

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет Экономический
Кафедра Экономики и менеджмента организации
Направление подготовки 38.03.02 – Менеджмент
Профиль: Менеджмент организации

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Зав. кафедрой
_____ А.В.Васильева
« ____ » _____ 2023 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему: Повышение эффективности экономической деятельности ООО «НПО
Амурбиопром»

Исполнитель студент группы 972-об _____	Д.С. Сорокин
Руководитель профессор, доктор. экон. наук _____	С.А. Мясоедов
Нормоконтроль _____	С.А. Мясоедов

Благовещенск 2023

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет Экономический
Кафедра Экономики и менеджмента организации

УТВЕРЖДАЮ
Зав. кафедрой
_____ А.В.Васильева
« ____ » _____ 2023 г.

З А Д А Н И Е

К бакалаврской работе студента Сорокина Дениса Сергеевича

1. Тема бакалаврской работы: Повышение эффективности экономической деятельности ООО «НПО Амурбиопром» (утверждена приказом от _____ № _____)

2. Срок сдачи студентом законченной работы: 14.06.2023

3. Исходные данные к бакалаврской работе: Учебная литература, периодические издания, интернет-ресурсы

4. Содержание бакалаврской работы (перечень подлежащих разработке вопросов):

1. Экономическая эффективность деятельности предприятия: теоретический аспект;

2. Анализ показателей экономической эффективности деятельности ООО «НПО Амурбиопром»;

3. Мероприятия по повышению экономической эффективности деятельности ООО «НПО Амурбиопром»;

5. Перечень материалов приложения: (наличие чертежей, таблиц, графиков, схем, программных продуктов, иллюстративного материала и т.п.)

19 таблиц, 26 рисунков, 1 приложение

6. Дата выдачи задания: 19.04.2023г.

Руководитель бакалаврской работы

профессор, д. э. н.

Мясоедов Сергей Александрович

(фамилия, имя, отчество, должность, ученая степень, ученое звание)

Задание принял к исполнению (дата):

Сорокин Денис Сергеевич

(подпись студента)

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа содержит 66 с., 19 таблиц, 26 рисунков, 50 источников, 1 приложение

ЭФФЕКТИВНОСТЬ, ПРОИЗВОДСТВО, ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ОБОБЩАЮЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Цель работы состоит в разработке мероприятий по повышению экономической эффективности деятельности ООО «НПО «Амурбиопром».

Объектом выпускной квалификационной работы выступает коммерческое предприятие ООО «НПО «Амурбиопром».

Предмет работы – повышение эффективности экономической деятельности ООО «НПО «Амурбиопром».

Аналитический период охватывает 2020-2022 годы.

Методы исследования, используемые в работе включают: анализ литературы, сравнение изучаемых понятий, а также экономический и статистический анализ.

При написании теоретической части выпускной квалификационной работы были использованы учебники, учебные пособия, материалы периодической печати. Для написания практической части использовались данные бухгалтерского и управленческого учета ООО «НПО «Амурбиопром», а также внутренние локальные документы

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
1 Экономическая эффективность деятельности предприятия : теоретический аспект	8
1.1 Экономическая сущность эффективности деятельности организации, ее виды, классификация	8
1.2 Методические аспекты оценки эффективности деятельности	14
1.3 Экономические показатели эффективности деятельности предприятия и их содержание	22
2 Анализ показателей экономической эффективности деятельности ООО «НПО «Амурбиопром»	28
2.1 Общая характеристика предприятия ООО «НПО «Амурбиопром»	28
2.2 Анализ внутренней и внешней среды ООО «НПО «Амурбиопром»	32
2.3 Анализ показателей экономической эффективности	38
2.3.1 Показатели эффективности финансовой деятельности	38
2.3.2 Показатели эффективности производственной деятельности	42
2.3.3 Обобщающие показатели эффективности деятельности	43
3 Мероприятия по повышению экономической эффективности деятельности ООО «НПО «Амурбиопром»	45
3.1 Предложения по совершенствованию экономической эффективности деятельности ООО «НПО «Амурбиопром»	45
3.2 Расчет экономической эффективности	55
Заключение	57
Библиографический список	61
Приложение А Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «НПО Амурбиопром»	67

ВВЕДЕНИЕ

Эффективность является многогранным аспектом деятельности любого коммерческого предприятия. После распада СССР и перехода от командной экономики к рыночной, вопрос эффективности стоит треугольным камнем в современной экономике. Несомненно, для каждого предприятия является актуальным получение высокого размера прибыли, но данный факт не является показателем эффективности деятельности. Для оценки эффективности важно сопоставлять полученный результат с затратами, которые были понесены для его достижения. Оценка эффективности важна не только для собственников, но и для инвесторов.

В свою очередь, для инвесторов очень важно, чтобы деятельность компании приносила им в будущем доход. Но данный доход оценивается не по качественному показателю, которым является прибыль, а именно по отношению прибыли, получаемой ими в будущем к тем затратам, что были понесены при инвестировании в данную организацию.

Но стоит отметить, что в условиях постоянно меняющейся внешней среды, очень важно организовать деятельность так, чтобы на нее оказывали воздействие те или иные факторы минимально. В первую очередь необходимо отметить, что наиболее влияющими факторами на организацию относятся политические и экономические факторы, а также действующие ограничения в стране и мире. Так, недавняя пандемия коронавируса нам наглядно показала, что в условиях ограничений, выжить в современной предпринимательской среде без имеющегося запаса ресурсов очень трудно. Часть предпринимателей и вовсе ушли с рынка, кто-то понес значительные убытки, а кто-то старался оставаться на плаву ввиду получаемой поддержки со стороны государства.

В общем виде, при оценке эффективности используется целый набор различных инструментов, но первичным является оценка результативности использования ресурсов в производственной деятельности. Основным показателем в оценке эффективности выступает прибыль предприятия, которую пред-

приниматель получает от основной или дополнительной деятельности. Также в оценке эффективности деятельности используется объем реализации, данные которого для оценки эффективности, берутся в стоимостном выражении. Именно отношение прибыли или выручки к стоимости использованных ресурсов характеризует такую обширную категорию, как эффективность деятельности.

При многообразии форм эффективности, для организации очень важна экономическая эффективность. Помимо экономической эффективности также выделяется эффективность социальная, но ее оценку проводят далеко не все, так как она содержит косвенные показатели деятельности организации.

Тогда как экономическая эффективность является сводной категорией оценки результативности и включает в себя различные группы показателей, которые могут быть выражены как в стоимостном, так и в натуральном выражении.

Так, цель работы состоит в разработке мероприятий по повышению экономической эффективности деятельности ООО «НПО «Амурбиопром».

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач:

- раскрыть теоретический аспект экономической эффективности деятельности предприятия;
- дать общую характеристику предприятия ООО «НПО «Амурбиопром»;
- провести анализ внутренней и внешней среды ООО «НПО «Амурбиопром»;
- проанализировать показатели эффективности финансовой деятельности;
- разработать предложения по совершенствованию экономической эффективности деятельности ООО «НПО «Амурбиопром» и рассчитать их экономическую эффективность.

Объектом выпускной квалификационной работы выступает коммерческое предприятие ООО «НПО «Амурбиопром».

Предмет работы – повышение эффективности экономической деятельности ООО «НПО «Амурбиопром».

Аналитический период охватывает 2020-2022 годы.

Методы исследования, используемые в работе включают: анализ литературы, сравнение изучаемых понятий, а также экономический и статистический анализ.

При написании теоретической части выпускной квалификационной работы были использованы учебники, учебные пособия, материалы периодической печати. Для написания практической части использовались данные бухгалтерского и управленческого учета ООО «НПО «Амурбиопром», а также внутренние локальные документы.

1 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ : ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

1.1 Экономическая сущность эффективности деятельности организации, ее виды, классификация

Эффективность является важным индикатором деятельности любого вида предпринимательства. Так, если рассматривать желаемую эффективность коммерческого предприятия, то здесь стоит выделить нацеленность именно на экономическую эффективность, а если рассматривать бюджетные учреждения, то их первостепенная задача в достижении социальной эффективности. Таким образом, такой желаемый результат как эффективность присущ всем организациям вне зависимости от форм собственности.

Перейдем к рассмотрению сущности такого понятия как «эффективность». Изначально отметим, что слово «эффект» является производным от латинского: effect – эффект, действие¹.

Если рассматривать значение слова в повседневной жизни, то можно выделить следующий пример. Например, когда человек достигает какого-либо сверх результата и этот результат производит существенное впечатление, то говорят, что он произвел эффект. Но стоит выделить, что эффект может быть как положительным, так и отрицательным. При этом, если рассматривать любой результат, то его стоит оценивать с теми затратами, которые были понесены для достижения этого самого результата.

Экономическая эффективность есть стоимостное выражение экономического принципа. Напротив, производительность учитывает единицы измерения. Речь идет об определении наиболее продуктивной комбинации производственных факторов и принятии решений о дефицитных ресурсах с целью максимизации прибыли.

На практике незаменимый показатель для определения отношения между общими затратами и расходами. Таким образом, при наличии различных аль-

¹ Шадрин Г. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Издательство Юрайт, 2020. С. 141.

тернативных вариантов действий всегда следует выбирать тот, который означает максимальную выгоду для компании при наименьшем вкладе .

Основная цель каждой компании (если только она не преследует исключительно благотворительные цели) — постоянно работать над повышением прибыльности и конкурентоспособности .

Однако это стратегическое требование может быть достигнуто только косвенно через хорошие результаты. Результаты представляют собой классические целевые поля, такие как продажи, затраты, качество и уровень обслуживания доставки. Но это также включает в себя хорошие продукты и хорошие предложения услуг.

Однако на упомянутые результаты нельзя повлиять напрямую. Скорее, они являются результатом соответствующих лежащих в их основе процессов. Хороший процесс разработки, скорее всего, приведет к созданию хороших продуктов. Хорошие продукты и хороший процесс продаж, скорее всего, приведут к хорошему результату. Хорошие процессы цепочки поставок приводят к низким затратам и высокому уровню обслуживания доставки и т. д.

Таким образом, процессный уровень является центральным рычагом для положительного развития результатов и, таким образом, прибыльности и конкурентоспособности.

Однако, как видно из графика, причинно-следственная цепочка выходит далеко за пределы уровня процесса. «Хорошие процессы через хороших сотрудников» - это тезис. А хорошие сотрудники обладают характеристиками «способный» и «мотивированный», хотя надо понимать, что результат может быть хорошим только в том случае, если хорошие навыки помножены на высокую мотивацию.

Если одно из двух свойств равно нулю, результат также будет равен нулю в отношении соответствующего процесса. Способный сотрудник, который не хочет этого, добьется так же мало, как и высокомотивированный сотрудник, которому (все еще) не хватает соответствующих навыков.

Процессы зависят от хороших сотрудников, которые разрабатывают,

управляют и улучшают их.

Майк Ротер регулярно подчеркивает в своих лекциях и статьях, что лидеры — это учителя. Хотят они этого или нет. Осознают они это или нет. Каждый руководитель всегда учитель. Лидерское поведение этих «учителей» оказывает огромное влияние на навыки и мотивацию их сотрудников.

Теперь важно понять, что поведение человека (лидерство) во многом определяется его привычками и распорядком. Привычки, которые вы приобрели сознательно или бессознательно с течением времени и которые обычно бессознательно проявляются в повседневной жизни и контролируют наши мысли и действия.

Лидерское поведение менеджеров также сильно зависит от индивидуальных привычек и рутины.

Теперь становится ясно, в чем заключается центральный посыл этой графики.

Логика показанной причинно-следственной цепочки показывает нам, что существует четкая причинно-следственная связь между привычками наших менеджеров и прибыльностью компании.

Так что, если мы стремимся к положительному развитию прибыльности и конкурентоспособности в долгосрочной перспективе и в долгосрочной перспективе, самый эффективный рычаг находится не на уровне процесса, а скрыт в привычках и лидерском поведении наших менеджеров.

Рентабельность — полезный показатель для сравнения периодов, сотрудников, проектов или финансовой независимости внутри компании. Внедренные изменения, такие как оптимизированные процессы, также можно оценить с точки зрения достигнутого повышения эффективности. Кроме того, этот индекс можно использовать для информативного сравнения эффективности затрат между компаниями.

Экономическая эффективность играет роль в нескольких отношениях в области оплаты труда: с одной стороны, оплата труда, оклады и сами системы

оплаты труда должны быть экономичными. Экономичные платежные системы предпочтительнее менее экономичных.

Например, система переменного вознаграждения, выгоды от которой не компенсируют затраченных усилий, должна быть пересмотрена с точки зрения экономической эффективности.

С другой стороны, системы заработной платы, окладов и вознаграждений могут также дать получателям сильные стимулы для принятия решений, работы и действий экономически целесообразным образом.

Учебники предлагают два подхода к повышению рентабельности: повышение ценности успеха при неизменном уровне усилий (принцип максимума) или снижение затрат при неизменном результате (принцип минимума). Это приводит к двум прямым вопросам: можем ли мы достичь того же результата с меньшими усилиями?

Можем ли мы получить более ценный результат без дополнительных затрат?

На практике обычно возникает третий вопрос: можем ли мы достичь лучшего результата при пропорционально меньших растущих затратах?

Предоставление всем сотрудникам стимула для повышения прибыльности часто является одной из основных целей и причин для изменения системы оплаты, заработной платы и вознаграждения компании, потому что каждый сотрудник может внести вклад в повышение прибыльности в своей сфере ответственности.

Для этой цели нередки случаи, когда подходящие показатели прибыльности интегрируются в системы переменного вознаграждения в качестве критериев вознаграждения. Если целевые соглашения включают целевые показатели прибыльности, они также могут быть связаны с компонентами вознаграждения.

Таким образом, можно назвать некоторые особенности эффективности, как экономической категории.

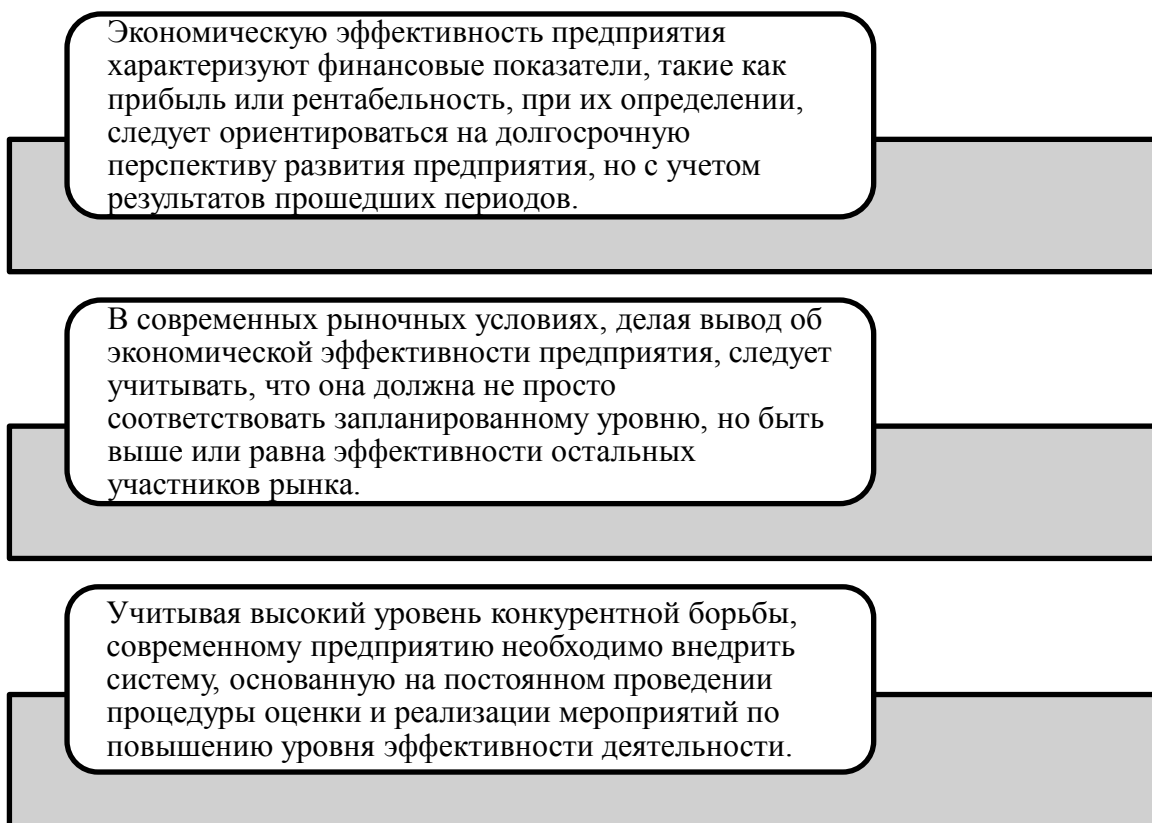


Рисунок 1 – Особенности эффективности, как экономической категории

Представим в классификацию видов эффективности деятельности.

