

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления
(наименование института полностью)

38.03.02 Менеджмент
(код и наименование направления подготовки, специальности)

Производственный менеджмент
(направленность (профиль)/специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Разработка мероприятий по повышению экономической эффективности деятельности предприятия (на примере ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ»)

Студент

О. А. Фильченко

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент, Е. М. Шевлякова

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

Тольятти 2022

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил: О. А. Фильченко.

Тема работы: «Разработка мероприятий по повышению экономической эффективности деятельности предприятия (на примере ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ»)».

Научный руководитель: к.э.н., доцент Е. М. Шевлякова.

Цель исследования – разработка мероприятий по повышению экономической эффективности деятельности реального предприятия (на примере ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ»).

Объект бакалаврской работы - ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ».

Предмет бакалаврской работы – экономическая эффективность предприятия ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ».

В ходе подготовки бакалаврской работы были использованы такие методы исследования как: коэффициентный анализ, горизонтальный анализ, вертикальный анализ, метод сравнения, дедукции, индукции и другие.

В исследовании проведен анализ показателей экономической эффективности деятельности предприятия ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ». На основании полученных результатов анализа разработаны мероприятия по повышению экономической эффективности деятельности предприятия.

Практическая значимость бакалаврской работы заключается в том, что отдельные ее положения могут быть использованы менеджментом ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» для повышения экономической эффективности деятельности предприятия.

Структура и объем работы. Работа состоит из введения, 3-х разделов, заключения, списка используемой литературы из 29 источников и 3 приложений. Общий объем работы, без приложений, 64 страницы машинописного текста, в том числе таблиц – 17, рисунков – 18.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические аспекты повышения экономической эффективности деятельности предприятия	6
1.1 Понятие и сущность экономической эффективности деятельности предприятия	6
1.2 Критерии оценки и направления повышения эффективности деятельности предприятия	11
2 Анализ экономической эффективности деятельности предприятия на примере ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ».....	22
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ»	22
2.2 Анализ эффективности деятельности ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ».....	28
3 Разработка мероприятий по повышению экономической эффективности деятельности предприятия	46
3.1 Рекомендации по повышению экономической эффективности деятельности предприятия	46
3.2 Экономическая эффективность предлагаемых мероприятий	54
Заключение	58
Список используемой литературы	62
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» за 2021 г.	65
Приложение Б Отчёт о финансовых результатах ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» за 2021 г.	66
Приложение В Отчёт о финансовых результатах ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» за 2020 г.	67

Введение

Одна из актуальных проблем в современных условиях хозяйствования – проблема повышения эффективности деятельности предприятий, поскольку от этого зависит развитие экономики в целом. Развитие совершенных конкурентных отношений, повышение рентабельности и создание устойчивой экономической системы, требуют разработки и внедрения различных мероприятий, которые смогут обеспечить стабильное и высокоэффективное функционирование всех структурных элементов.

Актуальность исследования так же обусловлена тем, что сложность деятельности предприятий и условий, в которых они находятся в настоящее время требуют от субъекта хозяйствования максимального использования всех его финансовых ресурсов и резервов. Данное обстоятельство в первую очередь связано со многими изменениями, которые происходят в экономической, финансовой, инновационной и социальной и иных сферах. Поэтому для создания конкурентных преимуществ и развития предприятия требуется внедрение и реализация стратегических основ управления финансами в целях формирования эффективности деятельности и ее роста.

В связи с актуальностью исследования целью бакалаврской работы является разработка мероприятий по повышению экономической эффективности деятельности реального предприятия (на примере ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ»).

В соответствии с целью бакалаврской работы поставлены следующие задачи:

- изучить теоретические аспекты повышения экономической эффективности деятельности предприятия;
- проанализировать экономическую эффективность деятельности предприятия на примере ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ»;
- разработать мероприятия по повышению экономической эффективности деятельности предприятия.

Объект бакалаврской работы – ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ».

Предмет бакалаврской работы – экономическая эффективность предприятия ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ».

В ходе подготовки бакалаврской работы были использованы такие методы исследования как: коэффициентный анализ, горизонтальный анализ, вертикальный анализ, метод сравнения, дедукции, индукции и другие.

Для написания бакалаврской работы использовались следующие источники информации – научная литература отечественных и зарубежных авторов в области экономического анализа и менеджмента предприятия, а также бухгалтерская (финансовая) отчетность предприятия ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ».

Исследование проведено с использованием отчетности за 2019-2021 гг.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех разделов, заключения, списка используемой литературы и приложений.

В первом разделе исследования рассмотрено понятие экономической эффективности предприятия, изучены факторы, влияющие на нее, методы оценки эффективности предприятия и способы управления ею.

Во втором разделе бакалаврской работы дана характеристика рассматриваемого предприятия ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» и проведен анализ экономической эффективности предприятия.

В третьем разделе, на основе проведенного, во втором разделе исследования, анализа, разработаны мероприятия по повышению экономической эффективности предприятия ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ».

Практическая значимость исследования заключается в разработанных мероприятиях, которые могут использоваться на предприятии ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» в целях повышения эффективности его деятельности.

1 Теоретические аспекты повышения экономической эффективности деятельности предприятия

1.1 Понятие и сущность экономической эффективности деятельности предприятия

Проблема определения эффективности деятельности предприятий связана с установлением соответствующего критерия эффективности. В то же время существует множество факторов, которые необходимо учитывать при определении этих критериев.

Поэтому комплексное решение проблем, связанных с поиском возможных путей увеличения эффективности деятельности предприятий является сложной задачей, но в то же время чрезвычайно важной.

Важность и многомерность представленных проблем привела к ее рассмотрению как отечественных, так и зарубежных ученых.

Экономическая эффективность – сложная и многогранная категория экономической науки. Она выступает основой измерения качества решений, принимаемых в сфере управления хозяйственными процессами.

По мнению авторов Лутай А.П., Пророчук Ж.А., «эффективность – динамичная и многогранная категория, ее содержание зависит от действующей экономической модели и специфики отрасли хозяйственного комплекса, относительно которых она рассматривается» [19, с.209].

По мнению Железновой А. Л. «эффективность предприятия в широком смысле слова можно определить, как его способность увеличивать прибыль по отношению к конкурентам. Однако такое определение имеет в большей степени теоретическую основу, так как прибыль в долгосрочной перспективе не является величиной определенной и даже далеко не всегда можно дать ее прогноз» [10, с.109].

Автор Жиляков Д. И. в своей работе говорит о том, что «эффективность, как инструмент хозяйствования, представляет собой комплексное отражение

конечных результатов использования всех ресурсов предприятия за определенный промежуток времени» [11, с.59].

Эффективность отдельных видов ресурсов, как отдельный инструмент хозяйствования, раскрывает понятие «эффективности хозяйственно-финансовой деятельности» через соотношение полученных результатов этой деятельности (результаты отражают достижение целей развития предприятия) и величин совокупных примененных и потребленных ресурсов.

Следовательно, большинство авторов под основой эффективности хозяйственно-финансовой деятельности понимают эффективное использование ресурсов предприятия, т. е. его ресурсного потенциала.

«Компания может назвать себя эффективной только в трех случаях:

- если полученный финансовый результат будет больше уровня, который достигли конкуренты;
- если повышение финансового результата в скором времени больше уровня, чем достигнут конкуренты на текущий момент;
- если компания отводит достаточные ресурсы на сохранение и совершенствование своей работы, а также правильно их применяет» [3, с.50].

Следовательно, эффективность деятельности предприятия – это сложная категория, которая складывается на предприятии под влиянием множества факторов (экономических, политических, социальных и других).

Это и привело к тому, что в теории экономической эффективности существует несколько подходов к ее расчету (ресурсный, затратный и др.) и множество показателей для ее оценки.

Одна из классификаций факторов, влияющих на экономическую эффективность деятельности предприятия представлена на рисунке 1.

На рисунке 1 видно, что факторы, влияющие на экономическую эффективность предприятия, делятся на внешние и внутренние. Обычно на них и акцентируют внимание в процессе поиска направлений повышения эффективности деятельности организации [14, с. 94].

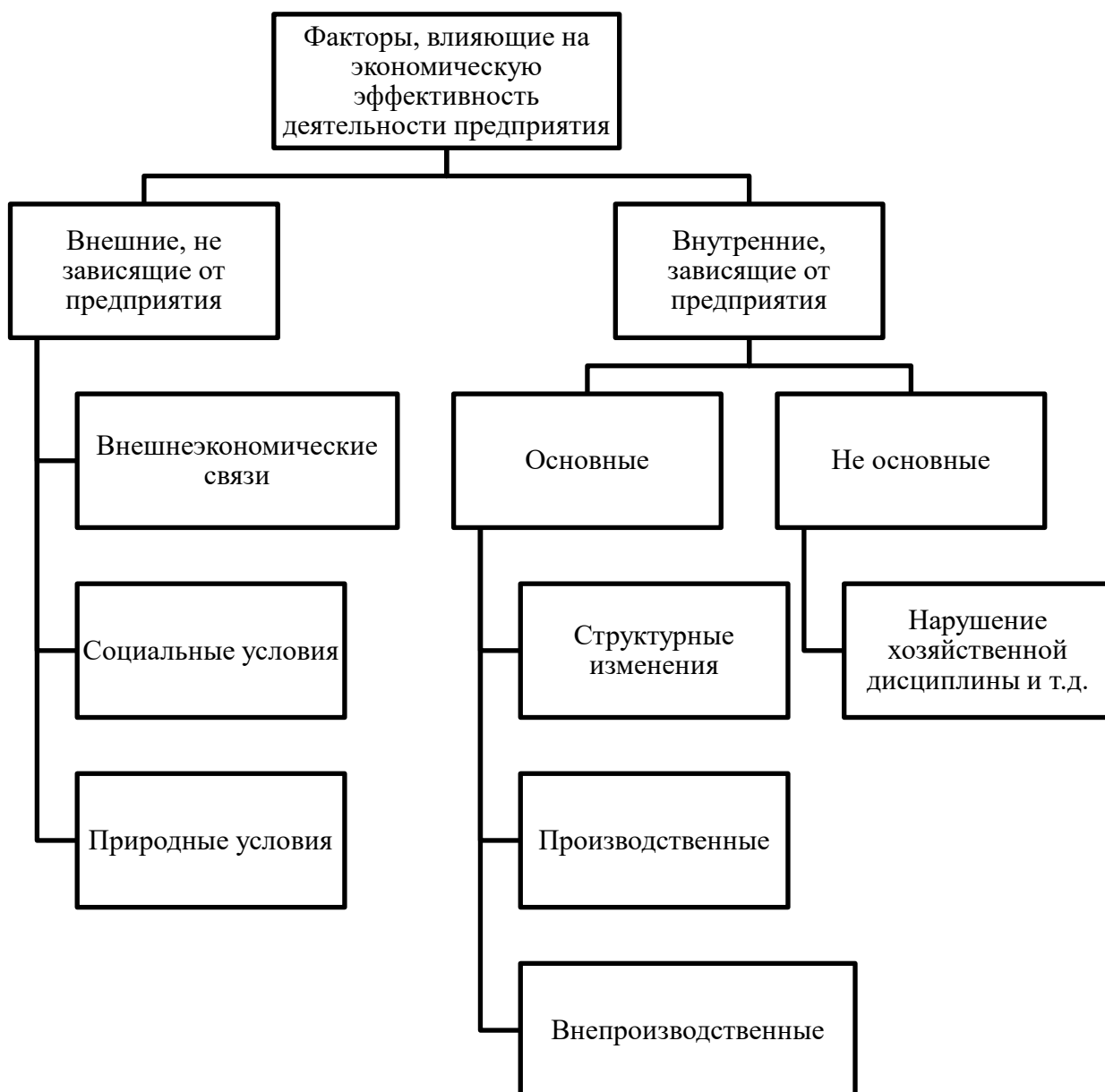


Рисунок 1 – Факторы, влияющие на экономическую эффективность деятельности предприятия

«Внутренние основные факторы, или наблюдаемые предприятием теоретически определяют итог работы предприятия, а неосновные факторы не связаны с сущностью анализируемого показателя.

Внешние факторы не зависят от работы предприятия, но в то же время эти факторы количественно определяют степень применения производственных и финансовых резервов этого предприятия» [6, с.167].

Более подробно составляющие различных факторов, влияющих на экономическую эффективность деятельности предприятия рассмотрены в таблице 1.

Таблица 1 – Факторы, влияющие на экономическую эффективность деятельности предприятия и их составляющие

Наименование фактора	Составляющие фактора
Фактор человеческих ресурсов	количество сотрудников в компании, затраты на рабочую силу, структура персонала, размер фонда оплаты труда, система экономических стимулов и стоимость обучения персонала, эффективность использования сотрудников, показатели найма и увольнения и другое [1, с. 98].
Технологический фактор	стоимость основных средств, уровень износа основных фондов, структура основных фондов, капиталоемкость, производительность машин и оборудования, коэффициент использования капитала и другое.
Фактор, материальные ресурсы	материальные ресурсы и затраты, структура затрат, материалоемкость продукции, организация экономии материальных затрат и другое [15, с. 34].
Фактор конкуренции	стоимость, качество продукции, возможность доставки, инфляционные процессы, условия и рыночные условия других компаний.
Отраслевые	конъюнктура отраслевого рынка, общие и структурные характеристики отрасли в структуре национальной экономики
Экстенсивные	рост объема используемых материалов, сырья, электроэнергии, топлива, трудовых ресурсов.
Интенсивные	рост производительности труда, материалоемкости, фондоотдачи, капиталоемкости и снижение капиталоемкости, фондоёмкости, трудоемкости.
Структурно-организационные	организационная структура снабжения, сбыта, производства, управления и производственно-экономических связей.

Изучение факторов, влияющих на эффективность предприятия помогают лучше учитывать особенности деятельности отдельных организаций и осуществлять точный анализ их деятельности [26, с.145].

Результат анализа эффективности деятельности предприятия будет более точным, если рассматривать влияние факторов на динамику каждого отдельного экономического показателя.

Оценка показателей эффективности организации позволяет улучшить производительность труда и текущие процессы предприятия.

«Поскольку экономические явления и процессы исследуются при определенных производственных процессах, то и критерий их оценки должен отражать качественную сторону этих отношений, их сущность, основной отличительный признак, принципиальный подход к оценке эффективности» [8, с.97].

Критерий эффективности в научной литературе зачастую выражается коэффициентом эффективности, определяющимся по формуле 1:

$$K_{\text{э}} = P / Z, \quad (1)$$

где P – результат, т. р.;

Z – затраты ресурсов, т. р.

