения календарных планов и расходования ресурсов, корректировка возникших отклонений, оперативное регулирование хода реализации проекта;

4) завершение проекта – сдача результатов проекта заказчику и закрытие договоров.

В зависимости от вида, сложности и стоимости инновационного проекта в его реализации могут принимать участие как одна, так и несколько организаций. Каждый из участников проекта принимает на себя обязательства по выполнению конкретных функций и несет определенную ответственность за судьбу проекта.

Крупные инновационные проекты характеризуются расширенным составом участников: заказчик, проектировщик, руководитель проекта, команда проекта, инвестор, поставщик.

Также инновационный проект – это комплексное понятие, включающее:

- форму целевого управления инновационной деятельностью;
- процесс осуществления инноваций;
- комплект определенных документов.

Как форма целевого управления инновационной деятельностью инновационный проект представляет собой сложную систему взаимообусловленных и взаимосвязанных по ресурсам, срокам и исполнителям мероприятий, направленных на достижение конкретных целей на приоритетных направлениях развития науки и техники.

Как процесс осуществления инноваций инновационный проект – это совокупность выполняемых в определенной последовательности научных, технологических, производственных, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, в результате которых создается инновационный продукт.

Третий содержательный элемент инновационного проекта – это комплект технической, организационно-плановой и расчетно-финансовой документации, необходимой для реализации целей проекта [12].

Назначение (основная цель) инновационных проектов заключается в достижении конкретизированных стратегических целей предприятия путем осуществления отдельных инноваций в рамках существующих ограничений. К последним относятся прежде всего финансовые ресурсы, кадры и время осуществления.

К основным элементам инновационного проекта относятся [9]:

- цели и задачи, отражающие основные направления проекта;
- комплекс проектных мероприятий по решению инновационной проблемы и реализации поставленных целей;
- увязка проектных мероприятий по ресурсам и исполнителям для достижения целей проекта;
- основные показатели проекта и показатели, характеризующие его эффективность.

Итогом разработки инновационного проекта служит документ, включающий в себя подробное описание инновационного продукта,

обоснование его жизнеспособности, необходимость, возможность и формы привлечения инвестиций и учитывающий организационно-правовые моменты его продвижения.

1.2 Инновации как фактор повышения эффективности деятельности предприятия

В современной экономике роль инноваций значительно возросла. Тенденции современного мирового развития свидетельствуют о том, что инновации сегодня являются символом времени и становятся необходимыми для эффективного развития предприятий. Подтверждается это тем, что разработка и распространение новых продуктов, услуг, наукоемких технологий становятся ключевыми факторами роста объемов производства, производительности труда, качества продукции, снижения расхода ресурсов, затрат и других показателей [5].

В современных условиях повышения эффективности производства возможно достичь непосредственно за счет развития инновационных процессов, получающих конечный результат в новых технологиях, новых видах качественной продукции, товаров или услуг. Переход к инновационной экономике вызывает необходимость инновационного развития предприятия. По мнению А.Г. Рубина, инновации являются эффективными инструментами повышения эффективности производства современного предприятия.

Наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости, является такой показатель как прибыль. Вместе с тем прибыль оказывает стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства при любой форме собственности [15].

Прибыль - это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. Как экономическая категория она характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности предприятия. Вся деятельность

предприятия направлена на то, чтобы обеспечить рост прибыли или, по крайней мере, стабилизацию его на определенном уровне в течение определенного периода времени.

Обобщая разные точки зрения отечественных и зарубежных исследователей, можно сделать вывод, что роль и значение прибыли предприятия определяется в следующем:

- Прибыль предприятия является основным побудительным мотивом любого вида бизнеса главной конечной целью предпринимательской деятельности;
- Прибыль предприятия создает базу экономического развития государства в целом. Механизм перераспределения прибыли предприятия через налоговую систему дает возможность государству выполнять свои функции и осуществлять программы развития экономики [24];
- Прибыль предприятия выступает критерием эффективности деятельности субъекта хозяйствования;
- Прибыль является постоянно воспроизводимым источником формирования финансовых ресурсов предприятия и чем выше уровень прибыли предприятия, тем менее его потребность в привлечении финансовых средств из внешних источников, и выше уровень самофинансирования его развития. Последнее есть важным критерием финансовой стойкости предприятия;
- Прибыль выступает главным источником роста рыночной стоимости предприятия.

В мировой практике выделяют три основных источника получения прибыли предприятия, которые наглядно представлены на рисунке 1.1.



Рисунок 1.1 - Источники получения прибыли

Первый источник формируется за счет монопольного положения предприятия для производства конкретного продукта или уникальности продукта. В отсутствие таких противоборствующих сил, как антимонопольная политика государства и жесткая конкуренция, этот источник способен деформировать финансово-экономические результаты предприятия.

Второй источник напрямую связан с производственной и предпринимательской деятельностью. Эффективность его использования зависит от знания рыночной ситуации и способности адаптировать развитие производства под эту постоянную смену конъюнктуры, успеха маркетинговой деятельности предприятия.

Третий, наиболее надежный источник для получения прибыли, связан с инновационной деятельностью предприятия. Это предполагает постоянный выпуск инновационных продуктов (услуг), внедрение инновационных технологий или внедрение инновационных организационных решений, обеспечивая при этом его конкурентоспособность, рост продаж продуктов (услуг) и увеличение прибыли [11].

1.3 Анализ методических подходов к оценке эффективности инновационных проектов

Метод оценки эффективности инноваций зависит от объекта измерения эффективности. Объектом оценки эффективности инноваций могут служить:

- средства и предметы труда (новые, реконструированные, модернизированные);
- предметы конечного потребления (сырье, топливо, материалы, энергия);
- технологические процессы;

- методы организации производства, труда и управления;
- качество инновационного проекта.

Необходимость оценки эффективности инновационных проектов возникает в следующих ситуациях [13]:

- когда существует множество инновационных проектов в различных областях деятельности формы, различных хозяйственных подразделениях и встает вопрос о приоритетности их финансирования;
- на начальной стадии разработки инновационного проекта, когда в проектно-целевой группе возникает несколько альтернативных проектов по воплощению инновационной идеи и встает вопрос о выборе наиболее эффективного варианта;
- на заключительной стадии принятого к реализации инновационного проекта для анализа его результативности.

При оценке инновационных проектов используются различные методы. Статические методы оценки экономической эффективности инновационных проектов относятся к простым методам, которые используются главным образом для быстрой и приближенной оценки экономической привлекательности проектов. Они могут быть рекомендованы для применения на ранних стадиях экспертизы инновационных проектов, а также для проектов, имеющих относительно короткий инвестиционный период [7].

Для изучения и возможности комплексного анализа рассмотрим различные методики оценки эффективности инновационных проектов.

Барышева А.В. в своих исследованиях делает акцент на то, что проекты, эффективные для одного предприятия, могут оказаться неэффективными для другого. На эффективность может повлиять ряд факторов, например, территориальная расположенность предприятия, уровень компетенции персонала, состояние основных фондов и т. п. Но, несмотря на то, что нет универсальной системы оценки инноваций, можно выделить факторы, которые имеют отношение к большинству инновационных предприятий и на их основе выделить критерии для оценки инновационных проектов. Для любого предприятия выгодно реализовать инновационный проект, который будет

поддержан государственными структурами. По мнению автора, поддерживаются со стороны государства, в свою очередь, те проекты, которые ориентированы на конечные социально-экономические результаты, в соответствии с этим, приводится перечень критериев инноваций по социально-экономическому признаку [6]:

1) Социальные: благосостояние; здоровье; личная безопасность; культура; образование; бытовые условия; уровень занятости; вклад в решение важнейших проблем развития РФ; обеспечение населения теплом и энергией; обеспечение населения продовольствием; обеспечение населения медицинскими услугами и медикаментами; обеспечение населения транспортом и связью.

2) Экономические: повышение экономической эффективности; повышение эффективности использования ресурсов: трудовых, материальных, финансовых; создание новых экономически эффективных продуктов; вклад в крупные структурные сдвиги в экономике.

3) Рыночные параметры: конкурентоспособность продукции на внутреннем рынке: спрос, замещение импорта, рентабельность продукции, экономическая эффективность инвестиций, позиция в конкурентной борьбе, коммерческий риск; конкурентоспособность продукции на внешнем рынке: спрос, повышение экспортного потенциала (объем валютных поступлений), экономическая эффективность инвестиций, позиция в конкурентной борьбе, коммерческий риск.

4) Обеспечение национальной безопасности: вклад в обороноспособность РФ; вклад в экологическую безопасность; вклад в снижение выбросов вредных веществ в атмосферу, воду, землю; вклад в природовосстановительную деятельность.

5) Научно-технические характеристики: соответствие мировому уровню (конкурентоспособность ноу-хау); вклад в поддержку лидирующего положения российской науки и промышленности; вклад в развитие других научно-технических направлений; вклад в крупные технологические сдвиги; вклад в развитие научно-технического потенциала; степень новизны; включение в предыдущие программы и планы; сроки разработки; степень (вероятность)

реализуемости проекта; наличие фундаментального задела; наличие кадров исследователей высшей квалификации; наличие экспериментальной и производственной базы; технический и организационный риск реализации проекта в срок.

б) Экономические характеристики инвестиций: затраты на проект; затраты на НИР; затраты на ОКР; затраты на опытный образец; капиталовложения в создание производства; капиталовложения в процесс производства (оборотный капитал); срок окупаемости затрат; ожидаемая прибыль; потенциальный размер общей прибыли; ожидаемый размер валютной прибыли; время начала получения прибыли; рентабельность капиталовложений (инвестиций).

Таким образом, по мнению А.В. Барышевой, оценка эффективности инноваций включает в себя социально-экономические приоритеты и ключевые проблемы в направлениях НТП, государственных программ и различных научно-технических проектов. Представленная система критериев дает возможность оценить вклад внедрённых инноваций любого уровня в достижение конечных целей.

Рассмотрим методику оценки инноваций, разработанную В. Медынским, она включает в себя следующие критерии:

- соответствие инновационной деятельности целям, стратегии, политике и ценностям организации;
- маркетинговые характеристики (оценка доли рынка, занимаемой инновационной продукцией, оценка конкурентов);
- НИОКР (соответствие всех проектов инновационной стратегии организации, наличие научно-технических ресурсов, стоимость и время разработки проекта);
- финансы (стоимость НИОКР, затраты на производство, стоимость маркетинговых исследований, ожидаемая норма прибыли, соответствие проектов критериям эффективности финансовых вложений);
- производство (согласованность инновационной стратегии с имеющимися мощностями, уровень безопасности производства, стоимость и наличие необходимого сырья и материалов для осуществления инноваций).

В. Медынский, в своей работе, рассмотрел оценку инноваций, охватывающую основные системы, необходимые для работы предприятия. С помощью такого анализа, компания сможет выявить новые возможности, в различных подсистемах организации, от эффективности функционирования, которых зависит результативность работы всей компании.

Другую точку зрения имеет Р.А. Фатхутдинов. Он считает, что внедрение инноваций на предприятии, может дать только четыре вида эффектов: экономический эффект; научно-технический эффект; социальный эффект; экологический эффект [17].

Главный приоритет отдается экономическому эффекту, по причине того, что за счёт получения экономического эффекта в форме прибыли, инновационная организация может осуществлять комплексное развитие и повышать благосостояния сотрудников. Остальные виды эффекта можно представить в качестве потенциального экономического эффекта. Автор приводит следующий пример: повышение степени удовлетворения физиологических потребностей сотрудников инновационного предприятия и их семей, сократит потери рабочего времени по болезням, повысит производительность труда, качество воспроизводства трудовых ресурсов и т. д., такой дополнительный результат сразу не рассчитывается в форме экономического эффекта. Или, например, снижение выбросов вредных компонентов в атмосферу, воду или почву, за счёт внедрения более эффективной технологии или нового оборудования, будет способствовать не только сохранению экосистемы, но и может значительно увеличить продолжительность жизни человека, такое сокращение экстернальных издержек, также не имеет мгновенного стоимостного пересчёта.