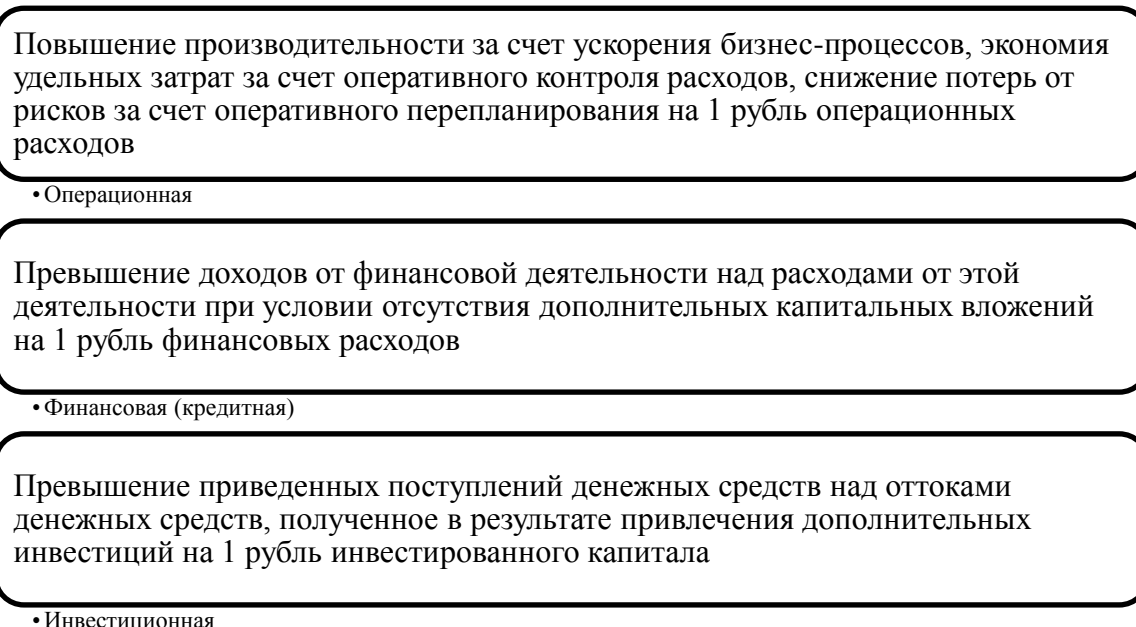


Рисунок 2 – Классификация эффективности в зависимости от вида деятельности

Необходима для оценки и анализа общеэкономических результатов и эффективности на различных уровнях экономики (макро - и микроуровнях) за определенный период времени и в динамике для сопоставления уровня эффективности по предприятиям и регионам

- Общая (абсолютная)

Рассчитывается и анализируется при обосновании принимаемых производственно-хозяйственных, технических и организационных решений, а из альтернативных вариантов оптимального

- Сравнительная (относительная)

Рисунок 3 – Классификация эффективности по степени относительности

Включает в себя все виды рентабельности

- Эффективность в виде относительной величины (целевая или ресурсная)

Используется расчетная точка безубыточности проекта, методы дисконтированных денежных потоков, капитализации доходов, срока окупаемости

- Эффективность, которая вычисляется по абсолютным показателям (доходный метод)

Рассчитывается как относительный показатель – метод индекса доходности (прибыльности) и рентабельности проекта, метод внутренней нормы доходности (внутренняя норма доходности, рентабельности, окупаемости инвестиций)

- Эффективность, которая определяется доходными методами

Сбалансированная система показателей – это система стратегического управления, основанная на анализе эффективности компании по определенному набору тщательно подобранных показателей, которые отражают финансовые, инвестиционные, маркетинговые и другие сферы деятельности предприятия

- Эффективность в качестве индивидуального набора финансовых и нефинансовых характеристик компании

Рисунок 4 – Классификация эффективности по методу вычисления (автор С.Н. Яшин и Е.Н. Пузов)

На рисунке 5 представим классификацию эффективности, предложенную А.А. Гончаровым.

Показывает уровень использования различного рода ресурсов в сфере сельского хозяйства (фондоотдача, фондовооруженность, энергообеспеченность, энергоэффективность и т.п.)

- Технологическая

Демонстрирует уровень влияния технологической эффективности на финансовое положение сельскохозяйственного производителя и определяется рядом конкретных показателей: себестоимостью сельскохозяйственной продукции, валовым доходом, рентабельностью, прибылью и т.п.

- Экономическая

Основывается на экономической эффективности и свидетельствует о характере воздействия сельскохозяйственного производителя на жизнь общества

- Социальная

Показывает результаты воздействия сельскохозяйственного производства на окружающую среду

- Экологическая

Организация эффективна для экономики в целом

- Внешняя

Рисунок 5 – Классификация эффективности по А.А. Гончарову

Таким образом, эффективность может быть выражена «количественно и/или качественно, но одно можно утверждать наверняка это реальная эффективность будет зависеть от того, каким из множества путей мы достигли поставленных целей».

1.2 Методические аспекты оценки эффективности деятельности

Менеджер должен регулярно подвергать свои расходы на управление качеством критическому анализу их рентабельности. Таким образом, предприятие также может обезопасить свои финансовые ресурсы в будущем, контролировать расходы и в то же время обеспечить более широкое принятие мер.

Затраты, связанные с эффективностью деятельности, в основном означают дополнительные расходы. Ведь прямого увеличения стоимости товара или услуги не происходит. Следовательно, они также таят в себе значительный потенциал рационализации. С помощью целевого анализа затрат на качество вы, как менеджер, можете выявить экономические недостатки всего процесса. Из

этого вы можете разработать отправные точки для увеличения прибыльности вашей компании.

Определение эффективности деятельности предприятия может быть произведено по таким направлениям (рисунок 6).

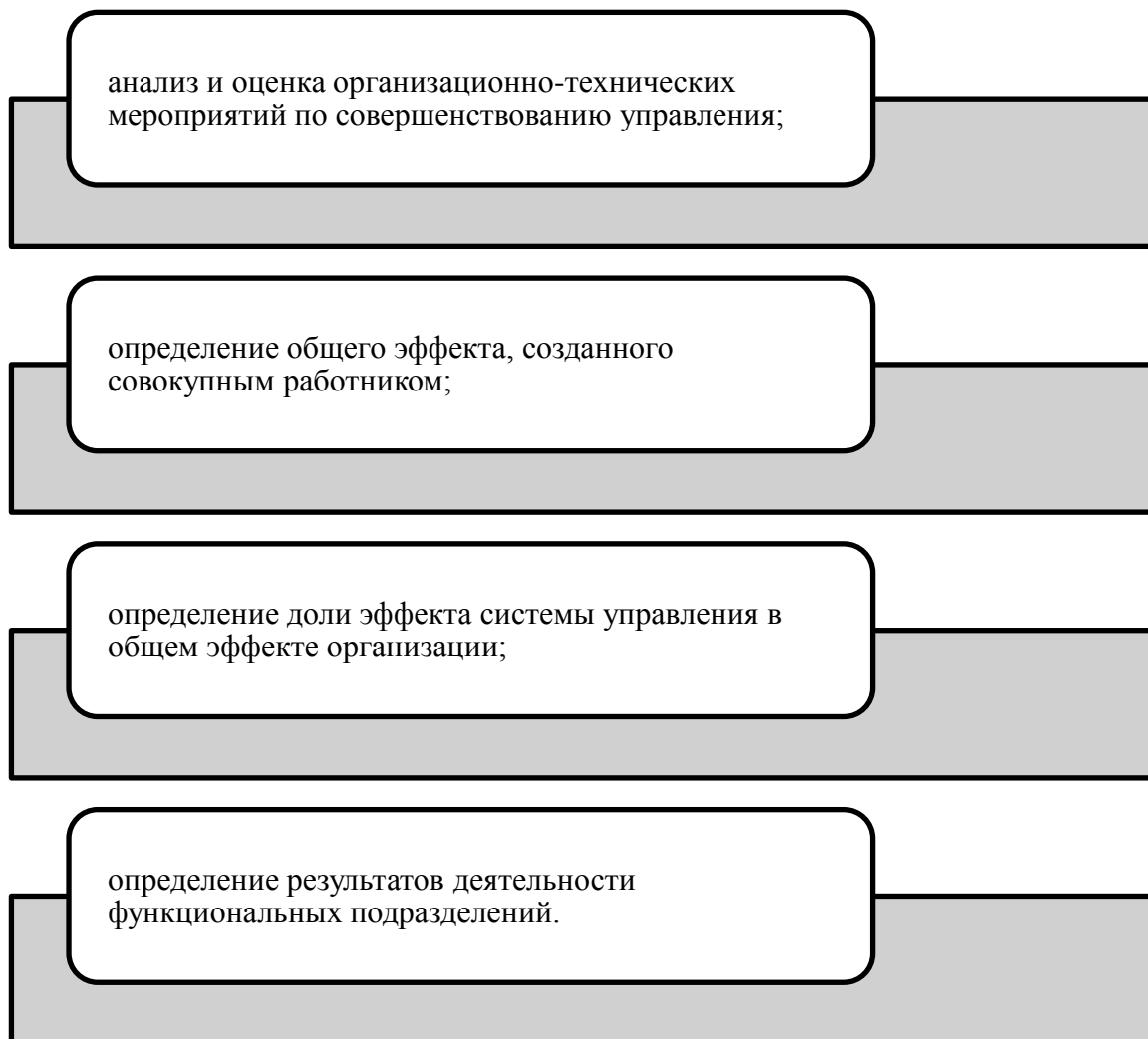


Рисунок 6 – Направления анализа эффективности

Л.Л. Зайончик, предлагают исследовать эффективность деятельности в аспектах только показателей прибыли и рентабельности, так М.С. Абрютина в своих трудах, представила следующую схему анализа эффективности деятельности коммерческой организации (рисунок 7)².

² Воробьева И. П. Экономика и управление производством : учебное пособие для вузов. М. : Издательство Юрайт, 2020. С. 175.



Рисунок 7 – Схема анализа эффективности деятельности организации

Представители первой группы – В. В. Ковалев и Г. В. Савицкая, В. Н. Патров, В. А. Уланов,

предлагают использовать для оценки эффективности следующие показатели (рисунок 8).

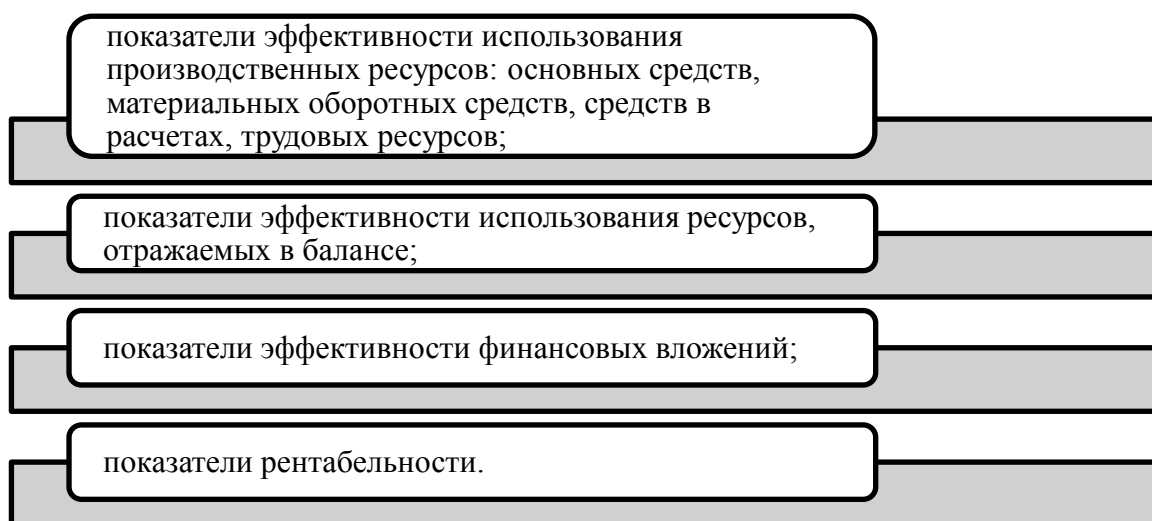


Рисунок 8 – Методология оценки эффективности, основанная на применении показателей эффективности

Представители второй методологии – А. Д. Шеремет, М. И. Баканов и др., считают, что экономическая эффективность предприятия оценивается комплексно, и методы ее оценки делятся на 2 группы (рисунок 9).

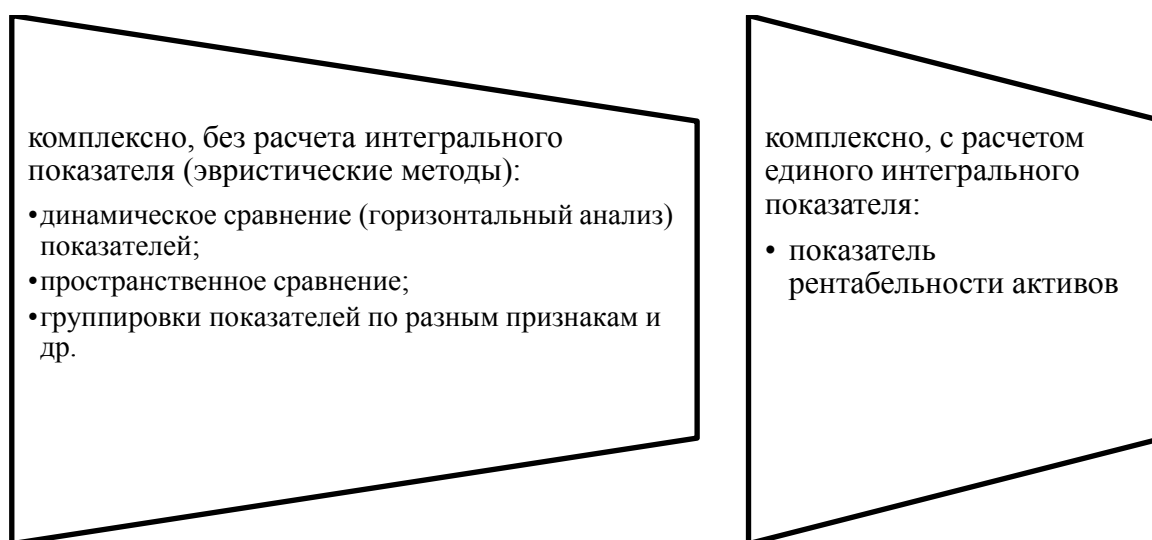


Рисунок 9 – Комплексная методология оценки эффективности

Формула рентабельности используется для оценки экономической эффективности компании или продукта. Он показывает взаимосвязь между доходом и расходами. Из него можно извлечь важные выводы, которые важны для будущих стратегических решений.

Прибыльность (также называемая экономической эффективностью) является мерой того, насколько прибыльна компания по отношению к вложенным усилиям. Показатель показывает, насколько эффективно компания использует свои ресурсы для получения прибыли.

На уровне продукта рентабельность также часто рассчитывается для оценки того, насколько высока эффективность производства и в какой степени продукт способствует обороту компании.

Чтобы рассчитать рентабельность, нужно сравнить доход с расходами. В формуле это выглядит так:

$$\text{Прибыльность} = \text{доходность} / \text{расходы}$$

Таким образом, рентабельность можно определить только для одного продукта или даже для всей компании. В случае продукта выручка — это до-

ход, который продукт генерирует за счет продаж. Расход представляет собой затраты, понесенные в производстве, реализации и т.д. Рассматриваемый период всегда должен иметь одинаковую продолжительность для доходов и расходов (например, в течение финансового года).

Таким же образом производится расчет рентабельности для всей компании. Затем вы сравниваете общий оборот, созданный, например, в течение финансового года, с общими затратами.

Если значение прибыльности больше 1, это означает, что компания получает прибыль, потому что получает больше, чем тратит. Таким образом, компания (или продукт) является экономичной.

Если значение рентабельности равно 1, прибыль отсутствует, поскольку затраты равны продажам. Таким образом, компания едва покрывает свои расходы.

Если значение рентабельности меньше 1, компания получает меньше, чем тратит. Работает неэкономно и приносит убытки.

Пример экономии

Компания производит продукт, годовой оборот которого составляет 100 000 евро. Затраты на производство и распространение за тот же период составляют 80 000 евро. Подставляя это в приведенную выше формулу, получаем:

$$\text{Экономика} = 100\,000 / 80\,000 = 1,25$$

Значение больше 1 и, следовательно, это экономичное производство.