При определении эффективности деятельности предприятия так же используются современные концепции менеджмента (Management by Objectives – МВОЭ, Balanced Scorecard - BSC). В данных концепциях изучается влияние на эффективность деятельности предприятия не только финансовых показателей, но и нефинансовых, оказывающих опосредованное влияние на показатели эффективности деятельности предприятия в долгосрочной перспективе. Изучение данных показателей позволяет осуществлять стратегическое управление организацией без формирования долгосрочных финансовых планов [26, с.146].

В заключение отмечено, что рост эффективности деятельности предприятия увеличивает его способность к конкуренции в критериях рыночной экономики, что обуславливает важность оценки ее показателей.

1.2 Критерии оценки и направления повышения эффективности деятельности предприятия

Повышение эффективности деятельности организации – это процесс, который приводит к повышению ее результативности и улучшению конкурентных позиций организации в условиях рыночной экономики. Результативность предприятия – это величина, отражающая эффективность предприятия по всем областям: в области использования капитала, ресурсов, труда, временных затрат и других.

На уровне каждого предприятия очень важно грамотное формирование своей собственной системы показателей оценки эффективности деятельности предприятия.

«Упорядочивание показателей эффективности деятельности с помощью их классификации важно, как с теоретической, так и с практической точки зрения, так как без четкого определения показателей, влияющих на эффективность деятельности того или иного предприятия, можно прийти к следующим проблемам:

- несопоставимости значений показателей в динамике по годам, по другим предприятиям или в отраслевом разрезе;
- недостаточности набора показателей для того, чтобы дать объективную оценку уровня экономического потенциала предприятия, что может произойти при использовании только стоимостных показателей;
- переизбыток информации, что осложняет ее анализ и требует большого количества трудозатрат;
- несоответствие показателей отдельных подразделений предприятия заявленным целям развития компании;
- невозможность использования методов факторного анализа» [4, с. 99].

Общий алгоритм оценки эффективности деятельности предприятия представлен на рисунке 2 и состоит из пяти шагов.

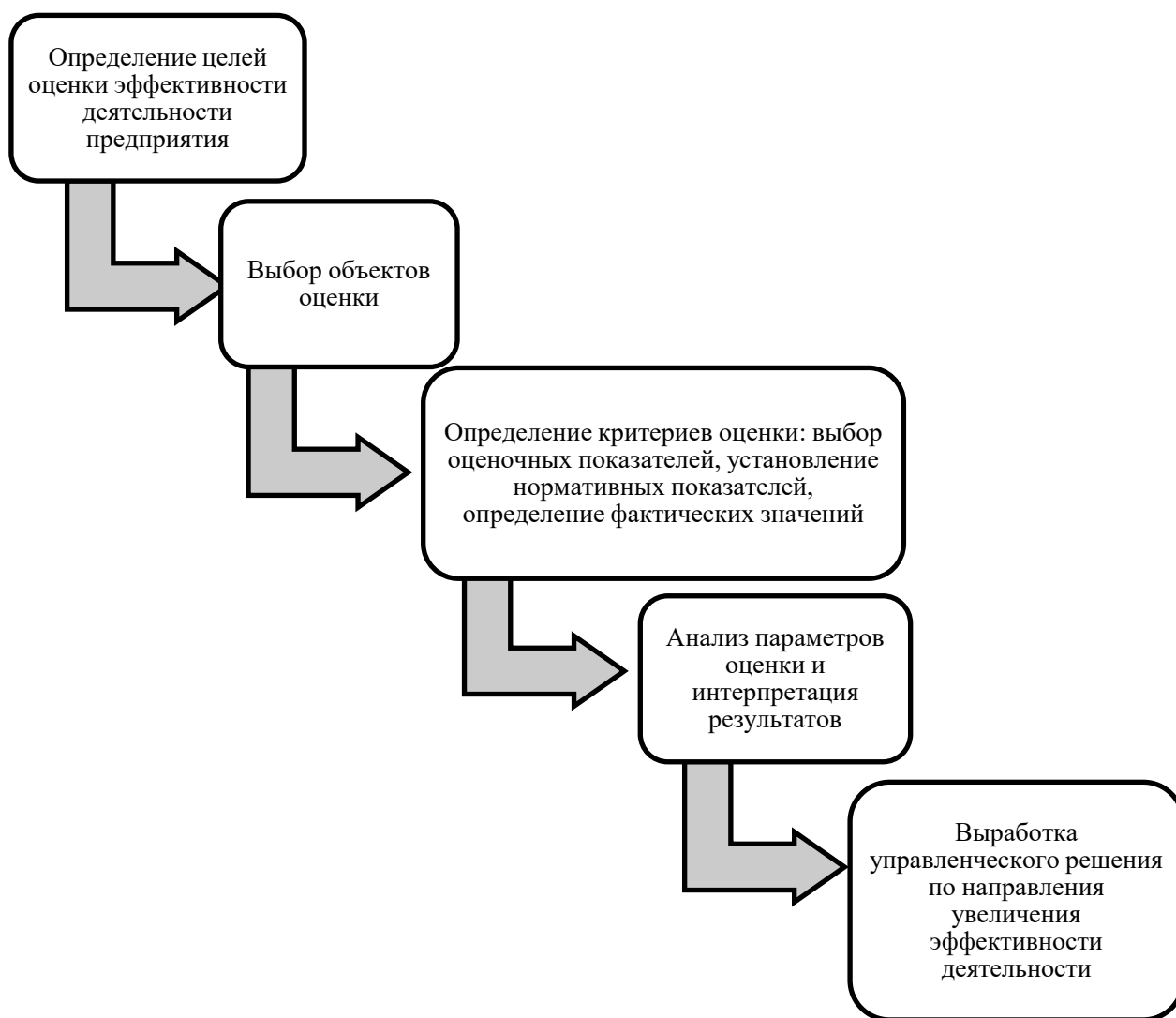


Рисунок 2 – Алгоритм осуществления анализа эффективности деятельности предприятия

«В последние годы в теории экономической эффективности разработаны два метода расчета экономической эффективности.

– метод сравнительной эффективности - затратный метод, в основе которого лежит критерий минимума издержек, рассчитанных на основе базовых вариантов. Показатель, который в этом случае рассчитывается, не является по сути показателем экономической эффективности, поскольку

нарушается принцип его определения: через сопоставление результатов и затрат.

– метод абсолютной эффективности – финансовый метод. Предпосылкой использования финансового подхода является расширение рамок аналитических исследований. Известно, что в настоящее время большинство предприятий переходит от экономического планирования к разработке стратегии деятельности, для чего необходим большой объем разнообразной информации об экономической деятельности предприятия» [9, с. 81].

Анализ эффективности, основанный на финансовом подходе, может быть внутренним и внешним. Так, внешний анализ эффективности проводится за пределами предприятия (конкурентами, партнерами и т. д.), а внутренний – осуществляется экономическими службами предприятия и дает возможность углубленного изучения хозяйственной деятельности. Благодаря такому подходу к анализу эффективности появляется возможность получения достаточного количества информации для разработки оптимальных планов деятельности.

Каждый из данных методов оперирует различными показателями, которые определяются их сущностью и функциональным направлением.

Определив принцип подхода к анализу, необходимо найти «инструмент» этой оценки, который можно представить, как систему показателей эффективности. Зачастую, для оценки эффективности деятельности предприятия в первую проводят оценку его финансового состояния. Для комплексной оценки необходимо провести также и анализ показателей основной деятельности, которая позволяет выявить резервы на основе обобщенной оценки изменений всех компонентов деятельности предприятия и их влияния на конечный результат [13, с. 87].

На практике оценка эффективности деятельности предприятия чаще всего подразумевает использование традиционных методов, представленных в таблице 2.

Таблица 2 – Методы оценки показателей эффективности деятельности предприятия

Название метода	Характеристика
Горизонтальный (трендовый) анализ	Показатели эффективности деятельности предприятия оцениваются путем изучения их динамики за рассматриваемый период времени. Также здесь рассчитываются темпы прироста (роста) конкретных показателей, изучаются тенденции возможных изменений.
Вертикальный (структурный) анализ	В ходе данного анализа изучаются показатели и элементы формирования прибыли предприятия. При анализе активов предприятия оценивается соотношение текущих и оборотных активов, их динамика, структура, состав и другие параметры. Анализ прибыли так же производится с позиции оценки направлений распределения прибыли.
Сравнительный анализ	«Анализ происходит путем расчета относительных и абсолютных отклонений показателей и сравнения их между собой. Наибольшей популярностью пользуются такие виды сравнительного анализа прибыли как: анализ нормативных и отчетных значений прибыли, анализ значений уровня прибыли рассматриваемой организации, анализ значений уровня прибыли рассматриваемой организации» [9, с.82].
Анализ финансовых коэффициентов	Наиболее быстрый и простой метод анализа, основанный на расчете пяти групп финансовых коэффициентов: ликвидности, рентабельности, финансовой устойчивости, оборачиваемости и рыночной активности

В качестве сводной оценки эффективности производится анализ работы предприятия в несколько этапов:

На первом этапе отбираются количественные показатели результатов деятельности, которые обеспечивают контроль за хозяйственной деятельностью и служат основой для обоснования управленческих решений.

На втором – рассчитываются коэффициенты взаимозависимости исходных показателей. То есть рассчитывается качественный показатель – отношение конкретного показателя результата деятельности к показателю фактора, влияющего на результат, и имеет специфическое содержание.

На последнем этапе определяются относительные изменения показателей. На основе рассчитанных изменений следует проводить анализ эффективности деятельности предприятия в отчетном периоде.

Данная методика оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности позволяет получить не только обобщенную характеристику

состояния предприятия и динамики его развития, но и определить изменения в результате и ходе работы, выявить резервы улучшения деятельности [18, с. 60].

Последним и завершающим этапом методики анализа эффективности деятельности предприятия является анализ качественного показателя эффективной работы предприятия – прибыли, а также анализ рентабельности. Основным требованием является обеспечение взаимосвязи методики анализа эффективности со стратегическим планированием.

Оценка эффективности деятельности предприятия берет свое начало с проведения сравнительной оценки и расчета показателей рентабельности, которые отражают эффективность функционирования производства, а конкретно это:

- Норма прибыли, которая определяется как отношение (формула 2):

$$Нп = \frac{ЧП}{В} * 100, \quad \%, \quad (2)$$

где ЧП – чистая прибыль, т. р.;

В – выручка, т. р.

- Рентабельность продаж предприятия можно рассчитать по следующей формуле 3:

$$Рп = \frac{П}{В} * 100, \quad \%, \quad (3)$$

где П – прибыль от продаж, т. р.

- Рентабельность продукции, реализованной на рынке рассчитывается по следующей формуле 4:

$$Рпр = \frac{П}{С} * 100, \quad \%, \quad (4)$$

где C – полная себестоимость (расходы по управлению и коммерческие, себестоимость продаж), т. р.

– «Производится сравнительное оценивание и расчет критериев рентабельности, которые отражают эффективность использования задействованных в производстве ресурсов - рентабельности оборотных активов, собственного капитала, внеоборотных активов, активов, инвестированного капитала и заемного капитала» [12, с. 88].

– Факторный анализ всех значений рентабельности, с помощью которого определяются причины отклонения от показателей, с которыми они сравниваются [16, с.43].

В рамках анализа эффективности деятельности предприятия так же оцениваются показатели, которые демонстрируют совокупную эффективность и определяются отношением всех активов предприятия к получаемому финансовому результату. Кроме рентабельности, такими показателями являются себестоимость продукции, услуг и оборачиваемость активов организации [7, с. 53].

«Увеличение прибыли предприятия, в том числе, зависит от верного баланса между внеоборотным и оборотным капиталом предприятия. Эффективное управление оборотным капиталом формирует данный баланс за счет правильного направления денежных притоков и оттоков предприятия. Соблюдение баланса оборотного и внеоборотного капитала может быть причиной роста стоимости предприятия за счет увеличения рыночной стоимости его акций, а также позволяет своевременно осуществлять закупку сырья и оплачивать счета, то есть обеспечивает платежеспособность предприятия» [2, с.129].

Показатель оборачиваемости оборотных активов (П об.ак.) можно рассчитать по следующей формуле 5:

$$\text{П об. ак.} = \frac{В}{\text{ОАк}}, \quad (5)$$

где В – выручка предприятия, т. р.;

ОАк – оборотные активы предприятия, т. р.

Длина одного оборота оборотных активов рассчитывается по следующей формуле 6:

$$\text{Д об. ак.} = \frac{\text{П}}{\text{П об.ак}}, \quad (6)$$

где П – период времени, дни.

«Так же для оценки финансовой составляющей эффективности деятельности предприятия необходима оценка таких факторов: наличие объема собственных финансовых ресурсов, возможность привлечения дополнительных заемных средств. Для определения объема собственных финансовых ресурсов целесообразно использовать такие показатели, как: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности, коэффициент текущей ликвидности» [23, с.125].

«Возможность привлечения дополнительных средств можно оценить по показателям финансовой устойчивости: коэффициенту автономии собственных средств, коэффициенту финансового риска, коэффициенту структуры покрытия долгосрочных вложений» [5, с. 373]. В таблице 3 представлены формулы расчета данных коэффициентов, их характеристика и нормативные значения.

Таблица 3 – Формулы №7 - 12 расчета показателей финансовой эффективности предприятия

Показатель	Формула	Характеристика	Норма
Коэффициент абсолютной ликвидности	$Кал = \frac{Д}{ТО}, \quad (7)$ <p>где Д – денежные средства и эквиваленты; ТО – текущие обязательства.</p>	Коэффициент показывает, какая часть текущих обязательств может быть погашена немедленно	0,2-0,25
Коэффициент быстрой ликвидности	$Кбл = \frac{Д \text{ и прочие активы}}{ТО}, \quad (8)$ <p>где Д – денежные средства и эквиваленты; ТО – текущие обязательства.</p>	Коэффициент показывает, какая часть текущих обязательств может быть погашена за счет денежных средств, дебиторской задолженности и прочих расчетов	0,7-0,8
Коэффициент текущей ликвидности	$Ктл = \frac{ОбА}{ТО}, \quad (9)$ <p>где ОбА – оборотные активы.</p>	Коэффициент показывает, в какой степени имеющиеся оборотные активы достаточны для погашения текущих обязательств	2,0-2,5
Коэффициент финансового риска	$Кфр = \frac{ЗК}{СК}, \quad (10)$ <p>где СК – собственный капитал; ЗК – заемный капитал.</p>	Коэффициент отражает соотношение привлеченных средств и собственного капитала, характеризуя общую оценку финансовой устойчивости	0,5
Коэффициент автономии собственных средств	$Кавт = \frac{СК}{ВБ}, \quad (11)$ <p>где ВБ – валюта баланса.</p>	Коэффициент характеризует долю собственного капитала в общей сумме средств предприятия, авансированных в его деятельность	0,5-0,6
Коэффициент структуры покрытия долгосрочных вложений	$Кпдв = \frac{ДО}{ВА}, \quad (12)$ <p>где ДО – долгосрочные обязательства; ВА – внеоборотные активы.</p>	Коэффициент показывает, какая часть основных средств и прочих необоротных активов профинансирована внешними источниками	0,4-0,5

По мнению Барашева В. В. существуют следующие критерии экономической эффективности деятельности предприятия, представленные на рисунке 3.