В соответствии с этим, можно сделать вывод, что методика оценки инноваций Р.А. Фатхутдинова направлена на выявление экономического эффекта от внедрения. При этом немаловажным является тот факт, что потенциальный экономический эффект, включающий в себя и научно-технический, и социальный, и экологический эффект, должен также найти

отражение в обобщении результатов, несмотря на то, что оценить его пользу будет возможно только спустя некоторое количество времени.

Далее, на рисунке 1.2 приводится система показателей эффективности от осуществления инноваций предприятием.



Рисунок 1.2 - Система показателей эффективности от осуществления инноваций предприятием

Каждая из представленных методик рассматривает оценку эффективности инноваций для различных категорий: в первом случае инновационный эффект должен быть полезен государству, второй вариант оценки инноваций направлен на состояние самой организации и оценку ее будущих возможностей, в третьем варианте главной задачей является достижение экономических показателей, с целью улучшения благосостояния сотрудников, а потенциальные экономические эффекты помогут улучшить жизнь людей в целом. Такое разобщение в представленных методиках закономерно, ведь каждый из представленных элементов важен не только для инновационной деятельности, но и для функционирования экономической и производственной системы.

Воронцова А.В. и Городнов А.Г. предлагают проводить анализ эффективности внедрения инноваций, используя метод сравнения, при котором сопоставляются данные до реализации инновационного проекта и после. Расчёты рекомендуется проводить, используя следующие показатели [25]:

1) Показатель эффективности инновационных проектов по фактору прироста нематериальных активов предприятия (Π_{Ha}). Определяется путём сравнения стоимости нематериальных активов предприятия до и после реализации анализируемого проекта, и рассчитывается по формуле:

$$\Pi_{Ha} = \frac{H_1 - H_0}{H_0} \times 100\% \quad (2.1)$$

где Π_{Ha} – показатель эффективности инновационных проектов по фактору прироста нематериальных активов предприятия;

H_0 – стоимость нематериальных активов предприятия до инвестиций в новую технологию или усовершенствуемый продукт, руб.;

H_1 – стоимость нематериальных активов предприятия после инвестиций в новую технологию или усовершенствуемый продукт, руб.

2) Показатель эффективности инновационных проектов по фактору прироста чистой (нераспределённой) прибыли предприятия ($\Pi_{п}$). Определяется путём сравнения прибыли предприятия до и после реализации анализируемого проекта:

$$\Pi_{п} = \frac{\Pi_1 - \Pi_0}{\Pi_0} \times 100\% \quad (2.2)$$

где $\Pi_{п}$ – показатель эффективности инновационных проектов по фактору прироста чистой прибыли предприятия;

Π_0 – чистая прибыль предприятия до инвестиций в новую технологию или усовершенствуемый продукт, руб.;

Π_1 – чистая прибыль предприятия после инвестиций в новую технологию или усовершенствуемый продукт, руб.

3) Показатель эффективности инновационных проектов по фактору прироста выручки от продаж - (Π_B). Определяется путём сравнения выручки от продаж предприятия до и после реализации анализируемого проекта:

$$\Pi_B = \frac{B_1 - B_0}{B_0} \times 100\%, \quad (2.3)$$

где Π_B – показатель эффективности инновационных проектов по фактору прироста выручки от продаж;

B_0 – выручка от продаж до инвестиций в новую технологию или усовершенствуемый продукт, руб.;

B_1 – выручка от продаж после инвестиций в новую технологию или усовершенствуемый продукт, руб.

4) Показатель эффективности инновационных проектов по фактору прироста активов предприятия (Π_A). Определяется путём сравнения стоимости активов предприятия до и после реализации анализируемого проекта:

$$\Pi_A = \frac{A_1 - A_0}{A_0} \times 100\%, \quad (2.4)$$

где Π_A – показатель эффективности инновационных проектов по фактору прироста активов предприятия;

A_0 – стоимость активов предприятия до инвестиций в новую технологию или усовершенствуемый продукт, руб.;

A_1 – стоимость активов предприятия после инвестиций в новую технологию или усовершенствуемый продукт, руб.

5) Показатель эффективности инновационных проектов по фактору прироста производительности труда работников предприятий (Π_T). Определяется путём сравнения выработки (или трудоёмкости) до и после реализации инновационного проекта:

$$П_T = \frac{T_1 - T_0}{T_0} \times 100\%, \quad (2.5)$$

- где $П_T$ – показатель эффективности инновационных проектов по фактору прироста производительности труда работников предприятий;
- T_0 – выработка продукции в единицу времени, соответственно, до и после реализации инновационного проекта, в руб.;
- T_1 – выработка продукции в единицу времени, соответственно, до и после реализации инновационного проекта, в руб.

Оценку темпов роста рассматриваемых показателей следует проводить согласно золотому правилу экономики:

$$T_{\pi} > T_{в} > T_{а} > 100\%, \quad (2.6)$$

- где T_{π} – темп роста прибыли, %;
- $T_{в}$ – темп роста выручки от реализации продукции, %;
- $T_{а}$ – темп роста активов (имущества) предприятия, %.

Однако, А.А. Трифилова, приводит следующую цепочку соотношений темпов роста показателей эффективности [10]:

$$T_{\pi} > T_{в} > T_{на} > T_{а} > T_T > 100\%, \quad (2.7)$$

- где $T_{на}$ – темп роста структуры нематериальных активов предприятия за анализируемый период, %;
- T_T – темп роста производительности труда работников предприятия за анализируемый период, %.

Приведённое соотношение несет в себе следующую интерпретацию: прибыль предприятия должна возрастать более высокими темпами, чем объемы реализации и имущество предприятия за счёт роста его активов.

В соответствии с предложенным механизмом расчёта А.А. Трифилова составила схему, оценивающую экономический рост, в результате внедрения нового продукта, представленную на рисунке 1.3.

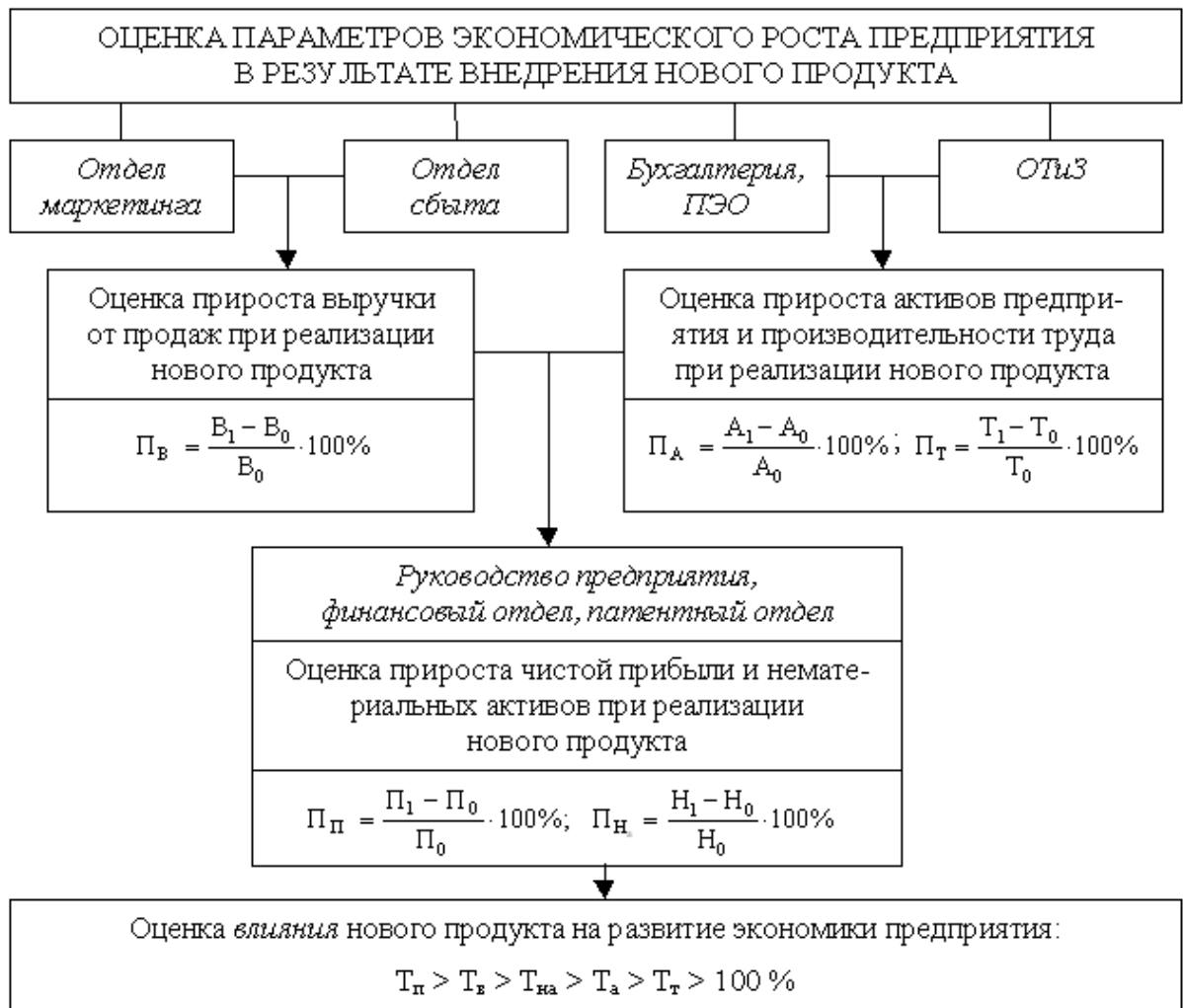


Рисунок 1.3 – Оценка влияния новшества на развитие экономики предприятия.

Представленная схема необходима для наиболее эффективного использования данного подхода на практике. Алгоритм показывает необходимость распределения задач между основными участниками инновационной деятельности.

Эффективность инновационного проекта определяется сопоставлением полезного результата, полученного в ходе его реализации, и инвестиционных затрат, его обусловивших. Полезным результатом – стимулом для внедрения прогрессивных технологий и разработки инновационных продуктов, являются прирост дохода, снижение текущих расходов по производству продукции или оказанию услуг, рост прибыли предприятия, снижение энергоемкости и ресурсоемкости продукции и т.п. [19]. Инвестиционные затраты включают затраты на осуществление технико-экономических исследований

инвестиционных возможностей, разработку технико-экономического обоснования (ТЭО), бизнес-плана реализации инвестиционного проекта; на выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, разработку проектно-сметной документации, выполнение проектно-изыскательских работ, приобретение подвижного состава и оборудования; строительные-монтажные работы и т.п.

Принимая во внимание объект исследования данной выпускной квалификационной работы, далее будет рассмотрено эффективность инновационных проектов с учетом специфики деятельности транспортной компании.

Увеличение доходов происходит по инновационными проектам, направленным на [22]:

- повышение производительности подвижного состава и улучшение его использования во времени;

- увеличение доли на рынке транспортных услуг;

- увеличение пропускной и провозной способности;

- увеличение объема оказываемых транспортно-логистических услуг;

- увеличение экспортных возможностей;

- получение объектов интеллектуальной собственности, права на использование которых на возмездной основе могут быть предоставлены сторонним организациям.

Экономия текущих расходов вследствие реализации инновационных проектов за счёт:

- использования менее энергоемких образцов новой техники, новых технологий и технологических процессов;

- уменьшения расхода материальных ресурсов;

- использования более дешевых материальных ресурсов, в том числе импортозамещающих;

- увеличения сроков использования материальных ресурсов;

- снижения эксплуатационных потерь;

- уменьшения затрат на капитальный и текущий ремонты подвижного состава и путевой техники, в том числе при оптимизации графиков проведения и методов производства ремонтов и увеличении межремонтных пробегов;

- снижения затрат на содержание подвижного состава, путевой техники, зданий, сооружений;

- сокращения численности работников при использовании новой техники, технологических процессов, повышении производительности труда, снижении потерь рабочего времени и профессиональной заболеваемости и травматизма, улучшении условий труда, замены работников более квалифицированными.