Поскольку компаниям необходимо получать прибыль, чтобы быть прибыльными в долгосрочной перспективе, им необходимо знать, стоит ли это производить. С помощью расчета прибыльности вы получаете представление о том, насколько выгодно вести бизнес с определенным продуктом, группой продуктов или всей сферой деятельности компании.

Если, например, расчет рентабельности показывает, что продукт неэкономичен, ответственные лица могут предпринять корректирующие действия: либо остановив производство и сосредоточившись на других продуктах, либо

повысив эффективность производства (например, снизив производственные затраты).

Если у компании есть выбор между несколькими альтернативными вариантами действий, например, должен ли продукт быть куплен или произведен собственными силами, она может использовать расчет рентабельности, чтобы оценить, что будет дешевле. В центре внимания всегда находится идея прибыльности, которая гласит, что максимальная прибыль должна быть достигнута при минимальном использовании ресурсов.

Если вы посмотрите на прибыльность продукта или всей компании за несколько лет, вы также можете получить важную информацию. Например, вы можете увидеть, когда прибыльность продукта снижается, потому что производственные затраты со временем выросли, а доходы остались прежними³.

Это также можно легко перенести на прибыльность всей компании, взглянув на индекс прибыльности за последние несколько лет. Таким образом, ответственные лица могут видеть, повышается или снижается эффективность их компании.

В то время как рентабельность оценивает, насколько финансово эффективна компания, производительность указывает на объемную эффективность компании. Производительность сравнивает входящее количество с выходным количеством.

$$\text{Производительность} = \frac{\text{количество на входе}}{\text{количество на выходе}}$$

Например, чтобы измерить производительность компании, общее количество сотрудников можно сравнить с количеством продуктов, проданных за год.

Экономическую эффективность также называют экономической эффективностью. Однако эффективность не следует путать с эффективностью, хотя в повседневном использовании эти термины часто используются как синонимы.

Эффективность показывает, что компания работает так, чтобы достичь поставленных целей. Таким образом, он не является ключевым показателем сам

³ Глушак В. В. Экономическая сущность эффективности деятельности организации // Молодой ученый. 2019. № 14 (252). С. 98.

по себе, а косвенно оценивается путем оценки других показателей.

Если компания видит, что ее рентабельность снижается, следует исследовать причины этого, иначе рост продаж невозможен. Рентабельность часто падает из-за роста затрат, но не в такой степени, как продажи.

Компании всегда могут повернуть три винта, чтобы повысить прибыльность:

- оптимизация прибыли
- оптимизация затрат
- оптимизация эффективности

Если производственные издержки растут, а цены на продукцию повышаются так, что из них можно извлечь больше прибыли, рентабельность возрастает. И наоборот, прибыльность также увеличивается, если оставить цены прежними, но ввести меры по сокращению затрат.

Затраты могут быть снижены за счет экономии рабочего времени или материалов. Оптимизация операционных процессов повышает эффективность, что приводит к снижению затрат и/или увеличению объема продаж, что увеличивает продажи и, следовательно, прибыльность.

Не стоит стремиться к мерам, которые увеличивают продажи, но в равной степени увеличивают затраты. Наем большего числа рабочих для производства большего количества продукции не увеличивает прибыльность, если дополнительные затраты на оплату труда равны дополнительной прибыли.

С прибыльностью вы просто оцениваете, насколько эффективен продукт или ваша компания с точки зрения получения прибыли. Цель состоит в том, чтобы получить максимальную прибыль с наименьшими усилиями. Чем выше прибыльность продукта или компании, тем больше прибыли вы получаете с ним.

Таким образом, формула рентабельности служит важным инструментом и основой для принятия стратегических решений, когда речь идет об улучшении продукции, производстве и закупках, закрытии или продвижении отдельных

направлений бизнеса⁴.

Принципиальная модель формирования прибыли коммерческой организации выглядит следующим образом (рисунок 10).

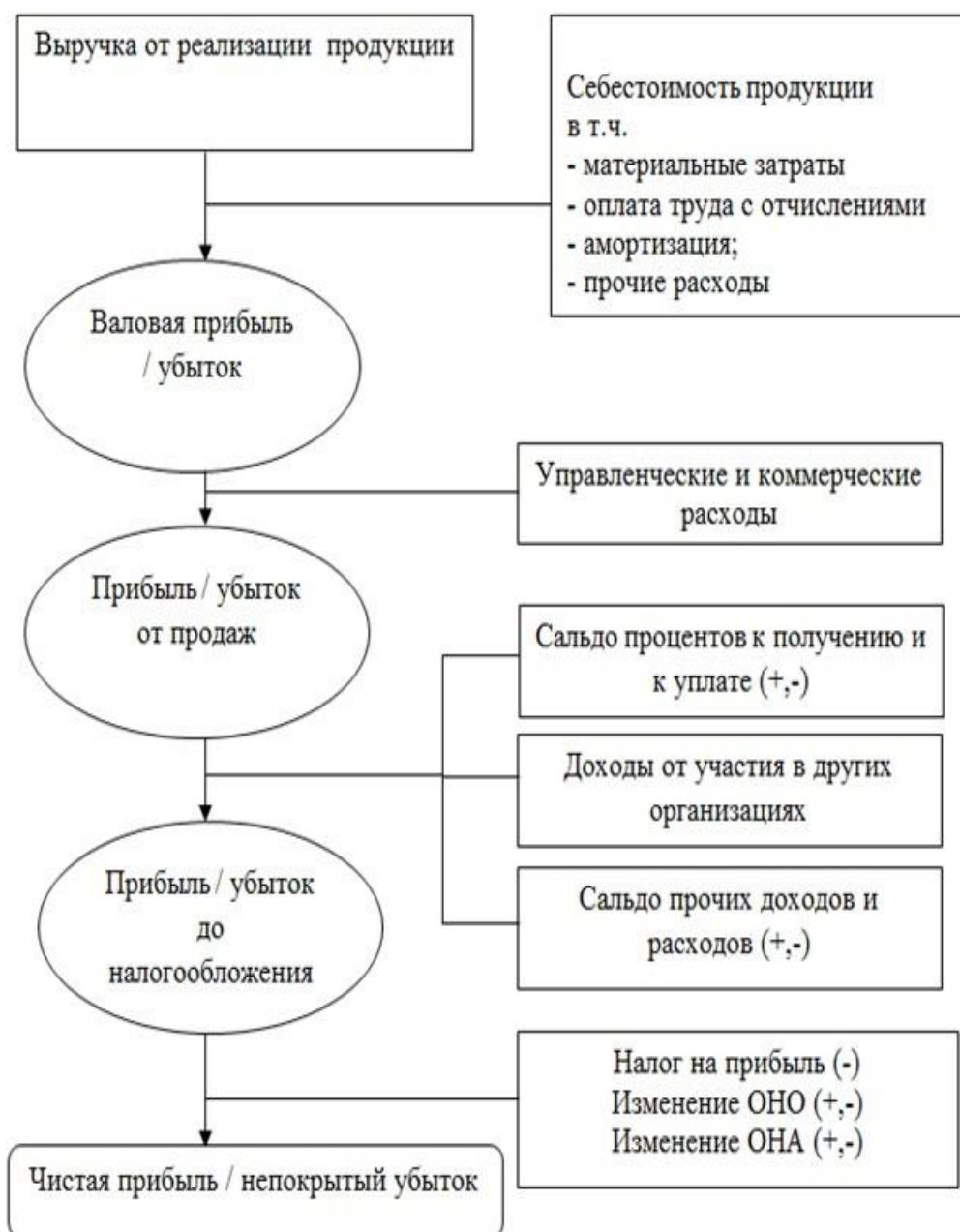


Рисунок 10 – Схема формирования чистой прибыли предприятия

Таким образом, представляется целесообразным выделение следующих общих принципов оценки эффективности (рисунок 11):

⁴ Малиева Ф.Г. Совершенствование подходов к анализу финансовой отчетности // Российский экономический интернет-журнал. 2018. № 2. С. 50.



Рисунок 11 – Принципы оценки эффективности

Каждая инвестиция в компанию должна окупаться и вносить поддающийся проверке вклад. Управление качеством не является исключением. Результаты выгоды, связанной с качеством, формируют ориентир для так называемой отдачи от качества. Предпринимательская прибыль также состоит из разницы между расходами и доходами. Успешный качественный продукт приводит к значительной экономии средств. В то же время это позволяет внедрять инновационные продукты или новые услуги, которые финансируются за счет сбережений и могут, в свою очередь, привести к увеличению доходов.

1.3 Экономические показатели эффективности деятельности предприятия и их содержание

Экономику можно понимать как соотношение затрат различных вариантов или уменьшение затрат одного варианта при одинаковом выходе. Расчет прибыльности является результатом отношения производительности и усилий и, таким образом, формирует взаимосвязь между выпуском и затратами. Повышение прибыльности может быть достигнуто, например, за счет сокращения затрат при том же выпуске, например, за счет технической оптимизации. Разли-

чают абсолютную и относительную рентабельность. Об абсолютной рентабельности говорят, когда полученный доход превышает понесенные затраты. Относительную экономию можно понимать как сравнение стоимости двух разных вариантов.

Расчет рентабельности дает ясность при решении таких задач, как определение оптимального размера производственной партии и оценка операционных процедур и производственных процессов в производстве. Методы расчета рентабельности можно разделить на динамические и статические. Конкретная ситуация в компании и выбранная цель определяют как тип, так и количество используемых экономических процессов. Временная привязка затрат и доходов учитывается в методе динамической рентабельности, в отличие от метода статической рентабельности. При экономической оптимизации производственных процессов методы статического расчета, сравнение прибыли,

При расчете сравнения затрат затраты двух вариантов сравниваются друг с другом, что означает, что можно сделать выводы об относительной рентабельности этих вариантов. Расчет сравнения затрат может использоваться в смысле проблемы выбора и замены при экономическом сравнении различных потенциальных закупок или инвестиций. В случае проблемы выбора сравниваются затраты рассматриваемых вариантов, при этом ни один из этих вариантов не был реализован на момент выбора. С другой стороны, в случае проблемы замены затраты на существующий вариант сравниваются с затратами на возможный новый вариант, что означает, что замена варианта может быть подтверждена, например, путем изменения производственного процесса или, возможно, отброшен. Если при расчете сравнения затрат сравниваются два варианта с разными мощностями, то затраты должны учитываться по отношению к единице обслуживания. Сравнительный расчет затрат без особых усилий подходит для покупки новых производственных систем, обрабатывающих центров или при выборе между производственными процессами для изготовления конкретных продуктов и, таким образом, позволяет проводить экономический анализ процессов и систем. При расчете сравнения прибыли текущая и потенци-

альная прибыль инвестиций сравниваются друг с другом. Расчет амортизации напрямую использует результаты расчета прибыли или сравнения затрат и направлен на определение периода времени, в течение которого доходы компенсируют затраты, понесенные в связи с инвестициями⁵.

Представим состав показателей эффективности по группам.

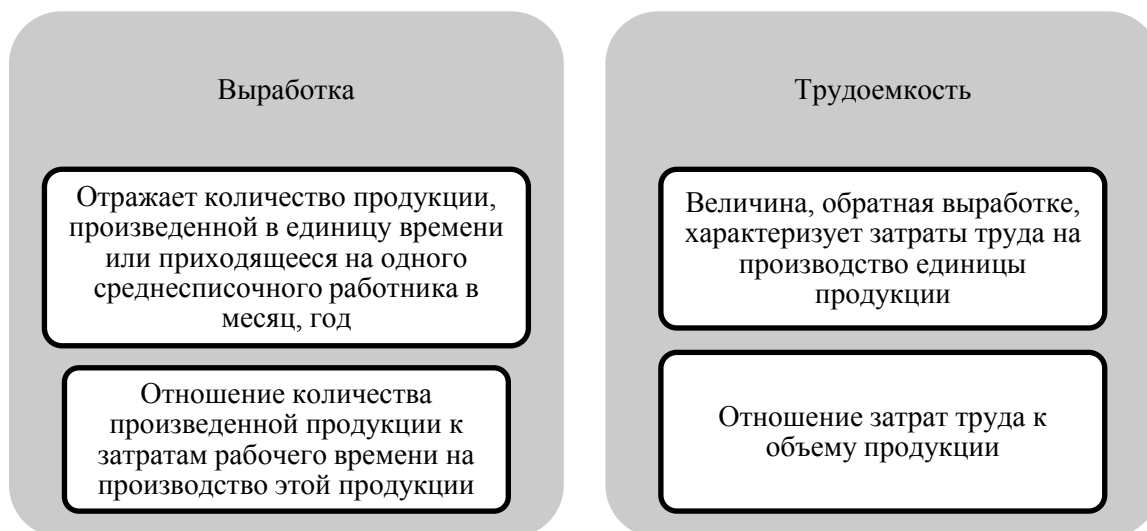


Рисунок 12 – Показатели производительности труда



Рисунок 13 – Показатели использования оборотных средств

⁵ Глушак В. В. Экономическая сущность эффективности деятельности организации // Молодой ученый. 2019. № 14 (252). С. 99



Рисунок 14 – Показатели использования материальных затрат

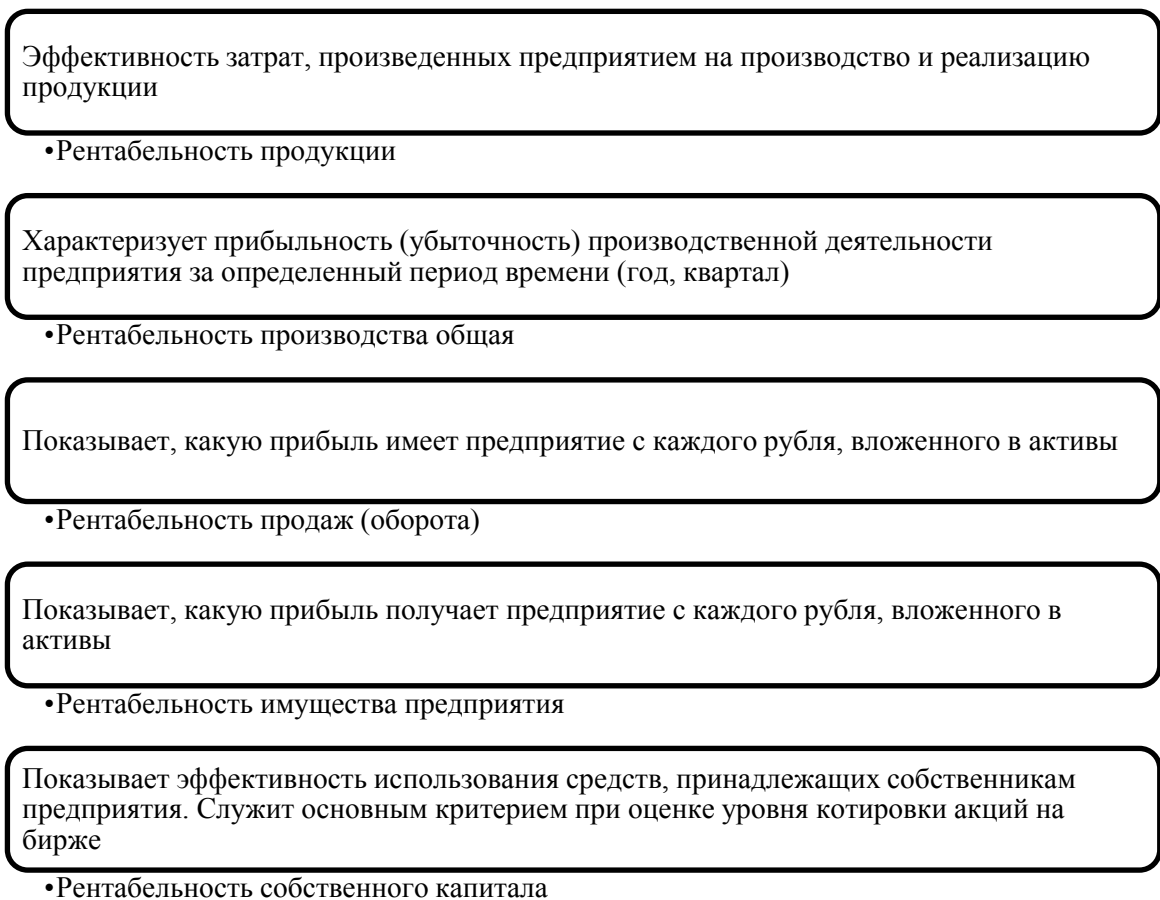


Рисунок 15 – Показатели рентабельности

Предпосылкой для успешного расчета прибыльности является идентификация и правильная интерпретация соответствующих данных и информации, характерных для конкретной компании. Точность идентификации этих данных определяет успех анализа прибыльности и, следовательно, уровень потенциальной экономии затрат для клиента. Ассортимент начинается с объективного анализа выгод, который представляет собой просто технико-экономическое обоснование и приблизительный расчет стоимости на основе сравнительных значений из литературы, до подробного экономического анализа с учетом внутренней статистики компании и альтернативных производственных процессов на основе информации из соответствующих источников. Технологические лидеры. Пределы расчета рентабельности четко определяются качеством данных и информации о компании, собранных в ходе выполнения анализа рентабельности. Здесь, в частности, может быть выгодно нанять внешнего консультанта, который обладает соответствующими ноу-хау и навыками посредничества для эффективного и действенного сбора, анализа и интерпретации данных, необходимых для конкретных процессов.