Рисунок 3 – Критерии экономической эффективности деятельности предприятия

«Повышение внутренней эффективности (постоянное совершенствование процесса управления на предприятии) является результатом повышения внешней эффективности как реализация усилий руководства в продвижении продукции на рынок. В свою очередь, внешняя эффективность может быть реализована посредством управления маркетинговыми процессами, которые должны иметь непрерывный характер и включать стадии:

- анализ микро- и макросреды предприятия и его возможностей (информационное обеспечение);
- определение целей и разработка стратегии маркетинговой деятельности (планирование);
- разработка комплекса маркетинга и воплощение маркетинговых мероприятий в жизнь (организация);
- оценка результатов, анализ отклонений и обратной связи (контроль)» [23, с.126].

К основным направлениям повышения эффективности деятельности предприятия в настоящее время относят:

- Правильный выбор и модернизация оборудования предприятия. Правильный выбор оборудования снижает риск дорогостоящих ошибок и улучшает методы ведения бизнеса.

- Использование современных технологий в деятельности предприятия. Использование современных цифровых технологий позволяет значительно улучшить ведение бизнеса, добиться снижения затрат, предотвратить проблемы с обслуживанием клиентов. Инструменты управления производством варьируются от электронных таблиц до готовых программных решений или специализированных бизнес-приложений. Интеллектуальные системы управления запасами могут помочь снизить уровень запасов, повысить прибыльность и сократить время отклика клиентов. Онлайн-системы и системы управления заказами объединяют информацию о запасах с системами закупок, бухгалтерского учета и электронного бизнеса вашей организации, поэтому вы можете легко отслеживать статус заказа и движение запасов в вашей компании [17, с. 113].

- Улучшение существующих процессов на предприятии.
- Использование аутсорсинга для повышения производительности труда и сокращения затрат.
- Повышение квалификации сотрудников предприятия и другое.

В результате теоретического исследования сделан следующий вывод, что для создания преимуществ предприятия требуется внедрение и реализация стратегических основ управления финансами в целях формирования эффективности деятельности и роста стоимости предприятия.

Экономическая эффективность предприятия – сложная и многогранная категория экономической науки. Она выступает основой измерения качества решений, принимаемых в сфере управления хозяйственными процессами. Эффективность предприятия в широком смысле слова можно определить, как его способность увеличивать прибыль по отношению к конкурентам.

Анализ эффективности деятельности предприятия позволяет получить не только обобщенную характеристику состояния предприятия и динамики его развития, но и определить изменения в результате и ходе работы, выявить резервы улучшения деятельности. Зачастую, для оценки эффективности деятельности предприятия в первую очередь проводят оценку его финансового состояния. Для комплексной оценки необходимо провести также и анализ показателей основной деятельности, которая позволяет выявить резервы на основе обобщенной оценки изменений всех компонентов. Решение проблем, связанных с поиском возможных путей увеличения эффективности деятельности предприятий является сложной задачей, но в то же время чрезвычайно важной.

2 Анализ экономической эффективности деятельности предприятия на примере ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ»

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ»

ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ» - предприятие в г. Тольятти, осуществляющее деятельность по оказанию услуг в сфере ремонта компьютеров и периферийного компьютерного оборудования. Предприятие зарегистрировано 09.04.2007 г. по адресу: 445056, Самарская обл., город Тольятти, улица Дзержинского, 11, 155. Предприятию присвоены ИНН 6321188250, ОГРН 1076320011932.

Дополнительными видами деятельности предприятия являются:

- торговля розничная компьютерами, периферийными устройствами к ним и программным обеспечением в специализированных магазинах;
 - разработка компьютерного программного обеспечения;
 - деятельность консультативная и работы в области компьютерных технологий;
 - деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий;
 - деятельность по обработке данных, предоставление услуг по размещению информации.
- Преимуществами предприятия ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ» являются:
- Оперативное решение поставленных клиентами запросов.
 - Большой выбор гибких тарифов, разработанных с учетом разных потребностей и возможностей клиентов.
 - Квалифицированная техническая поддержка, работающая круглосуточно, без выходных. При необходимости производится оперативное

обслуживание на территории клиента (дома или в офисе) - ликвидация неполадок, настройка оборудования и прочие виды компьютерной помощи.

Основные принципы, которыми руководствуется компания в своей работе: современные технические решения, уважительное отношение к клиентам, гибкая тарифная политика, квалифицированное обслуживание абонентов.

Организационная схема управления ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ» представлена на рисунке 4.



Рисунок 4 – Организационная схема управления ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ»

Руководство текущей деятельностью компании осуществляется ее директором Коноваловым Сергеем Владимировичем.

Среднесписочная численность сотрудников компании и их динамика представлена на рисунке 5.



Рисунок 5 – Динамика численности персонала ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ», чел.

На 01.01.2021 г. в ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ» числится 18 сотрудников. На предприятии присутствует позитивная динамика ежегодного увеличения персонала.

Налоговый режим предприятия на 31.12.2021 г. – упрощенная система налогообложения (УСН).

Размер уставного капитала на 31.12.2021 г. составляет 11 000 руб. Единоличным учредителем с долей 100% в уставном капитале является Коновалов Сергей Владимирович.

Ведение бухгалтерского учета в анализируемом периоде на предприятии осуществлялось в соответствии с Учетной политикой ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ», утвержденной приказом директора предприятия. Ответственным за

формирование учетной политики и ведение бухгалтерского учета на предприятии является главным бухгалтер.

В таблице 4 представлены основные организационно-экономические показатели деятельности ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ» за анализируемый период.

Таблица 4 – Основные организационно-экономические показатели деятельности ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ» за 2019 - 2021 гг.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение			
				2020-2019 гг.		2021-2020 гг.	
				Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %
1. Выручка, т. р.	21263	30671	52260	9408	44,2	21589	70,4
2. Себестоимость продаж, т. р.	23768	26447	54001	2679	11,3	27554	104,2
3. Валовая прибыль (убыток), т. р.	-2505	4224	-1741	6729	-268,6	-5965	-141,2
4. Управленческие расходы, т. р.	-	-	-	-	-	-	-
5. Коммерческие расходы, т. р.	-	-	-	-	-	-	-
6. Прибыль (убыток) от продаж, т. р.	-2505	4224	-1741	6729	-268,6	-5965	-141,2
7. Чистая прибыль, т. р.	-2954	3565	-3986	6519	-220,7	-7551	-211,8
8. Основные средства, т. р.	-	39400	35228	39400	-	-4172	-10,6
9. Оборотные активы, т. р.	2282	7647	17457	5365	235,1	9810	128,3
10. Численность ППП, чел.	12	15	18	3	25	3	20
11. Производительность труда работающего, т. р.	1771,9	2044,7	2903,3	272,8	15,4	858,6	41,9
12. Оборачиваемость активов, раз	9,3	4	2,9	-5,3	-56,9	-1	-25,4
13. Рентабельность продаж, %	-11,8	13,8	-3,3	25,6	-216,8	-17,1	-124,2
14. Рентабельность производства, %	-10,5	15,9	-3,2	26,5	-251,5	-19,2	-120,2
15. Затраты на рубль выручки, коп.	111	86	103	-25	-23	17	19

В таблице 4 видно, что в течение анализируемого периода выручка предприятия значительно выросла с 21263 тыс. руб. в 2019 г. до 52260 тыс. руб. в 2021 г., что на 30997 тыс. руб. или 145,8 % выше значения в начале анализируемого периода.

В то же время увеличились и расходы организации на ведение деятельности с 23768 тыс. руб. до 54001 тыс. руб. или на 127,2 % за период. Более медленный рост расходов, относительно роста выручки является благоприятным фактором для деятельности компании, однако в данном случае расходы превысили выручку на 1741 тыс. руб.

Следовательно, на 31.12.2021 г. у предприятия имеется убыток от продаж в размере 1741 тыс. руб. Убыток от продаж также был и в 2019 г. В 2020 г. компания получила прибыль от продаж в размере 4224 тыс. руб.

Как итог, аналогичная ситуация происходит и с чистой прибылью предприятия. На конец 2021 г. у организации имеется убыток в размере 3986 тыс. руб.

Далее на рисунке 6 рассмотрена подробно структура капитала организации ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ» на 31.12.2021 г.

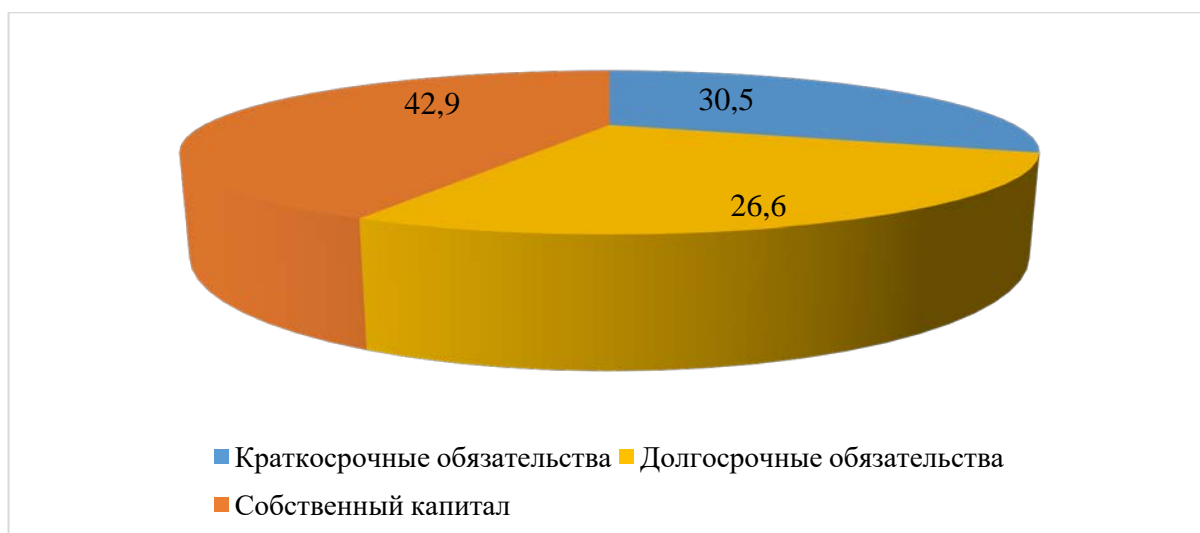


Рисунок 6 – Структура капитала ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ» на 31.12.2021 г., %

Собственный капитал компании ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ» составил на 31.12.2021 г. – 22602 тыс. руб. Капитал предприятия представлен собственным капиталом, а также краткосрочной и долгосрочной кредиторской задолженностью.

На рисунке 6 видно, что у компании присутствует значительная доля заемного капитала – 57,1%. В связи с этим далее рассчитан коэффициент автономии предприятия и рассмотрена на рисунке 7 его динамика.

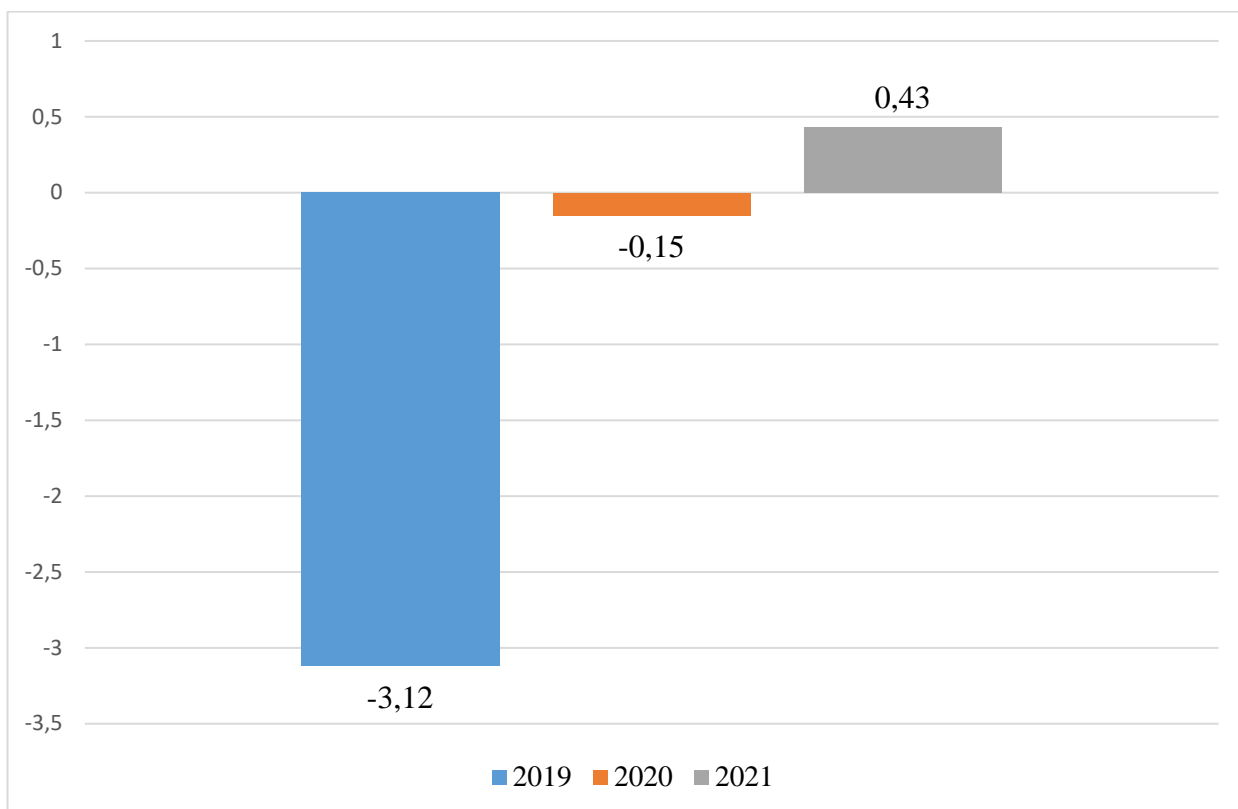


Рисунок 7 – Динамика коэффициента автономии ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ»

Согласно рисунку 7, у предприятия ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ» коэффициент автономии к концу 2021 г. вышел на нормативные значения. Динамика показателя положительная.

Далее в таблице 5 рассмотрены показатели ликвидности компании ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ».

Таблица 5 – Анализ показателей ликвидности ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ» за 2019-2021 гг.