Сокращение капитальных вложений при реализации инновационных проектов формируется посредством [16]:

- уменьшения стоимости серийных образцов новой техники за счет примененных рационализаторских научно-технических решений;

- увеличения сроков полезного использования новых образцов подвижного состава, путевой техники, иных объектов основных фондов.

Расходы на реализацию инновационных проектов могут быть снижены за счет:

- снижения затрат на их реализацию путём проведения конкурсов на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, регламентирования порядка определения цены указанных работ;

- сокращения времени выполнения научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ;

- сокращения времени от момента завершения выполнения научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ до начала внедрения полученных результатов;

- совершенствования управления реализацией инновационного проекта, в том числе вследствие создания и выполнения программы внедрения -комплекса технических, экономических и организационных мероприятий, приводящих к использованию результатов научно-технического проекта.

Для определения показателей экономической эффективности

используются следующие способы сопоставления полезного результата и инвестиционных затрат [26]:

– отношение результата и инвестиционных затрат характеризует результат, полученный в расчете на единицу затрат (например, показатель «рентабельность инвестиций»);

– отношение инвестиционных затрат и результата означает затраты, приходящиеся на единицу достигаемого результата. Примером такого показателя может служить «срок окупаемости инвестиций»;

– разность результата и инвестиционных затрат характеризует превышение результатов над осуществленными затратами. В таком виде выступает, например, показатель «интегральный эффект», отражающий превышение стоимостных оценок приведенных результатов над совокупностью приведенных затрат за расчетный период;

– разность инвестиционных затрат и результата показывает превышение затрат над получаемым при этом результатом. К данному виду показателей может быть отнесен показатель «потребность в дополнительном финансировании».

2 Анализ хозяйственной деятельности АО «СЕВЕРО-ЗАПАДНАЯ ПРИГОРОДНАЯ ПАССАЖИРСКАЯ КОМПАНИЯ»

2.1 Финансово-хозяйственная характеристика АО «СЕВЕРО-ЗАПАДНАЯ ПРИГОРОДНАЯ ПАССАЖИРСКАЯ КОМПАНИЯ»

Акционерное общество «Северо-Западная пригородная пассажирская компания» (АО «СЗППК») учреждена открытым акционерным обществом «Российские железные дороги» (ОАО «РЖД») и Правительством Санкт-Петербурга, т.е. является дочерним зависимым обществом [29].

Форма собственности: 43 - Смешанная российская собственность с долями федеральной собственности и собственности субъектов Российской Федерации.

Организационно-правовая форма: 12267 - Непубличные акционерные общества.

АО «СЗППК» является официальным перевозчиком пассажиров в пригородном сообщении и осуществляет перевозочную деятельность, охватывая территорию шести субъектов Российской Федерации:

- 1) Санкт-Петербург,
- 2) Ленинградская область,
- 3) Новгородская область,
- 4) Псковская область,
- 5) Мурманская область и
- 6) Республика Карелия.

Миссия Северо-Западной пригородной пассажирской компании заключается в оказании услуг по перевозке пассажиров и багажа железнодорожным транспортом в пригородном сообщении, при постоянном повышении эффективности своей деятельности, обеспечивая высокий уровень качества предоставляемых услуг, а также руководствуясь принципами социальной ответственности и обязательствами перед потребителями, сотрудниками Компании и акционерами.

Основными видами деятельности АО «СЗППК» являются:

- организация обслуживания пассажиров в пригородных поездах;

- оформление проездных документов на вокзалах и в поездах;
- контроль оплаты проезда в поездах;
- информационное обеспечение пассажиров на вокзалах и в поездах;
- взаимодействие с железной дорогой по вопросам организации движения пригородных поездов, пользования услугами моторвагонной тяги, инфраструктуры железнодорожного транспорта, вокзалами, остановочными пунктами, кассовыми павильонами, разработка и проведение маркетинговой политики;
- взаимодействие с органами власти субъектов РФ по вопросам тарифной политики, возмещения выпадающих доходов, связанных с регулированием тарифов и установлением их ниже себестоимости, а также перевозкой отдельных категорий граждан, которым, в соответствии с региональным законодательством, предоставлено право льготного проезда;
- обеспечение статистического, управленческого, бухгалтерского и налогового учета и контроля;
- разработка нормативных документов, регламентирующих деятельность компании;
- разработка инвестиционных и инновационных программ развития пригородных железнодорожных перевозок в регионе обслуживания.

Правовое положение Общества определяется Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом «Об акционерных обществах», иными нормативными правовыми актами, а также Уставом Общества. Общество является юридическим лицом в соответствии с законодательством Российской Федерации. Основными органами управления и контроля общества являются:

1. Общее собрание акционеров;
2. Совет директоров;
3. Генеральный директор.

Органом контроля за финансово-хозяйственной деятельностью Общества является Ревизионная комиссия Общества.

Далее проведём анализ финансового состояния АО «СЕВЕРО-ЗАПАДНАЯ ПРИГОРОДНАЯ ПАССАЖИРСКАЯ КОМПАНИЯ»,

подготовленный с использованием программы «Ваш финансовый аналитик» [30].

В таблице 2.1 будет представлена структура имущества и источники его формирования

Таблица 2.1 - Структура имущества и источники его формирования

Показатель	Значение показателя												Изменение за анализируемый период	
	в тыс. руб.										в % к валюте баланса		тыс. руб. (гр.11-гр.2)	± % ((гр.11-гр.2): гр.2)
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	на нач.анал.из. периода (2011)	на конец анализируемого периода (2020)		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Актив														
1. Внеоборотные активы	849 540	959 592	1 083 449	1 070 908	768 374	982 680	1 093 619	989 974	1 009 411	1 653 610	47,1	31,9	+804 070	+94,6
в том числе: основные средства	181 562	188 541	420 840	462 805	380 188	837 939	1 022 448	920 118	938 579	1 366 086	10,1	26,3	+1 184 524	+7,5 раза
нематериальные активы	10 397	9 204	8 010	6 816	5 622	4 428	3 235	2 041	947	20	0,6	<0,1	-10 377	-99,8
2. Оборотные, всего	953 827	558 597	1 296 271	1 641 012	2 733 24	3 711 540	3 813 156	4 191 152	4 082 205	3 530 993	52,9	68,1	+2 577 166	+3,7 раза
в том числе: запасы	13 648	13 024	14 078	19 081	35 030	40 301	25 540	60 997	30 764	35 390	0,8	0,7	+21 742	+159,3
дебиторская задолженность	655 221	206 842	1 196 780	1 579 789	2 291 051	3 091 013	3 134 629	3 084 611	2 051 101	1 839 646	36,3	35,5	+1 184 425	+180,8
Денежн. средства и краткосрочные финансов. вложения	284 481	319 278	79 056	29 004	388 016	572 679	650 717	1 043 745	1 996 618	1 652 722	15,8	31,9	+1 368 241	+5,8 раза
Пассив														
1. Собственный капитал	- 2 819 723	- 3 573 658	- 3 148 566	- 3 057 485	- 2 215 349	- 1 225 771	- 820 890	- 508 489	- 214 461	- 1 197 822	-156,4	-23,1	+1 621 901	↑
2. Долгосрочные обязательства, всего	1 679	830	3 563	11 407	14 220	5 372 926	5 381 821	5 305 679	4 786 075	4 682 405	0,1	90,3	+4 680 726	+2 788,8 раза
3. Краткосрочные обязательства, всего	4 621 411	5 091 017	5 524 723	5 757 998	5 702 727	547 065	345 844	383 936	520 002	1 700 020	256,3	32,8	- 2 921 391	-63,2
в том числе: заемные средства	-	-	-	-	-	-	-	-	-	666 685	-	12,9	+666 685	-
Валюта баланса	1 803 367	1 518 189	2 379 720	2 711 920	3 501 598	4 694 220	4 906 775	5 181 126	5 091 616	5 184 603	100	100	+3 381 236	+187,5

Из представленных в первой части таблицы 2.1 данных видно, что на конец 2020 г. в активах организации доля внеоборотных средств составляет 1/3, а

текущих активов – 2/3. Активы организации в течение анализируемого периода значительно увеличились (на 187,5%). Отмечая значительный рост активов, необходимо учесть, что собственный капитал увеличился в меньшей степени – на 57,5%. Отстающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов следует рассматривать как негативный фактор.

На рисунке ниже представлена структура активов организации в разрезе основных групп:

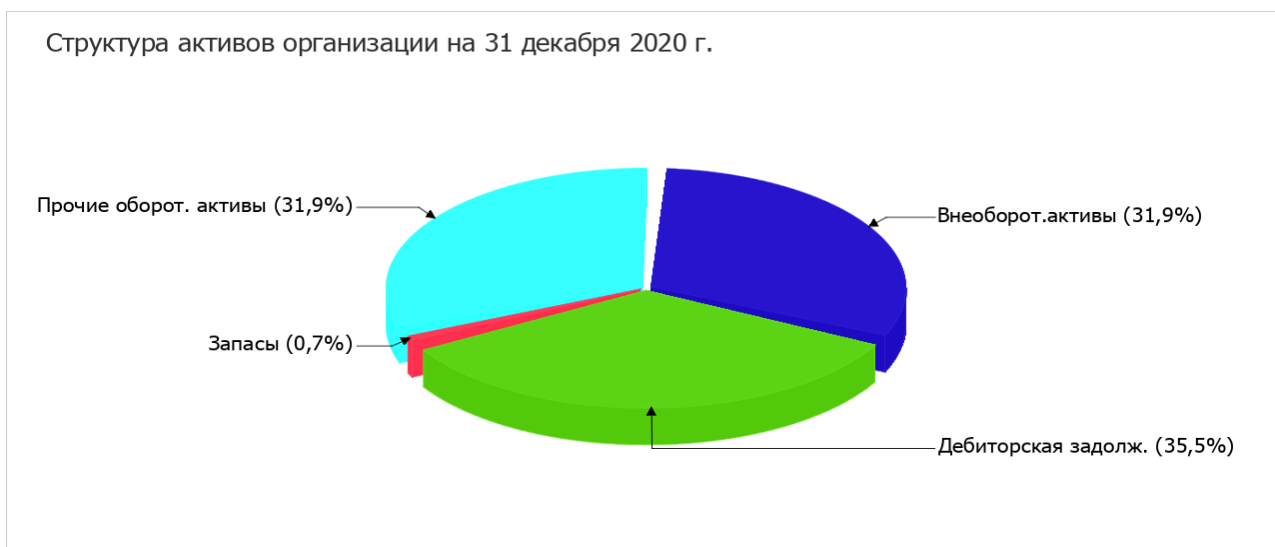


Рисунок 2.1 - Структура активов организации в разрезе основных групп:

Рост величины активов организации связан, главным образом, с ростом следующих позиций актива бухгалтерского баланса (в скобках указана доля изменения статьи в общей сумме всех положительно изменившихся статей):

- основные средства – 1 184 524 тыс. руб. (31,5%);
- дебиторская задолженность – 1 184 425 тыс. руб. (31,5%);
- краткосрочные финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) – 1 000 000 тыс. руб. (26,6%);
- денежные средства и денежные эквиваленты – 368 241 тыс. руб. (9,8%).

Одновременно, в пассиве баланса наибольший прирост наблюдается по строкам:

- прочие долгосрочные обязательства – 4 629 100 тыс. руб. (64,6%);

- нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) – 1 505 506 тыс. руб. (21%);

- краткосрочные заемные средства – 666 685 тыс. руб. (9,3%).

Среди отрицательно изменившихся статей баланса можно выделить «отложенные налоговые активы» в активе и «кредиторская задолженность» в пассиве (-370 077 тыс. руб. и -3 782 408 тыс. руб. соответственно).