Планирование ликвидности защищает компании от проблем с платежами. Компании могут увидеть, могут ли они выполнить свои обязательства за счет имеющихся ликвидных средств.

Планирование ликвидности преследует несколько целей:

- обеспечение существования компании с постоянным мониторингом ликвидности;
- проверка ликвидности в случае надвигающейся неплатежеспособности
- подача заявки в банк для получения кредита;
- представление инвесторам и другим финансистам для финансирования проекта.

План ликвидности является инструментом финансового планирования компании. Он показывает интерфейсы производства, хранения, успеха и инвестиционного плана. План ликвидности может быть создан на разные периоды времени. Он может быть установлен на один год или на несколько лет. Чтобы

получить краткосрочный обзор финансовой ситуации, компании также могут создавать план ликвидности на ежемесячной или ежеквартальной основе.

План ликвидности — это система раннего предупреждения для компаний, позволяющая быстро выявлять финансовые узкие места. Если финансовые узкие места могут быть выявлены, компании могут отреагировать соответствующими мерами.

Компании могут реагировать соответствующим образом на основе плана ликвидности, чтобы обеспечить свою платежеспособность. Например, они могут закрыть убыточные подразделения или прекратить производство убыточных продуктов. Если непогашенная задолженность слишком высока, компании могут уступить дебиторскую задолженность через факторинг. Ликвидность также может быть обеспечена краткосрочными кредитами.

Существует три различных типа коэффициентов ликвидности, которые рассчитываются по-разному. Для определения включены различные типы показателей основных средств.

Компании могут использовать два разных метода планирования ликвидности:

- метод прямого определения точен, но требует больших усилий. Ожидаемые денежные потоки определяются на основе графиков платежей или списков платежей;

- косвенный метод определения легче создать, но он менее точен. Бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках используются для записи ожидаемых денежных потоков.

На практике компании часто комбинируют оба метода.

План ликвидности не является абсолютно надежным. Всегда возможно, что ожидаемые платежи не поступят в установленный срок. Для того, чтобы как можно быстрее выявить отклонения, плановые показатели необходимо всегда сравнивать с фактическими показателями.

2 АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «НПО «АМУРБИОПРОМ»

2.1 Общая характеристика предприятия ООО «НПО «Амурбиопром»

Общество с ограниченной ответственностью Научно-производственное объединение «Амурбиопром» зарегистрировано 20 мая 1997 года, о чем сделана запись в ЕГРЮЛ. Сокращенное наименование организации – ООО «НПО Амурбиопром».

Несмотря на то, что с 1 августа 2016 года организация состоит в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства, ООО «НПО Амурбиопром» является устойчивой компанией, осуществляющей свою деятельность более 25 лет.

В таблице 1 представлена карточка организации.

Таблица 1 – Карточка ООО «НПО Амурбиопром»

Наименование организации полное	Общество с ограниченной ответственностью Научно-производственное объединение «Амурбиопром»
Наименование организации сокращенное	ООО «НПО Амурбиопром»
Юридический адрес организации	675000, г. Благовещенск, ул. Нагорная, д. 11
ИНН	2801060083
ОГРН	1022800516133
ОКВЭД основной	47.78.9 «Торговля розничная непродовольственными товарами, не включенными в другие группировки, в специализированных магазинах»
Действующие лицензии	1. № РСН 00-17-2-003062 Фарм от 30.03.2017 г. на хранение лекарственных препаратов для ветеринарного применения и их торговлю 2. № 00-13-2-001824 от 11.12.2019 на ветеринарную деятельность

ООО «НПО Амурбиопром» учреждено единственным учредителем – Мошковым Евгением Юрьевичем.

ООО «НПО Амурбиопром» имеет смешанное направление деятельности (рисунок 16).

Торговля розничная непродовольственными товарами, не включенными в другие группировки, в специализированных магазинах

- Деятельность ветеринарная
- Строительство жилых и нежилых зданий
- Производство штукатурных работ
- Работы по устройству покрытий полов и облицовке стен
- Торговля оптовая неспециализированная
- Деятельность прочего сухопутного пассажирского транспорта
- Перевозка грузов неспециализированными автотранспортными средствами
- Хранение и складирование прочих грузов

Рисунок 16 – Виды деятельности ООО «НПО Амурбиопром»

Как мы видим из рисунка, основным видом деятельности предприятия является торговля розничная, а именно – торговля дезинфекционными и дезинсекционными средствами, средствами для защиты растений и ветеринарными препаратами и оборудованием. Ввиду этого стоит отметить, что ООО «НПО Амурбиопром» является представителем таких марок как ООО «Фирма «Биовет-сервис» и ООО НПЦ «ФАРМБИОМЕД». Ассортимент реализуемых товаров охватывает: инсектоакарициды, Нематициды, Бактерициды, Бактерициды + фунгициды, вирулициды (противовирусные средства), средства для дезинфекции дезинсекции, кормовые добавки для животных.

Руководство над деятельностью организации осуществляет генеральный директор – Мошков Евгений Юрьевич. Представим организационную структуру ООО «НПО Амурбиопром» (рисунок 17).

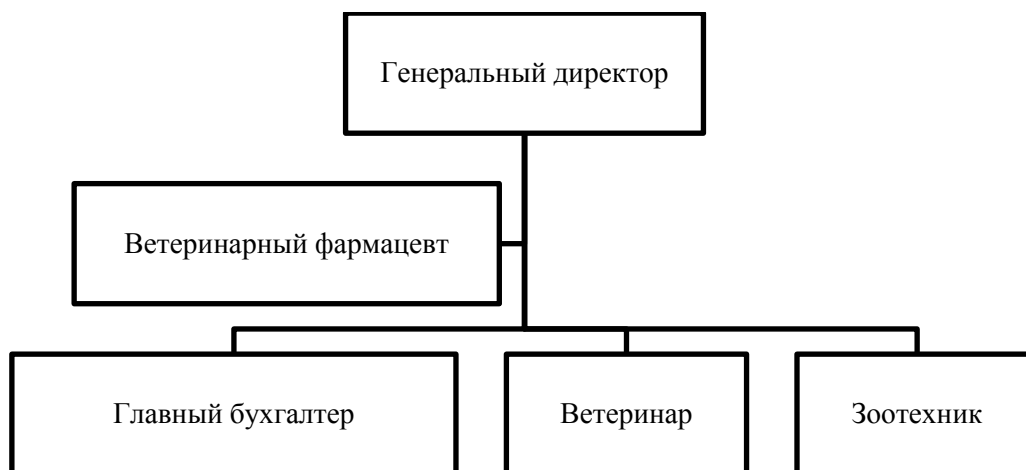


Рисунок 17 – Организационная структура ООО «НПО «Амурбиопром»

Как мы видим из рисунка, штат организации небольшой и на 2022 год составил всего 11 чел. При этом, организация полностью обеспечена кадрами для нормального функционирования.

Основным показателем работы каждой организации являются экономические показатели. Представим их анализ в таблице 2.

Таблица 2 – Основные экономические показатели деятельности ООО «НПО «Амурбиопром» за 2020 – 2022 гг.

Показатель	Значение показателя			Абсолютные изменения, тыс. руб.		Темп роста, %	
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	в 2021 г. к 2020 г.	в 2022 г. к 2021 г.	в 2021 г. к 2020 г.	в 2022 г. к 2021 г.
Выручка от реализации, тыс. руб.	13679	12633	12052	-1046	-581	92,35	95,40
Себестоимость продаж, тыс. руб.	12045	12002	11090	-43	-912	99,64	92,40
Прибыль от продаж, тыс. руб.	1634	631	962	-1003	331	38,62	152,46
Чистая прибыль, тыс. руб.	1234	140	349	-1094	209	11,35	249,29
Средняя величина оборотных активов, тыс. руб.	9727	10448	10968	721	520	107,41	104,98
Средняя численность персонала, чел.	15	13	11	-2	-2	86,67	84,62
Выручка на одного работника, тыс. руб./чел.	912	972	1096	60	124	106,56	112,75
Рентабельность оборотных активов, %	12,69	1,34	3,18	-11,35	1,84	10,56	237,47
Рентабельность продаж, %	9,02	1,11	2,90	-7,91	1,79	12,28	261,30
Затраты на 1 рубль выручки, руб.	0,88	0,95	0,92	0,07	-0,03	107,89	96,86

Анализ данных таблицы позволяет сделать вывод о том, что результаты деятельности ООО «НПО Амурбиопром» ухудшаются. Наблюдается ежегодное снижение выручки на 1046 тыс. руб. и 581 тыс. руб. в 2021 и 2022 годах соответственно. Снижение выручки обусловлено снижением объемов продаж ввиду выхода на рынок новых участников. Таких как ООО «ФЭСАгро» и ООО «Агрорегион».

Себестоимость также имеет тенденцию снижения, однако, в 2021 году менее ускоренную по сравнению с выручкой. Низкое снижение себестоимости

в 2021 году обусловлено тем, что, несмотря, на спад продаж в количественном выражении, такие затраты как затраты на оплату труда, электроэнергию и аренду предприятием все равно были понесены.

Из-за более ускоренного снижения выручки в 2021 году над себестоимостью мы наблюдаем снижение прибыли от продаж на 1003 тыс. руб., однако, в отчетном периоде она показывает рост на 331 тыс. руб., что обусловлено высвобождением штатных единиц ввиду не востребованности должности, а также проведением маркетинговой кампании основным поставщиком ООО «Фирма «Биоветсервис», а именно, предоставлением скидок покупателям, что позволило сократить покупную стоимость товаров без изменения их розничной цены.

Чистая прибыль имеет аналогичную динамику в сравнении с прибылью от продаж, однако, ее размер в отчетном году ниже, чем прибыль от продаж (349 тыс. руб. над 962 тыс. руб.). Это вызвано тем, что компания не получает прочие доходы из-за отсутствия активов и выявленных излишков при инвентаризации, а несет только прочие расходы.

Средняя численность персонала ежегодно снижается на 2 чел. Обстоятельством, послужившим снижению численности, является перестройка штатного расписания и освобождение от экономически необоснованных должностей – грузчика и старшего ветеринарного фармацевта.

Ввиду ускоренного сокращения численности персонала мы видим ежегодный рост выручки на одного работника, который в 2022 году составил 124 тыс. руб. или 12,75 %.

Рентабельность оборотных активов не имеет постоянной тенденции и снижается в 2021 году на 11,35 % из-за снижения чистой прибыли, но увеличивается на 1,84 % в 2022 году. Рост рентабельности оборотных активов является положительным и обусловлен ускоренным ростом чистой прибыли над средней стоимостью оборотных активов.

Рентабельность продаж в отчетном году также показывает рост, который составил 1,79 %. Рост рентабельности продаж произошел из-за роста чистой прибыли с одновременным снижением выручки.

2.2 Анализ внутренней и внешней среды ООО «НПО «Амурбиопром»

Основным источником функционирования предприятия является его имущество, которым оно может распоряжаться по своему усмотрению. При этом, все имущество финансируется за счет собственных или привлеченных средств. Поэтому анализ бухгалтерского баланса является важной составляющей при оценке внутренней среды. Представим горизонтальный анализ бухгалтерского баланса ООО «НПО Амурбиопром» в таблице 3.

Таблица 3 – Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса ООО «НПО Амурбиопром» за 2020-2022 годы

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Абсолютное изменение		Темп прироста, %	
				в 2021 г. к 2020 г.	в 2022 г. к 2021 г.	в 2021 г. к 2020 г.	в 2022 г. к 2021 г.
Запасы	9677	10393	11200	716	807	7,40	7,76
Денежные средства и денежные эквиваленты	231	196	121	-35	-75	-15,15	-38,27
Финансовые и другие оборотные активы	376	22	3	-354	-19	-94,15	-86,36
Капитал и резервы	10544	10195	10055	140	349	3,31	-1,37
Кредиторская задолженность	779	416	229	363	187	-46,60	-44,95
Баланс	11323	9779	10284	-505	1544	-4,91	15,79

Валюта баланса не имеет постоянной тенденции. В 2021 году происходит снижение на 505 тыс. руб., а в 2022 году рост на 1544 тыс. руб. Снижение активов в 2021 году обусловлено снижением денежных средств из-за неэффективного их планирования и финансовых и других оборотных активов на 354 тыс. руб. Снижение дебиторской задолженности является положительным моментом и обусловлена погашением авансов выданных, а также за счет погашения долга оптовыми покупателями.

В пассиве компании в 2021 году наблюдается рост по кредиторской задолженности на 363 тыс. руб. ввиду возникновения задолженности перед поставщиками ООО «Агросельмаш» и ООО «Ветпром».

В 2022 году рост активов происходит ввиду увеличения запасов на складах на 807 тыс. руб. Рост запасов на складе организации вызван тем, что в 2022 году поставщиком ООО «Фирма «Биоветсервис» предоставлялись скидки на

продукцию и ввиду хороших сроков годности ООО «НПО Амурбиопром» приобрело по скидке достаточно высокий запас их продукции.

В составе пассива баланса мы наблюдаем рост по всем показателям в 2022 году. Рост капитала и резервов на 349 тыс. руб. обусловлен получением чистой прибыли, то увеличило нераспределенную прибыль предприятия. А рост кредиторской задолженности обусловлен ростом задолженности перед ООО «Фирма «Биоветсервис».

Далее считаем необходимым дополнить горизонтальный анализ бухгалтерского баланса вертикальным анализом (таблица 4).

Таблица 4 – Вертикальный анализ бухгалтерского баланса ООО «НПО Амурбиопром» за 2020-2022 годы

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Абсолютное изменение	
				в 2021 г. к 2020 г.	в 2022 г. к 2021 г.
Запасы	94,10	97,95	98,90	3,85	0,95
Денежные средства и денежные эквиваленты	2,25	1,85	1,07	-0,4	-0,78
Финансовые и другие оборотные активы	3,66	0,21	0,03	-3,45	-0,18
Капитал и резервы	97,77	96,08	93,12	-1,69	-2,96
Кредиторская задолженность	2,23	3,92	6,88	1,69	2,96
Баланс	100,00	100,00	100,00	-	-

В составе актива организации ежегодно преобладают запасы – более 94 %. Данная статья занимает наибольший удельный вес ввиду того, что организация является торговой, а для обеспечения бесперебойной торговли необходимо поддерживать достаточный уровень запасов. Денежные средства и дебиторская задолженность имеют низкий удельный вес, а последние и вовсе снижаются до 0,03 % в 2022 году.

В составе пассива организации наибольшую долю занимает капитал и резервы – более 93 %. Данное обстоятельство является положительным, так как свидетельствует о преимущественном финансировании деятельности за счет собственных источников.

Далее проанализируем структуру трудовых ресурсов организации по возрасту, трудовому стажу, уровню образования и полу (таблица 5).

Таблица 5 – Анализ структуры трудовых ресурсов ООО «НПО Амурбиопром» за 2020 – 2022 гг.

Показатели	Значение, чел.			Уд. вес, %		
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
По возрасту						
От 20 до 30 лет	1	2	2	6,67	15,38	18,18
От 30 до 40 лет	4	5	4	26,67	38,46	36,36
От 40 до 50 лет	8	5	4	53,33	38,46	36,36
От 50 до 60 лет	2	1	1	13,33	7,69	9,09
Всего	15	13	11	100,00	100,00	100,00
По трудовому стажу						
До 5 лет	0	1	1	0,00	7,69	9,09
От 5 до 10 лет	3	4	4	20,00	30,77	36,36
От 10 до 15 лет	5	3	3	33,33	23,08	27,27
От 15 до 20 лет	5	4	2	33,33	30,77	18,18
Свыше 20 лет	2	1	1	13,33	7,69	9,09
Всего	15	13	11	100,00	100,00	100,00
По уровню образования						
Среднее профессиональное образование	4	4	6	26,67	30,77	54,55
Высшее профессиональное образование	11	9	5	73,33	69,23	45,45
Всего	15	13	11	100,00	100,00	100,00
По полу						
Женщины	7	6	4	46,67	46,15	36,36
Мужчины	8	7	7	53,33	53,85	63,64
Всего	15	13	11	100,00	100,00	100,00

Основную долю в группе сотрудников по возрасту занимают люди в возрасте 40-50 лет, затем в возрасте 30-40 лет, что свидетельствует о достаточной обеспеченности наиболее качественными трудовыми ресурсами (т.е., уже имеются навыки, опыт, квалификация и т.д.).

