

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(Н И У « Б е л Г У »)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ
КАФЕДРА ФИНАНСОВ, ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РАСШИРЕНИЯ
ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ИННОВАЦИЙ**

Магистерская диссертация
обучающегося по направлению подготовки 38.04.08 Финансы и кредит
магистерская программа Корпоративные финансы
заочной формы обучения, группы 06001579
Ткачевой Марии Васильевны

Научный руководитель
к.э.н., старший преподаватель
кафедры финансов, инвестиций и
инноваций
Андреева О.Н.

Рецензент
Главный бухгалтер
ООО «НПФ ВИК»
Тарасова Н.И.

БЕЛГОРОД 2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ИННОВАЦИЙ	
1.1. Эффективность, как экономическая категория. Показатели эффективности предприятия.....	7
1.2. Классификация факторов, влияющих на повышение эффективности производства на предприятии.....	19
1.3. Влияние инновация на эффективность производства.....	24
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РАСШИРЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ИННОВАЦИЙ (НА МАТЕРИАЛАХ ООО «НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФИРМА ВИК»)	
2.1. Организационно-экономическая характеристика ООО «Научно-производственная фирма ВИК».....	31
2.2. Анализ эффективности деятельности предприятия.....	42
2.3. Оценка производственных инноваций предприятия и их влияния на эффективность деятельности.....	50
ГЛАВА 3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ РАСШИРЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ИННОВАЦИЙ	
3.1. Направления совершенствования производственных инноваций.....	58
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	70
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	76
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	82

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. На сегодняшний день развитие предприятия в инновационной сфере ставят в число приоритетных проблем. Поэтому остро необходима оценка качественных изменений его экономического базиса. Формирование и регулирование рыночных отношений все больше превращаются в своеобразную сферу «технологического» применения достижений науки.

Инновации, включающие как отечественные, так и зарубежные достижения, позволяют сначала создавать предпосылки к стабилизации положения в экономике России, а затем к кардинальному повышению ее эффективности. Именно поэтому теоретическое обоснование концептуального подхода, выработка практических рекомендаций по разрешению проблем и стратегии инновационного развития предприятий становится важным фактором прогресса и, следовательно, весьма актуальным и значимым исследованием для практики.

В условиях рыночной экономики функционирование и развитие предприятий во многом обусловлены эффективной работой их инновационного механизма, а также эффективностью реализуемых им нововведений. Анализ хозяйственной практики свидетельствует о том, что значение инновационной деятельности для предприятий в современных условиях постоянно возрастает.

Между тем статистические данные последних лет подтверждают тот факт, что предприятия испытывают серьезный недостаток в технико-технологических и других инновациях, и если не предпринимать активных мер по коренному изменению сложившейся ситуации в производственной сфере, как со стороны государства, так и со стороны руководства предприятий, то неблагоприятные последствия в ближайшем будущем будут еще более значительными.

При этом следует учитывать и такой немаловажный аспект как безопасность внедрения и практического использования инноваций.

Кризис инновационной сферы в производстве, помимо объективных причин, связанных с реформированием и спадом в экономике, обусловлен также отсутствием целенаправленной работы по повышению эффективности как инновационной деятельности - важнейшей составляющей менеджмента предприятий, так и деятельности производственных предприятий в целом.

В этой связи необходимо отметить особое значение своевременного выявления и планомерного использования резервов для осуществления инновационной деятельности, а также для повышения инновационной активности с целью достижения более эффективной деятельности предприятий. Кроме того, в связи с переходом отечественной экономики к рыночным основам ведения хозяйственной деятельности ощущается недостаток методической литературы по вопросам повышения эффективности инновационной деятельности на основе использования имеющихся у предприятий резервов и потенциала. Таким образом, нерешенность ряда выше обозначенных теоретических и практических проблем в инновационной сфере производственных предприятий обусловили выбор темы диссертационного исследования.

Степень научной разработанности. Проблемы инноваций находят свое отражение в многочисленных научных публикациях, что связано с превращением инновационной деятельности в один из решающих факторов повышения эффективности деятельности хозяйствующих субъектов.

Фундаментальные исследования, направленные на рассмотрение сущности инноваций и инновационной деятельности, нашли свое отражение в работах следующих авторов: О.Н. Абрамова, А.М. Бабич, Н.Н. Белова, Н.И. Баканова, И.Т. Балабанова, В.В. Баранова, И.А. Бланк, В.В. Бочарова, О.В. Вагановой, П.И. Вахрина, Л.В. Донцовой, О.В. Ефимовой, А.И. Ковалева, Г.М. Кошелева, И.И. Лошакова, Д.С. Мамаевой, А.А. Савельева,

С.И. Семенова, Г.И. Тимофеева, А.А. Таран, М.И. Титова, А.И. Титова, И.И. Шумаковой и др.

Целью исследования является изучение организационно-экономического механизма управления инновационной деятельностью предприятия, который обеспечивает повышение эффективности деятельности предприятий.

Для реализации поставленной цели в работе ставились и решались следующие задачи:

- изучить теоретических основ эффективности как экономической категории;
- выявить факторы, которые влияют на экономическую эффективность производства;
- дать определение производственной инновации;
- произвести организационно-экономический анализ предприятия;
- дать оценку эффективности деятельности производства;
- проанализировать производственные инновации предприятия и выявить их влияние на эффективность деятельности;
- дать рекомендации по совершенствованию эффективности деятельности предприятия с учетом расширения производственных инноваций.

Объект исследования – экономическая эффективность деятельности предприятия.

Предмет исследования – производственные инновации ООО «НПФ ВИК» и их влияние на экономическую эффективность предприятия.

Теоретической и методологической основой исследования послужили результаты работ отечественных и зарубежных исследователей в области инновационной деятельности, нормативно-правовые акты федеральных и региональных органов исполнительной власти, посвященные вопросам инновационного развития, повышения эффективности деятельности предприятий.

При решении поставленных задач использованы **принципы и методы:** системного подхода; монографического анализа; экономико-статистического моделирования; инновационного менеджмента; сравнительного технико-экономического анализа; экспертных оценок; морфологического анализа; абстрактно-логического анализа, а также графико-аналитические методы, позволяющие получить наглядное представление информации.

Практическая значимость представленной исследовательской работы важна в первую очередь конкретно изученному предприятию, то есть ООО «НПФ ВИК». Бесспорно, что в данной области, имеется множество идентичных работ, но есть, отличительная особенность данного предприятия - это специфическая сфера деятельности – производство ветеринарных лекарственных средств. Данная работа послужит примером для других исследователей темы денежных потоков на предприятии, при чем в конкретном направлении.

Научная новизна диссертационного исследования заключается в многоаспектном определении сущности понятия инновации и классификации существующих понятий, разработке классификационной системы, характеризующей особенности и отличительные черты различных типов инноваций, выявлении мер, способствующих совершенствованию законодательства в области инновационной деятельности предприятий, разработке алгоритма анализа эффективности деятельности предприятий при внедрении инновации с учетом оценки рисков.

Структура и объем работы. Диссертация состоит из введения, в котором обоснована актуальность выбранной темы, сформулированы цели и задачи исследования; трех логически взаимосвязанных глав, раскрывающих обусловленные аспекты исследуемой темы; заключения, где представлены обобщающие выводы по проведенному исследованию; списка использованной литературы из 63 наименований.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ИННОВАЦИЙ

1.1. Эффективность, как экономическая категория. Показатели эффективности предприятия

В современной экономике проблема эффективности является одной из важнейших проблем. На микро и макро-уровнях хозяйственная деятельность подразумевает постоянное соизмерение понесенных затрат и полученных результатов с целью определения наиболее эффективного варианта действий. Фактически эффективность какого-либо процесса измеряется количеством затрат в сравнении с коэффициентом полезного действия.

Экономическая эффективность определяется как затрат на воплощение в жизнь определенного экономического эффекта и величины самого эффекта.

Иначе говоря, чем меньше затраты и чем больше результат, тем выше экономическая эффективность деятельности.

Как понятие, экономическая эффективность может иметь отношение и к функционированию всей хозяйственной системы, и к деятельности отдельного предприятия. При этом стоит помнить, что эффективность любой из хозяйственных единиц не тождественна эффективности всей системы. В процессе определения хозяйственной эффективности отдельного предприятия и целой системы имеются серьезные различия [21, с.56].

Экономическая эффективность отдельной организации оценивается по целому ряду показателей. Например, в советской практике подобная оценка проводилась более чем по 500-ста показателям. В этой ситуации технический аспект эффективности оценивается качеством используемых материалов (сырья), уровнем квалификации сотрудников, современностью применяемой технологии и т.д.

Оценка экономического аспекта эффективности проводится через эффективность использования имеющейся ресурсной базы.

Ресурсная эффективность определяется как соотношение полученного результата с одним из производственных факторов (капитал, труд, материалы и т.д.). Как примеры ресурсной эффективности можно привести отдачу материала, производительность труда, материалоемкость и т.д. Производительность труда является одним из основных показателей эффективности.

Общая эффективность рассчитывается как соотношение полученного результата с уровнем общих текущих затрат по следующей формуле:

$$\text{Экономическая эффективность} = \text{Результат} / \text{Затраты} \quad (1.1)$$

Общая экономическая эффективность выражается в показателях рентабельности и может быть рассчитана следующим образом:

$$\text{Рентабельность} = \text{Прибыль} / \text{Использованный капитал} \quad (1.2)$$

$$\text{Рентабельность} = \text{Прибыль} / \text{Издержки производства} \quad (1.3)$$

При этом рассматриваемая хозяйственная система будет считаться эффективной в том случае, если потребности всех членов общества имеют наиболее полное удовлетворение при наличии ограничений ресурсной базы.

По сути экономическая эффективность хозяйственной системы является состоянием, в котором увеличение степени удовлетворения потребностей любого члена общества невозможно без ущемления законных прав другого члена этого же общества. При этом деятельность организации считается эффективной, в том случае, если процесс проводится с минимальным количеством затрат факторов производства [18, с.45].

Производственный процесс считается эффективным, если при имеющемся уровне знаний и количестве производственных факторов имеется возможность выпуска большего количества одного вида товара, при этом не жертвуя возможностью произвести определенное количество товара другого вида (эффективное распределение ресурсов в производстве (парето)).

Любое предприятие стремится к эффективному использованию редких ресурсов, то есть делает все возможное, чтобы получить из них как можно большее количество товара.

Для того, чтобы эта цель была достигнута, от руководства предприятия требуется доскональное знание собственных ресурсов, только в этом случае может быть достигнут полный объем производства. При рассмотрении данного аспекта возникают понятия полного объема производства и полной занятости.

Полный объем производства – это эффективное использование всех пригодных ресурсов, которое обеспечивает самый большой объем производимой продукции. При этом происходит наиболее полное удовлетворение имеющихся потребностей. Достижение максимального уровня производства также достигается за счет внедрения передовых технологий.