Показатель ликвидности	Значение показателя			Изменение 2021/2019 гг.
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	
Коэффициент текущей ликвидности	0,24	0,14	1,09	+0,85
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,01	<0,01	0,03	+0,02

Согласно данным таблицы 5, в течение анализируемого периода все показатели ликвидности компании ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ» показали неудовлетворительные значения, но в течение трех лет продемонстрировали положительную динамику. Показатель текущей ликвидности на конец 2021 г. составил 1,09 при норме 1,8 и более. Показатель абсолютной ликвидности достиг значения 0,03 при норме 0,2 и более. Данный факт говорит о том, что у организации недостаточно ликвидных активов на данный момент для погашения своих обязательств в ближайшем будущем.

В результате оценки основных технико-экономических показателей ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» можно сделать вывод о несоответствии показателей ликвидности нормативным значениям, высоком росте расходов предприятия и снижении финансового результата предприятия в целом. Более подробно эффективность организации ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» оценена в следующем пункте.

2.2 Анализ эффективности деятельности ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ»

Анализ эффективности деятельности ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ» начат с подробного изучения структуры выручки организации и оценки динамики ее структурных элементов в течение трех лет.

В таблице 6 представлены результаты оценки структуры выручки ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» за 2019-2021 гг.

Таблица 6 – Оценка структуры выручки ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» за 2019-2021 гг., тыс. руб.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение			
				2020-2019 гг.		2021-2020 гг.	
				Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %
Выручка от услуг по ремонту компьютеров и периферийного компьютерного оборудования	15720	20810	38500	5090	32,4	17690	85
Выручка от продажи компьютеров и периферийных устройств	3120	6920	10200	3800	121,8	3280	47,4
Выручка от услуг по разработке и установке ПО	1520	1800	2100	280	18,4	300	16,7
Выручка от консультационных услуг	835	980	750	145	17,4	-230	-23,5
Прочие доходы	68	161	710	93	136,7	549	340,9
Выручка, итого	21263	30671	52260	9408	44,2	21589	70,4

По данным таблицы 6 видно, что основная выручка предприятия ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» поступает за оказание услуг по ремонту компьютеров и периферийного компьютерного оборудования. Данная статья выручки так же в течение трех лет значительно росла: в 2020 г. на 32,4%, в 2021 г. на 85%.

На втором месте по объему выручки стоит выручка от продажи компьютеров и периферийных устройств. По данной статье выручки в течение трех лет так же наблюдается рост. Снижение объемов выручки произошло только по статье «выручка от консультационных услуг».

На рисунке 8 наглядно изображены результаты расчетов показателей рентабельности продаж и производства на основании формул 3-4 первого раздела бакалаврской работы.

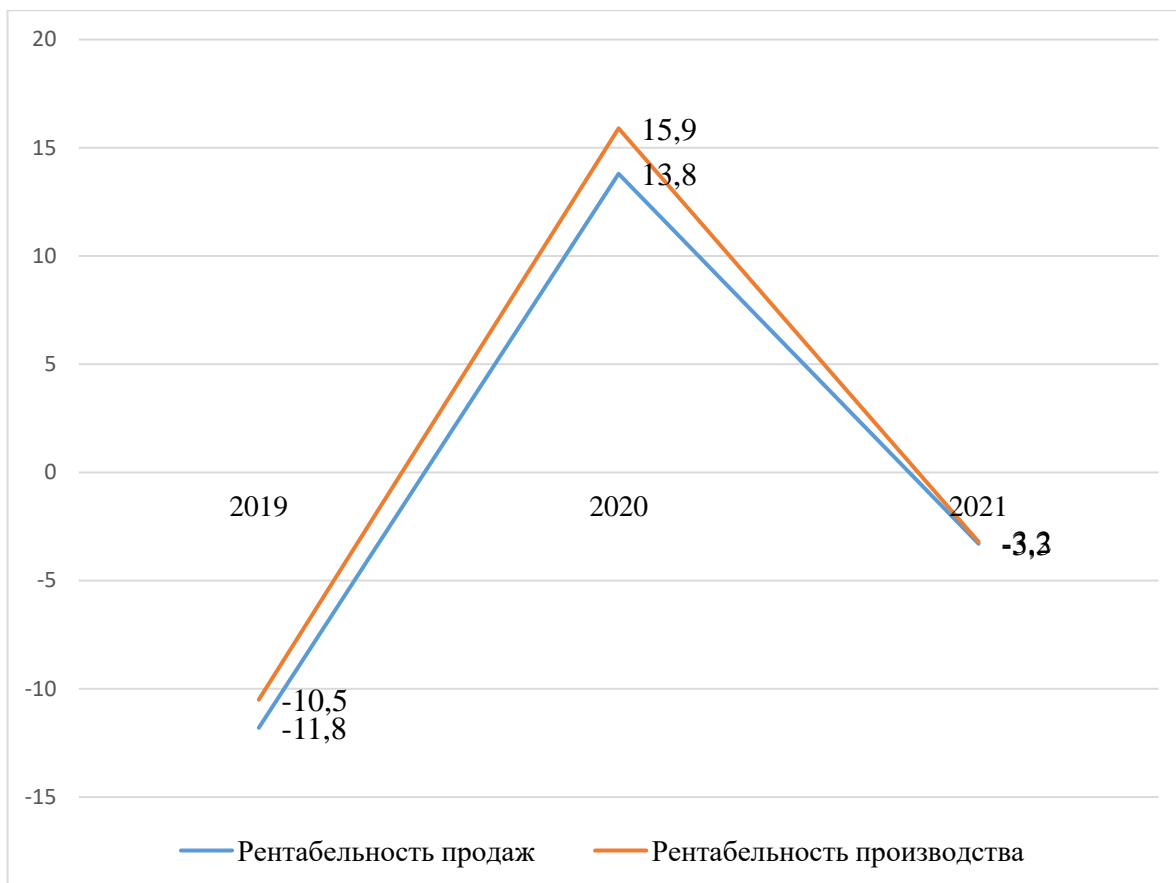


Рисунок 8 – Рентабельность продаж и производства ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ» за 2019-2021 гг., %

Данные рисунка 8 показывают, что показатели рентабельности демонстрируют отрицательные значения в 2019 г. и 2021 г., так как ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ» получает убыток в данный период времени. Положительным фактором является позитивная динамика данных показателей за весь период, а также высокие значения показателей в 2020 г.

На конец 2020 г. рентабельность продаж составила -3,3%. В 2018 г. значение показателя составляло 13,8 %, что было гораздо выше минимально-допустимого значения для данной отрасли.

На рисунке 9 рассмотрена рентабельность активов ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ» и ее динамика за 3 года.

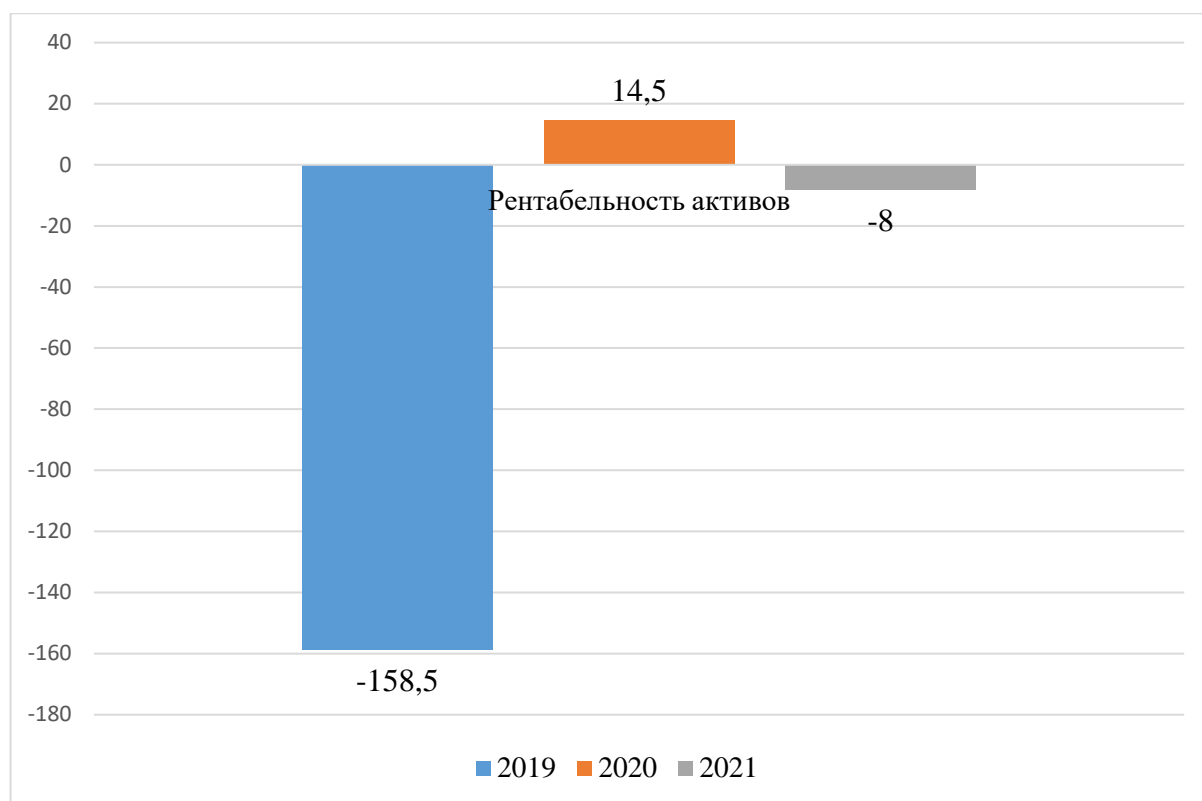


Рисунок 9 – Рентабельность активов организации ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ», %

На рисунке 9 видно, что рентабельность активов на конец 2020 г. составила -8%, снизившись с 14,5% за год. Значение показателя в конце периода, как и в начале, не удовлетворительное.

Далее в таблице 7 представлена структура расходов предприятия ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ», формирующих себестоимость продаж.

Таблица 7 – Оценка структуры расходов ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» за 2019-2021 гг., тыс. руб.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение			
				2020-2019 гг.		2021-2020 гг.	
				Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %
Материальные затраты	23084,8	25010,8	52026,2	1926,	8,3	27015,4	108
Заработная плата	324	570	702	246	75,9	132	23,2

Продолжение таблицы 7

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение			
				2020-2019 гг.		2021-2020 гг.	
				Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %
Страховые взносы	98,2	171,2	212,7	72,9	74,3	41,6	24,7
Амортизация основных фондов	-	350	520	-	-	170	48,6
Прочие затраты	261	345	540	84	32,2	195	56,5
Себестоимость продаж, итого	23768	26447	54001	2679	11,3	27554	104,2

Согласно данным таблицы 7, материальные затраты составляют основную часть расходов предприятия. Сюда входят затраты на покупку оборудования, инструментов, запчастей для ремонта компьютерного оборудования, канцелярских товаров, оплата коммунальных услуг предприятия и другое. Темп прироста материальных затрат составил в 2019 г. – 8,3%, в 2020 г. – 108%. Рост наблюдается по всем статьям затрат предприятия.

Как негативный фактор отмечается более высокий темп роста себестоимости продаж организации ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» относительно роста выручки. Основные причины данного факта – высокий рост цен на инструменты и запчасти для компьютерного оборудования в течение трех лет, рост арендных платежей, коммунальных услуг. Для компании в настоящее время важен поиск резервов сокращения расходов и увеличения выручки предприятия.

Из всех видов деятельности на предприятии ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» наиболее развита деятельность по ремонту и техническому обслуживанию компьютерной техники. Основная часть материальных и не материальных расходов предприятия связана с осуществлением данной деятельности.

Производственный процесс ремонта компьютерной техники состоит из подготовительных, основных технологических и сопутствующих процессов.

На рисунке 10 представлен технологический процесс ремонта компьютерной техники на предприятии ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ».



Рисунок 10 – Технологический процесс ремонта компьютерной техники на предприятии ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ»

Рабочей документацией для ремонта, принимаемой на предприятии компьютерной техники, являются:

- схемы разборки;
- технологические карты;
- руководство по ремонту.

В технологической карте обычно указываются:

- перечень проводимых операций;

- применяемое оборудование, инструменты, детали;
- основные технические условия, которые необходимо выполнять при разборке: требования к комплектации, технологические усилия и другое;
- временные нормы на осуществление операций.

Сроки технологического процесса ремонта компьютерной техники ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» во много зависят от состояния ремонтной базы предприятия.

Для осуществления бесперебойного технологического процесса на предприятии необходимо наличие качественного и современного технологического и контрольно-измерительного оборудования и программного обеспечения.

Технологическое и контрольно-измерительное оборудование предприятия ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» представлено в таблице 8.

Таблица 8 – Технологическое и контрольно-измерительное оборудование предприятия ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ»

Название оборудования	Количество шт.	Дата приобретения, год
Персональный компьютер ASUS	3	2008
Ноутбук ASUS	2	2015
Паяльная станция	2	2010
Мультиметр	2	2012
Комплект расходных материалов для пайки	4	2022
Набор проводов	3	2021
Набор плат для диагностики системного блока	2	2020
Диагностическое оборудование для компьютера	1	2016

По данным таблицы 8 видно, что на предприятии большое количество устаревшего оборудования, которое требует постоянных расходов на техническое обслуживание и ремонт.

В таблице 9 представлены расходы предприятия ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» на техническое обслуживание и ремонт текущего оборудования в течение 3 лет.

Таблица 9 – Расходы предприятия ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» на техническое обслуживание и ремонт текущего технологического оборудования, тыс. руб.

Название оборудования	Выход из строя, раз			Расходы на ремонт и техническое обслуживание, т. р.		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Персональные компьютеры ASUS	5	8	11	75	160	410
Ноутбуки ASUS	6	12	13	65	180	515
Паяльные станции	2	4	6	50	100	360
Мультиметры	2	6	8			
Комплект расходных материалов для пайки	-	-	-	-	-	-
Набор проводов	-	-	-	-	-	-
Набор плат для диагностики системного блока	-	-	-	-	-	-
Диагностическое оборудование для компьютера	4	7	10	180	360	710
Итого	19	37	48	370	800	1995

По данным таблицы 9 видно, что с каждым годом количество оборудования, временно выходящего из строя, увеличивается в несколько раз. Так за три года общее количество выходов из строя технологического оборудования выросло на 29 раз. Данные поломки оборудования приводят к значительному росту расходов на их ремонт, а также к простоям организации. Рост расходов на ремонт и техническое обслуживание оборудования предприятия вырос за три года 825 тыс. руб. или более чем в 5 раз.

На рисунке 11 представлена динамика доли расходов на обслуживание и ремонт оборудования предприятия в течение трех лет.