Таблица 2.2 - Расчет чистых активов организации

Показатель	Значение показателя												Изменение	
	в тыс. руб.		в % к валюте баланса										тыс. руб. (гр.3- гр.2),	%, ((гр.3 - гр.2) : гр.2)
	на начало анализируемо го периода (2011)	на конец анализируемо го периода (2020)	на 2011	на 2012	на 2013	на 2014	на 2015	на 2016	на 2017	на 2018	на 2019	на 2020		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1. Чистые активы	-2 819 723	-1 197 822	-156,4	-235,4	-132,3	-112,7	-63,3	-26,1	-16,7	-9,8	-4,2	-23,1	+1 621 901	↑
2. Уставный капитал	100	100	<0,1	<0,1	<0,1	<0,1	<0,1	<0,1	<0,1	<0,1	<0,1	<0,1	-	-
3. Превышение чистых активов над уставным капиталом (стр.1-стр.2)	-2 819 823	-1 197 922	-156,4	-235,4	-132,3	-112,7	-63,3	-26,1	-16,7	-9,8	-4,2	-23,1	+1 621 901	↑

На конец 2020 года чистые активы АО «СЗППК» составляют отрицательную величину (-1 197 822тыс. руб.).

Отрицательная величина чистых активов негативно характеризует финансовое положение и не удовлетворяет требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации. Если стоимость чистых активов общества останется меньше его уставного капитала по окончании отчетного года, следующего за вторым отчетным годом или каждым последующим отчетным годом, по окончании которых стоимость чистых активов общества оказалась меньше его уставного капитала, общество не позднее чем через шесть месяцев после окончания соответствующего отчетного года обязано принять решение об уменьшении уставного капитала до величины, не превышающей стоимости его чистых активов, или о ликвидации. При этом необходимо отметить увеличение чистых активов за 9 последних лет. На конец отчетного периода не соблюдается базовое законодательное требование к величине чистых

активов. Тем не менее, сохранение имевшей место тенденции способно в будущем вывести чистые активы предприятия на удовлетворительный уровень. На следующем рисунке наглядно представлена динамика чистых активов и уставного капитала организации.

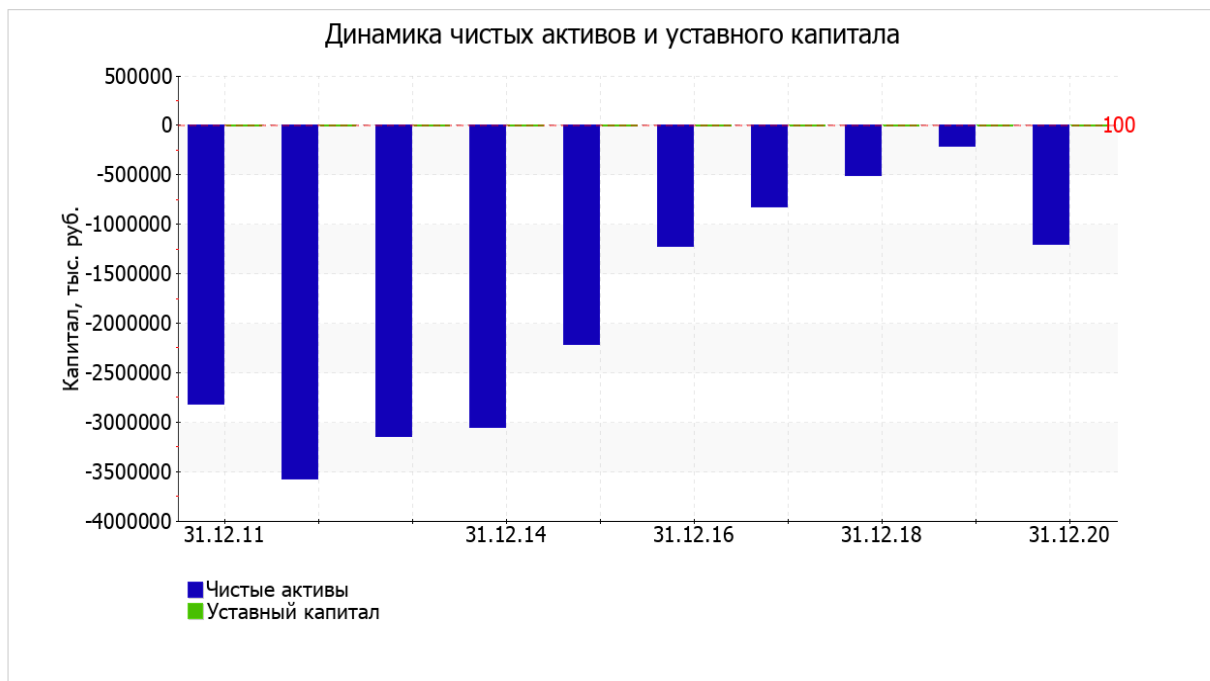


Рисунок 2.2 - Динамика чистых активов и уставного капитала организации

Графически структура капитала АО «СЗППК» представлена на рисунке 2.3.

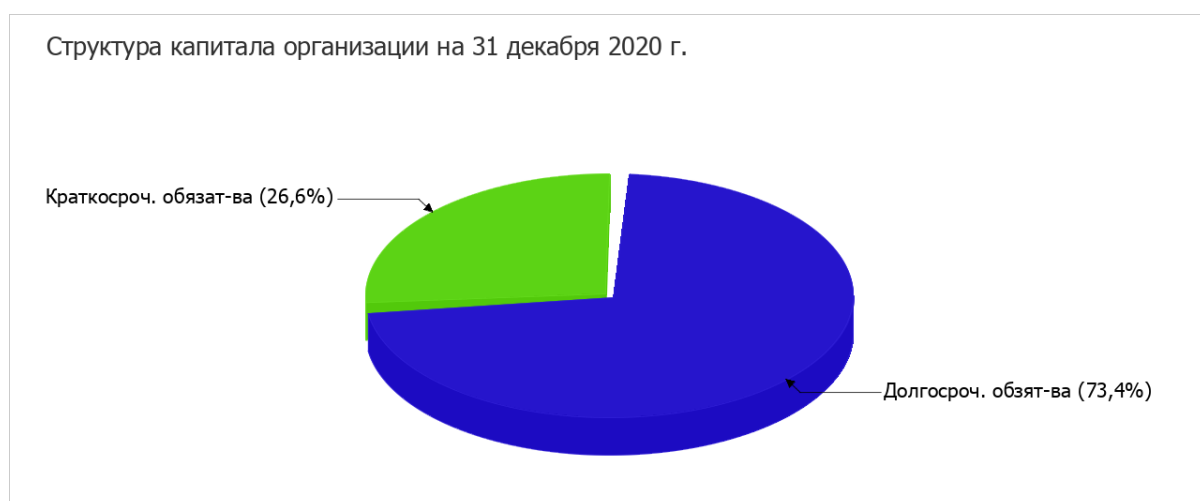


Рисунок 2.3 - Структура капитала АО «СЗППК»

Важнейший факт, который бросается в глаза при рассмотрении структуры капитала организации – отсутствие собственных средств (капитала). Это сразу заметно по отрицательному итогу 3-го раздела бухгалтерского баланса «Капитал и резервы» (-1 197 822 тыс. руб.). Такая структура капитала считается неудовлетворительной, поскольку организация существует исключительно за счет заемных (привлеченных) средств.

Анализируя финансовую устойчивость организации, в первую очередь рассчитывается коэффициент автономии, или отношение собственного капитала организации к общему капиталу (т.е. к сумме собственного и заемного). В ситуации, когда собственный капитал отсутствует, рассчитывать коэффициент не имеет смысла, значение будет отрицательным.

Отрицательный чистый капитал (чистые активы) – крайне негативный признак. Аудиторы, исследуя финансовое положение организации, в первую очередь обращают внимание на этот факт, добавляя в заключение о достоверности бухгалтерской отчетности соответствующую оговорку.

В российском законодательстве в таких случаях предусмотрены обязательные меры. В случае, если по истечении двух лет с момента регистрации акционерного общества стоимость его чистых активов оказывается меньше уставного капитала, акционерное общество должно раскрыть этот факт в своей отчетности и, если в течение последующего года ситуация не изменится, уменьшить свой уставный капитал [1]. В данном случае уменьшить уставный капитал до величины чистых активов не получится ввиду того, что они отрицательные. Остается единственный вариант – увеличить чистые активы, т.е. собственный капитал организации.

Норма собственного капитала для организации зависит от типичной для отрасли структуры активов, соотношения внеоборотных и оборотных активов. Чем выше доля внеоборотных активов, чем больше необходимо для работы машин, оборудования, помещений (т.е. чем более фондоемкое производство), тем больше должна быть доля собственного капитала. Объясняется это тем, что самые долгосрочные затраты организация должна в первую очередь делать за счет собственных средств.

Коэффициент на последний день анализируемого периода (31.12.2020) имеет крайне неудовлетворительное значение. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в течение всего рассматриваемого периода не укладывался в принятую норму.

На следующем рисунке наглядно представлена динамика основных показателей финансовой устойчивости АО «СЗППК».

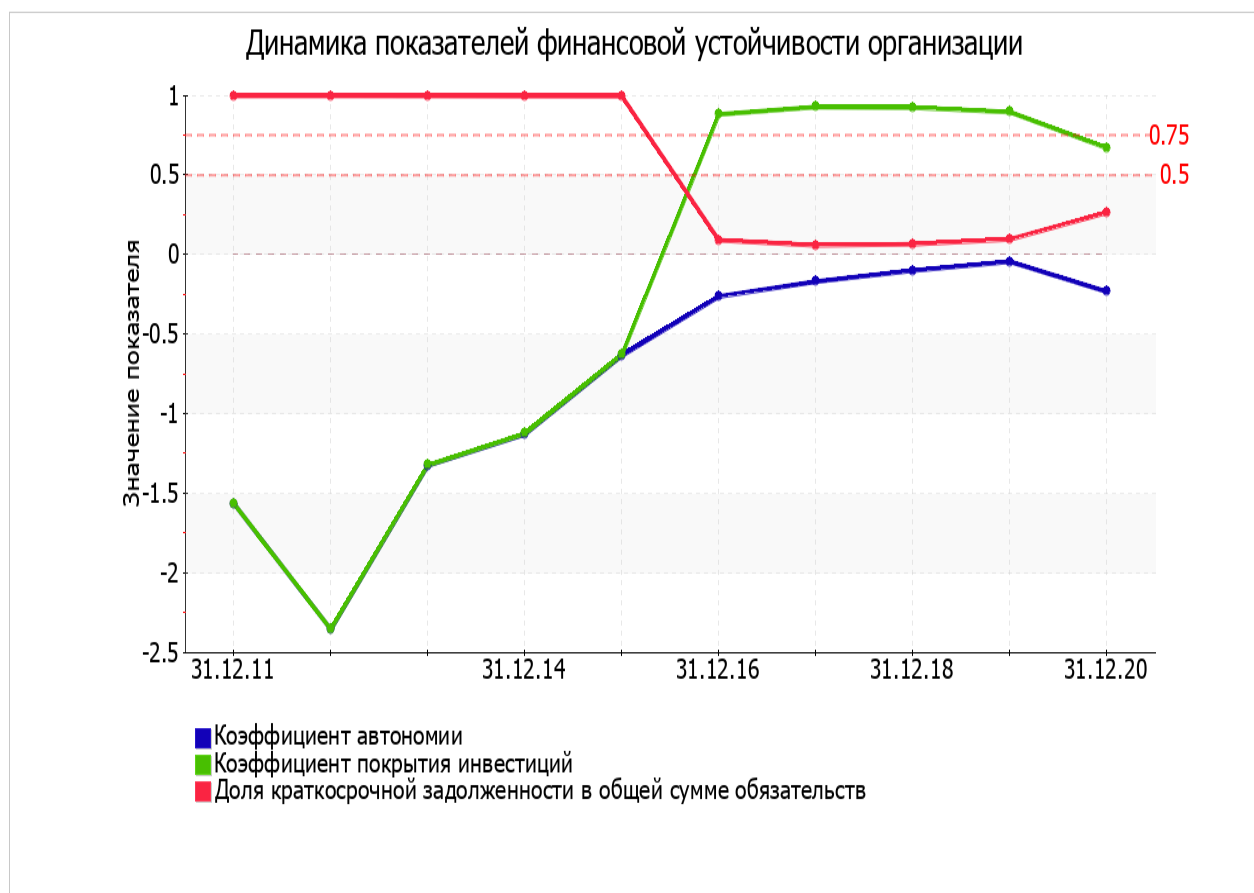


Рисунок 2.4 - Динамика основных показателей финансовой устойчивости АО «СЗППК»

Далее в таблице рассчитаны показатели финансовой устойчивости АО «СЗППК» по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств.