Полная занятость – это применение в производственном процессе всех пригодных ресурсов (отсутствие незанятых кадров, незадействованных производственных мощностей, не обработанных с/х угодий и т.д.). Но при этом полная занятость не предполагает 100 %-ную занятость ресурсов, в этой ситуации рассматривается их оптимальный состав. К примеру, не стоит задействовать все сельскохозяйственные угодья, так как более эффективно будет оставить их часть не тронутой до определенного момента («под паром»).

Эффективность, как производственное понятие, занимает основную роль в экономической практике и теории. Любой предприниматель заинтересован в эффективном ведении хозяйства. В связи с этим всем, кто имеет сколько-нибудь значимое отношение к производственным процессам важно понимать суть этого явления. Это тем более важно в связи с тем, что изучение и использование любого из видов ресурсов тесно связано с показателями эффективности производственного процесса и их использованием.

Слово «эффект» происходит от латинского effectus, что означает воздействие или результат. Из чего можно заключить, что эффективность – это результативность [33, с. 15].

Характеризуя любой из видов деятельности важно знать не только результат, но и его «цену», включая использованный состав ресурсов. В общем смысле эффективность можно считать соотношением между затратами или ресурсами и полученным результатом.

Соотнести затраты и результаты можно несколькими следующими способами:

- логическим (к примеру, можно привести эффективность обучения);
- разностным (из результата вычитают затраты). При этом экономию можно считать абсолютным показателем эффективности, так как при ее расчете высчитывается разница между ресурсом и реальным уровнем затрат. Эти показатели называются абсолютными;

- в форме отношения затрат и результатов (относительные показатели).

Относительные показатели можно условно разделить на прямые и обратные.

Прямые показатели также принято называть показателями отдачи. Их назначение – ответ на вопрос о том, какое количество единиц результата можно получить с единицы затрат (уровень результативности).

Обратные показатели являются показателями емкости. Они отвечают на вопрос о том, сколько нужно затратных единиц для получения единицы результата (затратоемкость результата).

И в той, и в другой ситуации определение эффективности означает соотнесение результата с затратами (ресурсами), которые были затрачены на этот результат.

В любой ситуации определение эффективности связано с соотнесением результата с понесенными затратами. Но, при этом содержание показателя эффективности будет разным в каждом конкретном случае, так как его суть

зависит от того, что исследователь будет брать за результат, и что будет понимать в качестве затрат.

В современной производственно-хозяйственной деятельности в целях определения и конструирования показателей эффективности применяется мнемонический прием, разработанный профессором Демченко (так называемая «матрица Демченко»). Ее суть состоит в том, что за матричные реквизиты как по столбцам, так и по строкам выступают одни и те же показатели затрат и результатов, конкретный состав которых напрямую зависит от целей проводимого исследования. Эффективность в этой матрице рассчитывается путем деления реквизита каждого из столбцов на реквизит строки [35, с. 56].

Таблица 1.1. в виде примера содержит определение ряда основных показателей производственно-хозяйственной деятельности. Но при этом имеется возможность любой детализации затрат и результатов в зависимости от целей проводимого анализа.

Матрица имеет симметричную схему относительно главной диагонали, при этом значения имеющихся показателей имеют обратную пропорциональность. Если рассматриваемые показатели расположены выше главной диагонали, то показатели, расположенные ниже будут падать.

Таблица 1.1

Матрица основных показателей эффективности.

Показатель	(ВП) Выпуск продукции	(К) Капитал	(Ч) Численность работников	(ПР) Прибыль
(ВП) Выпуск продукции	1	К/ВП	Ч/ВП	ПР/ВП
(К) Капитал	ВП/К	1	Ч/К	ПР/К
(Ч) Численность работников	ВП/Ч	К/Ч	1	ПР/Ч
(ПР) Прибыль	ВП/ПР	К/ПР	Ч/ПР	1

Ниже главной диагонали обычно соотносятся показатели результата с показателями его получения, иными словами, ниже главной диагонали расположены показатели отдачи.

Выше главной диагонали наоборот расположены показатели емкости результата рассчитанные относительно какого-либо вида затрат (к примеру, численность делится на выпускаемый товар).

Довольно распространенной является фраза о том, что «наша цель – получение максимального результата при минимуме понесенных затрат». Если рассматривать это выражение с точки зрения математики, то оно не корректно, так как означает, что результат должен стремиться только к бесконечности, а понесенные затраты к нулю. В итоге автор фразы стремится получить все из ничего. С экономической точки зрения это практически невозможно. На практике цель повышения эффективности обычно достигается двумя следующими путями:

- достижение минимума затрат при фиксированном объеме результата;
- достижение максимума результата при неизменном объеме затрат.

Из вышесказанного становится понятно, что для повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности необходимо иметь полную информацию о его ресурсной базе и фактических затратах.

Эффективность применения рабочей силы тоже имеет серьезное влияние на общий уровень эффективности организации. Как и в случае с любой ресурсной базой, здесь можно достигнуть максимальной эффективности только при повышении отдачи на единицу ресурса.

Одним из основных показателем применения рабочей силы является показатель выработки продукции. Данный показатель может измеряться как в денежной, так и в натуральной форме. Натуральная форма применяется в тех ситуациях, когда ведется производство однородной продукции, имеющей общую единицу измерения (метры, тонны, штуки и т.д.). Выработка

показывает объем произведенной продукции на одного человека за единицу времени (день, месяц, час, год и т.д.).

$$\text{Выработка} = \frac{\text{объем произведенной продукции за период}}{\text{среднесписочная численность работников предприятия}} \quad (1.4)$$

Также в практике имеется обратный показатель, отражающий затраты рабочего времени на производство единицы товара (трудоемкость). Она рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Трудоемкость} = \frac{\text{среднесписочная численность работников за период}}{\text{объем произведенной продукции}} \quad (1.5)$$

Фактически все вышеуказанные показатели нужны для того, чтобы предприниматель мог выявлять причины падения уровня эффективности и рассчитывать резервы для ее повышения.

При этом такой показатель как фондоотдача показывает какую прибыль в расчете на произведенную продукцию приносит один рубль основного капитала предприятия.

$$\Phi_o = \text{ВП} / \Phi_{\text{ср}}, \quad (1.6)$$

где Φ_o – уровень фондоотдачи;

ВП – выпуск продукции в денежном выражении;

$\Phi_{\text{ср}}$ – средняя величина основного капитала за рассматриваемый период.

Показатель фондоемкости отражает какую часть основного капитала нужно затратить для производства одного рубля продукции.

$$\Phi_e = \Phi_{\text{ср}} / \text{ВП}, \quad (1.7)$$

где Φ_e – уровень эффективности (руб/руб).

Показатели эффективности активной части основного капитала.

Активной частью основного капитала обычно являются оборудование, машины и прочие элементы производства, которые можно использовать по времени и по проектной мощности (экстенсивно и интенсивно соответственно).

Конструкция показателей достаточно проста и построена на сопоставлении фактически использованного ресурса с максимально возможным.

Если рассматривать в качестве ресурса время, то коэффициент экстенсивного использования ($K_{экс}$) является соотношением фактически отработанного времени ($T_{факт}$) к номинальному временному фонду ($T_{ном}$).

$$K_{экс} = T_{факт} / T_{ном} \quad (1.8)$$

Календарный фонд времени является исходным ресурсом. Так если в сутках 24 часа, а в году 365 дней – календарный фонд времени единицы оборудования будет вычисляться как $365 \text{ дней} * 24 \text{ часа} = 8760 \text{ станко-часов}$. Для ряда организаций, имеющих непрерывный цикл производства продукции, календарный фонд является номинальным [37, с 58].

Режимный фонд времени можно будет рассчитать в том случае, если из календарного фонда исключить время затраченное на выходные дни и пересменки. На любом производстве имеется установленный режим работы (число выходных и рабочих дней, число смен и их расчетная продолжительность). По этой причине календарный фонд может быть использован в производственных целях. Если в течение года 252 рабочих дней предприятие функционирует в две смены, при восьмичасовой продолжительности смены, то режимный временной фонд может быть рассчитан как $8 * 2 * 252 = 4032 \text{ станко-часа}$.

При этом номинальный временной фонд рассчитывают с помощью исключения из режимного временного фонда затрат времени на плановый ремонт и времени резервного простоя оборудования.

Фактический временной фонд получают с помощью вычитания из номинального фонда продолжительности внеплановых простоев.

Специалиста в этой отрасли могут заинтересовать следующие виды использования оборудования: внутрисменное, целосменное, квартальное и годовое.

В ряде отраслей (особенно касается секторов с непрерывным характером производственного процесса) рабочее время в обязательном порядке делится на смены. Обычно продолжительность смены не превышает 8-9 часов, поэтому в сутках насчитывается 3 смены, хотя в отдельных отраслях производства это количество может быть увеличено.

Ксм – коэффициент сменности рассчитывается как отношение суммы отработанных сотрудниками станко-смен к количеству задействованного оборудования.

$$K_{см} = n_1 + n_2 + n_3 / N_{уст},$$

где n_1 , n_2 , n_3 – количество отработанных машино и станко-смен в сутки по отношению к количеству использованного оборудования;

$N_{уст}$ – количество установленного на производстве оборудования.

Если рассматривать в качестве ресурса грузоподъемность, мощность или производительность оборудования, то коэффициент интенсивного использования оборудования ($K_{инт}$) рассчитывается как отношение фактически используемой мощности к максимально возможной или нормативной ($M_{нор}$ и $M_{факт}$).

$$K_{инт} = M_{факт} / M_{нор} \quad (1.9)$$

Источники формирования основного капитала предприятия и определение основной потребности.

В процессе определения потребности в основном капитале специалисты основываются на показателях объема выпускаемой продукции. При этом за основу натурально-вещественного состава основного капитала организации берут трудовые показатели объема производства. Потребность можно определить двумя способами:

1) укрупненно (умножая возможный прирост объема выпускаемой продукции на показатель фондоемкости);

2) прямым счетом (исходя из реальных цен на применяемое в производственном процессе оборудование и монтажно-строительные работы). К примеру, в ситуации, когда $F_e = 2$ руб./руб., а прирост валовой продукции 2 000 000 руб., то сумма основного капитала должна быть увеличена на 4 000 000 руб.

Основной капитал предприятия формируется из его собственных средств, в том числе их амортизационных отчислений и нераспределенной прибыли.

Имеющуюся на предприятии потребность в основном капитале можно удовлетворить за счет использования лизинга. Предприятие получает прибыль, как правило, за счет того, что в производственном процессе начинают использоваться основные фонды. Лизинг разграничивает права пользователя и собственника. То есть, для того, чтобы производить товар совсем необходимо владеть производственным оборудованием, его с таким же успехом можно взять в аренду на длительный срок. В связи с этим можно с уверенностью сказать, что лизинг дает возможность серьезно снизить потребность в основном капитале [51, с. 25].