Среди всех работников наибольшую долю занимают мужчины – 53,33 %, 53,85 % и 63,64 % соответственно в 2020, 2021 и 2022 гг.

Следует отметить, что 73,33 % всех работающих 2020 года, 69,23 % 2018 года и 45,45 % в 2022 году имеют высшее профессиональное образование,. Наблюдается тенденция к уменьшению доли работников имеющих высшее профессиональное образование в 2022 году по сравнению с базисным из-за обновления фармацевтов.

Основную долю среди сотрудников по трудовому стажу занимают работающие от 15 до 20 лет.

В таблице 6 представим показатели воспроизводства трудовых ресурсов.

Таблица 6 – Показатели воспроизводства трудовых ресурсов ООО «НПО Амурбиопром» за 2020 – 2022 гг.

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Абсолютное изменение	
				в 2021 г. к 2020 г.	в 2022 г. к 2021 г.
Среднесписочная численность работников, чел.	15	13	11	-2,00	-2,00
Принято за год работников, чел.	4	3	1	-1,00	-2,00
Выбыло за год, чел., всего	6	5	3	-1,00	-2,00
в том числе:				0,00	0,00
- по собственному желанию	3	4	3	1,00	-1,00
- по сокращению кадров	0	0	0	0,00	0,00
- за нарушение дисциплины	2	1	0	-1,00	-1,00
- уход на пенсию, в армию и прочие выбытия	1	0	0	-1,00	0,00
Коэффициент оборота по увольнению	0,40	0,38	0,27	-0,02	-0,11
Коэффициент оборота по приёму	0,27	0,23	0,09	-0,04	-0,14
Коэффициент текучести кадров	0,20	0,31	0,27	0,11	-0,03

На протяжении анализируемого периода коэффициент оборота по приему снижается, что говорит о низком воспроизводстве трудовых ресурсов. Коэффициент оборота по увольнению составляет большую величину коэффициента текучести кадров, что говорит о заинтересованности руководства предприятия в формировании стабильной и постоянной структуры персонала.

Одним из компонентов анализа является SWOT-анализ, который позволяет выявить сильные и слабые стороны. Представим в таблице 7 SWOT-анализ исследуемой организации.

Таблица 7 – SWOT-анализ ООО «НПО Амурбиопром»

(+) S – список сильных сторон, преимуществ (внутренняя среда)	(-) W – список слабых сторон, недостатков (внутренняя среда)
<ul style="list-style-type: none"> – является единственным представителем в ДФО ООО «Фирма «Биоветсервис» и ООО НПЦ «ФАРМБИОМЕД»; – розничные и оптовые цены на товары ниже, чем у конкурентов; – осуществляет различные виды деятельности, т.е. имеет выход на разные рынки; – низкая текучесть кадров. 	<ul style="list-style-type: none"> – снижение выручки; – увеличение кредиторской задолженности; – сокращение штата ввиду снижения объемов деятельности; – не ведется планирование деятельности и ее результатов; – закупка крупными сельскохозяйственными организациями продукции напрямую у производителей.
(+) O – перечень возможностей, перспектив (внешняя среда)	(-) T – перечень угроз и рисков (внешняя среда)
<ul style="list-style-type: none"> – выход в другие регионы; – проводить рекламные акции; – поиск потенциальных покупателей в сельской местности; – участие в государственных закупках. 	<ul style="list-style-type: none"> – сложность выхода на зарубежные рынки; – лицензируемая деятельность; – неустойчивая политическая обстановка; – выход новых конкурентов.

Несмотря на достаточное количество сильных сторон, предприятию необходимо уделить внимание на внешних связях, попытаться выйти на другие рынки и в сельские местности для увеличения объема продаж. Однако, прежде, чем осуществлять данные мероприятия важно провести достоверный расчет затрат и потенциальной прибыли, чтобы выйти в оптимальный уровень эффективности.

Далее проведем PEST-анализ ООО «НПО Амурбиопром» (таблица 8).

Таблица 8 – PEST-анализ ООО «НПО Амурбиопром»

Политические факторы 1	Экономические факторы 2
<ul style="list-style-type: none"> – политические санкции; – прекращение отношений с европейскими странами, ограничение импорта/экспорта. 	<ul style="list-style-type: none"> – изменение курса валют; – рост спроса на отечественные инсектоакарициды, нематоциды, бактерициды, бактерициды + фунгициды, вирулициды и иные средства
Социальные факторы	Технологические факторы
<ul style="list-style-type: none"> – снижение численности населения из-за естественной убыли и миграции; – сокращение сельскохозяйственных организаций и домашних хозяйств, выращивающих продукцию растениеводства и животноводства 	<ul style="list-style-type: none"> – развитие отечественных технологий в области защиты сельскохозяйственных культур; – производство микроудобрений по особым технологиям.

Как мы видим из данных PEST-анализа, влияние политических, экономических, социальных и технологических факторов не всегда оказывают отрицательное влияние. Так, если политические факторы в данный момент отягощают деятельность ООО «НПО Амурбиопром», то увеличение спроса на отечественную продукцию защиты растений и ветеринарных препаратов открывают новые возможности, а именно, поиск данных поставщиков и заключение с ними договоров дистрибьюции.

Ранее нами уже было сказано, что одной из угроз является выход новых конкурентов. Ввиду этого проведем их сравнение (таблица 9).

Таблица 9 – Характеристика основных конкурентов ООО «НПО Амурбиопром»

Компания	Сильные стороны	Слабые стороны
ООО «Клевер групп»	<ol style="list-style-type: none"> 1. Является не только продавцом, но и производителем химических средств защиты растений 2. Ассортимент предлагаемой продукции включает препараты, обеспечивающие комплексную защиту посевов практически всех сельскохозяйственных культур в любых регионах и почвенно-климатических условиях. 3. Имеется отдел агрономии 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Полная предоплата для клиентов; 2. Не реализуют ветеринарные препараты
ООО «ФЭС-Агро»	<ol style="list-style-type: none"> 1. Хорошо выстроенная система мотивации торгового персонала 2. Применение методов активных продаж 3. Настроенная гибкая система скидок покупателям 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Новая компания на рынке удобрений и гербицидов 2. Низкая маркетинговая деятельность 3. отсутствие эффективной логистической цепочки
ООО «АГРО-СДВ»	<ol style="list-style-type: none"> 1. Известное имя на рынке гербицидов и удобрений г. Благовещенска 2. Выстроенные рабочие процессы и взаимодействие между персоналом 3. Участие в госзакупках 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Не выстроена стратегия на перспективу 2. Отсутствует направленность на клиента при заключении договорных отношений

Таким образом, при сравнении основных конкурентов, мы не можем выделить среди них превосходящего. Каждый имеет свои плюсы и минусы, однако, участие конкурентов в госзакупках является большим преимуществом ввиду увеличения широты охвата клиентов.

2.3 Анализ показателей экономической эффективности

2.3.1 Показатели эффективности финансовой деятельности

Финансовая деятельность является важным аспектом всей совокупности финансово-хозяйственной деятельности, а ее оценка подразумевает в себе не

только показатели ликвидности и финансовой устойчивости, но и показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей.

С ключевыми показателями ликвидности в балансе должно быть видно, способна ли компания выполнить все обязательства перед своими сотрудниками, кредиторами и другими заинтересованными сторонами. Это основная цель бухгалтерского баланса. Для расчета платежеспособности выделяют несколько степеней ликвидности. Начнем анализ с анализа ликвидности баланса предприятия (таблица 10).

Таблица 10 – Анализ ликвидности баланса ООО «НПО Амурбиопром» за 2020 – 2022 гг.

Актив	Периоды			Пассив	Периоды			Излишки или недостачи		
	2020 г.	2021 г.	2022 г.		2020 г.	2021 г.	2022 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Наиболее ликвидные активы (А1)	231	196	121	Наиболее срочные обязательства (П1)	229	416	779	2	-220	-658
Быстро реализуемые активы (А2)	9677	10393	11200	Краткосрочные пассивы (П2)	0	0	0	9677	10393	11200
Медленно реализуемые активы (А3)	376	22	3	Долгосрочные пассивы (П3)	0	0	0	376	22	3
Трудно реализуемые активы (А4)	0	0	0	Постоянные пассивы (П4)	10055	10195	10544	-10055	-10195	-10544
БАЛАНС	10284	10611	11324	БАЛАНС	10284	10611	11323	0	0	1

План ликвидности анализирует платежеспособность компании и служит системой раннего предупреждения в случае выявления узких мест с ликвидностью. Он учитывает среднесрочные и долгосрочные доходы и расходы и фиксирует все денежные потоки компании.

План ликвидности предназначен для обеспечения платежеспособности компании. Момент времени, в который следует ожидать доходов и расходов, играет важную роль. На основе плана ликвидности компания может своевременно принять необходимые меры предосторожности.

Из четырех соотношений характеризующих наличие ликвидных активов у организации за рассматриваемый период выполняется три.

Баланс организации в анализируемом периоде можно назвать ликвидным, но он не является абсолютно ликвидным.

Предприятию за отчетный период следует проработать структуру баланса, чтобы иметь возможность отвечать по своим обязательствам (недостаток составил 658 тыс. руб.).

Денежные средства и их эквиваленты состоят в основном из остатков на банковских счетах, денежных средств, чеков и переводных векселей. Краткосрочные обязательства включают торговую кредиторскую задолженность, прочие обязательства, кредиты и займы сроком до 1 года и текущие резервы. Предприятия также иногда распределяют нераспределенную прибыль по текущим обязательствам, когда они намереваются распределить их среди акционеров.

Уровни ликвидности — это всего лишь три из многих показателей, которые мы рассчитываем в качестве примеров в нашем инструменте расчета показателей для анализа баланса. Балансовый анализ основан на образце финансового отчета. Вы можете легко понять расчет показателя из отчета о прибылях и убытках/балансового отчета или заполнить анализ баланса своими значениями и, таким образом, проанализировать степень ликвидности и многие другие показатели для вашей собственной компании.

Далее проанализируем коэффициенты ликвидности (таблица 11).

Таблица 11 – Коэффициентный анализ ликвидности баланса ООО «НПО Амур-биопроект» за 2020 – 2022 гг.

Показатель	Значение показателя			Отклонение	
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	в 2021 г. к 2020 г.	в 2022 г. к 2021 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	1,01	0,47	0,16	-0,54	-0,32
Коэффициент быстрой ликвидности	43,27	25,45	14,53	-17,81	-10,92
Коэффициент текущей ликвидности	44,91	25,51	14,54	-19,40	-10,97
Общая ликвидность	22,68	12,98	7,35	-9,70	-5,63

Значение коэффициента абсолютной ликвидности показал, что предприя-

тие не в полной мере обеспечено средствами для своевременного погашения наиболее срочных обязательств за счет наиболее ликвидных активов (организация может покрыть 16 % своих обязательств). За рассматриваемый период коэффициент снижается на 0,54 и 0,32.

Значение коэффициента быстрой ликвидности оказалось выше допустимого. Коэффициент текущей ликвидности в полной мере обеспечено собственными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств. За рассматриваемый период коэффициент сокращается.

Авторы могут показать, что финансовая устойчивость, которую можно интерпретировать как комплексную меру риска для оценки будущей жизнеспособности, может быть получена с использованием четырех ключевых показателей: Финансово устойчивые компании имеют положительные реальные темпы роста, они имеют низкий риск прибыли, низкая вероятность неплатежеспособности и устойчивый доход на капитал, превышающий стоимость капитала, зависящую от риска.

Анализ финансовых показателей – один из методов оценки состояния предприятия и его возможностей в будущем. Он выступает основой стратегического планирования, помогает управленцам выявить ресурсы и направления последующего развития предприятия. Представим анализ коэффициентов финансовой устойчивости в таблице 12.

Таблица 12 – Коэффициентный анализ финансовой устойчивости ООО «НПО Амурбиопром» за 2020 – 2022 гг.

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Отклонение	
				в 2021 г. к 2020 г.	в 2022 г. к 2021 г.
Коэффициент автономии	0,98	0,96	0,93	-0,02	-0,03
Коэффициент финансового левериджа	0,02	0,04	0,07	0,02	0,03
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,98	0,96	0,93	-0,02	-0,03
Коэффициент покрытия инвестиций	0,98	0,96	0,93	-0,02	-0,03
Коэффициент маневренности собственного капитала	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00
Коэффициент мобильности имущества	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00
Коэффициент мобильности оборотных средств	0,02	0,02	0,01	0,00	-0,01
Коэффициент обеспеченности запасов	1,04	0,98	0,94	-0,06	-0,04

Коэффициент автономии характеризует долю собственного капитала в имуществе предприятия и соотношению интересов собственников предприятия и владельцев акций и кредиторов. Минимальное пороговое значение 0,5. На протяжении трех лет значение коэффициента незначительно больше нормативного значения. В 2022 году значение составило 0,93. Это говорит о росте финансовой устойчивости ООО «НПО Амурбиопром».

Коэффициент финансовой леввериджа характеризует долю земных средств в имуществе предприятия и уровень внешнего финансирования. С каждым годом значение коэффициента растет. В 2022 году коэффициент составил 0,07, это больше значения 2021 года на 0,03.

Коэффициент маневренности характеризует долю собственных средств предприятия, находящихся в мобильной форме, которыми можно относительно свободно маневрировать. Оптимальное значение более 0,5. На протяжении трех лет коэффициент не изменяется и составил 1,0.

Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками характеризует наличие собственных оборотных средств. На протяжении трех лет наблюдается снижение показателя. В 2022 году коэффициент составил 0,94, это значит, что 94 % запасов компании формируют из собственных источников.

Далее проведем соотношение оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности (таблица 13).

Таблица 13 – Соотношение оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности ООО «НПО Амурбиопром» за 2020 – 2022 гг.

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Абсолютное изменение	
				в 2021 г. к 2020 г.	в 2022 г. к 2021 г.
Оборачиваемость дебиторской задолженности, об.	36,38	574,23	4017,33	537,85	3443,11
Оборачиваемость дебиторской задолженности, дни	10	1	0	-9,40	-0,54
Оборачиваемость кредиторской задолженности, об.	17,56	30,37	52,63	12,81	22,26
Оборачиваемость кредиторской задолженности, дни	21	12	7	-8,77	-5,08

Из представленных в таблице данных мы видим, что оборачиваемость дебиторской задолженности значительно превышает оборачиваемость кредиторской задолженности.

Так, если в 2022 году из-за слишком низкого размера дебиторской задолженности, период ее оборота не достигает и 1 дня, то период оборота кредиторской задолженности составил 7 дней.

Данный факт является положительным, так как свидетельствует об эффективной финансовой политике и вызван тем, что сбор дебиторской задолженности происходит оперативно. Однако, в случае если организация будет увеличивать суммы кредиторской задолженности, это может вызвать снижение ее платежеспособности.

2.3.2 Показатели эффективности производственной деятельности

Производственная деятельность характеризуется рядом показателей. К таким показателям можно отнести показатели эффективности использования запасов, материальных запасов и трудовых ресурсов. Представим анализ показателей эффективности производственной деятельности в таблице 14.

Таблица 14 – Показатели эффективности производственной деятельности ООО «НПО Амурбиопром» за 2020 – 2022 гг.

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Абсолютное изменение	
				в 2021 г. к 2020 г.	в 2022 г. к 2021 г.
Выручка, тыс. руб.	13679	12633	12052	-1046	-581
Себестоимость, тыс. руб.	12045	12002	11090	-43	-912
Чистая прибыль, тыс. руб.	1234	140	349	-1094	209
Средняя величина запасов, тыс. руб.	9105	10035	10797	930	762
Материальные затраты, тыс. руб.	8615	8479	8011	-136	-468
Среднесписочная численность, чел.	15	13	11	-2	-2
Коэффициент оборачиваемости запасов, об.	1,50	1,26	1,12	-0,24	-0,14
Период оборачиваемости запасов, дни	243	290	327	47	37
Материалоотдача, руб.	1,59	1,49	1,50	-0,10	0,01
Материалоемкость, руб.	0,63	0,67	0,66	0,04	-0,01
Производительность труда, тыс. руб. / чел.	912	972	1096	60	124
Прибыль на 1 работника, тыс. руб. / чел.	82	11	32	-71	21
Затраты на 1 руб. выручки, руб.	0,88	0,95	0,92	0,07	-0,03

Показатели, представленные в таблице 15 показывают неоднозначную тенденцию эффективности производственной деятельности. Так, мы наблюдаем снижение коэффициента оборачиваемости запасов на 0,24 и 0,14 в 2021 и 2022 годах соответственно. Данная тенденция обусловлена не только высоким ростом средней величины запасов, но и сокращением выручки. Вследствие снижения коэффициента оборачиваемости происходит ежегодный рост периода их оборота, который на конец анализируемого периода составил 327 дней.