Таблица 2.3 - Показатели финансовой устойчивости АО «СЗППК» по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств

Показатель собственных оборотных средств (СОС)	Значение показателя		Излишек (недостаток)* на									
	на начало анализируемого периода (2011)	на конец анализируемого периода (2020)	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
СОС1 (рассчитан без учета долгосрочных и краткосрочных пассивов)	-3 669 263	-2 851 432	-3 682 911	-4 546 274	-4 246 093	-4 147 474	-3 018 753	-2 248 752	-1 940 049	-1 559 460	-1 254 636	-2 886 822
СОС2 (рассчитан с учетом долгосрочных пассивов; фактически равен чистому оборотному капиталу, Net Working Capital)	-3 667 584	1 830 973	-3 681 232	-4 545 444	-4 242 530	-4 136 067	-3 004 533	+3 124 174	+3 441 772	+3 746 219	+3 531 439	+1 795 583
СОС3 (рассчитанные с учетом как долгосрочных пассивов, так и краткосрочной задолженности по кредитам и займам)	3 667 584	2 497 658	-3 681 232	-4 545 444	-4 242 530	-4 136 067	-3 004 533	+3 124 174	+3 441 772	+3 746 219	+3 531 439	+2 462 268

*Излишек (недостаток) СОС рассчитывается как разница между собственными оборотными средствами и величиной запасов и затрат.

Поскольку на 31 декабря 2020 г. наблюдается недостаток только собственных оборотных средств, рассчитанных по 1-му варианту (СОС₁), финансовое положение организации по данному признаку можно характеризовать как нормальное. Более того все три показателя покрытия собственными оборотными средствами запасов за 9 последних лет улучшили свои значения.

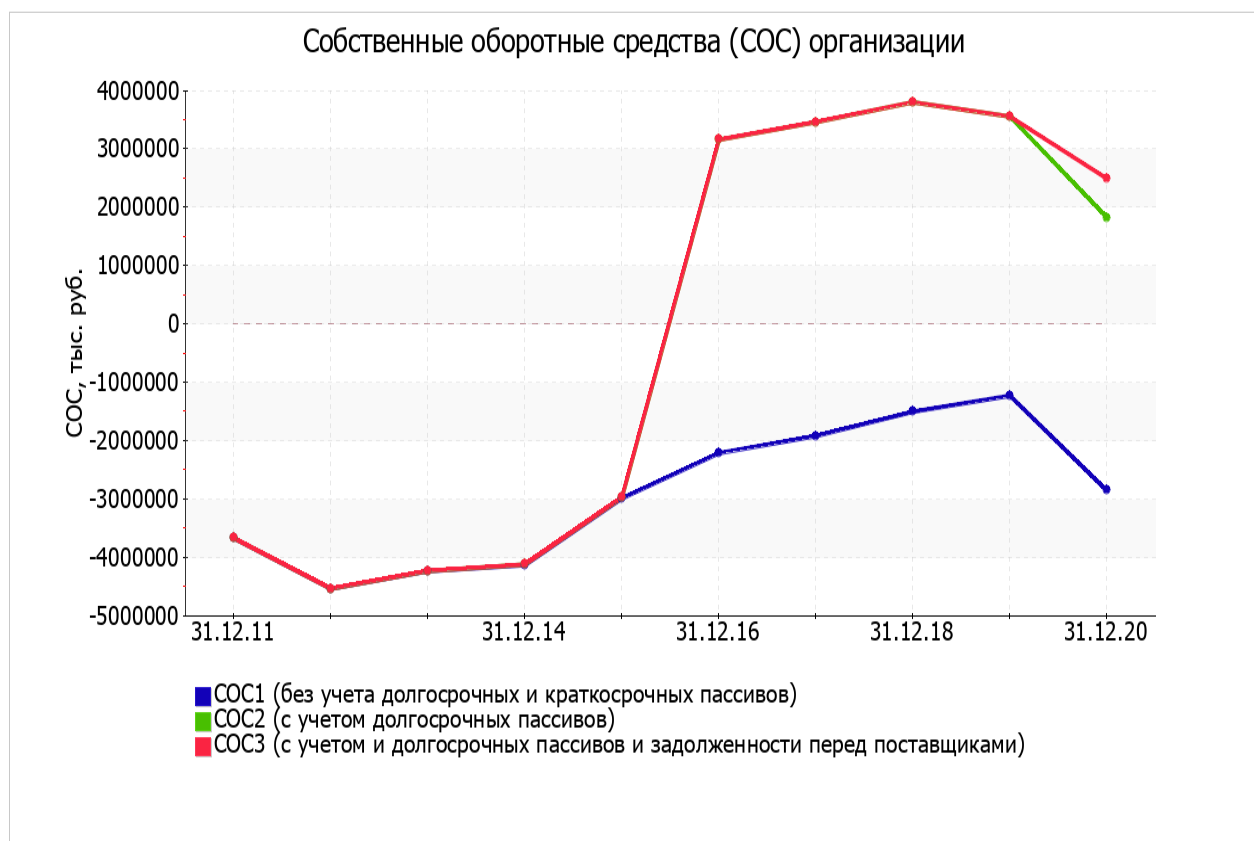


Рисунок 2.5 – Собственные оборотные средства АО «СЗППК»

На последний день анализируемого периода значение коэффициента текущей ликвидности (7,89) соответствует норме.

Значение коэффициента быстрой ликвидности тоже соответствует норме - 2,01 при норме 1. Это означает, что у АО «СЗППК» достаточно активов, которые можно в сжатые сроки перевести в денежные средства и погасить краткосрочную кредиторскую задолженность. В начале рассматриваемого периода коэффициент быстрой ликвидности не укладывался в нормативное значение, однако позднее стал соответствовать норме.

Соответствующим норме оказался коэффициент абсолютной ликвидности (0,88 при норме 0,2).

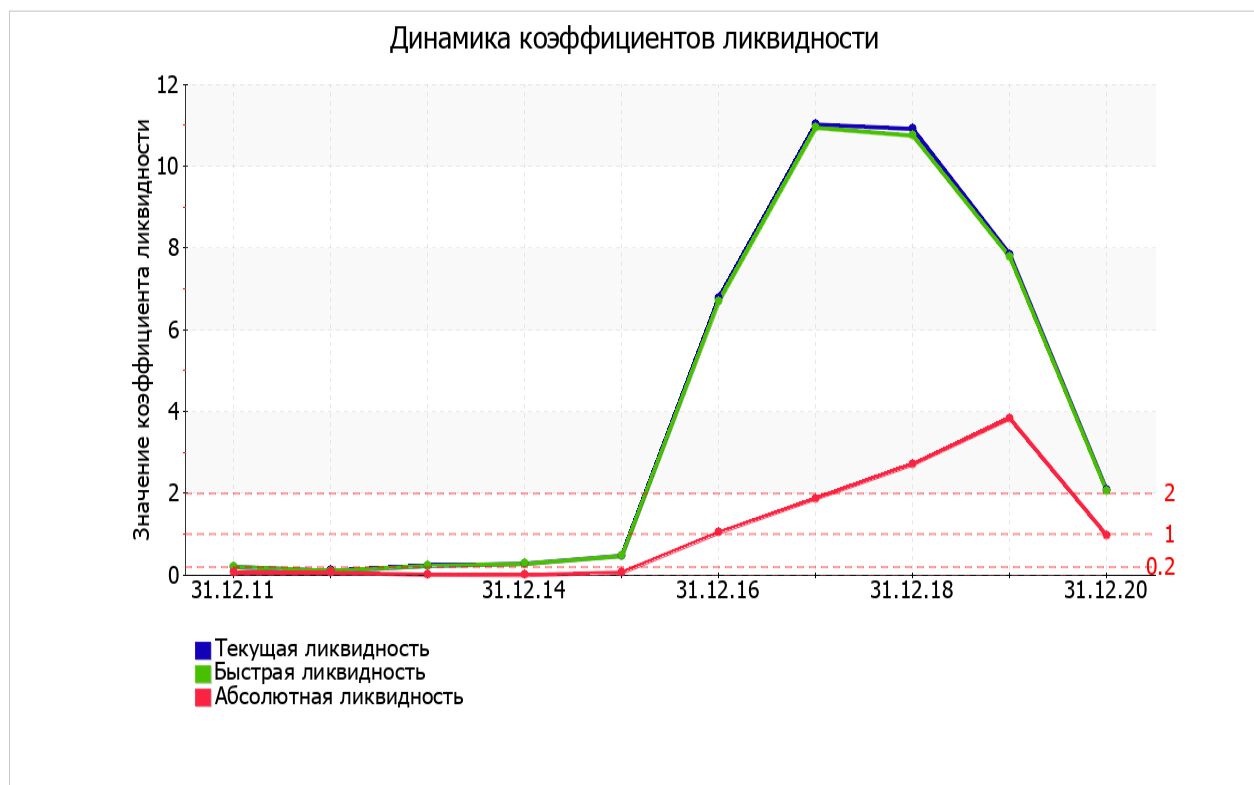


Рисунок 2.6 – Динамика коэффициента ликвидности АО «СЗППК»:

В следующей таблице представлены показатели, характеризующие соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения.

Таблица 2.4 - Показатели, характеризующие соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения.

Активы по степени ликвидности	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Прирост за анализ. период, %	Норм. соотношение	Пассивы по сроку погашения	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Прирост за анализ. период, %	Излишек/недостаток платежей. Средств тыс. руб., (гр.2 - гр.6)
1	2	3	4	5	6	7	8
A1. Высоколиквидные активы (ден. ср-ва + краткосрочные фин. вложения)	1 652 722	+5,8 раза	≥	П1. Наиболее срочные обязательства (привлеченные средства) (текущ. кред. задолж.)	808 592	-82,4	+844 130
A2. Быстрореализуемые активы	1 839 646	+180,8	≥	П2. Среднесрочные обязательства	891 428	+29,3 раза	+948 218

(краткосрочная деб. задолженность)				(краткосроч. обязательства кроме текущ. кредит. задолж.)			
А3. Медленно реализуемые активы (прочие оборот. активы)	38 625	+173,5	\geq	П3. Долгосрочные обязательства	4 682 405	+2 788,8 раза	-4 643 780
А4. Труднореализуемые активы (внеоборотные активы)	1 653 610	+94,6	\leq	П4. Постоянные пассивы (собственный капитал)	- 1 197 822	+57,5	+2 851 432

Из четырех соотношений, характеризующих наличие ликвидных активов у организации, выполняется два. У АО «СЗППК» достаточно денежных средств и краткосрочных финансовых вложений (высоколиквидных активов) для погашения наиболее срочных обязательств (больше на 104,4%). В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (П2). В данном случае у организации достаточно быстрореализуемых активов для полного погашения среднесрочных обязательств (больше на 106,4%).

2.2. Анализ эффективности деятельности АО «СЕВЕРО-ЗАПАДНАЯ ПРИГОРОДНАЯ ПАССАЖИРСКАЯ КОМПАНИЯ»

Анализ эффективности деятельности АО «СЕВЕРО-ЗАПАДНАЯ ПРИГОРОДНАЯ ПАССАЖИРСКАЯ КОМПАНИЯ» начнем с обзора результатов деятельности за период с 2012 по 2020 гг.