На практике эффективность использования оборотного капитала оценивается за счет следующих показателей:

1) коэффициент оборачиваемости (скорость оборота) выражается в количестве оборотов за определенный период времени и рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{об} = РП/ОбК, \quad (1.10)$$

где РП – объем реализованной продукции, руб;

ОбК – средний остаток оборотных средств предприятия, руб.

Коэффициент оборачиваемости отражает количество кругооборотов, которые проходят оборотные средства за конкретный период времени (к примеру, квартал или год), или показывает объем реализованной продукции, который приходится на один рубль оборотных средств предприятия. Из нижеуказанной формулы видно, что увеличение количества оборотов становится возможным или за счет снижения уровня оборотных средств, или за счет роста объема продаж.

Коэффициент загрузки оборотных средств ($K_{заг}$) является величиной, обратной коэффициенту оборачиваемости. Он напрямую отражает сумму оборотных средств, которые были затрачены на один рубль реализованной продукции:

$$K_{заг} = ОбК/РП, \quad (1.11)$$

Длительность одного оборота в днях ($Доб$) находится с помощью деления количества дней в периоде на коэффициент оборачиваемости и рассчитывается по следующей формуле:

$$Доб = T_{нал}/РП, \quad (1.12)$$

где $T_{нал}$ = это длительность рассматриваемого календарного периода (30, 90, 360 дней);

$K_{об}$ – коэффициент оборачиваемости основных средств предприятия.

Чем меньше срок оборота основных средств, при неизменном объеме реализованной продукции, тем меньшее количество оборотных средств понадобится в итоге, и, соответственно, выше эффективность их использования.

Эффект ускорения оборота денежных средств на практике выражается в высвобождении и параллельном уменьшении потребности в них, что

связано с повышением качества их использования. В настоящее время принято различать относительное и абсолютное высвобождение оборотных средств.

Абсолютное высвобождение отражает прямое снижение потребности предприятия в оборотных средствах. К примеру, в случае, когда средняя величина оборотных средств равнялась в 1-м г 100 млн. рублей, а во 2-м г. - 95 млн. рублей, показатель абсолютного высвобождения составит 5 000 000 рублей. Но в данной ситуации не происходит учет изменения объема реализованного товара.

Относительное высвобождение денежных средств отражает одновременно и изменение объема реализованной продукции, и изменение величины оборотных средств. Для его определения необходимо высчитать потребность в оборотных средствах за отчетный период, опираясь на фактический оборот реализации товара и его оборачиваемости в днях за отчетный год.

Вышеуказанная разность в итоге дает сумму высвобожденных средств. К примеру, если организация имеет объем реализованной продукции в первом году 360 000 000 рублей, во втором году 400 000 000 рублей, то средний остаток оборотных средств в первом году составит 100 000 000 рублей, а во втором – 95 000 000 рублей.

За первый год показатель оборачиваемости в днях составит $100 \cdot 360 / 360 = 100$ дней. При этом, потребность в оборотных средствах во втором году, при вышеуказанных оборачиваемости и объеме реализованной продукции по итогам первого года, будет равняться $400 \cdot 100 / 360$, итого 111 000 000 рублей. А относительное высвобождение, с учетом того, что средний остаток оборотных средств за второй год составил 95 000 000 рублей, будет равняться 16 000 000 измеренных рублей.

1.2. Классификация факторов, влияющих на повышение эффективности производства на предприятии

Характер показателя эффективности производственного процесса предприятия имеет большое количество аспектов. Если руководство организации компетентно и владеет информацией о факторах производства, а также умеет определять их реальное влияние на показатели эффективности производственного процесса, то оно может воздействовать на уровень показателей с помощью управления факторами и создавать механизм поиска необходимых резервов.

Магомедалиев считает, что «Современный инструментарий оценки эффективности бизнеса достаточно широк: от набора классических финансовых показателей до новых концепций экономической добавленной стоимости и сбалансированной системы показателей. Однако по мере того как предприятия растут, и их система управления развивается, руководителям все сложнее становится понять, какие именно продукты, процессы и подразделения влияют на эффективность бизнеса. Зачастую бывает так, что у крупного предприятия насчитывается более тысячи показателей операционного характера [28, с. 45].

С увеличением размера и сложности предприятия также увеличивается инертность, запаздывание между процессами функционирования предприятия и его финансовыми результатами растет. Что самое важное в крупных, сложно устроенных предприятиях: нефинансовая и финансовая эффективности сосредоточены в различных ее частях. Показатели функционального характера рассеяны по всему предприятию, в то время как финансовые относятся ко всему предприятию в целом и его бизнес-единицам».

В рамках проведения комплексного экономического анализа вместе с синтетическими и общими показателями рассчитываются также и частные

(аналитические). При этом каждый из вышеуказанных показателей отражает конкретную экономическую категорию и складывается под воздействием определенных факторов. Факторами принято считать элементы и причины, которые воздействуют на рассматриваемый показатель или на целый ряд показателей. В этой ситуации экономические факторы всегда носят объективный характер. Если рассматривать это явление с точки зрения влияния различных факторов, то их можно автоматически разделить на факторы 1-го, 2-го, ... и n-го порядка. Практически каждый показатель в определенной ситуации может быть рассмотрен как фактор другого показателя, находящегося в более высоком положении и наоборот.

В процессе проведения экономического анализа факторы, имеющие влияние на повышение эффективности деятельности предприятия могут быть классифицированы по различным признакам. К примеру, они могут быть общими, специфическими и частными для рассматриваемого показателя. Многие факторы имеют обобщающий характер потому, что тесно взаимосвязаны и обусловлены между отдельными экономическими показателями.

Также в современной практике принято выделять внутренние (контролируемые предприятием) факторы, и внешние, не подконтрольные руководству организации. Внутренними основными факторами считают факторы, теоретически определяющие результаты работы организации. Внутренние неосновные факторы, безусловно, имеют влияние на обобщающие показатели, но не имеют прямой взаимосвязи с сущностью рассматриваемого показателя (как пример здесь можно привести нарушения технологической и хозяйственной дисциплины).

Внешние факторы не имеют никакой зависимости от деятельности организации, но определяют количественный уровень применения финансовых и производственных ресурсов рассматриваемого предприятия.

Ведение классификации факторов и постоянное совершенствование методик их анализа дают возможность решить такую важную проблему, как

очистка основных показателей от влияния внешних и побочных факторов, направленная на повышение объективности показателей, принятых для оценки деятельности рассматриваемого предприятия.

В полном объеме резервы можно измерить с помощью разрыва между достигнутым и возможным уровнем использования производственных ресурсов на предприятии. Резервы могут быть классифицированы по различным признакам. Основным принципом классификации резервов является классификация по источникам эффективности. В рамках данной классификации они делятся на три основные группы:

- - средства труда;
- - предмет труда;
- - целесообразный труд (деятельность).

В зависимости от источников образования принято различать внутрихозяйственные и внешние резервы. Внешними считаются общие народно-хозяйственные и отраслевые резервы регионального характера. Как пример использования резервов в ведении народного хозяйства, можно привести привлечение капитала в отрасли промышленности, дающие максимальный экономический эффект или обеспечивающие ускорение темпов НТР (научно-технического прогресса). Использование внешних резервов, безусловно, имеет большое влияние на уровень экономических показателей рассматриваемой организации, но, при этом основным источником увеличения эффективности работы, в большинстве случаев, являются внутрихозяйственные резервы [22, с. 48].

Использование финансовых и производственных ресурсов предприятия может иметь как интенсивный, так и экстенсивный характер. Экстенсивное развитие и экстенсивное использование ресурсов всегда ориентированы на вовлечение в производственный процесс дополнительных ресурсов. Интенсификация же в первую очередь основывается на повышении результативности производственного процесса, при минимизации

понесенных затрат. Базой интенсивного развития по праву считается научно-технический прогресс.

Основой классификации факторов, определяющих хозяйственные показатели, считается классификация резервов. На практике принято различать два понятия резервов:

- 1) резервные запасы (материалы, сырье и т.д.);
- 2) резервы (в качестве неиспользованных возможностей роста производства и улучшения его количественных характеристик).

К числу важных факторов, безусловно, можно отнести и профессиональный рост персонала. Это фактор серьезно влияет на эффективность деятельности организации и представляет собой совокупность трудоспособных сотрудников, способных решить поставленные задачи, при создании необходимых организационно-технических условий.

Трудовой потенциал организации может быть также охарактеризован с помощью структуры, представляющей собой соотношение демографических, психофизических и прочих характеристик групп работников и возникающих между ними отношений. Количественные показатели трудового потенциала, обычно отражают совокупный фонд рабочего времени.

В целом, основу управления организацией составляет практическое и теоретическое знание в области управления, а так же приемы и методы, отвечающие за совместную эффективную деятельность сотрудников организации.

Работоспособность сотрудников, уровень их профессионализма и квалификации, а также умение решать поставленные задачи и приносить прибыль напрямую зависят от качества практических методов работы и теоретических подходов к управлению персоналом. Вышеуказанные факторы имеют высокую степень влияния на эффективность производственного процесса.

Высокое качество выпускаемой продукции напрямую зависит от экономного использования трудовых и материальных ресурсов, экономического роста, стабильности воспроизводственного процесса, конкурентоспособности продукции и пропорциональности распределения ресурсной базы на предприятии.

Для потребителя не менее важное значение, наряду с качеством товара, имеет и его цена. Если цена будет не конкурентоспособна, то даже качественный товар не будет иметь спроса [16].

Социальная эффективность деятельности организации характеризуется уровнем удовлетворенности всех насущных потребностей покупателей производимым товаром. Прежде всего, здесь имеются в виду объемы производства и потребления выпускаемой продукции, приходящиеся на душу населения и их реальное соответствие научно обоснованным нормам.

Степень социальной эффективности экономики также связана с уровнем удовлетворения требований безопасности трудовой деятельности, качеством среды обитания, образованностью населения и количеством свободного времени у среднестатистического человека.

Всю вышеуказанную совокупность факторов принято называть качеством жизни. Это параметр характеризует весь диапазон процесса жизнедеятельности человека и отражает удовлетворенность населения имеющимися в распоряжении духовными и материальными благами. От вышеуказанных показателей напрямую зависят такие характеристики как уровень здоровья населения и средняя продолжительность жизни.

Социальная и экономическая эффективность тесно взаимосвязаны и обуславливают друг друга. Уровень жизни населения напрямую зависит от повышения экономической эффективности производственных процессов в стране. Решение социальных проблем, в свою очередь, положительно отражается на активизации человеческого фактора и повышении уровня экономической эффективности в целом по государству.

1.3. Влияние инновация на эффективность производства

Инновационная деятельность предприятия проводится с целью получения нового или улучшенного продукта или услуги, нового способа их производства для удовлетворения как индивидуального спроса, так и потребностей общества в новшествах в целом.