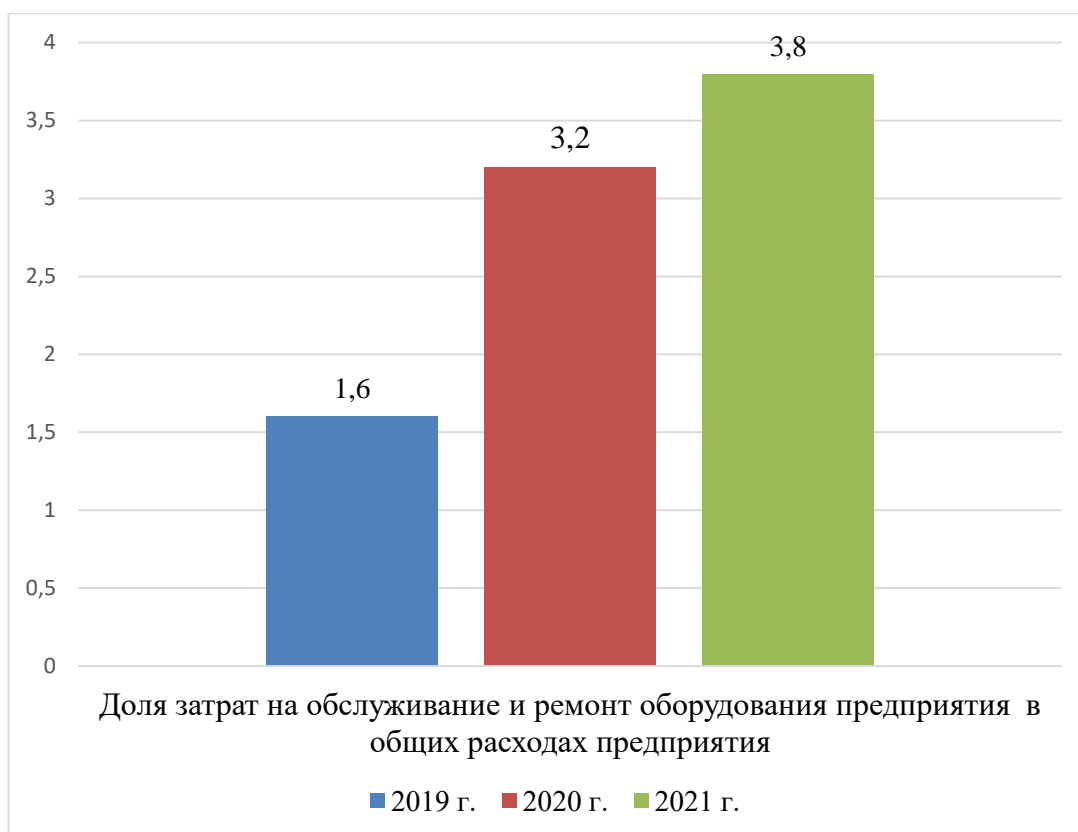


Рисунок 11 – Доля расходов на обслуживание и ремонт оборудования предприятия ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ», %.

На рисунке 11 видно, что доля расходов на обслуживание и ремонт оборудования предприятия ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» выросла за три года в общей сумме расходов предприятия с 1,6% до 3,8%.

Основная сумма расходов предприятия по обслуживанию и ремонту оборудования приходится на покупку различных запасных частей для ремонта компьютерного оборудования. На рисунке 12 приведена динамика изменения средней стоимости наиболее используемого жесткого диска HDD WD40PURZ (на 4 ТБ) в течение 2021 г.

На рисунке 12 видно, что стоимость данной запасной части выросла в течение года практически в три раза. В целях сокращения расходов предприятию ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ» следует делать закупки запасных частей через производителей продукции, в настоящее время покупка идет у популярных сетевых магазинов продажи цифровой техники.

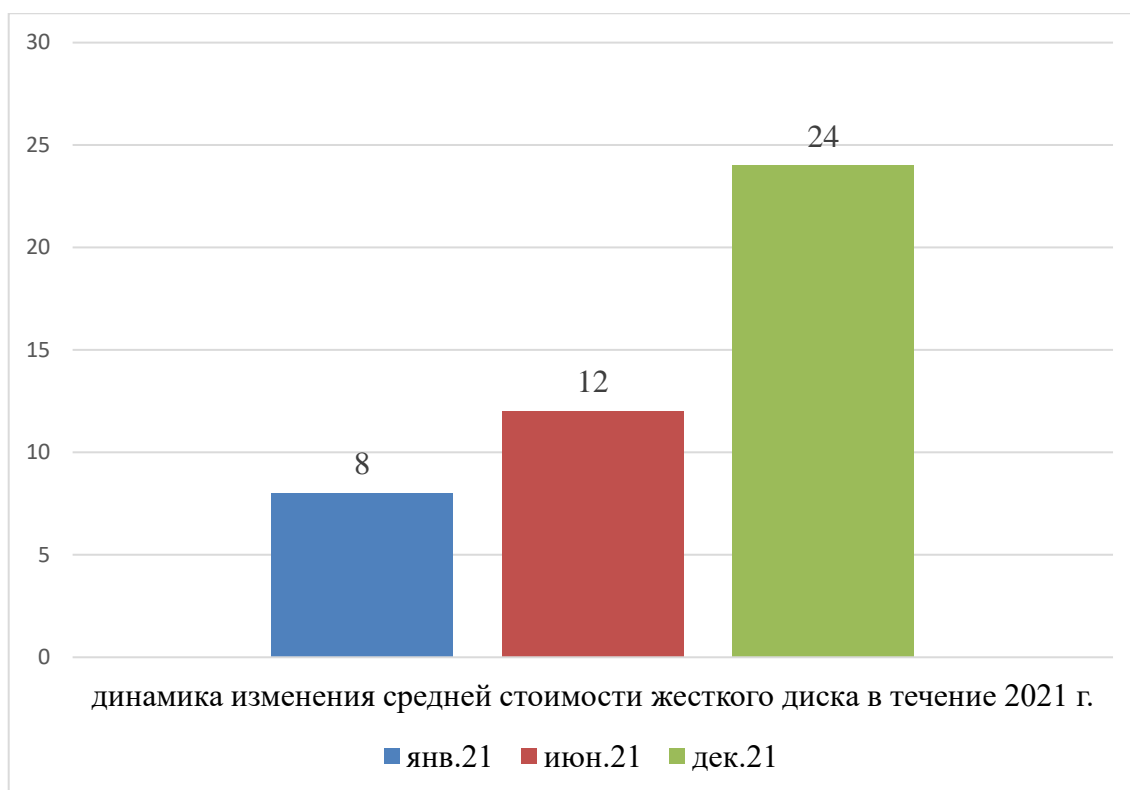


Рисунок 12 – Динамика изменения средней стоимости жесткого диска в течение 2021 г., тыс. руб.

При обращении со сложными вопросами требуется проведение качественной диагностики. Помимо используемого оборудования для диагностики проблем используются различные программы диагностики, лицензионные антивирусные программы, а также лицензионный Windows, для которых компанией постоянно приобретается лицензия на использование. Современные тенденции говорят также о росте стоимости подобных программ. Все это является причиной высокого роста материальных расходов предприятия за три года.

Чтобы более тщательно проанализировать причины снижения прибыльности и эффективности деятельности ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ» далее рассмотрен организационный процесс на предприятии: от принятия заявки заказчика до его исполнения.

Организационный процесс принятия заявки на ремонт изделия в ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ» представлен на рисунке 13.



Рисунок 13 – Организационной процесс принятия заявки на ремонт изделия в ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ»

В большей части процесса принятия и исполнения заявки на прием изделия в ремонт задействован администратор компании. На администраторе лежит ответственность по приему заявки, заполнении вручную бланка заявки, в котором фигурирует информация, содержащая номер и дату заявки, данные клиента, данные о принятом на ремонт устройстве, сроках выполнения и предварительной стоимости услуг.

Один экземпляр заполненной заявки выдается клиенту и является документом, подтверждающим факт приема изделия организацией для ремонта.

Далее администратору необходимо контролировать статусы заявок, отслеживать необходимость закупки необходимых инструментов и запасных частей, а также обзванивать заказчиков после выполнения работ. Большое количество обязанностей и большой объем ручных операций приводят к замедлению всего процесса выполнения работ, увеличению сроков выполнения заказов, отказам заказчиков.

Одним из преимуществ организации операционного процесса на предприятии можно выделить создание базы данных, содержащих накопленные сведения о неисправностях моделей устройств и методах их устранения. Эти сведения записываются в журнал выполненных работ. В дальнейшем эта информация используется при устранении похожих или идентичных неисправностей, а также является хорошим инструментом адаптации для новых сотрудников.

Эффективность деятельности предприятия во многом зависит и от качества выполненных услуг.

В таблице 10 представлена статистика исполнения заявок на обслуживание компьютерных устройств в ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ» за три года.

Таблица 10 – Статистика исполнения заявок на обслуживание компьютерных устройств в ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ» за 2019-2021 гг., шт.

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение, шт.	
				2020-2019 гг.	2021-2020 гг.
Количество успешно выполненных заявок	210	290	340	80	50
Количество заявок, которые вернули на	17	18	21	1	3
Подработку по причине допущенных ошибок сотрудников	–	–	–	–	–
Количество аннулированных заявок, в связи с долгим сроком исполнения (нет свободных сотрудников, не закуплены необходимые детали и другое)	23	52	54	29	2
Заявок итого, шт.	250	360	415	110	55

Согласно данным таблицы 10, в ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ» присутствует довольно большое количество отказных или возвращенных заявок. В течение трех лет их количество растет. Приоритетным направлением повышения эффективности считается повышение качества предлагаемых услуг. На предприятии не используется концепция менеджмента качества.

Далее произведена оценка эффективности трудовых ресурсов организации и результаты оценки представлены в таблице 11.

Таблица 11 – Оценка эффективности трудовых ресурсов ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ» за 2019-2021 гг.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение			
				2020-2019 гг.		2021-2020 гг.	
				Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %
1. Выручка, т. р.	21263	30671	52260	9408	44,2	21589	70,4
2. Численность ППП, чел.	12	15	18	3	25	3	20
3. Фонд оплаты труда ППП, т. р.	324	570	702	246	75,9	132	23,2
4. Производительность труда работающего, тыс. руб.	1771,9	2044,7	2903,3	272,8	15,4	858,6	41,9
5. Среднегодовая заработная плата работающего, т. р.	27	38	39	11	40,7	1	2,6

По данным таблицы 11 видно, что на предприятии в течение трех лет увеличилась как численность персонала – +6 человек, так и произошел рост фонда оплаты труда и средней заработной платы. Улучшение системы мотивации персонала послужило фактором увеличения производительности труда сотрудников организации ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ».

Заключительным этапом оценки эффективности деятельности организации рассмотрены показатели деловой активности организации ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ», а также показатель фондоотдачи.

В таблице 12 проанализированы показатели оборачиваемости активов ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ».

Таблица 12 – Расчет показателей оборачиваемости активов ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ», дни

Показатели	Значения в днях			Динамика	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020-2019 гг.	2021-2020 гг.
Оборачиваемость оборотных средств	32	59	88	27	29
Оборачиваемость активов	32	294	348	262	54
Оборачиваемость дебиторской задолженности	38	57	85	19	28

Оборачиваемость активов организации в течение анализируемого периода находится вне пределов допустимой нормы и демонстрирует отрицательную динамику. Оборачиваемость оборотных средств имеет удовлетворительные показатели, однако присутствует отрицательная динамика увеличения сроков оборачиваемости оборотных средств - +56 дней за период. Ухудшение оборачиваемости оборотных средств, во многом, связано с увеличением сроков оборачиваемости дебиторской задолженности организации. Дебиторская задолженность ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ» в течение трех лет значительно выросла. Динамика дебиторской задолженности представлена на рисунке 14.

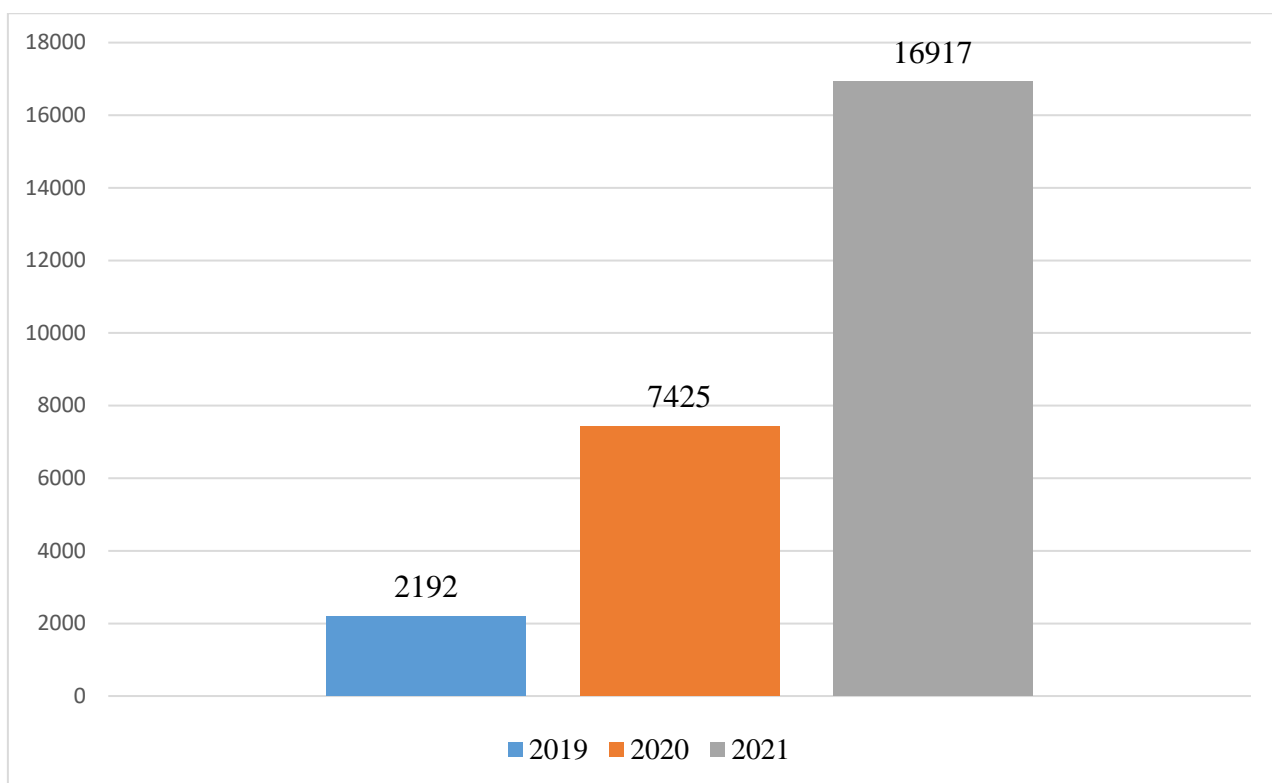


Рисунок 14 – Динамика дебиторской задолженности ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ» за 2019-2021 гг., тыс. руб.