Таблица 2.5 - Основные финансовые результаты деятельности АО «СЗППК»

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.							Изменение показателя		Среднегодовая величина, тыс. руб.
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	тыс. руб.	± % ((10-2) : 2)	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Выручка	5 546 418	6 321 957	6 758 551	7 021 690	7 443 148	8 061 670	5 914 783	+597 663	+11,2	6 443 486
2. Расходы по обычным видам деятельности	5 562 668	5 366 665	5 752 530	6 228 694	6 445 042	7 330 697	6 974 245	+1 518 425	+27,8	6 085 354
3. Прибыль (убыток) от продаж (1-2)	-16 250	955 292	1 006 021	792 996	998 106	730 973	-1 059 462	-920 762	↓	358 132
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	126 888	108 387	246 166	-259 879	-588 284	-332 746	-182 711	+537 594	↑	-110 157
5. ЕБИТ (прибыль до уплаты процентов и налогов) (3+4)	110 638	1 063 679	1 252 187	533 117	409 822	398 227	-1 242 173	-383 168	↓	247 975
6. Проценты к уплате	–	–	–	–	–	–	838	+838	–	93
7. Налог на прибыль, изменение налоговых активов и прочее	-30 949	-221 543	-262 609	-205 233	-97 421	-104 199	216 636	+111 526	+106,1	-82 267
8. Чистая прибыль (убыток) (5-6+7)	79 689	842 136	989 578	327 884	312 401	294 028	-1 026 375	-272 480	↓	165 615

Как мы видим из таблицы, годовая выручка за последний год составила 5 914 783 тыс. руб. За 9 лет наблюдался заметный рост выручки на 597 663 тыс. руб., или на 11,2%. Несмотря на разнонаправленное изменение выручки, в целом в течение анализируемого периода наблюдался преимущественно рост показателя.

Убыток от продаж за период 01.01–31.12.2020 равнялся -1 059 462 тыс. руб. Имело место очень сильное снижение финансового результата от продаж за весь анализируемый период – на 920 762 тыс. руб., хотя если построить линейный тренд станет заметно, что в среднем за период имела место повышательная тенденция.

Изучая расходы по обычным видам деятельности, следует отметить, что организация не использовала возможность учитывать общехозяйственные расходы в качестве условно-постоянных, включая их ежемесячно в себестоимость производимой продукции (выполняемых работ, оказываемых услуг). Поэтому показатель «Управленческие расходы» за отчетный период в форме №2 отсутствует.

Изменение выручки наглядно представлено ниже на рисунке 2.7.

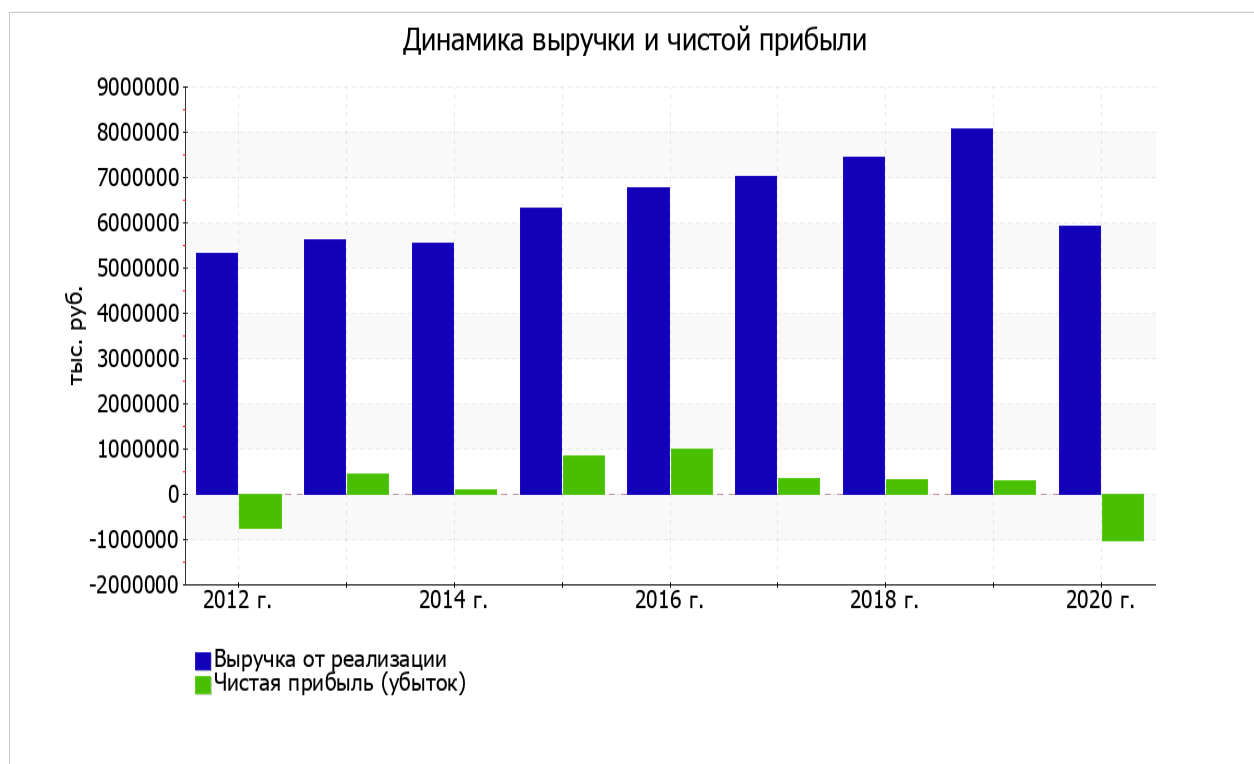


Рисунок 2.7 – Динамика выручки и чистой прибыли

Таблица 2.6 - Рентабельность деятельности АО «СЗППК»

Показатели рентабельности	Значения показателя (в %, или в копейках с рубля)									Изменение показателя	
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	коп., (гр.10 - гр.2)	± % ((10-2) : 2)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки). Нормальное значение: 4% и более.	-2,6	-0,8	-0,3	15,1	14,9	11,3	13,4	9,1	-17,9	-15,3	↓
2. Рентабельность продаж по ЕБИТ (величина	-16,2	10,1	2	16,8	18,5	7,6	5,5	4,9	-21	-4,8	↓

прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки).												
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки). Нормальное значение: не менее 2%.	-14,2	7,6	1,4	13,3	14,6	4,7	4,2	3,6	-17,4	-3,2	↓	
<i>Справочно:</i> Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг)	-2,5	-0,8	-0,3	17,8	17,5	12,7	15,5	10	-15,2	-12,7	↓	
Коэффициент покрытия процентов к уплате (ICR), коэфф. Нормальное значение: 1,5 и более.	-	-	-	-	-	-	-	-	-1 482,3	-1 482,3	-	

Представленные в таблице показатели рентабельности за 2020 год имеют отрицательные значения как следствие убыточной деятельности АО «СЕВЕРО-ЗАПАДНАЯ ПРИГОРОДНАЯ ПАССАЖИРСКАЯ КОМПАНИЯ» за данный период.

Убыток от продаж в анализируемом периоде составляет -17,9% от полученной выручки. К тому же имеет место падение рентабельности продаж по сравнению с данным показателем за период с 01.01.2012 по 31.12.2012 (- 15,3%).

Рентабельность, рассчитанная как отношение прибыли до налогообложения и процентных расходов (ЕВІТ) к выручке организации, за период с 01.01.2020 по 31.12.2020 составила - 21%. То есть в каждом рубле выручки организации содержалось - 21 коп. убытка до налогообложения и процентов к уплате. Все выше сказанное наглядно отображается и на рисунке 2.8.



Рисунок 2.8 - Показатели, характеризующие рентабельность использования, вложенного в предпринимательскую деятельность капитала

Далее на рисунке 2.9 наглядно представлено изменение основных показателей рентабельности активов и капитала АО «СЗППК» за 9 лет:

1) Рентабельность собственного капитала (ROE) - отношение чистой прибыли к средней величине собственного капитала. Нормальное значение для данной отрасли: не менее 15%.

2) Рентабельность активов (ROA) - отношение чистой прибыли к средней стоимости активов. Нормальное значение для данной отрасли: 4% и более.

3) Прибыль на задействованный капитал (ROCE) - отношение прибыли до уплаты процентов и налогов (ЕБИТ) к собственному капиталу и долгосрочным обязательствам.



Рисунок 2.9 – Динамика показателей рентабельности активов и капиталов

В данном случае показатель рентабельности собственного капитала за последний год рассчитан не был, поскольку у организации фактически отсутствовал собственный капитал.

Увеличилась рентабельность активов за последний год в сравнении с данными за 2012 год. В течение рассматриваемого периода можно наблюдать как позитивные значения рентабельности активов, так и значения, не соответствующие норме.

По результатам проведенного анализа по качественному признаку обобщены важнейшие показатели финансового положения и результаты деятельности АО «СЗППК» за весь анализируемый период.

Показатели финансового положения организации, имеющие исключительно хорошие значения:

- коэффициент текущей (общей) ликвидности полностью соответствует нормальному значению;
- коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности полностью соответствует нормативному значению;
- коэффициент абсолютной ликвидности полностью соответствует нормативному значению.

Положительно финансовое положение организации характеризует следующий показатель – нормальная финансовая устойчивость по величине собственных оборотных средств.

Показателем, имеющим значение на границе норматива, является следующий – не в полной мере соблюдается нормальное соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения.

С негативной стороны финансовое положение организации характеризуют такие показатели:

- чистые активы меньше уставного капитала, при этом за период чистые активы увеличились;
- отрицательная динамика собственного капитала относительно общего изменения активов организации;

В ходе анализа были получены следующие показатели, критически характеризующие финансовое положение и результаты деятельности АО «СЗППК»:

- коэффициент автономии или отношение собственного капитала организации к общему капиталу не имеет смысла рассчитывать, т.к. значение будет отрицательным из-за отсутствия собственного капитала;
- наблюдается падение рентабельности продаж по сравнению с показателями 2012 года);
- за последний год получен убыток от продаж (-1 059 462 тыс. руб.), причем наблюдалась отрицательная динамика по сравнению с предшествующим годом (-1 790 435 тыс. руб.);
- убыток от финансово-хозяйственной деятельности за последний год составил -1 026 375 тыс. руб.

И в заключение данной главы, хотелось бы отметить, что, не смотря на отрицательную динамику прибыли от продаж, от финансово-хозяйственной деятельности за последние годы и отсутствие собственных средств, внедрение инновационных проектов целесообразно, но только на уровне головной компании - ОАО «Российские железные дороги». Также необходимо ещё раз отметить, что ОАО «Российские железные дороги» является учредителем АО «СЕВЕРО-ЗАПАДНАЯ ПРИГОРОДНАЯ ПАССАЖИРСКАЯ КОМПАНИЯ» и его доля в уставном капитале АО «СЕВЕРО-ЗАПАДНАЯ ПРИГОРОДНАЯ ПАССАЖИРСКАЯ КОМПАНИЯ» составляет 74%, т.е. Северо-Западная пригородная пассажирская компания является дочерним и зависимым обществом.

3 Внедрение инновационного проекта для увеличения прибыли предприятия

3.1 Оценка внедренных инновационных проектов

Инновационное и научно-техническое развитие АО «СЗППК» осуществляется в соответствии с приоритетами, определенными Долгосрочной программой развития и Стратегией научно-технологического развития холдинга «РЖД» на период до 2025 года и на перспективу до 2030 года («Белая книга») с учетом стратегических целей развития страны и трендов глобального технико-технологического развития. Инструментом реализации Долгосрочной программой развития за счет внедрения инноваций является Комплексная программа инновационного развития холдинга «РЖД» [28].