Мотивами инновационной деятельности выступают как внешние, так и внутренние факторы. Внешними мотивами наиболее часто служат:

- необходимость приспособления предприятия к новым условиям хозяйствования;
- изменение в налоговой, кредитно-денежной и финансовой политике;
- совершенствование и динамика рынков сбыта и потребительских предпочтений, то есть давление спроса;
- активизация конкурентов;
- конъюнктурные колебания;
- структурные отраслевые изменения;
- появление новых дешевых ресурсов, расширение рынка факторов производства, то есть давление предложения.

Внутренними мотивами инновационной деятельности предприятия являются:

- стремление увеличить объем продаж;
- расширение доли рынка, переход на новые рынки;
- улучшение конкурентоспособности фирмы;
- экономическая безопасность и финансовая устойчивость предприятия;
- максимизация прибыли в долгосрочном периоде.

Эффект инновационной деятельности является многоаспектным. Размер эффекта от реализации инноваций непосредственно определяется их ожидаемой эффективностью, проявляющейся:

а) в продуктивном смысле – как улучшение качества и рост товарных ассортиментов;

б) в технологическом смысле – как рост производительности труда и улучшение его условий;

в) в функциональном смысле – как рост эффективности управления;

г) в социальном смысле – как улучшение качества жизни.

Эффективность инноваций непосредственно определяется их конкретной способностью сберегать соответствующее количество труда, времени, ресурсов и денег в расчете на единицу всех необходимых и предполагаемых полезных эффектов создаваемых продуктов, технических систем, структур [42, с. 25].

Экономический результат использования инноваций приводит к сбережению трудовых, материальных или природных ресурсов либо позволяет увеличить производство средств производства, предметов потребления и услуг, получающих стоимостную оценку.

Технический эффект, получаемый в результате вложений в НИОКР в производстве и эксплуатации в народном хозяйстве, может быть оценен фактическим экономическим эффектом. Техническое совершенствование информации выражается в приросте значений параметров, показателей изделий. Следует заметить, что подобный эффект новой техники закладывается в предшествующей научно-технической информации. На основе указанных видов эффектов попытаемся проанализировать проблемы их оценки, а также методологические подходы возможности оценки.

При определении эффективности нововведений необходимо также учитывать социальные и экологические результаты (безопасность объектов инноваций).

Социальный результат способствует удовлетворению потребностей человека и общества, не получающих, как правило, стоимостной оценки (улучшение здоровья, удовлетворение эстетических запросов и т. д.). Чем значительнее социальное достижение, тем сложнее дать ему интегральную количественную оценку. Очевидно, целесообразна разработка шкал предпочтений, охватывающих всю совокупность показателей общественного благосостояния, а также использование экспертных методов оценки [30].

Экологический результат использования инноваций позволяет улучшить показатели, характеризующие уровень шума, освещенности, активность электромагнитного поля. Экологические нововведения выступают в виде изменения в технике, организационной структуре и управлении предприятием, которые улучшают или предотвращают негативное воздействие производства на окружающую среду. Так же важна надлежащая степень утилизации отходов производства.

Естественно, что в процессе маркетинговых исследований определяется и предварительная эффективность инноваций, под которой подразумевают прежде всего экономическую эффективность, т.е. соотношение затрат и результатов реализации того или иного инновационного проекта. Поскольку прибыль является основным критерием деятельности любого предприятия, то именно связанные с ней показатели должны быть определяющими при оценке и отборе проекта.

Эффективность инноваций оценивается на основе следующих показателей:

- стоимости проекта с учетом источников его финансирования;
- чистой текущей стоимости;
- уровня рентабельности капитала;
- внутренней нормы рентабельности;
- срока окупаемости капиталовложений.

Инновационные проекты, выходящие за рамки традиционных направлений бизнеса, сложно оценивать с точки зрения эффективности

вложений, так как они связаны с неопределенностью. Проблема состоит в том, удастся ли свести неопределенность проекта к категориям риска, так как риск может быть подчинен определенному закону распределения вероятностей и поэтому, в принципе, быть управляемым.

Основным обобщающим показателем экономической эффективности технико-технологических нововведений является показатель экономического эффекта. В нем находят отражение частные показатели эффективности: производительность труда, фондоотдача, материало- и энергоемкость, показатели технического уровня производства, качество продукции и др.

Показатель экономического эффекта от реализации нововведений определяется как превышение стоимостной оценки результатов над стоимостной оценкой совокупных затрат ресурсов за весь период осуществления мероприятий [24, с.17].

При расчетах экономического эффекта в первую очередь должен соблюдаться народнохозяйственный подход, т.е. должны учитываться результаты не только по месту применения технико-технологических нововведений, но и в смежных отраслях с позицией их влияния на конечные показатели развития экономики страны.

Затем рассчитывается внутрихозяйственный (коммерческий) экономический эффект на отдельных стадиях воспроизводственного цикла: научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), освоения, производства и использования результатов нововведений. Он позволяет оценить эффективность определенных инноваций в отдельных научно-исследовательских организациях, предприятиях-производителях и предприятиях-потребителях.

Целесообразность выбора способа и варианта технико-технологического обновления зависит от конкретной ситуации, характера нововведения, его соответствия профилю, ресурсному и научно-техническому потенциалу предприятия, требованиям рынка, стадиям

жизненного цикла техники и технологии, особенностям отраслевой принадлежности.

Создание и реализация инновационного проекта включает следующие этапы:

- формирование инновационного замысла (идеи);
- исследование инновационных возможностей;
- подготовка контрактной документации;
- подготовка проектной документации;
- строительно-монтажные работы;
- эксплуатация объекта;
- мониторинг экономических показателей.

С позиций инновационной деятельности целесообразно различать как жизненные циклы производства, так и жизненные циклы обращения новшества.

Жизненный цикл инноваций представляет собой совокупность взаимосвязанных процессов и стадий создания новшества. Жизненный цикл инноваций определяется как промежуток времени от зарождения идеи до снятия с производства реализованного на её основе инновационного продукта.

Внедрение новшества — является наиболее трудоемкой и сложной. Именно здесь велик объем расходов на освоение производства и выпуск опытной партии нового товара. На этой стадии воспроизводится и совершенствуется технология, отрабатывается регламент производственного процесса, наблюдается высокая себестоимость продукции и незагруженность мощностей [18].

Стадия промышленного освоения производства характеризуется медленным и растянутым во времени наращиванием выпуска продукции.

Стадия подъема отличается быстрым наращиванием производства, значительным увеличением загрузки производственных мощностей, отлаженностью технологического процесса и организации производства

Стадия зрелости и стабилизации характеризуется устойчивыми темпами наибольших объемов выпуска продукции и максимально возможной загрузкой производственных мощностей.

Стадия увядания или упадка связана с падением загрузки мощностей, сворачиванием производства данного товара и резким уменьшением товарных запасов вплоть до нуля.

Состав и структура циклов жизни новой техники и технологии тесно связаны с параметрами развития производства. Так, например, на первой стадии жизненного цикла новой техники и технологии производительность труда низкая, себестоимость продукции снижается, медленно возрастает прибыль предприятия либо экономическая прибыль даже отрицательна. В период быстрого роста выпуска продукции заметно снижается себестоимость, окупаются первоначальные затраты.

Частая смена техники и технологий создает большие сложности и нестабильность производства. В период перехода на новую технику и освоения новых технологических процессов снижаются показатели эффективности всех подразделений предприятия. Поэтому инновациям в области технологических процессов и орудий труда должны сопутствовать новые формы организации и управления, пооперационной, по процессорный и подетальный расчет экономической эффективности.

По настоящей главе можно сделать следующие выводы. Экономическая эффективность определяется как затрат на воплощение в жизнь определенного экономического эффекта и величины самого эффекта.

Иначе говоря, чем меньше затраты и чем больше результат, тем выше экономическая эффективность деятельности.

Как понятие, экономическая эффективность может иметь отношение и к функционированию всей хозяйственной системы, и к деятельности отдельного предприятия. При этом стоит помнить, что эффективность любой из хозяйственных единиц не тождественна эффективности всей системы. В

процессе определения хозяйственной эффективности отдельного предприятия и целой системы имеются серьезные различия.

Инновационная деятельность предприятия проводится с целью получения нового или улучшенного продукта или услуги, нового способа их производства для удовлетворения как индивидуального спроса, так и потребностей общества в новшествах в целом.

Мотивами инновационной деятельности выступают как внешние, так и внутренние факторы.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РАСШИРЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ИННОВАЦИЙ (НА МАТЕРИАЛАХ ООО «НАУЧНО- ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФИРМА ВИК»)

2.1. Организационно-экономическая характеристика ООО «Научно- производственная фирма ВИК»

Общество с ограниченной ответственностью «Научно-производственная фирма ВИК» зарегистрировано 14 мая 2013 года. Общество входит в группу компаний ВИК, которая была основана в 1990 году. Основное направление деятельности компании является производство ветеринарных препаратов. Группа компаний ВИК зарекомендовала себя на территории России и СНГ. Основная деятельность также направлена на научно-исследовательские работы в области производства лекарственных препаратов и добавок для животных. Кроме сельского хозяйства компания нацелена производить препараты для домашних животных [60].

Согласно учетной политике ООО «Научно-производственная фирма ВИК»:

- занимается фармацевтической деятельностью;
- имеет в собственности основные средства. При этом не владеет исключительными правами на использование баз данных, ноу-хау, секретных формул или процессов, информацией в отношении коммерческого опыта;
- привлекает займы и кредиты;
- получает бюджетные средства в виде субсидии;
- осуществляет операции в иностранной валюте (в связи с импортом сырья и оборудования);

– является средним предприятием согласно Федеральному [закону](#) от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Юридический адрес организации: 308519, Белгородская область, Белгородский район, пгт. Северный, ул. Березовая, д. 46-Г.

Общество имеет 2 учредителя. Учредители – физические лица, являющиеся гражданами Российской Федерации.

Уставный капитал на момент образования общества – 10 000 рублей.

Общество имеет 4 официальные лицензии на ведение деятельности. А именно:

- производство, хранение и перевозка ветеринарных препаратов;
- оптовая продажа ветеринарных препаратов;
- использование в производстве возбудителей инфекционного типа;
- деятельность в области использования инфекционных заболеваний человека и животных.

Исполнительный директор - Подгорнов Петр Александрович.

Основной вид деятельности организации - производство кормового микробиологического белка, премиксов, кормовых витаминов, антибиотиков, аминокислот и ферментов.

Сегодня предприятие имеют широкую сеть сбытовых каналов, собственные лаборатории, площадку для исследований. Предприятие активно взаимодействует с органами государственной власти в области инвестирования разработок в области производства ветеринарных препаратов.

Организация направляет свою деятельность не только на увеличение количества ассортимента продукции и количества покупателей, а также выход на европейский рынок ветеринарных товаров и услуг.