На рисунке 14 видно, что дебиторская задолженность ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ» на конец 2021 г. составила 16917 тыс. руб. относительно 2192 тыс. руб. в 2019 г.

Основные причины роста дебиторской задолженности предприятия:

- низкий процент предоплаты при принятии заказа – 20%;
- недобросовестные партнеры, с которыми заключены договора на обслуживание;
- система рассрочки при приобретении компьютеров и периферийного компьютерного оборудования;
- отсутствие налаженного процесса в организации по напоминанию клиентам о задолженности и истребованию ее.

Большая доля активов предприятия состоит из внеоборотных активов – 66,9%. Основные средства предприятия за три года увеличились до 35228 тыс. руб. На рисунке 15 представлена динамика показателя фондоотдачи за 2020-2021 гг.

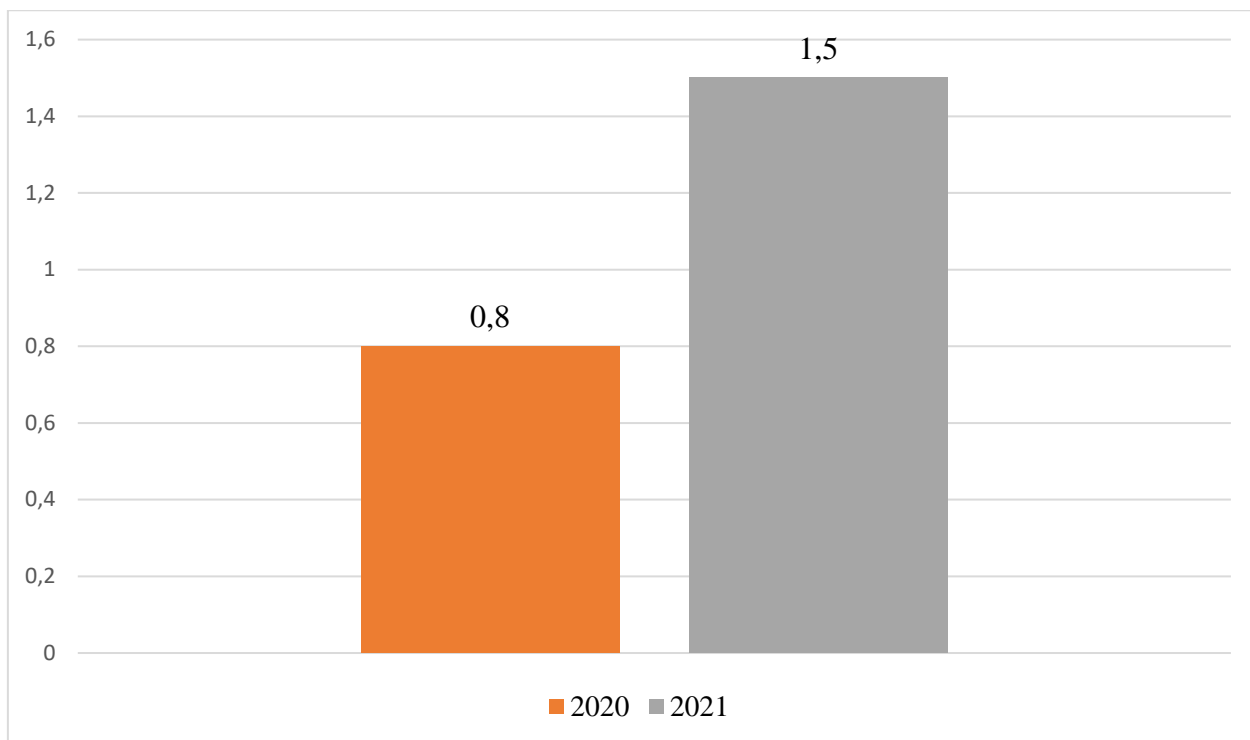


Рисунок 15 – Динамика показателя фондоотдачи ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ» за 2019-2021 гг., руб.

Несмотря на большую долю основных средств на балансе предприятия, показатель фондоотдачи на конец анализируемого периода вырос до 1,5.

Как уже было сказано в первом разделе бакалаврской работы, на эффективность деятельности любого предприятия влияет огромное количество внутренних и внешних факторов.

На рисунке 16 представлены внешние и внутренние факторы риска, которые могут повлиять на эффективность деятельности ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» в настоящее время.

Деятельность предприятия должна включать разработку мероприятий по устранению внутренних факторов риска.



Рисунок 16 – Внешние и внутренние факторы риска для эффективности деятельности ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ»

Следовательно, в заключении второго раздела бакалаврской работы и проведенного анализа эффективности деятельности ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» можно сделать вывод, что компания в настоящий момент имеет такие основные проблемы как:

– Рост расходов предприятия, связанный с ростом цен на запасные части для ремонта компьютерного оборудования, лицензионные программы, антивирусные программы и диагностического оборудование.

– Рост расходов предприятия на техническое обслуживание и ремонт текущего технологического оборудования с 370 тыс. руб. до 1995 тыс. руб., а также рост доли расходов на обслуживание технического оборудования в общих материальных расходах компании с 1,6% до 3,8%.

– Снижение качества и увеличение сроков предоставляемых услуг, связанные с большим количеством функционала отдельных сотрудников и большим объемом ручных операций.

– Отсутствие эффективного процесса управления дебиторской задолженностью предприятия, в связи с чем происходит ее рост в течение трех лет с 2192 тыс. руб. до 16917 тыс. руб.

Все перечисленное негативно влияет на эффективность деятельности ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» и требует разработки мероприятий по устранению выявленных проблем.

3 Разработка мероприятий по повышению экономической эффективности деятельности предприятия

3.1 Рекомендации по повышению экономической эффективности деятельности предприятия

Сложность деятельности предприятий и условий, в которых они находятся в настоящее время требуют от субъекта хозяйствования максимального использования всех его финансовых ресурсов и резервов. Поэтому для создания конкурентных преимуществ и повышения эффективности деятельности требуется внедрение и реализация новых процессов в деятельности предприятия.

Повышение эффективности функционирования систем предприятия в условиях быстроменяющейся конъюнктуры рынка может быть достигнуто различными способами. При этом эффективность функционирования технологической системы предприятия во многом определяется качеством информационного обеспечения.

Направления повышения эффективности деятельности предприятия должны опираться на результаты анализа показателей эффективности.

Анализ показателей эффективности деятельности ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» показал, что в течение анализируемого периода выручка предприятия значительно выросла на 145,8 % за три года. В то же время увеличились и расходы организации на ведение деятельности на 127,2 % за период. Расходы превысили выручку на 1741 тыс. руб. в 2021 г., что связано с значительным ростом дебиторской задолженности предприятия. Следовательно, на 31.12.2021 г. у предприятия имеется убыток от продаж в размере 1741 тыс. руб. Убыток от продаж также был и в 2019 г. В 2020 г. компания получила прибыль от продаж в размере 4224 тыс. руб. Чистый убыток от продаж составил на конец 2021 г. – 3986 тыс. руб. Показатели рентабельности демонстрируют отрицательные значения в 2019 г. и 2021 г., так как ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ»

получает убыток в данный период времени. Основная причина убыточной деятельности в 2021г. – рост дебиторской задолженности предприятия и отсутствие механизмов управления ей.

Основная выручка предприятия ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» поступает за оказание услуг по ремонту компьютеров и периферийного компьютерного оборудования. Данная статья выручки так же в течение трех лет значительно росла: в 2020 г. на 32,4%, в 2021 г. на 85%. Материальные затраты составляют основную часть расходов предприятия. Сюда входят затраты на покупку оборудования, инструментов, запчастей для ремонта компьютерного оборудования, канцелярских товаров, оплата коммунальных услуг предприятия и другое. Темп прироста материальных затрат составил в 2020 г. – 8,3%, в 2020 г. – 108%.

Анализ технологического процесса ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» показал, что на предприятии большое количество устаревшего оборудования, которое требует постоянных расходов на техническое обслуживание и ремонт и удлиняет сроки технологических процессов. С каждым годом количество оборудования, временно выходящего из строя, увеличивается в несколько раз. Так, за три года общее количество выходов из строя технологического оборудования выросло до 48 раз. Данные поломки оборудования приводят к значительному росту расходов на их ремонт, а также к простоям организации. Рост расходов на ремонт и техническое обслуживание оборудования предприятия вырос за три года на 825 тыс. руб. или более чем в 5 раз. Доля расходов на обслуживание и ремонт оборудования предприятия ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» выросла за три года в общей сумме расходов предприятия с 1,6% до 3,8%. Количество аннулированных заявок, в связи с долгим сроком исполнения за три года выросло до 54 штук. В то же время основная сумма расходов предприятия по обслуживанию и ремонту оборудования приходится на покупку различных запасных частей для ремонта компьютерного оборудования. Стоимость запасных частей выросла в течение года, в среднем, практически в три раза.

Анализ организационного процесса позволил сделать вывод, что в большей части процесса принятия и исполнения заявки задействован администратор компании. Одним из преимуществ организации операционного процесса на предприятии можно выделить создание базы данных, содержащих накопленные сведения о неисправностях моделей устройств и методах их устранения. Основной недостаток – отсутствие автоматизации большинства процессов оформления и обработки заявок клиентов.

Следовательно, деятельность ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» должна включать разработку мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятия и устранению проблем в процессах предприятия. Данные мероприятия структурированы на рисунке 17.

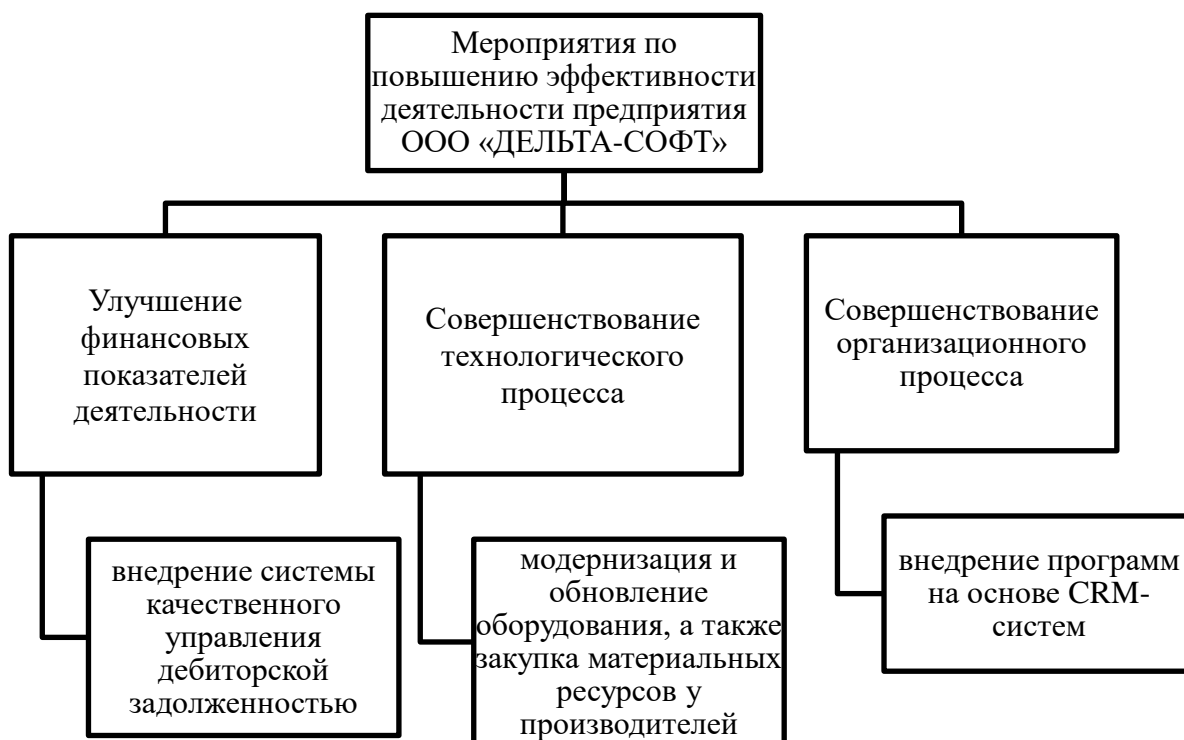


Рисунок 17 – Мероприятия по повышению экономической эффективности деятельности предприятия ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ»

Далее предложенные рекомендации рассмотрены подробнее.

Модернизация оборудования – это мероприятие по усовершенствованию оборудования, направленное на улучшение работоспособности той или иной техники. Предприятие принимает решение о модернизации и обновлении оборудования если присутствует:

- большой объем аварийного и не поддающегося ремонту оборудования;
- большой объем устаревшего оборудования;
- недостаточная эффективность эксплуатируемого оборудования;
- необходимость увеличить производительность;
- расширение производства в перспективе.

Модернизация оборудования позволяет:

- увеличить надежность работоспособности;
- повысить качество услуг, используя новейшие технологии регулирования и управления;
- значительно увеличить количество исполняемых заявок;
- благодаря современным методам диагностики уменьшить время на поиск возможных поломок и неисправностей;
- снизить расходы на техническое обслуживание;
- снизить время простоев.

Помимо обновления карт памяти, жестких дисков, процессоров, материнских плат предприятию рекомендуется приобрести более новое оборудование по диагностике проблем цифровой техники, например, POST-плата - удобный инструмент для диагностики, который позволяет быстро дать ответ на вопрос: почему не стартует материнская плата.

Модернизация используемого оборудования – это кратчайший путь к росту рентабельности предприятия и, соответственно, его прибыльности, это значит улучшение начальных технико-экономических характеристик оборудования.

В то же время ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» в целях снижения издержек на модернизацию оборудования и снижения себестоимости услуг рекомендуется осуществлять закупки запасных частей и инструментов напрямую через производителей или официальных дистрибьютеров. Наценка на материалы у ритейлеров составляет более 100%.

«В современных инновационных условиях необходимы радикальные изменения, переход к новейшим технологиям, к технике последних поколений, организованности труда. Использование высокотехнологичного оборудования и программ нового поколения – всё это является основополагающим моментом в организационно-эффективной деятельности фирм» [22, с.55].

На сегодняшний день работа современного сотрудника организации – это не только учет операций и составление отчетности, но и активное взаимодействие с внешним окружением: клиентами, поставщиками, контролирующими органами, сотрудниками других подразделений своей организации. Задач много: сверить с поставщиком реквизиты документов, сдать отчетность в налоговую инспекцию, проконтролировать своевременность получения документов и так далее.