Материалоотдача не показывает однозначной тенденции. Так, в 2021 году она сокращается на 0,10 руб., а в 2022 году увеличивается на 0,01 руб. Увеличение показателя является положительной тенденцией и говорит о том, что на 1 рубль, вложенный в материальные затраты, предприятие получает на 0,01 руб. больше в 2022 году. Рост показателя сложился ввиду ускоренного снижения материальных затрат.

Материалоотдача имеет обратную тенденцию – она сокращается в 2022 году на 0,01 руб. Снижение показателя является положительным и характеризует снижение веса материалов в выручке предприятия.

Производительность труда ежегодно растет. Рост показателя обусловлен ежегодным сокращением численности персонала, что положительно сказалось на эффективности использования трудовых ресурсов.

В 2022 году один работник принес 32 тыс. руб. чистой прибыли, что больше на 21 тыс. руб., чем в 2021 году. Рост данного показателя сложился ввиду роста чистой прибыли и сокращения численности работников.

В 2022 году мы наблюдаем снижение затрат на 1 руб. выручки на 0,03 руб. Сокращение показателя обусловлено снижением уровня себестоимости ввиду закупки товаров со скидками от поставщика.

2.3.3 Обобщающие показатели эффективности деятельности

Основным обобщающим показателем эффективности деятельности является рентабельность. Стоит отметить, что в экономической литературе выделяется различная классификация данных показателей. Проведем анализ рента-

бельности ООО «НПО Амурбиопром», отталкиваясь от специфики деятельности (таблица 15).

Таблица 15 – Показатели рентабельности ООО «НПО Амурбиопром» за 2020 – 2022 гг.

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Абсолютное изменение	
				в 2021 г. к 2020 г.	в 2022 г. к 2021 г.
Выручка, тыс. руб.	13679	12633	12052	-1046	-581
Себестоимость, тыс. руб.	12045	12002	11090	-43	-912
Валовая прибыль, тыс. руб.	1634	631	962	-1003	331
Чистая прибыль, тыс. руб.	1234	140	349	-1094	209
Материальные затраты, тыс. руб.	8615	8479	8011	-136	-468
Рентабельность продукции, %	13,57	5,26	8,67	-8,31	3,42
Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности, %	11,95	4,99	7,98	-6,95	2,99
Чистая рентабельность, %	9,02	1,11	2,90	-7,91	1,79
Рентабельность затрат, %	14,32	1,65	4,36	-12,67	2,71

Анализ показателей данной группы позволяет оценить эффективность использования различных видов ресурсов. Эффективность использования различных видов ресурсов в 2022 году увеличился, данный вывод напрашивается исходя из следующих показателей:

Рентабельность продукции показывает отношение чистой прибыли предприятия к себестоимости продукции. В 2022 данный показатель увеличился на 3,42 % и фактически составил 8,67 %. Рост эффективности обусловлено увеличением абсолютной суммы прибыли, тогда как себестоимость снизилась.

Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности показывает, сколько рублей приходится на 1 рубль реализованной продукции предприятия (организации). Бухгалтерская рентабельность увеличилась на 2,99 % в отчетном году вследствие повышения прибыли.

Рентабельность затрат увеличилась на 2,71 % в отчетном 2022 году по сравнению с предыдущим годом. Это обусловлено тем, что при сокращении размера материальных затрат предприятие получает больше чистой прибыли.

3 МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «НПО «АМУРБИОПРОМ»

3.1 Предложения по совершенствованию экономической эффективности деятельности ООО «НПО «Амурбиопром»

Чем глобальнее сегодня действует компания, тем эффективнее и результативнее она должна работать. Это не отдельные, четко обособленные области, вместо этого весь операционный процесс должен быть приспособлен к потребностям рынка. Для компании это не означает сразу увеличение расходов или увольнение многочисленных сотрудников.

Наоборот, эффективно работающая компания может сократить расходы и при этом направить сотрудников туда, где они действительно нужны.

Проведенный в предыдущей главе анализ показал, что эффективность деятельности в целом растет. Данная тенденция вызвана увеличением разных видов прибыли при одновременном сокращении затрат. Однако, мы наблюдали снижение эффективности производственной деятельности вследствие большого запаса товаров на складе организации.

Принципы экономической эффективности основаны на концепции дефицита ресурсов. Следовательно, ресурсов недостаточно для того, чтобы все аспекты экономики всегда работали с максимальной отдачей. Вместо этого скудные ресурсы должны быть выделены для наилучшего удовлетворения потребностей экономики при одновременном ограничении количества производимых отходов. Идеальное государство связано с благополучием населения в целом, при этом наивысшая эффективность также приводит к максимально возможному уровню благосостояния на основе имеющихся ресурсов.

Измерение экономической эффективности часто является субъективным, основанным на предположениях о созданном общественном благосостоянии или благополучии и о том, насколько хорошо работает предприятие. При высшем уровне экономической эффективности благосостояние предприятия не может быть улучшено без снижения благосостояния другого.

Даже при достижении экономического равновесия уровень развития предприятия в экономике может быть неодинаков. .

С целью повышения эффективности деятельности организации можно предложить проведение следующих мероприятий (рисунок 18).

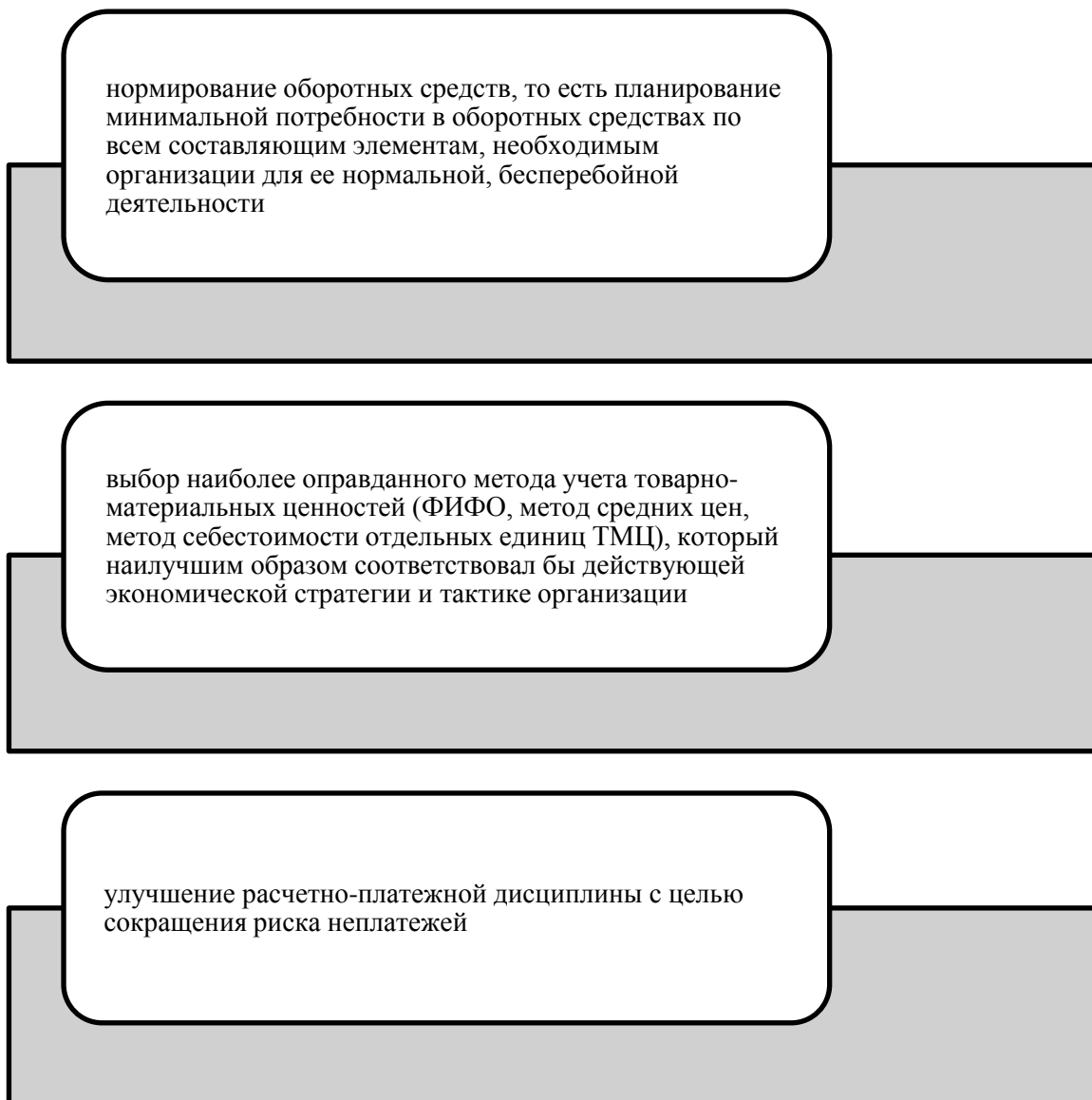


Рисунок 18 – Мероприятия по повышению эффективности деятельности

Осуществляя поиск пути повышения эффективности деятельности предприятия, необходимо обращать внимание на все аспекты, которые могут хоть касаться деятельности предприятия. В первую очередь это внутренняя проблема и способы ее решения. Также важно не упускать из вида условия внешней среды, непосредственно или косвенно относящейся к делам фирмы.

Представим факторы повышения эффективности деятельности, на которые нужно обращать внимание (рисунок 19).



Рисунок 19 – Факторы повышения эффективности деятельности

Как мы видим, эффективность деятельности компании тесно связана с трудовой эффективностью, так как трудовые ресурсы – это основной движущий фактор каждой компании. Именно от их производительности компания может нарастить или сократить конечные результаты своей деятельности. Поэтому в целях повышения эффективности использования трудовых ресурсов ООО «НПО Амурбиопром» можно рекомендовать следующие шаги для организации мотивации и эффективного управления персоналом (рисунок 20).

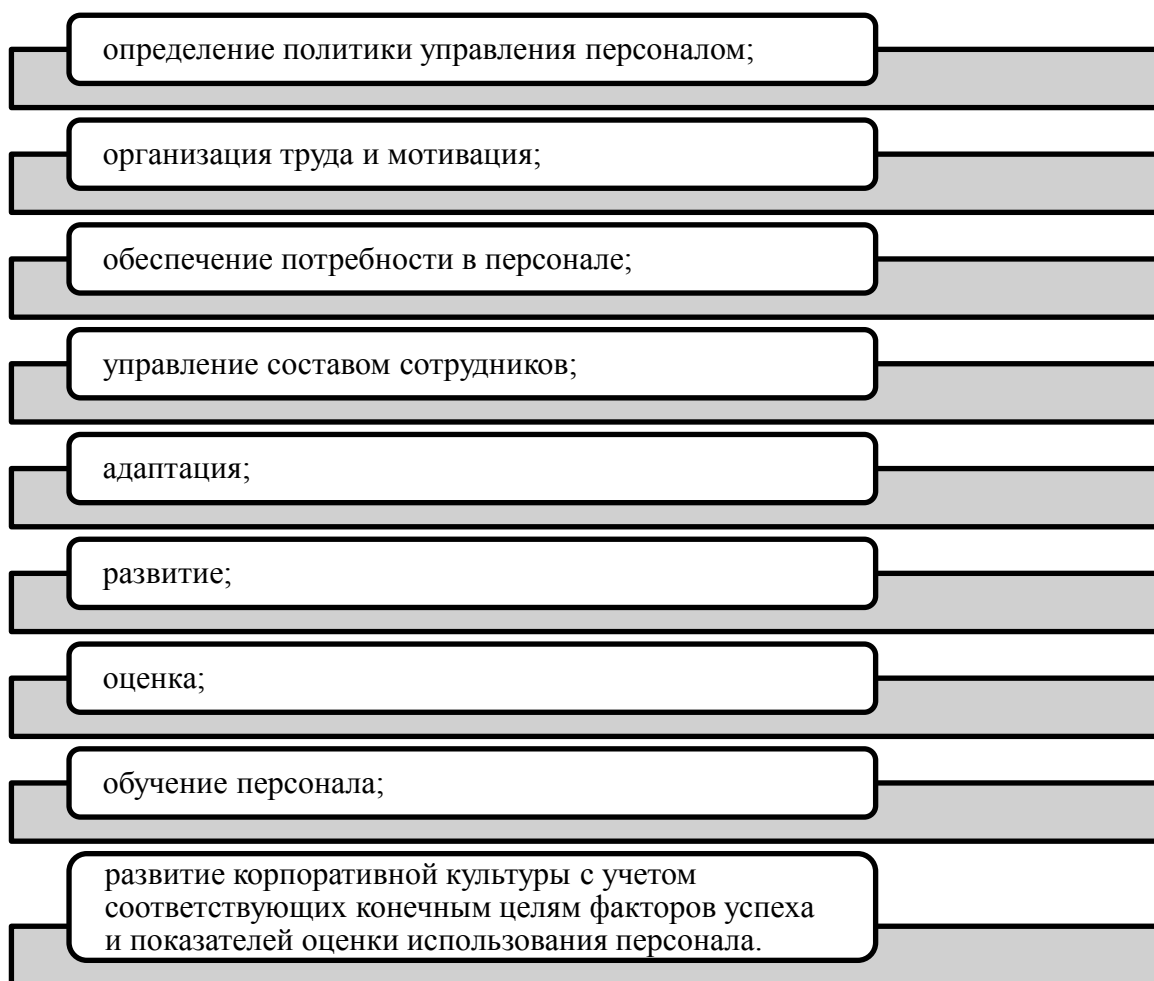


Рисунок 20 – Этапы построения политики мотивации и управления персоналом в ООО «НПО Амурбиопром»

Как мы видим, ООО «НПО Амурбиопром» также следует ввести систему повышения квалификации сотрудников путем прохождения ими специализированных курсов профессиональной подготовки. У неопытного и неквалифицированного специалиста показатели производительности труда и общий объем потерь рабочего времени будут значительно выше, чем у специалиста с достаточным уровнем профессиональной подготовки.

Благовещенский «Единый СРО центр» осуществляет обучение специалистов, организует курсы повышения квалификации и программы профессиональной подготовки и переподготовки сотрудников. Все учебные программы Центра основаны и разработаны на базе института профессионального обуче-

ния промышленной безопасности (ИПОПБ). Преимущество данных курсов состоит в том, что длительность курса и углубленность изучения материала напрямую зависит от требований, предъявляемых в организации и от навыков специалистов.

Также стоит отметить, что сотрудники, которые проходят программу обучения за счет работодателя, с меньшей вероятностью уволятся по собственному желанию, что в свою очередь благоприятно повлияет на деятельность.

Внедрение в производственную деятельность перечисленных выше мероприятий позволит свести незапланированные затраты рабочего времени к минимуму. Наряду с этим, также увеличится эффективность и прибыльность деятельности организации, возрастут финансовые показатели, так как производительность труда прямо влияет на финансовое состояние предприятия. В перспективе это приведет к увеличению выручки, сокращению убытков и получению чистой прибыли. Деятельность ООО «НПО Амурбиопром» станет более эффективной, что в будущем благоприятно скажется на дальнейшем развитии организации.

Для действенного использования трудовых ресурсов организации ООО «НПО Амурбиопром» стоит уделить внимание выявлению и мобилизации резервов повышения эффективности использования рабочего времени среди административного персонала.

Рассмотрим метод планирования рабочего времени работников. Одна из методологий планирования времени – расстановка приоритетов по принципу Д. Эйзенхауэра. Данный принцип заключается в сочетании двух критериев задач – «важно» и «срочно», исходя из этого получится четыре класса приоритетов, которые вместе составляют «Матрицу дел Эйзенхауэра» (рисунок 21).