Отрасли деятельности изучаемого предприятия следующие:

- животные;
- услуги рыбоводства;

- корм;
- основная фармацевтическая продукция;
- прочие изделия медицинского назначения;
- фармацевтические препараты и материалы;
- домашние животные, корм;
- корма;
- прочая торговля;
- прочее сырье и полуфабрикаты;
- прочее сельскохозяйственное сырье;
- прочие непродовольственные товары;
- прочие потребительские товары;
- прочие товары;
- прочие химические вещества;
- фармацевтические и медицинские товары.

Структура управления организации представлена на рисунке 2.1.

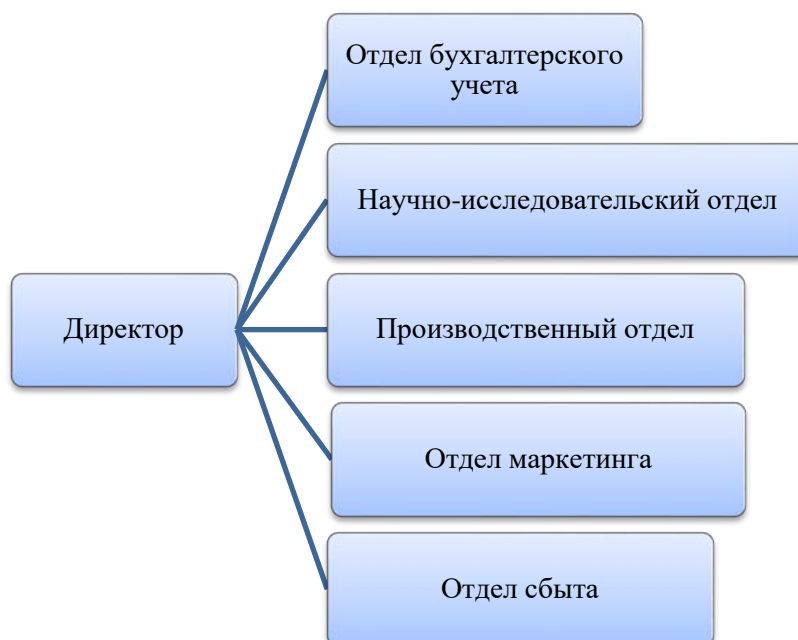


Рис.2.1. Организационная структура ООО «Научно-производственная фирма ВИК»

Организационная структура предприятия линейная. Высшим исполнительным органом является директор общества. Также организация состоит из пяти основных отделов. Такая организационная структура подходит небольшим предприятиям [62].

Для оценки предприятия необходимо провести в первую очередь оценку баланса предприятия. В таблице 2.1. представлены данные по оценке актива баланса.

Таблица 2.1

Изменение активов ООО «Научно-производственная фирма ВИК» за период с 2014 по 2016 годы, тыс. рублей

Наименование статьи	Год			Отклонение		
	2014	2015	2016	2015/2014	2016/2015	2016/2014
Основные средства	124781	130637	297513	5856	166876	172732
Запасы	35849	132623	103582	96774	-29041	67733
Налог на добавленную стоимость по приобретённым ценностям	0	4672	10091	4672	5419	10091
Дебиторская задолженность	115451	263784	311763	148333	47979	196312
Денежные средства и денежные эквиваленты	9396	19464	9519	10068	-9945	123
Прочие оборотные активы	1430	1026	1103	-404	77	-327
Итого активов	286907	552207	733573	265300	181366	446666

Из представленной таблицы 2.1. можно сделать следующие выводы. Актив баланса предприятия растет ежегодно. В 2016 году активы баланса предприятия составили – 733573 тыс. рублей, что на 181366 тыс. рублей больше чем в 2015 году и на 446666 тыс. рублей больше, чем в 2014 году.

Актив баланса предприятия вырос за изучаемый период, за счет роста следующих статей:

– основные средства предприятия выросли на 166876 тыс. рублей в 2016 году по сравнению с 2015 годом и на 172732 тыс. рублей по сравнению с 2014 годом;

– налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям в 2016 году вырос на 5419 тыс. рублей по сравнению с 2015 годом;

– дебиторская задолженность в 2016 году составила 311763 тыс. рублей, что на 47979 тыс. рублей больше чем в 2015 году.

Изменение актива баланса можно представить в виде диаграммы (рис.2.2.).

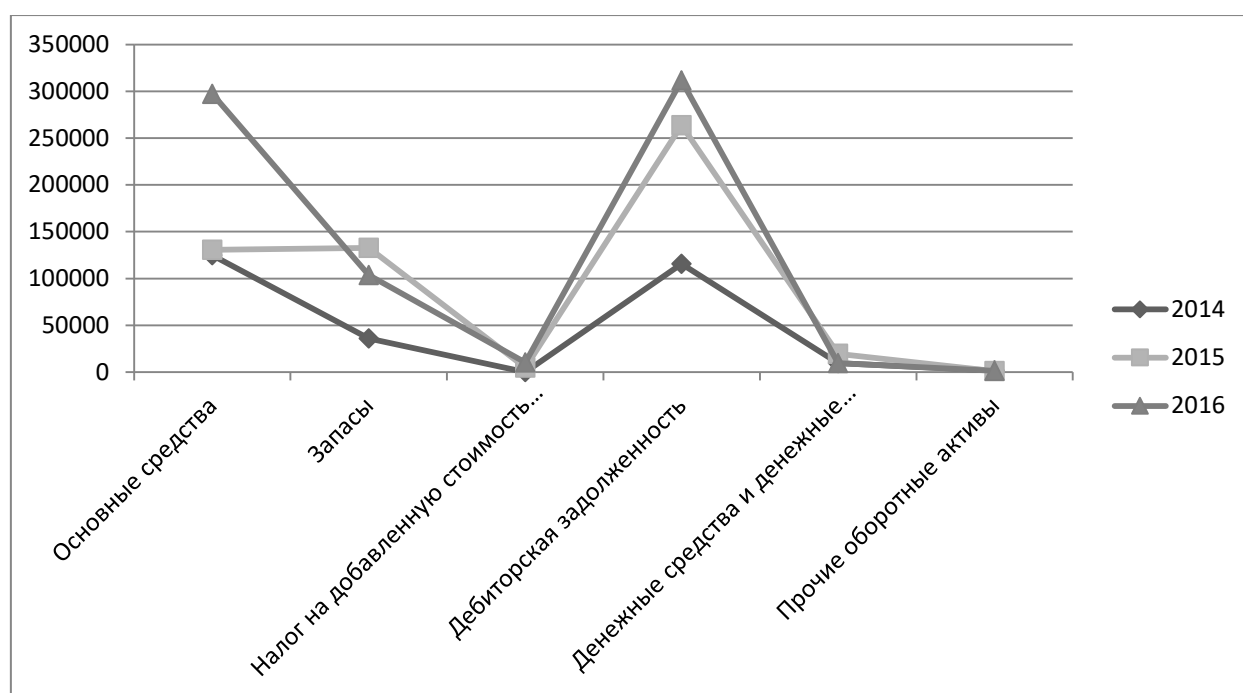


Рис.2.2. Изменение актива баланса ООО «Научно-производственная фирма ВИК» за период с 2014 по 2016 годы, тыс. рублей

Также стоит отметить, что кроме увеличения некоторых показателей актива баланса, наблюдается также снижение следующих показателей:

– снижение в 2016 году денежных средств и их эквивалентов по сравнению с 2015 годом на 9945 тыс. рублей;

– запасы предприятия снизились на 29041 тыс. рублей в 2016 году по сравнению с 2015 годом;

– прочие оборотные активы в 2016 году снизились на 327 тыс. рублей по сравнению с 2014 годом.

В таблице 2.2. представлены данные по структуре актива баланса предприятия за изучаемый период и темпы роста статей.

Таблица 2.2

Динамика активов ООО «Научно-производственная фирма ВИК» за период с 2014 по 2016 годы, %

Наименование статьи	Темп роста			Доля		
	2015/2014	2016/2015	2016/2014	2014	2015	2016
Основные средства	104,69	227,74	238,43	43,49	23,66	40,56
Запасы	369,95	78,10	288,94	12,49	24,02	14,12
Налог на добавленную стоимость по приобретённым ценностям	0,00	215,99	0,00	0,00	0,85	1,38
Дебиторская задолженность	228,48	118,19	270,04	40,24	47,77	42,50
Денежные средства и денежные эквиваленты	207,15	48,91	101,31	3,27	3,52	1,30
Прочие оборотные активы	71,75	107,50	77,13	0,50	0,19	0,15
Итого активов	192,47	132,84	255,68	100,00	100,00	100,00

Из представленной таблицы 2.2. можно сделать следующие выводы.

В 2016 году в структуре баланса наибольший удельный вес принадлежит дебиторской задолженности, которая составила 42,50% от актива баланса. В 2015 году данный показатель составлял 47,77%, а темп роста по сравнению с 2014 годом 228,48%.

Второе место в 2016 году по доле принадлежит основным средствам - 40,56%. Темп роста данного показателя по сравнению с 2015 годом составляет 227,74%, а в 2014 году доля равнялась 43,49% и занимала место в активе баланса.

Также в структуре баланса в 2016 году наблюдается снижение запасов предприятия. Они составили 14,12%, а их темп роста по сравнению с 2015 годом составил 78,10%.

Структуру актива баланса за 2016 год можно представить в виде рисунка 2.3.