Для того, чтобы упростить работу и повысить эффективность организационных процессов на предприятии ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» рекомендуется использование CRM-систем. CRM (Customer Relationship Management) – это система, благодаря которой повышается удовлетворённость потребителей путем анализа многих составляющих. Это специальное программное обеспечение, предназначенное для автоматизации взаимодействия с клиентами.

С помощью программ CRM удобно контролировать рабочие процессы внутри организации, работать с клиентами, получать данные аналитики и статистики. На рынке представлено множество систем управления взаимоотношениями с потребителями, поэтому важно верно подобрать платформу под свой сегмент в сфере услуг. К 2021 году сформировалась

десятка наиболее востребованных CRM-систем среди отечественных программных продуктов, представленная в таблице 13.

Таблица 13 – Самые популярные CRM-системы в России на 2021 г.

CRM-система	Сегмент бизнеса
CREATIO	Средний и крупный бизнес
БИТРИКС24	Малый и средний бизнес
АМОСРМ	Малый бизнес
МЕГАПЛАН	Малый и средний бизнес
CREATIO	Средний и крупный бизнес
БИТРИКС24	Малый и средний бизнес
АМОСРМ	Малый бизнес
МЕГАПЛАН	Малый и средний бизнес
RETAILCRM	Малый и средний бизнес
ПРОСТОЙ БИЗНЕС	Малый и средний бизнес
РОСБИЗНЕССОФТ	Малый и средний бизнес
КЛИЕНТСКАЯ БАЗА	Малый и средний бизнес
FRESHOFFICE	Малый и средний бизнес

Каждый год лидеры данного списка меняются местами, идёт борьба за первое место в рейтинге. Системы пытаются не отставать друг от друга, они постоянно совершенствуются, а именно:

- добавляют функционал;
- повышают производительность программ;
- модернизируют дизайн.

Предприятию рекомендуется внедрить в организационный процесс программу AmoCRM, так как она оптимально подходит для малого бизнеса и менее затратная по финансам. AmoCRM – это система, в которой менеджеры эффективно управляют продажами за счет оптимизации внутренних процессов. Менеджер в любой момент может посмотреть, на каком этапе сделки находится покупатель, а не тратить время на восстановление истории.

Это возможно благодаря следующим функциям:

- автоматическая запись всех взаимодействий с клиентом по разным каналам;
- отображение сделок на любых этапах воронки продаж;

- создание удобного списка целей;
- получение отчетов и подробной статистики по каждому сотруднику.

Все перечисленное есть в одной системе, поэтому не придется переключаться между разными инструментами.

Основные преимущества данной программы:

- «Доступная цена. Базовый тариф подходит даже небольшому бизнесу.
- Понятный интерфейс. Разработчики постоянно совершенствуют приложение, чтобы сделать его максимально простым. Обучение не требуется.
- AmoCRM автоматически записывает все взаимодействия клиента с компанией. Если правильно настроить систему, получится собирать контакты из разных каналов и объединять их в одном профиле.
- Воронка продаж. Формируется автоматически на всех этапах. Менеджеры подогревают интерес клиента, чтобы он купил товар и позже обратился к вам снова.
- Телефония. Поддерживает интеграцию с 80 поставщиками услуг связи. Чтобы позвонить клиенту, нужно лишь зайти в его карточку и нажать на соответствующую кнопку» [12, с.81].

Также программа AmoCRM помогает:

- «Улучшить качество работы менеджеров. Так как у системы простой интерфейс, сотрудники быстрее понимают, как обращаться с инструментом. Они не тратят время на печать и доставку договоров, выполнение рутинных задач.
- Наладить коммуникации. Менеджеры общаются между собой во встроенном мессенджере системы. AmoCRM помогает подготавливать клиента к сделке и отслеживать личные показатели эффективности.
- Организовать контроль. CRM помогает руководителям следить за работой персонала. Отчеты формируются автоматически, поэтому

менеджерам проще анализировать, делегировать задачи, планировать маркетинговую стратегию. В любой момент можно настроить этапы воронки продаж, изучить сделки и установить индивидуальные цели» [13, с.85].

В то же время перед предприятием стоит острая необходимость в налаживании процессов по управлению дебиторской задолженностью. Дебиторская задолженность компании стремительно растет, что является причиной возникновения убытка от продаж и снижения эффективности деятельности предприятия.

Компании, в целях совершенствования управления дебиторской задолженностью, рекомендуется установить программный комплекс «Финолог», который содержит в себе весь необходимый функционал для управления дебиторской задолженностью предприятия.

«Финолог» — сервис финансового учета, ориентированный на предприятия малого бизнеса. В режиме одного окна отображаются все потоки денежных средств, включая банковские счета и наличные активы. Другая функция платформы — предотвращение кассовых разрывов. Программа позволяет:

- вести учет разного вида контрагентов: юридические, физические лица и возможность настройки дополнительных типов;
- гибкая настройка учета задолженности: по должнику, по долговому обязательству, по лицевым счетам;
- автоматическая загрузка больших объемов данных и подгрузка данных к необходимым долговым обязательствам;
- хранение полной информации и истории взаимодействия по договору;
- выставляет счета контрагентам.

Также преимуществом программы является невысокая стоимость продукта и возможность интеграции с AmoCRM.

Используя современные программные комплексы автоматизируются рутинные действия, происходит ускорение всех процессов на предприятии, снижаются затраты и повышается их эффективность. В следующем пункте рассчитана экономическая эффективность предлагаемых мероприятий.

3.2 Экономическая эффективность предлагаемых мероприятий

Итак, в предыдущем пункте предложены следующие мероприятия по совершенствованию эффективности деятельности предприятия ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ»:

- Улучшение финансовых показателей деятельности, благодаря использованию программного комплекса «Финолог», с целью снижения объемов дебиторской задолженности предприятия и ускорения ее оборачиваемости.

- Совершенствование технологического процесса за счет модернизация и обновления оборудования, а также закупка материальных ресурсов у производителей или официальных дистрибьютеров с целью экономии средств на материалах.

- Совершенствование организационного процесса за счет внедрения в деятельность компании AmoCRM.

Общая эффективность предлагаемых мероприятий представлена в таблице 14.

Предположительно, использование программного комплекса «Финолог» позволит высвободить денежные средства из дебиторской задолженности предприятия в размере 15%. Выручка от реализации при этом увеличится на 10%.

Изменение объемов дебиторской задолженности и оборачиваемости дебиторской задолженности представлено на рисунке 18.

Дебиторская задолженность ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» снизится на 2537 тыс. руб. и составит 14379 тыс. руб. Выручка от реализации увеличится до

57486 тыс. руб. Расходы по использованию программы «Финолог» в базовом тарифе составляют 30000 руб. в год. Следовательно, экономическая эффективность использования данного продукта очевидна.

Таблица 14 – Общая эффективность предлагаемых мероприятий

Мероприятие	Эффект
1. Управление дебиторской задолженностью – Программный комплекс «Финолог»	Программный продукт позволит более эффективно управлять дебиторской задолженностью, что позволит быстрее высвободить денежные средства для дальнейшего развития деятельности предприятия и увеличения его финансового результата.
2. Модернизация и обновление оборудования	Современное и мощное оборудование позволит увеличить производительность труда, сократить временные затраты на выполнение одного заказа, даст возможность принимать более сложные заказы, расширив деятельность.
3. Внедрение AmoCRM	Автоматизация ежедневных рутинных задач сократит временные затраты на выполнение заказов в большем объеме. Быстрая обработка заявок позволит увеличить клиентскую базу, структурированность задач позволит более быстро и качественно выполнять заказы.

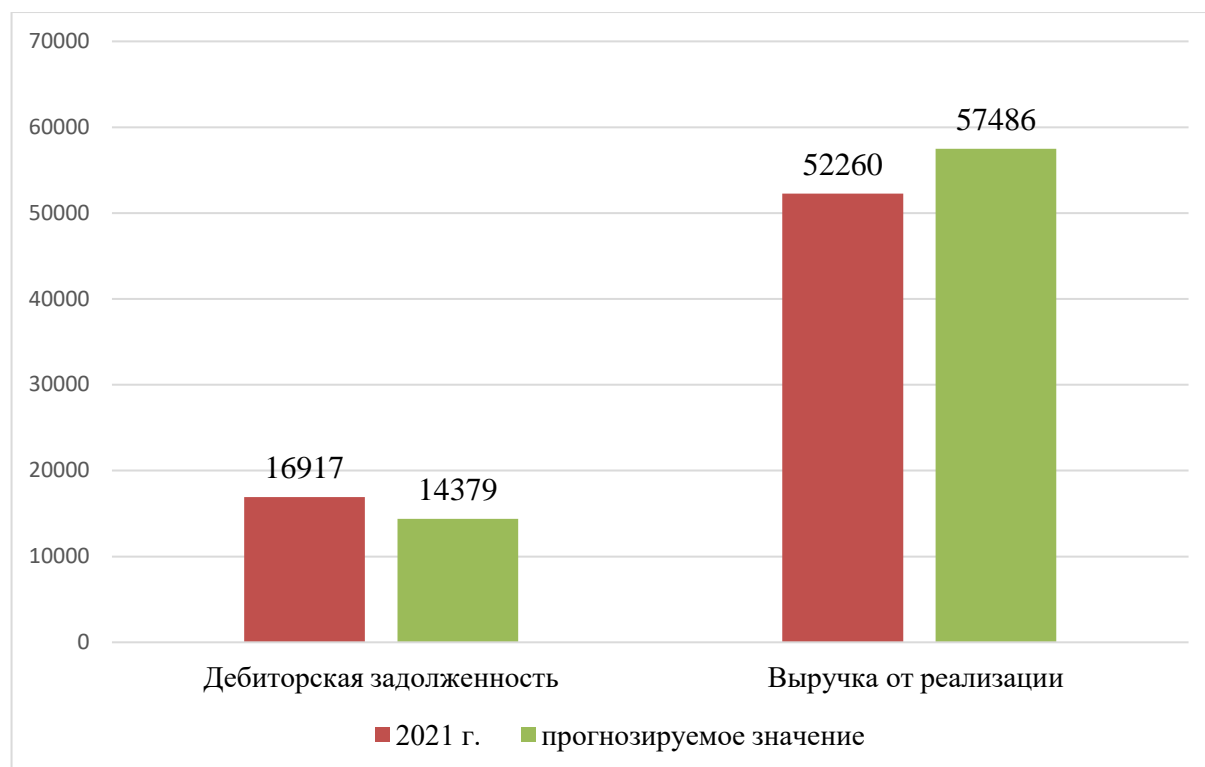


Рисунок 18 – Изменение дебиторской задолженности и ее оборачиваемости после реализации предлагаемых мероприятий, тыс. руб.

Оценка эффективности внедрения AmoCRM оценена с помощью анализа времени, затраченного при работе сотрудников организаций до внедрения сервиса и после. Результаты представлены в таблице 15.

Таблица 15 – Оценка эффективности внедрения AmoCRM

Функции	Время до внедрения сервисов	Время после внедрения сервисов
Внесение информации	2-3 часа	20 мин
Отправка электронной отчетности	50 мин	10 мин
Проверка отчётности	30 мин	5 мин
Подготовка отчетности о заказах	2 часа	20 мин
Обработка заявок	2 часа	30 мин
Информирование клиентов о заказах	1-2 часа	25 мин
Операции с документами	1-2 часа	30 мин
Итого	9-11 часов	2 часа 20 минут

В таблице 15 можно видеть, что использование AmoCRM способствует сокращению издержек организации, повышает производительность труда и снижает риски организации. А время, которое освобождается у сотрудников благодаря использованию данных сервисов, может быть использовано для выполнения других функциональных обязанностей или повышению собственной квалификации.

В результате этого сотрудники организаций имеют возможность более качественно исполнять свои обязанности.

Далее в таблице 16 рассчитаны нормы времени по выполнению диагностики ремонтируемого оборудования до модернизации и обновления оборудования и после.

Экономия трудоемкости работ составит: $1582 - 742 = 840$ часов

В результате обновления диагностического оборудования компания может сэкономить 840 часов в год или 2 часа в день для выполнения других заказов. С учетом роста заказов, планируется увеличение выручки предприятия на 10%.

Таблица 16 – Нормы времени по выполнению диагностики ремонтируемого оборудования до модернизации и обновления оборудования и после

Показатель	Единица измерения	До обновления оборудования	После обновления оборудования
Годовая трудоемкость операции по загрузке и настройке диагностического оборудования	человеко-час	122	12
Годовая трудоемкость операции по осуществлению диагностики	человеко-час	1460	730
Итого		1582	742

В таблице 17 произведен расчет изменения выручки и средней производительности труда сотрудника с учетом реализации данного мероприятия.

Таблица 17 – Расчет изменения выручки и средней производительности труда сотрудника после внедрения мероприятия по обновлению оборудования

Показатели	2021 г.	Прогнозируемое значение	Изменение	
			Абс. изм. (+/-)	Темп прироста, %
Выручка, т. р.	52260	57486	5226,00	10,00
Численность ППП, чел.	18	18	-	-
Производительность труда работающего, т. р.	2903,33	3193,67	290,33	10,00

В таблице 17 видно увеличение производительности труда сотрудника до 3193 тыс. руб. после реализации предложенного мероприятия.

Следовательно, предложенные мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» позволят повысить финансовые результаты компании, а также улучшить технологический и организационный процессы в деятельности предприятия.

Заключение

Стремление к повышению эффективности деятельности есть рациональная цель любой организации. Эффективная деятельность любой организации заключается в достижении максимальных результатов за счет ресурсов, которыми она располагает, а также получение конкретного результата с наименьшими издержками. Экономически эффективная организация характеризуется тем, что прибыль покрывает все расходы на производство и постоянно увеличивается со временем. Она выражается в способности фирмы производить максимальный объем продукции надлежащего качества с минимальными затратами ресурсов и реализовывать данную продукцию с наименьшими издержками. Эффективность деятельности фирмы служит её главным инструментом для руководства фирмы.

В исследовании были решены все поставленные в соответствии с целью бакалаврской работы задачи:

- изучены теоретические аспекты повышения экономической эффективности деятельности предприятия;
- проанализирована экономическая эффективность деятельности предприятия на примере ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ»;
- разработаны мероприятия по повышению экономической эффективности деятельности предприятия.

Экономическая эффективность предприятия – сложная и многогранная категория экономической науки. Она выступает основой измерения качества решений, принимаемых в сфере управления хозяйственными процессами. Эффективность предприятия в широком смысле слова можно определить, как его способность увеличивать прибыль по отношению к конкурентам.