Основными направлениями инновационного развития выбраны:

- развитие транспортно-логистических систем в едином транспортном пространстве на основе ориентированности на клиентов;
- создание и внедрение динамических систем управления перевозочным процессом с использованием искусственного интеллекта;
- внедрение инновационных систем автоматизации и механизации станционных процессов («интеллектуальная станция»);
- разработка и внедрение перспективных технических средств и технологий инфраструктуры путевого комплекса, железнодорожной автоматики и телемеханики, электрификации и электроснабжения, инновационных информационных и телекоммуникационных технологий;
- установление требований для создания и внедрения инновационного подвижного состава;
- развитие системы управления безопасностью движения и методов управления рисками, связанных с безопасностью и надежностью перевозочного процесса;
- разработка и внедрение технических средств и технологий для развития скоростного и высокоскоростного движения;

- развитие технологий организации грузового тяжеловесного движения;
- повышение энергетической эффективности производственной деятельности;
- внедрение наилучших доступных технологий в природоохранной деятельности;
- развитие системы управления качеством.

Финансирование работ в рамках плана научно-технического развития ОАО «РЖД» на 2019 год составило 1 031,07 млн руб.

Совокупные затраты в рамках плана научно-технического развития на 2020 год составили 4 071,8 млн руб.

В 2019 году была разработана новая КПИР на период до 2025 года (далее - КПИР-2025). В ней предусмотрена реализация 11 групп ключевых проектов, содержатся предложения по развитию организационной структуры управления инновационной деятельностью и заложены механизмы партнерства, основанные на принципе открытых инноваций.

В 2019 году в мобильном приложении «РЖД Пассажирам» реализована продажа билетов 24 пригородных пассажирских компаний по всей России. В зависимости от доступного в том или ином регионе списка билетов пассажир может приобрести через приложение полный, детский, а также специальные билеты на провоз багажа, ручной клади, домашних животных и велосипедов в пригородных поездах.

В 2019 году стартовал пилотный проект по созданию блокчейн-платформы грузовых перевозок с участием ОАО «РЖД», грузоотправителей, грузополучателей, владельцев подвижного состава, грузовых операторов, портов и операторов терминалов, таможенных органов и банков. Были реализованы:

- обработка ключевых грузовых железнодорожных операций;
- подключение информационных систем внешних участников;
- проектные решения на полигоне Октябрьской железной дороги.

В качестве национальной платформы управления вагонным парком разработана единая корпоративная автоматизированная система управления вагонным хозяйством ОАО «РЖД», которая позволит:

- обеспечить централизацию и унификацию ИТ-процессов;
- расширить набор мобильных сервисов для персонала ОАО «РЖД»;
- исключить дублирование информационных систем вагонного комплекса на импортном программном обеспечении;
- обеспечить использование единой нормативно-справочной информации вагонного хозяйства на импортонезависимой платформе UniData (АК НСИ);
- повысить степень кооперации между бизнес-единицами смежных хозяйств ОАО «РЖД»;
- повысить эффективность работы линейного персонала и сократить транзакционные издержки за счет внедрения мобильных сервисов;
- обеспечить прозрачность процесса управления производственной деятельностью за счет консолидации данных в едином информационном пространстве и внедрения компонента «Бизнес-аналитики» на платформе Pentaho BI;
- отслеживать жизненный цикл грузового вагона.

В июле 2019 года ОАО «РЖД» заключило соглашение с Правительством Российской Федерации в целях развития в Российской Федерации высокотехнологической области «Квантовые коммуникации». В августе 2019 года был создан департамент квантовых коммуникаций ОАО «РЖД», который обеспечивает взаимодействие с научным сообществом и технологическими компаниями в части внедрения квантовых технологий передачи и защиты данных. ОАО «РЖД» разработало проект дорожной карты «Квантовые коммуникации», который в январе 2020 года направлен Министерством цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации в Правительство Российской Федерации.

Перспективы внедрения инновационных технологий определены в соответствии со Стратегией научно-технологического развития холдинга «РЖД» на период до 2025 года и перспективу до 2030 года и сформулированы исходя из актуальных задач разработки и внедрения новых технологий, соответствующих или превышающих мировой уровень по их ключевым параметрам, модернизации

и технологического развития основных производственных процессов, коммерциализации результатов НИОКР.

К основным инновационным проектам относятся Стратегия развития информационных технологий ОАО «РЖД» до 2025 года - Стратегия цифровой трансформации ОАО «РЖД» (далее – Стратегия) разработана в соответствии с решением совета директоров, принятым в сентябре 2018 года. Она увязана с Долгосрочной программой развития ОАО «РЖД» до 2025 года по срокам, финансовым параметрам, мероприятиям и целевым показателям.

Проекты цифровой трансформации включают не только внедрение цифровых технологий, но и мероприятия по оптимизации бизнес-процессов, актуализации нормативно-правовых документов и формированию цифровой культуры у сотрудников Компании.

Основным продуктом трансформации станут восемь цифровых платформ:

- 1) мультимодальных пассажирских перевозок;
- 2) мультимодальных грузовых перевозок;
- 3) транспортно-логистических узлов;
- 4) логистического оператора электронной коммерции;
- 5) оператора линейной инфраструктуры;
- 6) управления перевозочным процессом;
- 7) непроизводственных процессов;
- 8) тягового подвижного состава.

В результате проводимой работы по повышению операционной эффективности и финансовой политики чистая прибыль ОАО «РЖД» увеличилась до 53,5 млрд руб. по сравнению с 18,4 млрд руб. в 2018 году (при плане 27 млрд руб.).

Показатель EBITDA в 2019 году составил 417,2 млрд руб., что на 9,7 % превышает значение предыдущего года (в 2018 году – 380,2 млрд руб.).

Компания продолжила реализацию масштабной инвестиционной программы. По итогам 2019 года инвестиции в развитие и обновление основных фондов достигли абсолютного рекорда, превысив 674 млрд руб.

ОАО «РЖД» включено в перечень стратегических предприятий и стратегических акционерных обществ, утвержденный Указом Президента Российской Федерации от 4 августа 2004 года № 1009. Общее количество акций ОАО «РЖД» на 31 декабря 2019 года составляло 2 388 026 901 штук, из них обыкновенных акций – 2 298 526 901 штук, привилегированных акций – 89 500 000 штук.

Таким образом, инновационное и научно-техническое развитие АО «СЗППК» осуществляется в соответствии с приоритетами, определенными Федеральной программой - Долгосрочной программой развития за счет внедрения инноваций и Стратегией научно-технологического развития холдинга «РЖД» на период до 2025 года и на перспективу до 2030 года (Комплексная программа инновационного развития холдинга «РЖД»).

Далее рассмотрим прогноз основных финансовых показателей от внедрения Комплексная программа инновационного развития холдинга «РЖД».

3.2 Прогноз прибыли от внедрения инновационных проектов

Реализация мероприятий и достижение целей Комплексной программы инновационного развития холдинга «РЖД» возможны только при условии соответствующего развития информационных технологий, обеспечивающих эффективность бизнеса АО «СЗППК», снижения операционных издержек, а также при условии роста ориентированности на клиента и производительности труда.

Ключевые направления инновационного развития в АО «СЗППК» включают в себя [3]:

- создание единого информационного пространства грузовых перевозок и логистики для повышения доходности грузоперевозок и логистического бизнеса;
- создание единого информационного пространства пассажирского комплекса для повышения доходности пассажирских перевозок;
- формирование сквозных цифровых технологий организации

перевозочного процесса («Цифровая железная дорога») для повышения эффективности железнодорожных перевозок и инфраструктуры;

- создание единой интегрированной автоматизированной системы управления, оптимизацию корпоративных систем управления предприятием, анализ и разработку отчетности для повышения доходности.

Как было отмечено выше, в рамках реализации программы «Цифровая экономика Российской Федерации» в АО «СЗППК» переход к целевому состоянию информационных технологий создаст основу для новых сервисов, основанных на использовании цифровых технологий, и обеспечит снижение доли эксплуатационных расходов на информационные системы (до 5 % год).

Совершенствование операционной модели управления информационными технологиями направлено на обеспечение эффективного управления информационными технологиями, обеспечение прозрачности затрат и повышение производительности труда, что позволит оптимизировать персонал и достичь экономии при проведении закупок.

Оценка потенциалана основе сопоставимых компаний составляет до 15 % оптимизации информационно-технического персонала и до 1,2 млрд. рублей экономии закупок.

Реализация мероприятий и программ развития информационных технологий обеспечит цифровую трансформацию холдинга и укрепит позицию АО «СЗППК» в использовании информационных систем, цифровых технологий и инновационных решений.

Целевыми показателями эффективности развития информационных технологий являются:

- 1) Доля электронных билетов в поездах дальнего следования – 70%.
- 2) Доля услуг грузовой перевозки и сопутствующих сервисов, доступных к оформлению в электронном виде – 75%.
- 3) Доля электронных документов при взаимодействии с участниками перевозочного процесса (включая международные транзитные перевозки) – 90%.
- 4) Доля операций в бизнес-процессах обслуживания клиентов,

выполняемых без участия человека – 55%.

5) Количество пользователей в ОАО «РЖД» и дочерних зависимых обществах, которые используют отечественное программное обеспечение, включенное в Единый реестр российских программ для электронных вычислительных машин и баз данных - не менее 70%.

Далее подробнее рассмотрим обоснование внедрения мобильного приложения «Пригород» в рамках Долгосрочной программы развития и Стратегии научно-технологического развития холдинга «РЖД» на период до 2025 года «Пригород».

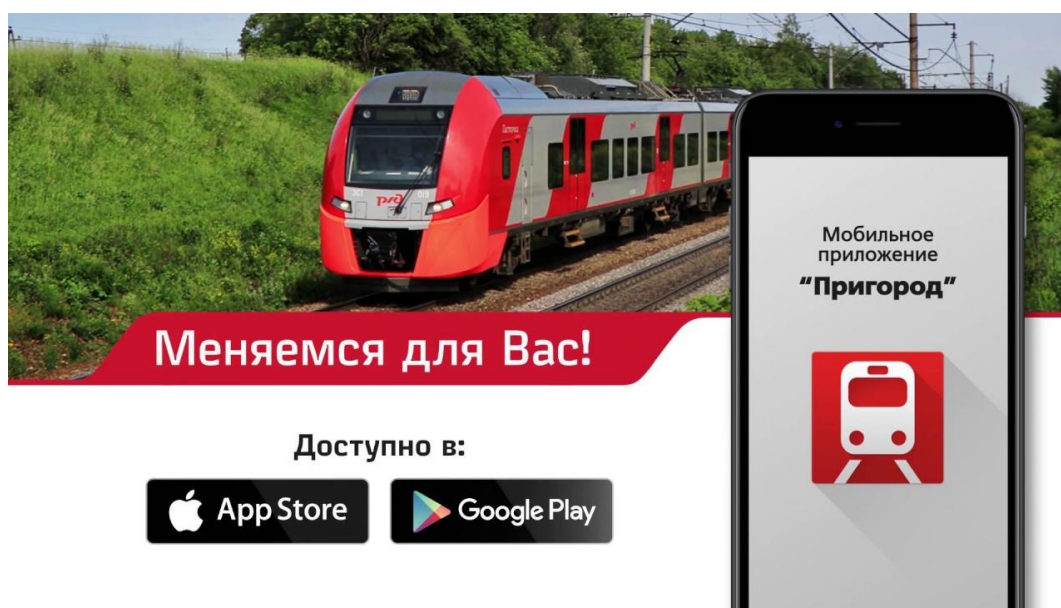


Рисунок 3.1 – Мобильное приложение «Пригород»

С помощью мобильного приложения пользователи могут приложения 24 часа в сутки:

- Приобретать проездные документы на нужный пригородный поезд, избежав очередей;
- Оформлять квитанции на провоз велосипедов, живности и багажа;
- Получать актуальную информацию о расписании движения пригородных поездов и стоимости проезда с учетом всех изменений;
- Оформлять билеты быстрее с помощью личного кабинета и быстрого доступа к часто используемым маршрутам («Избранные маршруты»);
- Сохранять билеты прямо на смартфоне и отправлять их на e-mail.

Пассажиры АО «Северо-Западная пригородная пассажирская компания» через мобильное приложение «Пригород» в 2019 году оформили более 640 тысяч билетов.