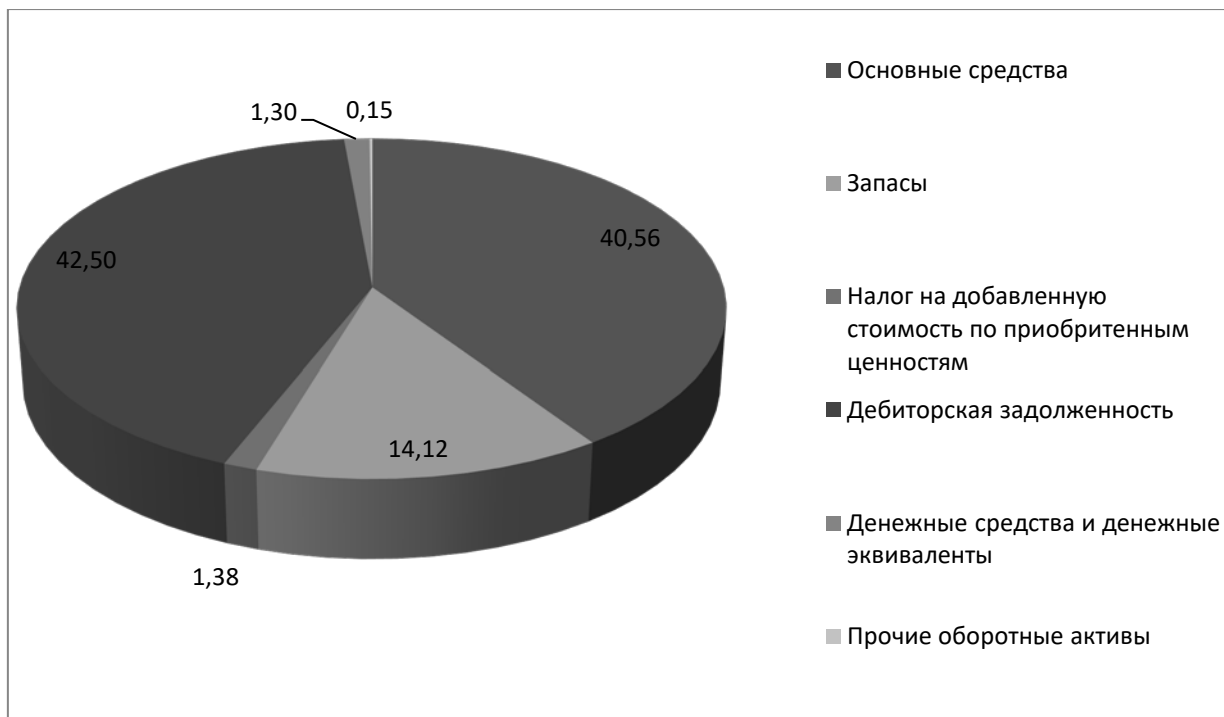


Рис. 2.3. Структура актива баланса за 2016 год, %

В целом по активу баланса можно сделать следующие выводы.

Актив баланса предприятия растет ежегодно в среднем на 38,5%. Интенсивный рост актива баланса можно объяснить тем, что предприятие до 2016 года наращивало свои основные средства, а уже в 2016 году начало больше вкладывать деньги непосредственно в производство, это объясняет снижение денежных средств и их эквивалентов в 2016 году по сравнению с предыдущими годами и рост дебиторской задолженности.

Предприятие стало активно работать на сбыт продукции, которая находилась на складе. Организация наладила эффективную систему сбыта произведенных товаров. Стоит отметить, что немаловажным является тот факт, что именно в конце 2015 года на предприятии появился отдел маркетинга, что в свою очередь способствовало активному росту выпуска продукции и ее сбыту.

Также стоит отметить, что рост производимой продукции привел к тому, что в активе баланса появилась статья – налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям. Предприятие стало больше приобретать сырья у поставщиков. Рынок поставщиков также был полноценно изучен отделом сбыта.

Для того чтобы в полном и рациональном объеме дать оценку деятельности предприятия произведем оценку пассива баланса. В таблице 2.3. показано изменение статей пассива баланса за изучаемый период.

Таблица 2.3

Изменение пассивов ООО «Научно-производственная фирма ВИК» за период с 2014 по 2016 годы, тыс. рублей

Наименование статьи	Год			Отклонение		
	2014	2015	2016	2015/2014	2016/2015	2016/2014
Уставный капитал	10	10	10	0	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	34884	306719	494624	271835	187905	459740
Отложенные налоговые обязательства	0	0	784	0	784	784
Долгосрочные заемные средства	0	0	186000	0	186000	186000
Заемные средства	155400	113400	2832	-42000	-110568	-152568
Кредиторская задолженность	96613	132078	49323	35465	-82755	-47290
Итого пассива	286907	552207	733573	265300	181366	446666

Из представленной таблицы 2.3. можно сделать следующие выводы. Пассив баланса предприятия в 2016 году составил 733573 тыс. рублей, что на 446666 тыс. рублей больше, чем в 2014 году. Рост статей пассива можно объяснить ростом следующих показателей:

– рост нераспределенной прибыли предприятия в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 187905 тыс. рублей и на 459740 тыс. рублей по сравнению с 2014 годом;

– отложенные налоговые обязательства в 2016 году выросли по сравнению с 2015 годом на 784 тыс. рублей;

– рост долгосрочных заемных средств в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 186000 тыс. рублей.

В 2016 году в пассиве баланса наблюдается снижение следующих показателей:

– снижение на 152568 тыс. рублей заемных средств по сравнению с 2014 годом и на 11056 тыс. рублей по сравнению с 2015 годом;

– снижение на 47290 тыс. рублей кредиторской задолженности по сравнению с 2014 годом и на 82755 тыс. рублей по сравнению с 2015 годом.

Данные таблицы 2.3. можно представить в виде диаграммы, изображенной на рисунке 2.4.

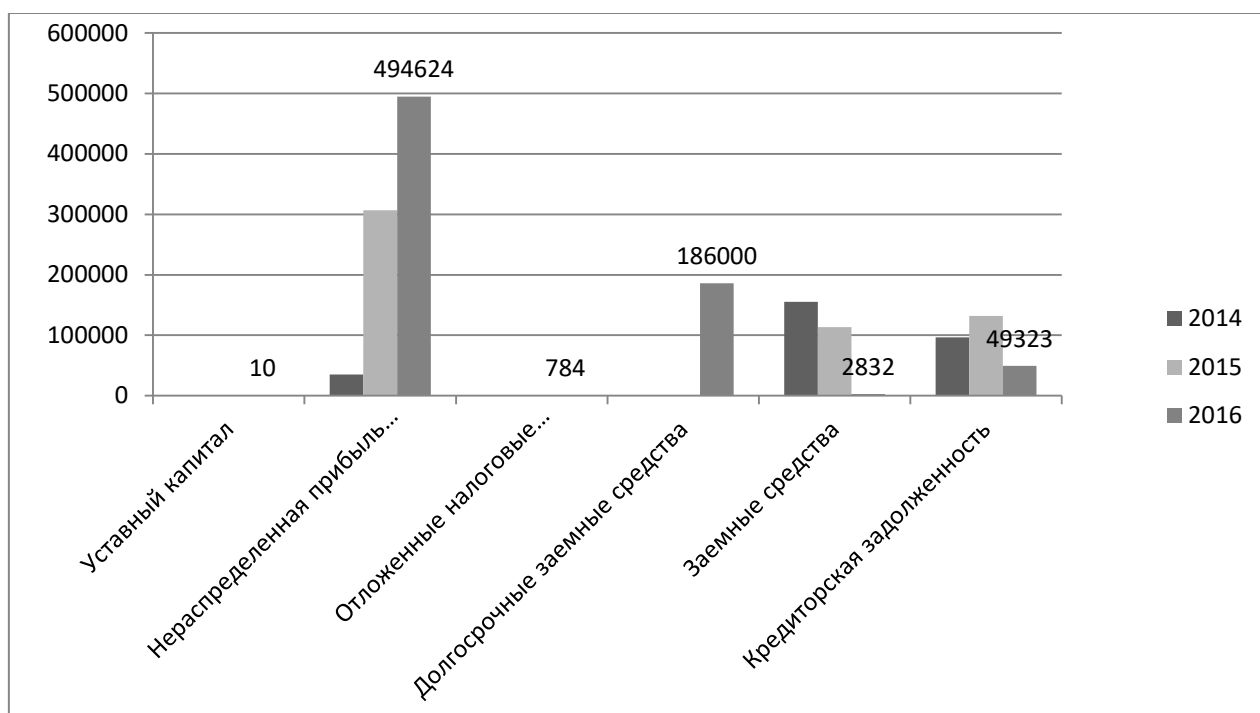


Рис.2.4. Изменение пассива баланса ООО «Научно-производственная фирма ВИК» за период с 2014 по 2016 годы, тыс. рублей

В таблице 2.4. представлены данные по динамике показателей пассива баланса, то есть структура пассива и темп роста статей.

Таблица 2.4

Динамика пассивов ООО «Научно-производственная фирма ВИК» за период
с 2014 по 2016 годы, %

Наименование статьи	Темп роста			Доля		
	2015/2014	2016/2015	2016/2014	2014	2015	2016
Уставный капитал	100,00	100,00	100,00	0,01	0,01	0,01
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	879,25	161,26	1417,91	12,16	55,54	67,43
Отложенные налоговые обязательства	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,11
Долгосрочные заемные средства	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	25,36
Заемные средства	72,97	2,50	1,82	54,16	20,54	0,39
Кредиторская задолженность	136,71	37,34	51,05	33,67	23,92	6,72
Итого пассива	192,47	132,84	255,68	100,00	100,00	100,00

Из представленной таблицы 2.4. можно сделать следующие выводы. Наибольший удельный вес в структуре баланса в 2016 году принадлежит нераспределенной прибыли - 67,43% от пассива баланса. Темп роста данного показателя по сравнению с 2015 годом составил 161,26% или темп прироста 61,26%.

В 2016 году в пассиве баланса появляется такой показатель как долгосрочные заемные средства. Доля данного показателя в 2016 году в структуре пассива баланса составила 25,36% [63].

Кредиторская задолженность в 2016 году в структуре баланса составила 6,72%, а темп роста по сравнению с 2015 годом составил 37,34%.

Наибольший удельный вес в пассиве баланса принадлежит уставному капиталу – 0,01%. Рост данного показателя также отсутствует. При оценке деятельности предприятия показатель данной статьи немаловажен. Имея такую прибыль, предприятие должно соответственно пропорционально наращивать собственный капитал, чтобы в случае наступления негативных

последствий заручится собственным капиталом перед различными кредиторами.

Данные таблицы 2.4. можно представить в виде диаграммы, изображенной на рисунке 2.5.