Рисунок 21 – «Матрица дел Эйзенхауэра»

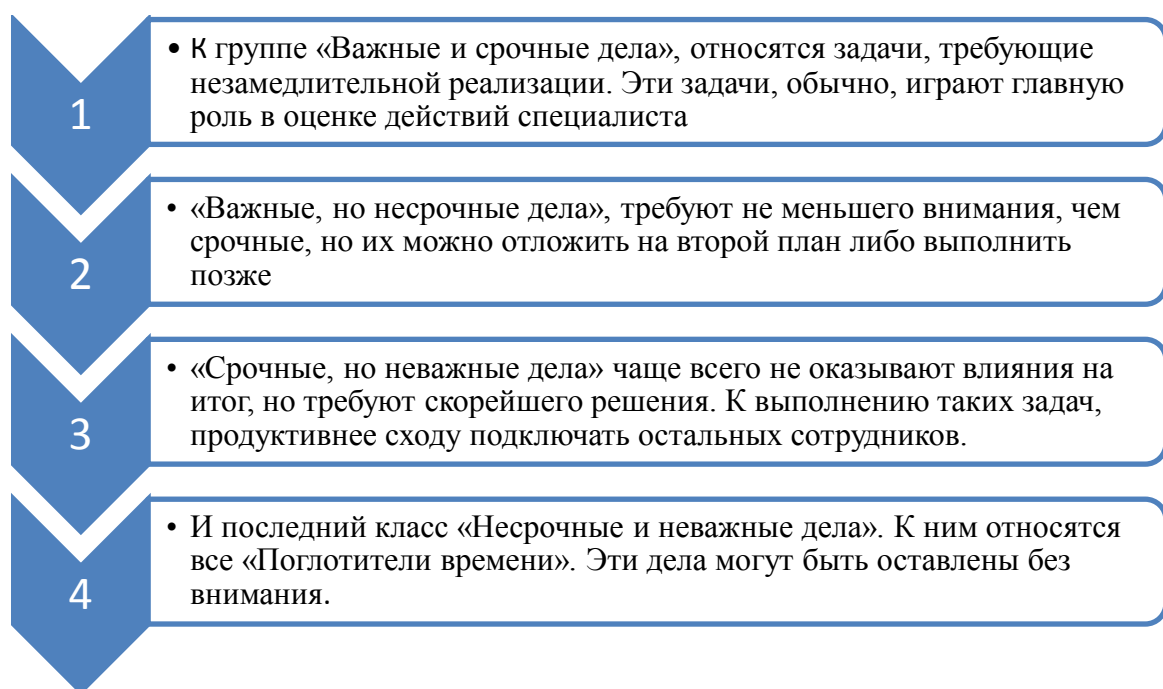


Рисунок 22 – Описание матрицы

Как нами уже было ранее сказано, проведенный анализ эффективности деятельности ООО «НПО Амурбиопром» позволил выявить некоторые недостатки деятельности. Представим в таблице 16 эти недостатки и мероприятия по их устранению.

Таблица 16 – Недостатки в эффективности деятельности ООО «НПО Амурбиопром» и мероприятия по их устранению

Недостаток	Состав мероприятий
Снижение выручки	Поиск новых рынков и соответственно покупателей
Высокий период оборачиваемости запасов	Ускорение оборачиваемости запасов посредством их реализации
Не является участием госзакупок	Добавить в штатное расписание новую единицу – специалиста по государственным закупкам и принимать участие в госзакупках в качестве поставщика гербицидов

На наш взгляд, наиболее эффективным методом является участие предприятия в государственных закупках. Данное мероприятие позволит не только увеличить объем продаж, но и сократить прибыль с одновременным снижением периода оборота запасов ввиду их дополнительной реализации. Ввиду изло-

женного, расчет экономического эффекта будем проводить именно от данного мероприятия.

Рассмотрим данное мероприятие более подробно. Изначально рассмотрим, какие способы закупок выделяются (рисунок 23).

Предполагает, что поставщики торгуются в режиме реального времени. Побеждает тот, кто предложил лучшую цену, если его ставку не перебили в течение 10 минут.

- Аукцион (ст. 59 закона № 44-ФЗ)

Как и в аукционе, здесь побеждает тот, кто предложил исполнить контракт по наименьшей цене, но торги не проводятся. Заказчик собирает заявки и на этой основе объявляет победителя.

- Запрос котировок (§ 3 закона № 44-ФЗ)

Победитель определяется по цене и нестоимостным критериям, таким как опыт фирмы по выполнению аналогичных работ, деловая репутация, наличие оборудования или специалистов определенного уровня. Элемент торгов тоже присутствует: когда прием заявок окончен, ЭТП сообщает участникам наименьшую цену, и они могут предложить еще лучше.

- Конкурс (§ 2 закона № 44-ФЗ)

Победителя определяют по цене и нестоимостным критериям, но переторжки нет

- Запрос предложений (ст 83 закона № 44-ФЗ)

Способ, при котором контракт заключается с конкретным юридическим или физическим лицом без проведения формальной процедуры выбора поставщика.

- Закупка у единственного поставщика (ст. 93 закона № 44-ФЗ)

Рисунок 23 – Способы государственных закупок

Представим на рисунке 24 основные различия в участии госзакупках в соответствии с действующим законодательством.

Предприниматели ищут закупки на ЭТП (Далее – Электронная торговая площадка), на сайте ЕИС или при помощи фирм-посредников или сайтов для поиска.

ЭТП – это сайт, где заказчики размещают объявления о конкурсах, а поставщики подают заявки на участие. Там же подводят итоги и объявляют победителя торгов. Похоже на биржу, где малый и средний бизнес предлагает свои услуги по заявкам госструктур. По 44-ФЗ в России работают восемь операторов:

1. Сбербанк-АСТ.
2. Единая электронная торговая площадка «Росэлторг».
3. Электронная площадка торгов «РТС-тендер».
4. ММВБ — Национальная электронная площадка.
5. «Российский аукционный дом».
6. Электронная торговая площадка «Газпромбанка».
7. ЭТП «ТЭК-торг».
8. АГЗ РТ – Государственное унитарное предприятие «Агентство по государственному заказу, межрегиональным связям и инвестиционной деятельности Республики Татарстан».

Заказчик выбирает площадку и размещает на ней извещение, поэтому на разных ЭТП – разные закупки.

На ЭТП можно искать закупки по параметрам: выбираете интересующие вас условия или вводите ключевые слова и смотрите, есть ли что-то подходящее.

Торговые площадки могут и сами подбирать извещения по каким-то критериям, например по цене контракта свыше 1 млн. руб., и показывать их список.

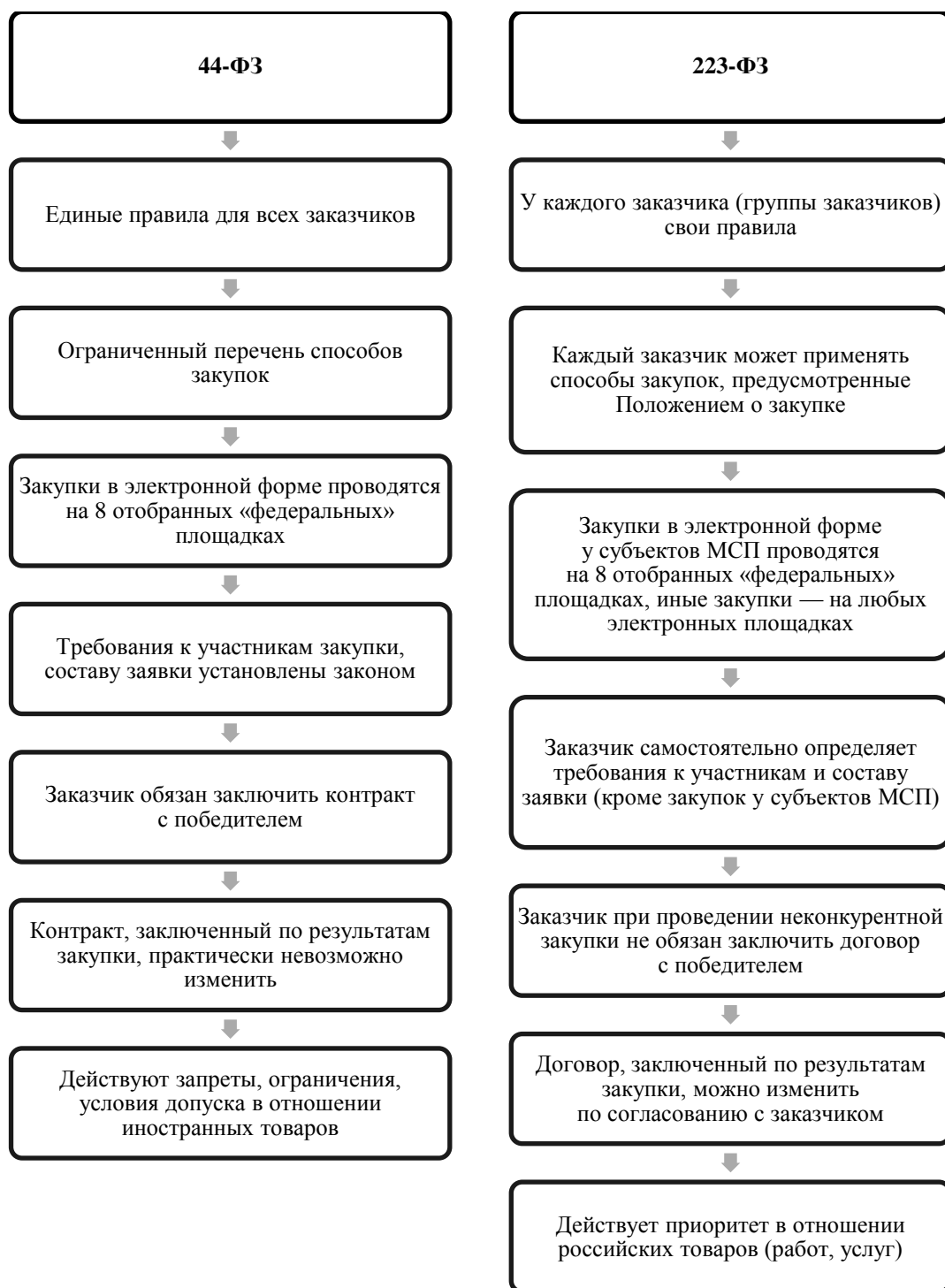


Рисунок 24 – Различия между 44-ФЗ и 223-ФЗ

Необходимо отметить, что чем крупнее тендер, тем выше сумма обеспечения участия в закупке для поставщика.

Для участия в государственных закупках в качестве поставщика необходимо пройти несколько этапов. Представим данные этапы (рисунок 25).

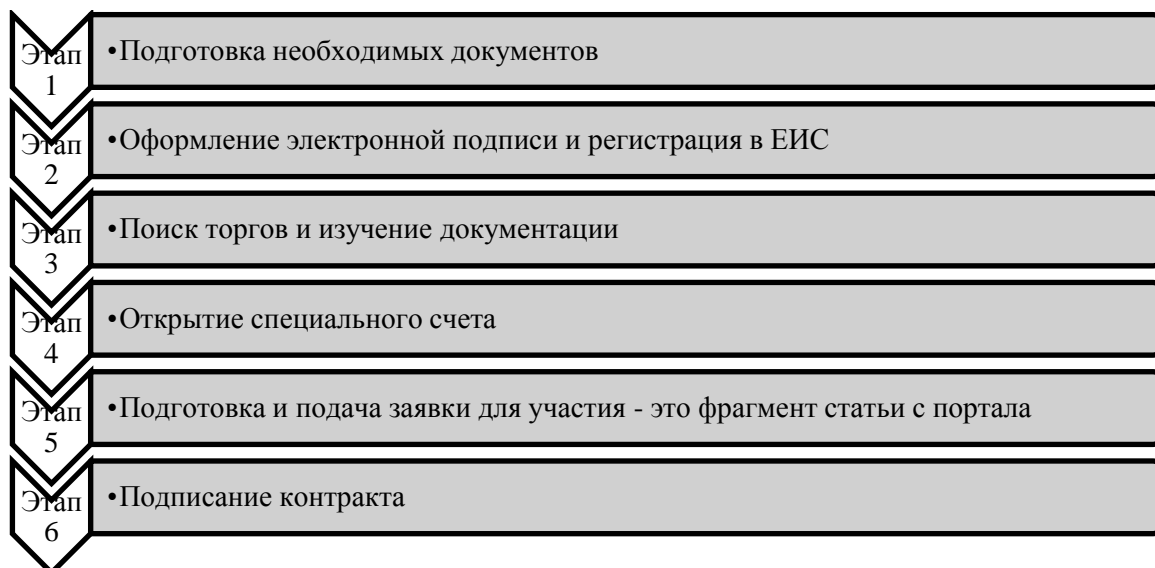


Рисунок 25 – Последовательность этапов организации участия в тендере

Для того, чтобы ООО «НПО Амурбиопром» начало участвовать в тендерах, необходимо подготовить документы (рисунок 26).

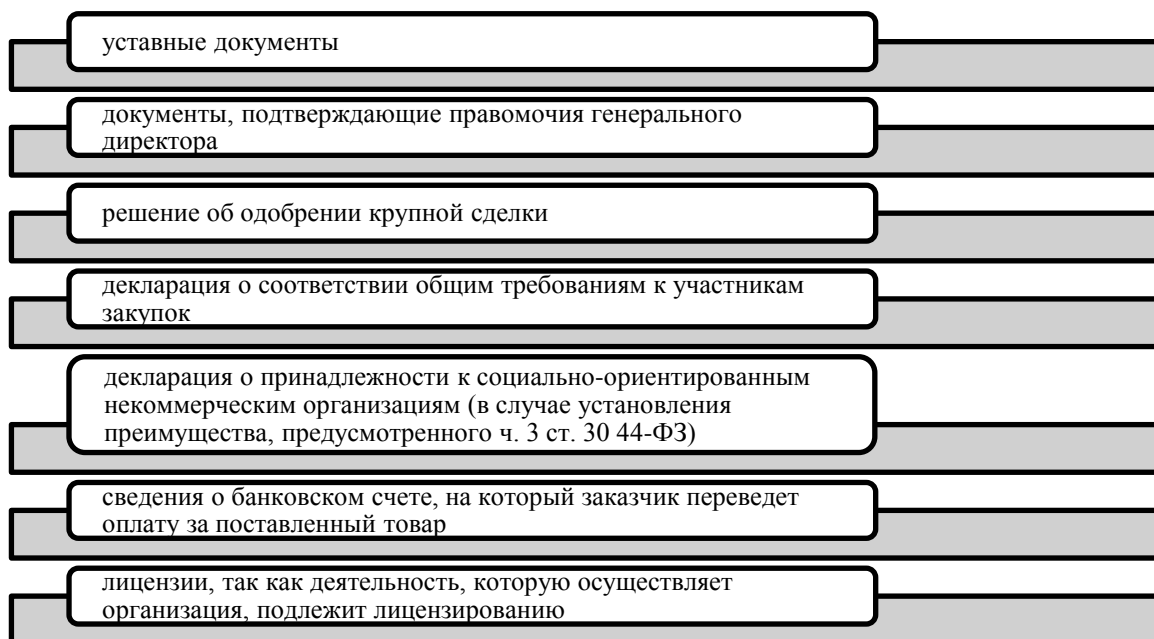


Рисунок 26 – Документы, необходимые для участия в государственных закупках

Помимо представленных на рисунке перечня документов, ООО «НПО Амурбиопром» также могут понадобиться копии выполненных договоров и актов к ним, документы о квалификации сотрудников, справки об отсутствии за-

долженности по налогам и сборам.

3.2 Расчет экономической эффективности

Эффективность представляет собой соотношение между производительностью и затратами и, следовательно, является экономическим определением.

Эффективность компании нельзя повысить просто на примере замены лампочки. Если компания пойдет и слишком массово сократит количество сотрудников в отделах, это положительно скажется на затратах и на первый взгляд покажется эффективным, но такой подход также может способствовать снижению эффективности.

Таким образом, если один человек должен взять на себя задачи, которых раньше было три, эффективность работы пострадает, и в то же время эффективность рабочих процессов снизится, потому что результат не может поддерживаться.

Эффективность часто можно регулировать с помощью четких зон ответственности. В некоторых компаниях сотрудники несут ответственность практически за все процессы, а это значит, что хоть обзор есть у всех, но есть и постоянные договоренности и неопределенности. Четкое разделение задач может показаться неэффективным, но оно очень эффективно.

В предыдущем пункте нами было предложено участие ООО «НПО Амурбиопром» в государственных закупках. Для того, чтобы определить потенциальный объем дополнительной выручки нами был проведен анализ открытых заявок на закупку удобрений и пестицидов. Результаты данного анализа представлены в таблице 17.

Таблица 17 – Действующие муниципальные закупки удобрений и пестицидов

Наименование заказчика	Сумма закупки, руб.
ФКУ ИК-8 УФСИН России по Амурской области	65667
Администрация Мазановского района	81333
МКУ «Стройсервис»	7000468
Итого	7147468

Таким образом, в случае успешного прохождения отбора конкурсных предложений, ООО «НПО Амурбиопром» может дополнительно реализовать

продукцию на 7147468 тыс. руб.

Однако, стоит отметить, что в настоящее время в штате исследуемой организации отсутствует специалист в данной области. Ввиду чего необходимо расширить штат и добавить данную должность. В связи с этим у ООО «НПО Амурбиопром» возникают новые затраты на содержание новой единицы (таблица 18).