Анализ эффективности деятельности предприятия позволяет получить не только обобщенную характеристику состояния предприятия и динамики его развития, но и определить изменения в результате и ходе работы, выявить

резервы улучшения деятельности. Зачастую, для оценки эффективности деятельности предприятия в первую очередь проводят оценку его финансового состояния. Для комплексной оценки необходимо провести также и анализ показателей основной деятельности, которая позволяет выявить резервы на основе обобщенной оценки изменений всех компонентов.

Объект бакалаврской работы – ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ». Анализ показателей эффективности деятельности ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» показал, что в течение анализируемого периода выручка предприятия значительно выросла на 145,8 % за три года. В то же время увеличились и расходы организации на ведение деятельности на 127,2 % за период. Расходы превысили выручку на 1741 тыс. руб. в 2021 г., что связано с значительным ростом дебиторской задолженности предприятия. Следовательно, на 31.12.2021 г. у предприятия имеется убыток от продаж в размере 1741 тыс. руб. Убыток от продаж также был и в 2019 г. В 2020 г. компания получила прибыль от продаж в размере 4224 тыс. руб. Чистый убыток от продаж составил на конец 2021 г. – 3986 тыс. руб. Показатели рентабельности демонстрируют отрицательные значения в 2019 г. и 2021 г., так как ООО «ДЕЛЬТА – СОФТ» получает убыток в данный период времени. Основная причина убыточной деятельности в 2021г. – рост дебиторской задолженности предприятия и отсутствие механизмов управления ей.

Основная выручка предприятия ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» поступает за оказание услуг по ремонту компьютеров и периферийного компьютерного оборудования. Данная статья выручки так же в течение трех лет значительно росла: в 2020 г. на 32,4%, в 2021 г. на 85%. Материальные затраты составляют основную часть расходов предприятия. Сюда входят затраты на покупку оборудования, инструментов, запчастей для ремонта компьютерного оборудования, канцелярских товаров, оплата коммунальных услуг предприятия и другое. Темп прироста материальных затрат составил в 2020 г. – 8,3%, в 2021 г. – 108%.

Анализ технологического процесса ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» показал, что на предприятии большое количество устаревшего оборудования, которое требует постоянных расходов на техническое обслуживание и ремонт и удлиняет сроки технологических процессов. С каждым годом количество оборудования, временно выходящего из строя, увеличивается в несколько раз. Так за три года общее количество выходов из строя технологического оборудования выросло до 48 раз. Данные поломки оборудования приводят к значительному росту расходов на их ремонт, а также к простоям организации. Рост расходов на ремонт и техническое обслуживание оборудования предприятия вырос за три года 825 тыс. руб. или более чем в 5 раз. Доля расходов на обслуживание и ремонт оборудования предприятия ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» выросла за три года в общей сумме расходов предприятия с 1,6% до 3,8%. Количество аннулированных заявок, в связи с долгим сроком исполнения за три года выросло до 54 штук. В то же время основная сумма расходов предприятия по обслуживанию и ремонту оборудования приходится на покупку различных запасных частей для ремонта компьютерного оборудования. Стоимость запасных частей выросла в течение года практически в три раза.

Анализ организационного процесса позволил сделать вывод, что в большей части процесса принятия и исполнения заявки задействован администратор компании. Одним из преимуществ организации операционного процесса на предприятии можно выделить создание базы данных, содержащих накопленные сведения о неисправностях моделей устройств и методах их устранения. Основной недостаток – отсутствие автоматизации большинства процессов оформления и обработки заявок клиентов.

В третьем разделе работы предложены следующие мероприятия по совершенствованию эффективности деятельности предприятия ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ»:

- Улучшение финансовых показателей деятельности благодаря использованию программного комплекса «Финолог» с целью снижения объемов дебиторской задолженности предприятия и ускорения ее оборачиваемости.
- Совершенствование технологического процесса за счет модернизация и обновления оборудования, а также закупка материальных ресурсов у производителей или официальных дистрибьютеров с целью экономии средств материалах.
- Совершенствование организационного процесса за счет внедрения в деятельность компании AmoCRM.

Использование программного комплекса «Финолог» позволит высвободить денежные средства из дебиторской задолженности предприятия в размере 15% снизив ее до 14379 тыс. руб. Выручка при это вырастет до 57486 тыс. руб. или на 10%.

Использование AmoCRM способствует сокращению издержек организации, повышает производительность труда и снижает риски организации. Внедрение данного продукта позволит сократить время на рутинные операции практически в 5 раз.

В результате обновления диагностического оборудования компания может сэкономить 840 часов в год или 2 часа в день для выполнения других заказов. С учетом роста заказов, планируется увеличение выручки предприятия на 10%. Тогда, производительность труда сотрудника увеличится до 3193 тыс. руб.

Следовательно, предложенные в бакалаврской работе мероприятия по повышению экономической эффективности деятельности ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» эффективны.

Список используемой литературы

1. Абрютин М. С. Финансовый анализ: учебное пособие. М.: Дело и сервис, 2018. С.115.
2. Акимова А. А. Особенности оценки эффективности строительных организаций // Инновации и инвестиции. 2018. №11. С.128-130.
3. Баканов М. И. Теория экономического анализа: учеб. пособие / М. И. Баканов. М.: Финансы и статистика, 2018. С.113.
4. Барашев В. В. Сущность и основные критерии оценки эффективности деятельности предприятия. Матрица научного познания. 2021. № 4-2. С. 98-103.
5. Быкова Н. Н. Понятие рентабельности предприятия / Н. Н. Быкова. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. 2018. № 29 (133). С. 372-374.
6. Водолазская Н. В. О тенденциях устойчивого развития региональных производственных систем / Н.В. Водолазская // Проблемы и решения современной аграрной экономики. XXI международная научно-производственная конференция. 2019. С. 186-187.
7. Воронина Н. А., Даньшина В. В., Жулина Е. Г., Кузнецова И. В. Эффективность предприятий строительной отрасли в условиях ограничений рыночной экономики // Вестник СГСЭУ. 2018. №2 (71). С. 52-56.
8. Выварец А. Д. Экономика предприятия: учебник/А.Д. Выварец - М.: ЮНИТИ Дана, 2019. С.97.
9. Гуркина С. М. Использование ключевых показателей эффективности деятельности предприятия/С.М. Гуркина/ Вестник науки и образования, 2019. С.159.
10. Железнова А. Л. Эффективность деятельности предприятия и факторы, влияющие на эффективность. Инновационная наука. 2021. № 5. С. 108-110.

11. Жиляков Д. И. Современные проблемы анализа финансово-экономического состояния организаций различных сфер деятельности / Д.И. Жиляков, В.Г. Зарецкая // Вестник ОрелГАУ. 2018. № 3 (24). С.58–64.
12. Землянская С. В. Пути повышения роста рентабельности предприятия / С. В. Землянская // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2020. № 3. С.88.
13. Зыкова Н. В. Исследование подходов к оценке эффективности деятельности организации / Зыкова Н. В. // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2018. № 12. С.87.
14. Калиева О. М. Факторы, влияющие на экономическую эффективность деятельности предприятия / О. М. Калиева, Н. В. Лужнова, М. И. Дергунова, М. С. Говорова. Текст: непосредственный // Инновационная экономика: материалы I Междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). Казань: Бук, 2018. С. 93-96.
15. Кириллова Т. С. Исследование внутренних и внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятий и корпораций // Проблемы экономики. № 6. 2019. С. 31-34.
16. Князев А. В. Методы оценки эффективности деятельности предприятия и факторы ее повышения. // Матрица научного познания. 2021. № 8-2. С. 42-48
17. Князева Е. В., Шаповал Е. В. Эффективность деятельности предприятия и факторы, влияющие на нее // Вестник университета. 2018. № 2. С.112-115.
18. Леонтьева М. В., Леонтьева М. К. Функционирование организаций в условиях турбулентности экономики // Дискуссия. 2018. №2 (87). С.59-63.
19. Лутай А. П., Пророчук Ж. А. Разработка стратегии повышения эффективности деятельности торгового предприятия // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. 2021. № 10. С. 208-212.
20. Манукян Д.Д. Анализ современных тенденций маркетинга в строительной отрасли // Вестник университета. 2018. №5 С.40-43.

21. Мухаррамова Э. Р. Оценка эффективности деятельности строительного предприятия с целью максимального использования имеющихся ресурсов // Российское предпринимательство. 2018. № 16(16). - С. 2635-2650.
22. Овшинова И.В. Способы повышения эффективности деятельности предприятия. Экономика и бизнес: теория и практика. 2021. № 4-2 (74). С. 54-57.
23. Пегушина А. А., Севастьянова О. В. Методика оценки уровня эффективности деятельности предприятия. // Инновационное развитие экономики. 2021. № 1 (61). С. 124-137.
24. Сигаева В. В. Высокая рентабельность – главный показатель успешного бизнеса / В. В. Сигаева // Современные научные исследования и инновации. 2018. № 11. С.112.
25. Чакеева Д.К. Пути повышения эффективности экономической деятельности предприятия. М. Рыскулбеков атындагы Кыргыз экономикалык университетинин кабарлары. 2021. № 1 (50). С. 142-144.
26. Чубурова Ж. Т., Чакеева Д. К. Факторы, влияющие на экономическую эффективность деятельности предприятия. М. Рыскулбеков атындагы Кыргыз экономикалык университетинин кабарлары. 2021. № 1 (50). С. 144-146.
27. Шохин Е. И. Финансовый менеджмент. Учебник. М.: Издательство Кнорус, 2019. 476 с.
28. Фролова В. Б. Исследование критериев финансовой нестабильности // Экономика. Бизнес. Банки. 2019. № 4 (21). С. 159-170.
29. Фролова В. Б. Практические аспекты применения информационных технологий в области управления финансами организаций // Двадцать третьи апрельские экономические чтения. Материалы международной научно-практической конференции. 2019. С. 136-140

Приложение А

Бухгалтерский баланс ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» за 2021 г.

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» за 2021 г

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2021 г. Организация ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» Идентификационный номер налогоплательщика Вид экономической деятельности Ремонт компьютеров и периферийного компьютерного оборудования Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной ответственностью Единица измерения: т. р. Местонахождение (адрес) 445056, Самарская область, город Тольятти, улица Дзержинского, 11, 155	Форма по <u>ОКУД</u> Дата (число, месяц, год) по <u>ОКПО</u> ИНН по <u>ОКВЭД2</u> по <u>ОКОПФ/ОКФС</u> по <u>ОКЕИ</u>	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th colspan="3">Коды</th> </tr> <tr> <td colspan="3">0710001</td> </tr> <tr> <td style="width: 33%;">31</td> <td style="width: 33%;">12</td> <td style="width: 33%;">2021</td> </tr> <tr> <td colspan="3">6321188250</td> </tr> <tr> <td colspan="3">95.11</td> </tr> <tr> <td colspan="3">384</td> </tr> </table>	Коды			0710001			31	12	2021	6321188250			95.11			384		
Коды																				
0710001																				
31	12	2021																		
6321188250																				
95.11																				
384																				

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.
1	2	3	4	5
АКТИВ				
Материальные внеоборотные активы (включая основные средства, незавершенные капитальные вложения в основные средства)	1150	35228	39400	
Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы (включая результаты исследований и разработок, незавершенные вложения в нематериальные активы, исследования и разработки, отложенные налоговые активы)	1170			
Запасы	1210	2591	1819	
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	540	222	90
Финансовые и другие оборотные активы (включая дебиторскую задолженность)	1230	14326	5606	2192
БАЛАНС	1600	52685	47047	2282
Пассив				
Капитал и резервы (Целевые средства, Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды)	1300	22613	-7012	-7104
Долгосрочные заемные средства	1410	14000		
Другие долгосрочные обязательства	1450			
Краткосрочные заемные средства	1510	16083	54074	9400
Кредиторская задолженность	1520		-4	-4
Другие краткосрочные обязательства	1550			
БАЛАНС	1700	52685	47047	2282

Руководитель _____ С.В. Коновалов
 (подпись) (расшифровка подписи)
 " ____ " _____ 20__ г.

Приложение Б

Отчёт о финансовых результатах ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» за 2021 г.

Таблица Б.1 – Отчёт о финансовых результатах ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» за 2021 г

Отчет о финансовых результатах

за 12 месяцев 2021 г.

Организация ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ»
 Идентификационный номер налогоплательщика
 Вид экономической деятельности Ремонт компьютеров и периферийного компьютерного оборудования
 Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной ответственностью
 Единица измерения: т. р.

	Коды		
Форма по ОКУД	0710002		
Дата (число, месяц, год)	31	12	2021
по ОКПО			
ИНН	6321188250		
по ОКВЭД2	95.11		
по ОКОПФ/ОКФС			
по ОКЕИ	384		

Наименование показателя	Код	За 2021 год	За 2020 год
1	2	3	4
Выручка (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов)		52260	30671
Расходы по обычной деятельности (включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы)		54001	26447
Валовая прибыль		-1741	4224
Проценты к уплате			
Прочие доходы		2300	396
Прочие расходы		3988	915
Прибыль (убыток) до налогообложения		-3429	3705
Налоги на прибыль (доходы) (включая текущий налог на прибыль, изменение отложенных налоговых обязательств и активов)		-557	140
Чистая прибыль (убыток)		-3986	3565

Руководитель _____ С.В. Коновалов
 (подпись) (расшифровка подписи)

" ____ " _____ 20 ____ г.

Приложение В

Отчёт о финансовых результатах ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» за 2020 г.

Таблица В.1 – Отчёт о финансовых результатах ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ» за 2020 г

Отчет о финансовых результатах

за 12 месяцев 2020 г.

Организация ООО «ДЕЛЬТА-СОФТ»
Идентификационный номер налогоплательщика
Вид экономической деятельности Ремонт компьютеров и периферийного компьютерного оборудования
Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной ответственностью
Единица измерения: т. р.

Форма по ОКУД	Коды		
Дата (число, месяц, год)	0710002		
по ОКПО	31	12	2020
ИНН	6321188250		
по ОКВЭД2	95.11		
по ОКОПФ/ОКФС			
по ОКЕИ	384		

Наименование показателя	Код	За 2020 год	За 2019 год
1	2	3	4
Выручка (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов)		30671	21623
Расходы по обычной деятельности (включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы)		26447	23768
Валовая прибыль		4224	-2145
Проценты к уплате			
Прочие доходы		396	
Прочие расходы		915	713
Прибыль (убыток) до налогообложения		3705	-2558
Налоги на прибыль (доходы) (включая текущий налог на прибыль, изменение отложенных налоговых обязательств и активов)		140	96
Чистая прибыль (убыток)		3565	-2954

Руководитель _____ С.В. Коновалов
(подпись) (расшифровка подписи)

" ____ " _____ 20__ г.