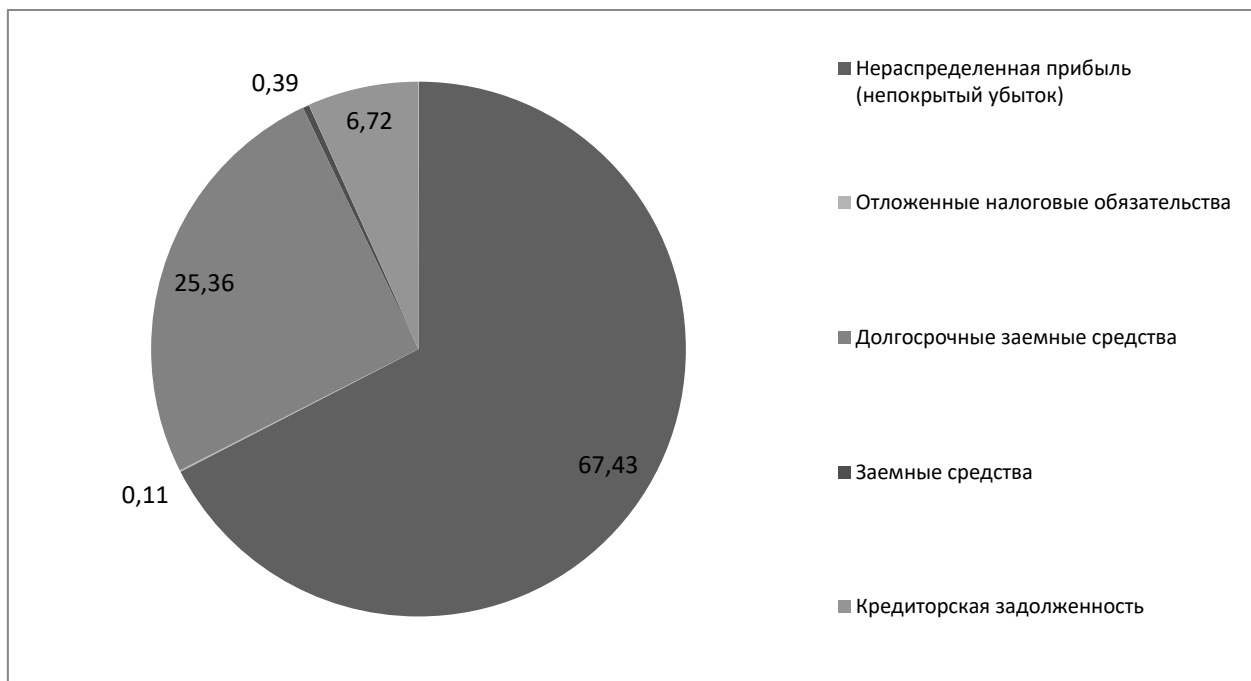


Рис. 2.5. Структура пассива баланса за 2016 год, %

В целом по настоящему пункту можно сделать следующие выводы. Предприятие стало активно вести свою деятельность по производству ветеринарных препаратов в 2016 году. В связи с тем, что общество стало активно избавляться от запасов на складе, реализуя также запасы, которые находились на складе более 1 года. Можно сказать, что отдела маркетинга и отдел сбыта стали наиболее эффективно работать.

Денежные средства, которые находились в свободном обращении на счетах, предприятие стало активнее использовать для осуществления текущей деятельности. До 2016 года общество активно наращивала свои основные средства, за счет приобретения необходимого оборудования, а также за счет строительства дополнительных складов и цехов.

В 2016 году ООО «Научно-производственная фирма ВИК» потребовались дополнительные средства на осуществления деятельности в

долгосрочной перспективе. Предприятие было вынуждено прибегнуть к долгосрочному займу в коммерческом банке. Взятый кредит был направлен на научно исследовательскую деятельность, которая в свою очередь в дальнейшей перспективе даст положительный результат и увеличит темпы производства, снизив постоянные издержки предприятия.

2.2. Анализ эффективности деятельности предприятия

Эффективность деятельности предприятия может быть оценена через призму множества экономических показателей, которые не всегда напрямую говорят о положительных результатах.

Сфера деятельности ООО «Научно-производственная фирма ВИК» является специфической, иногда положительные результаты деятельности могут быть видны через годы.

Для России, а также в целом для Белгородской области деятельность ООО «Научно-производственная фирма ВИК» является немаловажной. За счет таких малых и средних предприятий повышается результативность аграрного сектора, а именно животноводства.

Научно-исследовательская работа, которую проводит предприятие, влияет на инновации, которые активно используются в животноводстве. Инновации, которые использует предприятие для производства ветеринарных препаратов, эффективно используются в аграрном секторе экономики региона и страны в целом [40].

Деятельность предприятия будет оценена на основе показателей отчета о прибылях и убытках, а также отчета о движении денежных средств.

В таблице 2.5. представлены данные по экономической оценке деятельности предприятия за изучаемый период.

Таблица 2.5

Оценка деятельности ООО «Научно-производственная фирма ВИК» за период с 2014 по 2016 годы, тыс. рублей

Наименование статьи	Год			Отклонение		
	2014	2015	2016	2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2014
Выручка	559270	1677904	1221953	1118634	-455951	662683
Себестоимость продаж	473268	1246809	912766	773541	-334043	439498
Валовая прибыль (убыток)	86002	431095	309187	345093	-121908	223185
Коммерческие расходы	6703	25154	3933	18451	-21221	-2770
Управленческие расходы	63161	56383	62904	-6778	6521	-257
Прибыль (убыток) от продаж	16138	349558	242350	333420	-107208	226212
Проценты к уплате	0	0	2812	0	2812	2812
Прочие доходы	30110	7477	16479	-22633	9002	-13631
Прочие расходы	15950	14853	21047	-1097	6194	5097
Прибыль (убыток) до налогообложения	30298	342182	234970	311884	-107212	204672
Текущий налог на прибыль	8731	70347	46284	61616	-24063	37553
Изменение отложенных налоговых обязательств	0	0	784	0	784	784
Изменение отложенных налоговых активов	0	1	2	1	1	2
Чистая прибыль (убыток)	21567	271836	187904	250269	-83932	166337

Анализируя данные таблицы 2.5. можно сделать следующие выводы. В 2016 году выручка предприятия составила 1221953 тыс. рублей, что на 662683 тыс. рублей больше чем в 2014 году и на 455951 тыс. рублей меньше, чем в 2015 году. Данный показатель можно оценить следующим образом.

В 2015 году предприятие произвело больше продукции, оказало больше услуг и поставило товаров, чем в 2015 году. Возможно, на данный уровень выручки повлияло увеличение расходов, связанных с научно - исследовательской деятельности и вводимых на производство инноваций.

Себестоимость продаж в 2016 году составила 912766 тыс. рублей, что на 455951 меньше чем в 2015 году. В свою очередь валовая прибыль в 2016 году уменьшила свой показатель по сравнению с 2015 годом на 121908 тыс. рублей.

На себестоимость продаж в 2016 году напрямую повлияло уменьшение по сравнению с 2015 годом на 21221 коммерческих расходов и увеличение на 6521 тыс. рублей управленческих расходов.

Рост 2016 году показателя управленческих расходов можно объяснить тем, что деятельность организации связана с научными разработками и исследованиями. Специалисты организации постоянно проходят курсы по повышению своей квалификации. Также немаловажным фактором является то, что именно в 2016 году в структуре предприятия появился отдел маркетинга. Данный отдел позволит организации улучшить свое положение на рынке, за счет адекватной оценки положения на рынке, правильной оценке конкурентов и конкурентоспособности производимого товара [62].

В свою очередь прибыль от продаж снизилась на 107208 тыс. рублей по сравнению с 2015 годом и составила 242350 тыс. рублей. Данный показатель снизился в виду снижения производства продукции и увеличения научно-исследовательской деятельности.

Так как на предприятии в 2016 году появились долгосрочные обязательства за счет использования долгосрочного кредита данного коммерческим банком, появилась дополнительная статья расходов – это проценты по кредиту. Данная статья составила 2812 тыс. рублей расходов.

Прочие расходы предприятия в 2016 году составили 21047 тыс. рублей. В данную группу расходов можно отнести расходы на коммунальные услуги, транспортные расходы не связанные напрямую с производством, оплата дополнительных услуг. Данный показатель увеличился по сравнению с 2015 годом на 6194 тыс. рублей.

Доходы не связанные с производственной деятельностью в 2016 году составили 16479 тыс. рублей, что на 9002 тыс. рублей больше чем в 2015 году. В данную группу доходов общества можно отнести – доходы, связанные с оказанием услуг сторонним организациям. Эти услуги напрямую не связаны с производством. Они включают в себя – транспортные услуги,

услуги по обучению персонала, аренда оборудования, информационные услуги.

Данные таблицы 2.5 можно представить в виде графика, который изображен на рисунке 2.6.

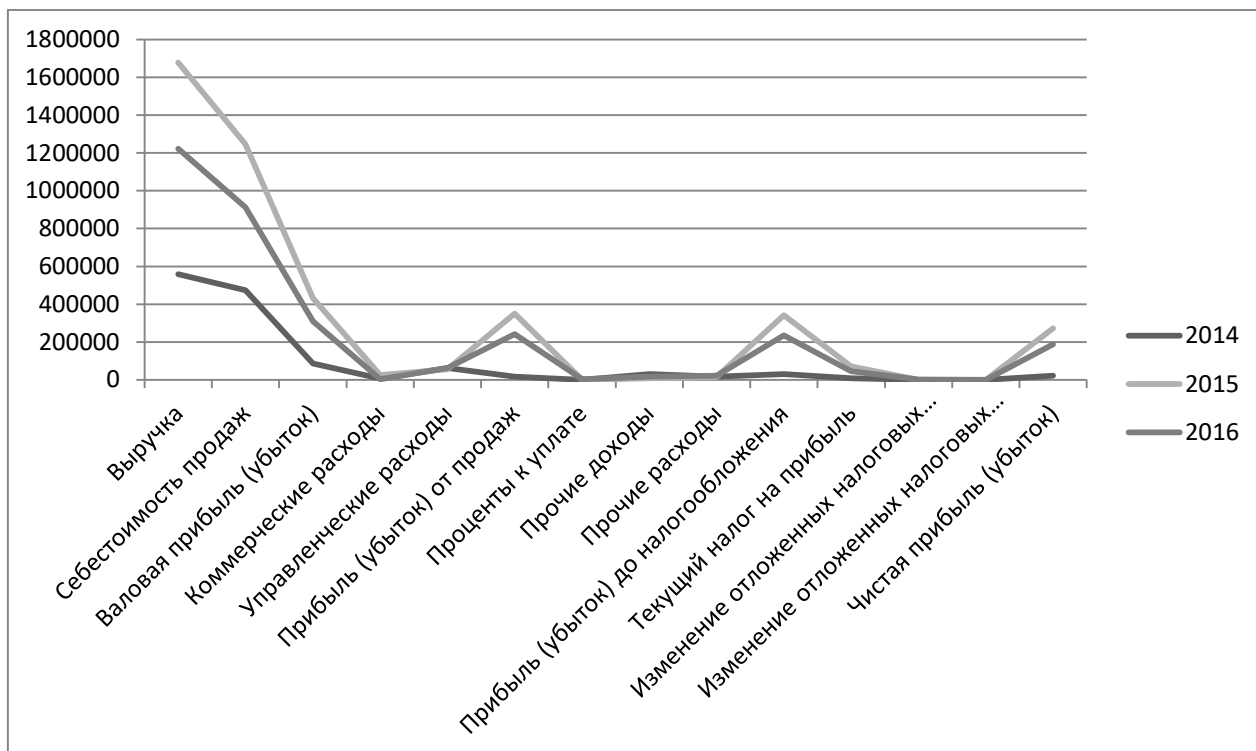


Рис. 2.6. Динамика показателей деятельности ООО «Научно-производственная фирма ВИК» за период с 2014 по 2016 годы, тыс. рублей

Стоит отметить, что в 2016 году прибыль до налогообложения составила 234970 тыс. рублей, что на 107212 тыс. рублей меньше чем в 2015 году и на 204672 тыс. рублей больше чем в 2014 году.