Таблица 18 – Затраты на мероприятие

Показатель	Сумма, руб.
Заработная плата в месяц	50000
Заработная плата в год	600000
Страховые взносы	180000
Итого затрат	780000

Таким образом, дополнительные затраты составят 780 тыс. руб. Для расчета изменения показателей эффективности деятельности необходимо учитывать, что средняя валовая надбавка на товары составляет 20 %. Запасы на складах сократятся вдвое. Следовательно, ООО «НПО Амурбиопром» получит следующие результаты от данного мероприятия (таблица 19).

Таблица 19 – Экономическая эффективность предлагаемых мероприятий

Показатель	2022 год	2023 год	Абсолютное изменение
Выручка, тыс. руб.	12052	19199	7147
Себестоимость, тыс. руб.	11090	16486	5396
Валовая прибыль, тыс. руб.	962	2713	1751
Средний размер запасов, тыс. руб.	10797	5399	-5398
Коэффициент оборачиваемости запасов, об.	1,12	3,86	2,74
Период оборачиваемости запасов, дни	327	95	-232
Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности, %	7,98	14,13	6,15

В результате участия ООО «НПО Амурбиопром» в государственных закупках, выручка предприятия увеличится на 7147 тыс. руб., запасы на складах снизятся на 5396 из-за их реализации. Снижение запасов на складах приведет к снижению периода из оборота на 232 дня, а рентабельность увеличится на 6,15 %. Вышеперечисленное подтверждает эффективность предложенных мероприятий.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Эффективность является важным индикатором деятельности любого вида предпринимательства. Так, если рассматривать желаемую эффективность коммерческого предприятия, то здесь стоит выделить нацеленность именно на экономическую эффективность, а если рассматривать бюджетные учреждения, то их первостепенная задача в достижении социальной эффективности. Таким образом, такой желаемый результат как эффективность присущ всем организациям вне зависимости от форм собственности.

Перейдем к рассмотрению сущности такого понятия как «эффективность». Изначально отметим, что слово «эффект» является производным от латинского: effect – эффект, действие.

Общество с ограниченной ответственностью Научно-производственное объединение «Амурбиопром» зарегистрировано 20 мая 1997 года. Основным видом деятельности предприятия является торговля розничная, а именно – торговля дезинфекционными и дезинсекционными средствами, средствами для защиты растений и ветеринарными препаратами и оборудованием. Ввиду этого стоит отметить, что ООО «НПО Амрбиопром» является представителем таких марок как ООО «Фирма «Биоветсервис» и ООО НПЦ «ФАРМБИОМЕД». Ассортимент реализуемых товаров охватывает: инсектоакарициды, Нематициды, Бактерициды, Бактерициды + фунгициды, вирулициды (противовирусные средства), средства для дезинфекции и дезинсекции, кормовые добавки для животных.

Результаты деятельности ООО «НПО Амурбиопром» ухудшаются. Наблюдается ежегодное снижение выручки на 1046 тыс. руб. и 581 тыс. руб. в 2021 и 2022 годах соответственно. Снижение выручки обусловлено снижением объемов продаж ввиду выхода на рынок новых участников. Таких как ООО «ФЭСАгро» и ООО «Агрорегион». Из-за более ускоренного снижения выручки в 2021 году над себестоимостью мы наблюдаем снижение прибыли от продаж на 1003 тыс. руб., однако, в отчетном периоде она показывает рост на 331 тыс.

руб., что обусловлено высвобождением штатных единиц ввиду не востребова-
ности должности, а также проведением маркетинговой кампании основным по-
ставщиком ООО «Фирма «Биоветсервис», а именно, предоставлением скидок
покупателям, что позволило сократить покупную стоимость товаров без изме-
нения их розничной цены.

Валюта баланса не имеет постоянной тенденции. В 2021 году происходит
снижение на 505 тыс. руб., а в 2022 году рост на 1544 тыс. руб. Снижение акти-
вов в 2021 году обусловлено снижением денежных средств из-за неэффектив-
ного их планирования и финансовых и других оборотных активов на 354 тыс.
руб. Снижение дебиторской задолженности является положительным момен-
том и обусловлена погашением авансов выданных, а также за счет погашения
долга оптовыми покупателями. В составе пассива баланса мы наблюдаем рост
по всем показателям в 2022 году. Рост капитала и резервов на 349 тыс. руб.
обусловлен получением чистой прибыли, то увеличило нераспределенную при-
быль предприятия. А рост кредиторской задолженности обусловлен ростом за-
долженности перед ООО «Фирма «Биоветсервис». В составе актива организа-
ции ежегодно преобладают запасы – более 94 %. Данная статья занимает
наибольший удельный вес ввиду того, что организация является торговой, а для
обеспечения бесперебойной торговли необходимо поддерживать достаточный
уровень запасов.

Анализ воспроизводства трудовых ресурсов показал, что на протяжении
анализируемого периода коэффициент оборота по приему снижается, что гово-
рит о низком воспроизводстве трудовых ресурсов. Коэффициент оборота по
увольнению составляет большую величину коэффициента текучести кадров,
что говорит о заинтересованности руководства предприятия в формировании
стабильной и постоянной структуры персонала.

PEST-анализ показал, что политические факторы в данный момент отя-
гощают деятельность ООО «НПО Амурбиопром», но увеличение спроса на
отечественную продукцию защиты растений и ветеринарных препаратов от-

крывают новые возможности, а именно, поиск данных поставщиков и заключение с ними договоров дистрибуции.

При сравнении основных конкурентов, мы не можем выделить среди них превосходящего. Каждый имеет свои плюсы и минусы, однако, участие конкурентов в госзакупках является большим преимуществом ввиду увеличения ширины охвата клиентов.

Оборачиваемость дебиторской задолженности значительно превышает оборачиваемость кредиторской задолженности. Так, если в 2022 году из-за слишком низкого размера дебиторской задолженности, период ее оборота не достигает и 1 дня, то период оборота кредиторской задолженности составил 7 дней. Данный факт является положительным, так как свидетельствует об эффективной финансовой политике и вызван тем, что сбор дебиторской задолженности происходит оперативно. Однако, в случае если организация будет увеличивать суммы кредиторской задолженности, это может вызвать снижение ее платежеспособности.

Показатели, эффективности производственной деятельности показывают непостоянную тенденцию. Самым негативным является снижение коэффициента оборачиваемости запасов. Данная тенденция обусловлена не только высоким ростом средней величины запасов, но и сокращением выручки. Вследствие снижения коэффициента оборачиваемости происходит ежегодный рост периода их оборота, который на конец анализируемого периода составил 327 дней.

При этом положительным моментом было выявлено увеличение эффективности использования различных видов ресурсов в 2022 году – показателей рентабельности.

На наш взгляд, наиболее эффективным методом является участие предприятия в государственных закупках. Данное мероприятие позволит не только увеличить объем продаж, но и сократить прибыль с одновременным снижением периода оборота запасов ввиду их дополнительной реализации. Ввиду изложенного, расчет экономического эффекта будем проводить именно от данного мероприятия. В случае успешного прохождения отбора конкурсных предложе-

ний, ООО «НПО Амурбиопром» может дополнительно реализовать продукцию на 7147468 тыс. руб.

Дополнительные затраты составят 780 тыс. руб. Для расчета изменения показателей эффективности деятельности необходимо учитывать, что средняя валовая надбавка на товары составляет 20 %. а запасы на складах сократятся вдвое.

Расчет экономической эффективности показал, что выручка предприятия увеличится на 7147 тыс. руб., запасы на складах снизятся на 5396 из-за их реализации. Снижение запасов на складах приведет к снижению периода из оборота на 232 дня, а рентабельность увеличится на 6,15 %.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Алексейчева, Е. Ю. Экономика организации (предприятия) : Учебник для бакалавров / Е. Ю. Алексейчева, М. Д. Магомедов, И. Б. Костин. – 5е изд., стер.. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2021. – 290 с.
- 2 Бабурина, В.В. Финансовая отчетность и ее роль в анализе финансового состояния / В.В. Бабурина, Т.В. Зубкова // В сборнике: Инновационные идеи молодых исследователей для агропромышленного комплекса России сборник статей Международной научно–практической конференции молодых ученых. – 2018. – С. 154-156.
- 3 Бариленко, В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности : учебник и практикум для вузов / В. И. Бариленко [и др.] ; под редакцией В. И. Бариленко. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 455 с
- 4 Батраева, Э. А. Экономика предприятия общественного питания : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Э. А. Батраева. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 390 с.
- 5 Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 332 с.
- 6 Бондаренко, А. А. Понятие и состав бухгалтерской (финансовой) отчетности организации / А. А. Бондаренко // Молодой ученый. - 2018. - № 48 (234). - С. 382-385.
- 7 Будашкина, М.А. Роль экспресс–анализа финансовой отчетности в оценке показателей деятельности предприятия / М.А. Будашкина // В сборнике: Образование. Наука. Культура материалы международного научного форум. – 2018. – С. 606-608.
- 8 Булатова, В.Б. Оценка финансового состояния предприятия и пути его улучшения / В.Б. Булатова // В сборнике: Молодые финансисты XXI века Сборник материалов научно-практической конференции. - 2019. - С. 170-175.

9 Вартанов, А. С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология: Учеб. пособие / А. С. Вартанов. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 326 с.

10 Вейе, Г. Введение в общую экономику и организацию производства: В 2 ч. Ч. 1 / Г. Вейе, У. Деринг. – Красноярск: Изд-во КГУ, 2019. – 497 с.

11 Волков, О. И. Экономика предприятия : учебное пособие / О.И. Волков, В.К. Скляренко. – 2-е изд. – Москва : ИНФРА-М, 2020. – 264 с.

12 Воробьева, И. П. Экономика и управление производством : учебное пособие для вузов / И. П. Воробьева, О. С. Селевич. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 191 с.

13 Генералова, Т.А. Производственная деятельность фирмы и ее эффективность / Т.А. Генералова // Инновационное развитие экономики: российский и зарубежный опыт : сб. ст., 24 апреля, Пермь. – Уфа, 2021. – С. 16-20.

14 Глушак, В. В. Экономическая сущность эффективности деятельности организации / В. В. Глушак // Молодой ученый. — 2019. — № 14 (252). — С. 97-99.

15 Давыдянц, Д. Е. Показатели и оценка эффективности экономики в условиях рыночных отношений / Д. Е. Давыдянц. – Ставрополь: Кавказский край, 2018. – 492 с.

16 Дашков, Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли : учебник. – 10-е изд., перераб. и доп. – М. : Дашков и К, 2019. – 696 с.

17 Дзахмишева, И. Ш. Методика оценки конкурентоспособности услуги в розничной торговой сети / И.Ш. Дзахмишева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2020. — № 3 (41). – С.15.

18 Жилкина, А. Н. Финансовый анализ : учебник и практикум для вузов / А. Н. Жилкина. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 285 с.

19 Зубков, Н.С. Финансовое состояние предприятия и основные пути его улучшения / Н.С. Зубков, Т.А. Лунева // В сборнике: Молодежь и научно-технический прогресс Сборник докладов XII международной научно-

практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. В 3-х томах. Составители: Е.Н. Иванцова, В.М. Уваров [и др.]. – 2019. – С. 168–170.

20 Исаева, Ш.М. Бухгалтерская финансовая отчетность организации как информационная основа анализа финансового состояния / Ш.М. Исаева, К.А. Габибова // Экономика и социум. – 2018. – № 4 (47). – С. 333-337.

21 Касимова, Д.М. Направления улучшения финансового состояния предприятия / Д.М. Касимова // Наука: общество, экономика, право. - 2019. - № 4. - С. 314-322.

22 Кичигина, Т.Н. Проблемы и пути улучшения финансового состояния предприятия / Т.Н. Кичигина // Синергия Наук. - 2019. - № 42. - С. 15-20.

23 Клопова, А.А. Состав, содержание форм и их роль в бухгалтерской отчетности в финансовом анализе предприятия / А.А. Клопова // Мировая наука. – 2019. – № 1 (22). – С. 149-151.

24 Колесник, Д.С. Оценка финансового состояния организации и пути его улучшения / Д.С. Колесник // Наука через призму времени. - 2020. - № 4 (37). - С. 62-63.

25 Кондратьева, И. В. Экономика предприятия : Учебное пособие для вузов / И. В. Кондратьева. – 2-е изд., стереотип.. – Санкт-Петербург : Издательство «Лань», 2021. – 232 с.

26 Корнеева, И. В. Экономика фирмы. Практикум : учебное пособие для вузов / И. В. Корнеева, Г. Н. Русакова. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 123 с.

27 Коршунов, В. В. Экономика организации (предприятия) : учебник и практикум для вузов / В. В. Коршунов. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 347 с.

28 Левшова, С. Бухгалтерская и налоговая отчетность в таблицах и примерах (с учетом последних изменений в законодате / С. Левшова. - СПб.: Питер, 2018. - 144 с.

29 Лисиненко, И. Финансовые критерии оценки конкурентоспособности фирмы / И. Лисиненко // Страхование дело. – 2022. — №3. – С. 49-55.

30 Магомедов, А. М. Экономика организаций торговли : учебник для вузов / А. М. Магомедов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 266 с.

31 Максимов, О.Д. К вопросу о эффективности производственной деятельности предприятия / О.Д. Максимов // Инновационная экономика и современный менеджмент. – 2019. – № 1/2. – С. 15-17.

32 Малиева, Ф.Г. Совершенствование подходов к анализу финансовой отчетности / Ф.Г. Малиева, В.П. Терещенко // Российский экономический интернет-журнал. – 2018. – № 2. – С. 50.

33 Минаева, О.А. Анализ производственной и финансовой деятельности предприятия : учеб. пособие / О.А. Минаева ; Волгоградский гос. техн. ун-т. – Волгоград : ВолгГТУ, 2021. – 75 с.

34 Мошкова, Т.А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность в системе финансового менеджмента: учеб. пособие / Т.А. Мошкова. – Самара: Изд-во Самарского университета, 2018. – 185 с.

35 Немцева, Ю. В. Бухгалтерская отчетность как источник экономической информации / Ю.В. Немцева// Проблемы развития современной науки сборник научных статей по материалам II Международной научно-практической конференции; под общ. ред. Т. М. Сигитова. – 2016. – С. 25-28.

36 Погорелова, М.Я. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Теория и практика составления: учеб. пособие / М.Я. Погорелова. - М.: Риор, 2018. - 136 с.

37 Пономарева, Л.В. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб. пособие / Л.В. Пономарева, Н.Д. Стельмашенко. - М.: Вузовский учебник, 2018. - 384 с.

38 Раздорожный, А. А. Экономика организации (предприятия) : учебное пособие / А. А. Раздорожный. – Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2020. – 95 с.

39 Розанова, Н. М. Экономика фирмы в 2 ч. Часть 1. Фирма как основной субъект экономики : учебник для вузов / Н. М. Розанова. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 187 с.

40 Розанова, Н. М. Экономика фирмы в 2 ч. Часть 2. Производственный процесс : учебник для вузов / Н. М. Розанова. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 265 с.

41 Соколова, К.А. Методы и приемы анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности / К.А. Соколова, Л.В. Бакулевская // В сборнике: Современные проблемы и перспективы социально-экономического развития предприятий, отраслей, регионов. – 2018. – С. 103-111.

42 Сорокина, Е.М. Бухгалтерская финансовая отчетность (для бакалавров) : учебное пособие для ВУЗов / Е.М. Сорокина. - М.: КноРус, 2018. - 375 с.

43 Хуснутдинова, А.Ф. Бухгалтерская отчетность как основной источник информации для анализа финансового состояния организации / А.Ф. Хуснутдинова // В сборнике: Актуальные вопросы в науке и практике. – 2019. – С. 101-105.

44 Чипурная, О.Е. Факторный анализ как метод анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности / О.Е. Чипурная, Л.А. Семина // В сборнике: Проблемы внедрения результатов инновационных разработок. – 2018. – С. 119-121.

45 Шарипова, А.Я. Направления по улучшению финансового состояния предприятия / А.Я. Шарипова // В сборнике: Проблемы управления, экономики и права в общегосударственном и региональном масштабах. – 2019. – С. 222-225.

46 Шадрина, Г. В. Анализ финансово–хозяйственной деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. В. Шадрина. – 2–е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 431 с.

47 Шафронов, А.Д. Оценка и факторы эффективности производства : монография / А. Д. Шафронов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Брянск : Новый проект, 2020. – 210 с.

48 Шах, А. М. Экономика организаций торговли : учебник для вузов / А. М. Шах. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 266 с.

49 Янинов, И. В. Экономика предприятия : Учебное пособие для вузов / И. В. Янинов. – 2-е изд., стереотип.. – Санкт-Петербург : Издательство «Лань», 2021. – 232 с.

50 Ясень, И. В. Экономика фирмы. Практикум : учебное пособие для вузов / И. В. Ясень, Г. Н. Русакова. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 123 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «НПО Амурбиопром»