С момента начала продаж билетов в мобильном приложении «Пригород» в конце 2016 года пассажиры Северо-Западной пригородной пассажирской компании приобрели 2,3 млн билетов.

По итогам 1 квартала 2019 года доля продаж проездных документов посредством мобильного приложения от общего количества платных разовых проездных документов составила 7,5% или 6 543 билета среднесуточно. В отдельные дни этого года доля продаж достигала 10%, в сутки оформлялось 9 768 билетов.

Использование мобильного приложения «Пригород» позволяет пассажирам экономить не только время, но и деньги – оформляя билет через мобильное приложение, пассажиры получают скидку 5%. Скидка действует для всех пользователей приложения, путешествующих пригородными поездами на территории Санкт-Петербурга, Ленинградской и Новгородской областей.

В 2020 году на пригородные поезда Северо-Западной пригородной пассажирской компании через мобильные приложения продано более трех миллионов электронных билетов, что на 3% больше, чем в 2019 году.

На сегодняшний день дистанционные способы оплаты не только более удобны, но и безопасны. Падение пассажиропотока из-за снижения мобильности на фоне неблагоприятной эпидемиологической обстановки коснулось всех видов транспорта. Несмотря на это, популярность онлайн-сервисов продолжает расти. Так, максимальная доля продаж через мобильные приложения от всех разовых платных билетов, оформленных в декабре 2020 года, составила порядка 15%, а в отдельные дни достигала 17%.

Далее рассмотрим прогнозные значения ключевых показателей эффективности деятельности на период до 2025 года по оптимистичному сценарию.

Таблица 3.1 – Прогнозные значения ключевых показателей эффективности деятельности на период до 2025 года по оптимистичному сценарию

№	Наименование показателя	Ед. изм.	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год	2025 год
1.	Выручка	тыс. рублей	8 614 320	9 131 179	9 770 362	10 356 583	11 081 544
2.	Прибыль до вычета расходов по уплате процентов, налогов, износа и начисленной амортизации (ЕБИТДА) (российские стандарты бухгалтерского учета)	тыс. рублей	2 98 820	2 563 824	2 956 089	3 399 502	3 909 427
3.	Рост производительности труда	%	105	105	105	105	105
4.	Интегральный ключевой показатель эффективности инновационной деятельности	коэффициент	1	1	1	1	1
5.	Снижение операционных расходов (затрат) (среднегодовой темп)	%	2	2	2	2	2

Приведенные данные рассчитаны в соответствии с периметром холдинга «Российские железные дороги», выбранным для формирования долгосрочной программы развития, а также с учетом плана продаж дочерних зависимых обществ на период до 2025 года и финансового плана, подготовленных на основе российских стандартов бухгалтерского учета.

При изменении параметров внешней среды потребуются корректировка параметров долгосрочной программы развития.

Таблица 3.2 - Прогноз рентабельности продаж

Показатели рентабельности	Значения показателя (в %)									
	Фактические показатели (согласно годовому отчету)					Прогнозные значения				
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021	2022	2023	2024	2025
1	6	7	8	9	10					
Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки). Нормальное значение: 4% и более.	14,9	11,3	13,4	9,1	-17,9	-11,9	-5,9	0,1	6,1	12,1

Представленный в таблице прогноз показателя рентабельности продаж уже к 2024 году будет 6,1%, что соответствует нормальному значению (нормальное значение: $\geq 4\%$), а в 2025 году ещё увеличится в два раза – 12,1%.

Таким образом, по данной компании, после реализации инновационных проектов, прогнозируется рост показателей рентабельности, что говорит о росте эффективности использования имущества и производственного потенциала организации.

Проведённые в данном исследовании расчёты помогли установить взаимосвязи между инновационными процессами и работой предприятия. Исследования показали положительные результаты внедрения.

Заключение

Проведённое исследование показало, что, несмотря на необходимость постоянного совершенствования деятельности предприятий, процессу внедрения инноваций не уделяется должного внимания. В настоящее время не существует чёткого представления ни о самом алгоритме внедрения, ни об анализе и оценке уже осуществлённых проектов. Отечественные авторы, занимающиеся изучением инновационных процессов, выдвигают свои методики анализа и расчётов эффективности внедрения новшеств. Однако, они не могут быть признаны универсальными, т.к. каждое отдельное предприятия и каждый конкретный проект включают в себя множество особенностей, которые необходимо учитывать. В соответствии с этим, российские производства, в большинстве своем не имеющие опыта освоения инноваций, сталкиваются с проблемами осуществления этого процесса.

Оценка внедрения инноваций, согласно золотому правилу экономики включает в себя три основных показателя – выручка, чистая прибыль и активы предприятия.

Проведённые исследования показали, что внедрение инноваций, способно положительно повлиять на всю систему предприятия: улучшать значение основных экономических показателей, повышать рентабельность производства и имущества предприятия, а также сокращать использование энергетических ресурсов, что имеет значение не только для предприятия, но и для всей страны в целом.

Нельзя обойти вниманием проблему финансирования инновационной деятельности, как известно, рассматриваемые проекты

Инновационные и научно-технические проекты АО «СЗППК» были внедрены в рамках федеральных целевых программ, т.е. с поддержкой государства, которое выделило им денежные средства в соответствии с приоритетами, определенными Федеральной программой «Долгосрочная

программой развития» и «Стратегией научно-технологического развития холдинга «РЖД» на период до 2025 года и на перспективу до 2030 года.

Таким образом, исследования показывают, что внедрение инноваций исключительно положительно влияет на эффективность деятельности предприятий. Инновационные новшества коснулись всех подсистем АО «СЗППК», к примеру: увеличение продаж билетов на пригородные направления через мобильное приложение, относительное изменение показателей рентабельности.

На современном этапе развития мировой экономики инновационная деятельность рассматривается как одно из главных условий развития российских предприятий. АО «СЗППК» как дочернее предприятие ОАО «РЖД» функционирует в условиях достаточно жесткой конкуренции и высокого уровня риска, поэтому стабильная работа данной компании зависит от повышения конкурентоспособности ее производства, товаров, услуг.

В выпускной квалификационной работе рассмотрены определения понятий инновационной деятельности, подходы к оценке эффективности инновационных проектов. На основе открытых данных в сети Интернет проведен анализ стратегии инновационного развития холдинга ОАО «РЖД», рассмотрены приоритетные направления инновационной деятельности данного предприятия и приведен прогноз эффективности внедрения инновационных проектов АО «СЗППК».

Таким образом, можно сделать вывод, что АО «СЗППК» является одним из ведущих предприятий АО «РЖД», занимает лидирующие позиции в сфере транспортных услуг, является конкурентоспособным, своевременно реагирует на изменения рынка, постоянно совершенствуют технологии работы с клиентами, внедряют инновационные методы и формы работы на основе научных данных. Все это дает гарантию устойчивого и долгосрочного развития и получения лучших финансовых результатов компаний.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?rnd=A3878E14957D9183F06AC98CA3005BAA&req=query&REFDOC=359019&REFBASE=LAW&REFPAGE=0&REFTYPE=CDLT_CHILDLESS_CONTENTS_ITEM_MAIN_BACKREFS&ts=6334162342402410221&mode=backrefs&REFDST=100279. – Загл. с экрана.
2. Федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?rnd=A3878E14957D9183F06AC98CA3005BAA&req=query&REFDOC=370221&REFBASE=LAW&REFPAGE=0&REFTYPE=CDLT_MAIN_BACKREFS&ts=23330162342364620052&mode=backrefs&REFDST=123. – Загл. с экрана.
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 19.03.2019 № 466-р «Об утверждении программы развития ОАО «РЖД» до 2025 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_320741/827b1edfa1bcf02fae8faf23c7d3d00d2362aa04. – Загл. с экрана.
4. Агарков, С.А. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика: Учебное пособие/ С.А. Агарков, Е.С. Кузнецова, М.О. Грязнова. – М.: Академия естествознания, 2011. – 330 с.
5. Бармута, К.А. Необходимость внедрения инноваций на промышленных предприятиях/К.А. Бармута// Научный потенциал мира: материалы IV Междунар. науч. конф. – Прага: Образование и наука, 2007.
6. Барышева, А.В. Инновационный менеджмент: Учебное пособие/ А.В. Барышева – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2017. – 380 с.
7. Беляев, Ю.М. Инновационный менеджмент: Учебник/ Ю.М. Беляев. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 218 с.

8. Бляхман, Л.С., Институциональные основы модернизации российской экономики/ Проблемы современной экономики. - 2012. - №1. - С.7-17.
9. Борисова, И.С. - Основы инновационного развития предприятий/ И. С. Борисова// Известия ПГПУ им. В. Г. Белинского. - 2011. - № 24. - С. 225-229.
10. Борискова, Л.А. Управление разработкой и внедрением нового продукта/ Л.А. Борискова, О.В. Глебова. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 272 с.
11. Быковский, В.В. Инновационный ресурс повышения качества производственных систем: монография/ В.В. Быковский. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. – 96 с.
12. Воронцова А.В, Городнов А.Г. Стимулирование инновационной деятельности - основа выживания и устойчивого развития предприятия оборонно-промышленного комплекса в современных условиях// Проблемы устойчивого развития предприятия в современных условиях Сборник статей. Научное издание. Н. Новгород: Международная Академия науки и практики организации производств. - 2009, с 5-12.
13. Грибов, В. Д. Инновационный менеджмент: учебное пособие/ В.Д. Грибов, Л.П. Никитина. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 311 с.
14. Дармилова, Ж.Д. Инновационный менеджмент: Учебное пособие для бакалавров /Ж.Д. Дармилова. - М.: Дашков и К, 2020. - 168 с.
15. Лядова, Е.В. Проблемы и противоречия развития инновационной инфраструктуры в России / Е.В. Лядова// ИнВестРегион. – 2012. -№2.- С.35 – 40.
16. Малис, Н.И. Прибыль организаций: налогообложение и учет: Учебник/ Н.И. Малис, Н.А. Нахарова. – М.: Магистр, 2020. – 180 с.
17. Мануйленко, В.В. Управление прибылью организации: Учебное пособие/ В.В. Мануйленко, Т.А. Садовская. – М.: Финансы и Статистика, 2020. – 312 с.
18. Медынский, В.Г. Инновационный менеджмент: Учебник/ В.Г. Медынский. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 295 с.
19. Мыльцева, О.П. Оценка эффективности инноваций на предприятии// Российское предпринимательство. – 2008. – № 10 Вып. 2 (121). – с. 86-91.

20. Николаева, Е.Ф. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие / Е.Ф. Николаева. - М.: Изд-во МГОУ, 2006.
21. Попадюк, Т.Г. [Инновационный менеджмент и экономика организаций \(предприятий\)](#) /Т.Г. Попадюк, Б.Н. Чернышев – М.: ИНФРА-М, 2016. - 240 с.
22. Терешина Н.П., Дедова И.Н., Соколов Ю.И., Подсорин В.А. Управление инновациями на железнодорожном транспорте: монография / Под общ. ред. Доктора экон. наук, проф. Н. П. Терешиной. –М.: МИИТ, 2014. – 304 с.
23. Толмачева, О.В. Особенности реализации инновационного процесса на промышленных предприятиях /О.В. Толмачева//Вектор науки ТГУ.-2010.- №4(4).-С.276 – 279.
24. Фатхутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов/ Р.А. Фатхутдинов. - СПб.: Питер, 2013. - 448 с.
25. Чумаков, А.Г. Инновационный потенциал предприятия и его роль в антикризисном управлении /А.Г. Чумаков // Современные наукоёмкие технологии. – 2013. – № 10 (1). – С. 121-123.
26. Шемякина, Т.Ю. Инновационный процесс: регулирование и управление: Учебное пособие/Т.Ю. Шемякина – М.: Флинта, 2017. - 240 с.
27. Шумпетер, Й. Теория экономического развития: пер. с нем./ Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982.
28. <https://www.rzd.ru/>
29. <https://ppk-piter.ru/>
30. <https://www.testfirm.ru>