ООО «Научно-производственная фирма ВИК» за период с 2014 года по 2016 гг. пополнила бюджет государства по налогу на прибыль в общем объеме 125362 тыс. рублей.

Чистая прибыль организации в 2016 году составили 187904 тыс. рублей, что на 166337 тыс. рублей больше чем в 2014 году и на 83932 тыс. рублей меньше, чем в 2015 году. Наибольший объем чистой прибыли предприятие получило в 2015 году, и он был равен 271836 тыс. рублей. Это

связано с тем, что в 2015 году был наибольший объем выручки и себестоимости продукции.

Для достоверной оценки показателя деятельности организации необходимо оценить показатели денежного потока за период с 2014 по 2016 годы. В таблице 2.6. представлены данные по совокупному денежному потоку организации.

Таблица 2.6

Изменение денежных потоков ООО «Научно-производственная фирма ВИК» за период с 2014 по 2016 годы, тыс. рублей

Вид денежного потока	Год			Отклонение		
	2014	2015	2016	2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2014
Сальдо денежных потоков от текущих операций	32589	47597	96469	15008	48872	63880
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	-10685	-1328	-181311	9357	-179983	-170626
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	-12561	-24401	74897	-11840	99298	87458
Сальдо денежных потоков за отчетный период	9343	10068	-9945	725	-20013	-19288

Из представленной таблицы 2.6. можно сделать следующие выводы. В 2016 году сальдо денежных потоков за отчетный период составило -9945 тыс. рублей. То есть сальдо оказалось отрицательным. В 2015 году данный показатель был равен 10068 тыс. рублей, а в 2014 году 9343 тыс. рублей.

Отрицательно конечного сальдо в 2016 году состоит из суммы сальдо денежных потоков, сальдо от инвестиционных операций и сальдо от финансовых операций.

Данные таблицы 2.6. можно представить в виде диаграммы, изображенной на рисунке 2.7.

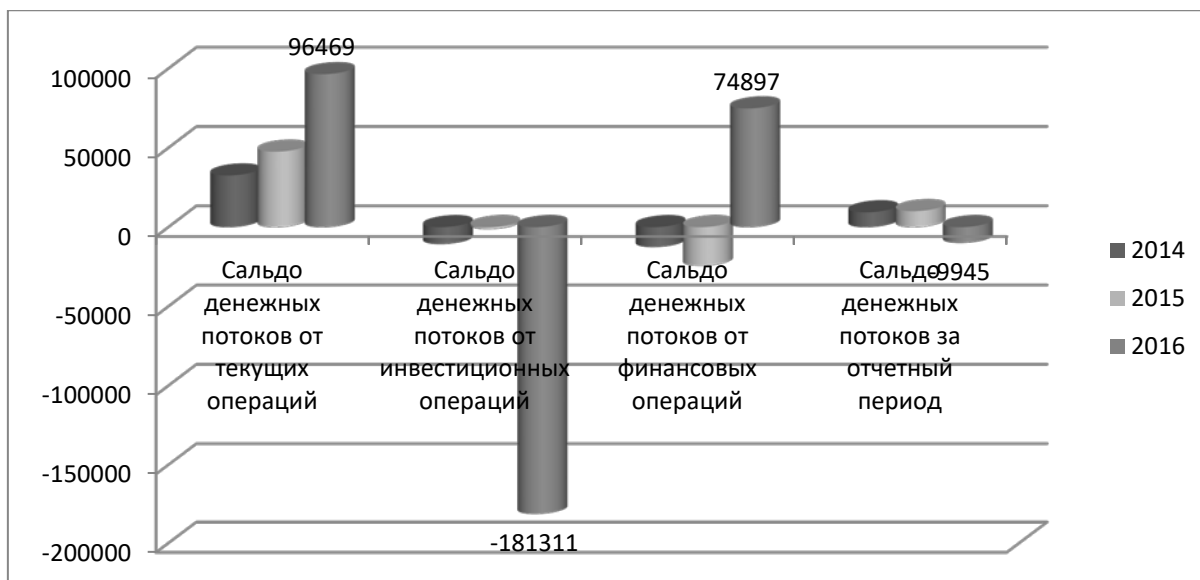


Рис.2.7. Динамика денежных потоков ООО «Научно-производственная фирма ВИК» за период с 2014 по 2016 годы, тыс. рублей

Сальдо денежных потоков от текущих операций в 2016 году составило 96469 тыс. рублей, что на 48872 тыс. рублей больше чем в 2015 году и на 63880 тыс. рублей больше чем в 2014 году. Текущие операции это основа деятельности организации. Состояние сальдо от текущих операций это основа эффективности деятельности организации.

В 2016 году сальдо от инвестиционной деятельности составило -181311 тыс. рублей, что на 179983 меньше чем в 2014 году. В целом за изучаемый период денежные потоки от инвестиционной деятельности имеют отрицательную тенденцию. Предприятие является специфическим, поэтому нельзя ждать от этого денежного потока положительную тенденцию. Как правило для предприятий научно-исследовательской сферы инвестиции вожженные в производство дают положительный эффект в долгосрочной перспективе.

Положительный результат от финансовой деятельности только в 2016 году стала получать фирма. Так в 2014 году данный показатель был равен -24401 тыс. рублей, но уже в 2016 году он равен 74897 тыс. рублей. Это можно объяснить следующим. В 2016 году положительный доход стали давать операции по ценным бумагам.

В таблице 2.8. дана оценка текущей деятельности изучаемой организации.

Таблица 2.8

Динамика показателей по текущей деятельности ООО «Научно-производственная фирма ВИК» за период с 2014 по 2016 годы, тыс. рублей

Статья доходов/расходов	Год			Отклонение		
	2014	2015	2016	2015/2014	2016/2015	2016/2014
Поступления:	1028968	1256960	1062661	227992	-194299	33693
доходы от продажи продукции, товаров, работ, услуг	1025691	1251623	1062661	225932	-188962	36970
прочие поступления	3277	5337	0	2060	-5337	-3277
Платежи:	996379	1209363	966192	212984	-243171	-30187
поставщикам и подрядчикам за сырье	859630	910780	771166	51150	-139614	-88464
оплата труда работников	32589	48495	64079	15906	15584	31490
проценты по долговым обязательствам	0	0	2295	0	2295	2295
налог на прибыль организаций	56896	88331	53758	31435	-34573	-3138
прочие платежи	47264	161757	74894	114493	-86863	27630
Сальдо денежных потоков от текущих операций	32589	47597	96469	15008	48872	63880

Из представленной таблицы 2.8. можно сделать следующие выводы. Текущая деятельность организации оценивается как эффективная. В 2016 году сальдо денежных потоков от текущей деятельности равно 96469 тыс. рублей, что на 48872 тыс. рублей больше чем в 2015 году.

Поступления по текущей деятельности организации можно оценить следующим образом. Основным видом поступлений от текущей деятельности для ООО «Научно-производственная фирма ВИК» являются доходы от продажи товаров, работ, услуг. В 2016 году прибыль от продажи товаров, работ, услуг составила 1062661 тыс. рублей, что на 188962 меньше чем в 2015 году, в связи с тем, что объем выпуска товаров был больше в 2015 году.

Прочие поступления существовали в организации в 2014 и 2015 годах. В 2015 году их объем был равен 5337 тыс. рублей, а в 2014 году 3277 тыс. рублей.

Совокупные платежи организации по текущей деятельности в 2016 составили 966192 тыс. рублей, что на 243171 тыс. рублей меньше чем в 2015 году.

Поставщикам и подрядчикам организация в 2016 году заплатила 771166 тыс. рублей, что на 139614 тыс. рублей больше чем в 2015 году.

Оплата работникам организации увеличилась на 15584 тыс. рублей по сравнению с 2015 годом и составила 64079 тыс. рублей.

Прочие платежи в 2016 году составили 74894 тыс. рублей, что на 86863 тыс. рублей меньше чем в 2015 году и на 27630 тыс. рублей больше чем в 2014 году.

Данные таблицы 2.8. можно представить в виде графика (рисунок 2.9).

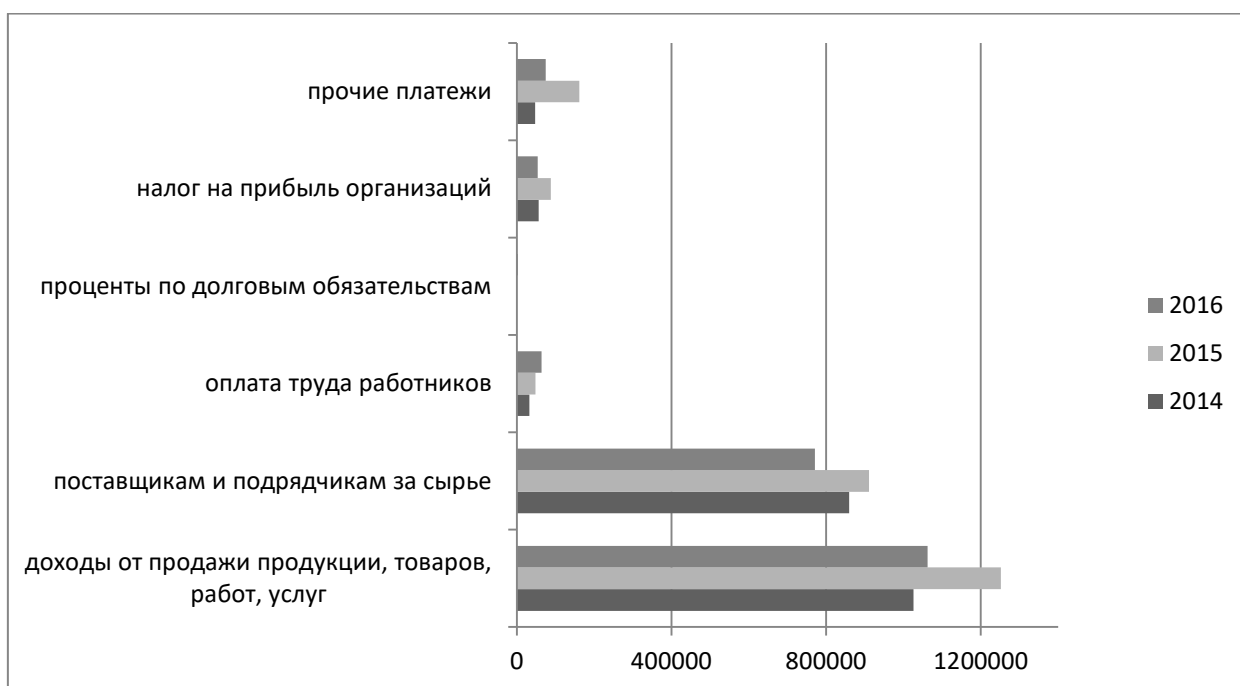


Рис.2.9. Динамика показателей по текущей деятельности ООО «Научно-производственная фирма ВИК» за период с 2014 по 2016 годы, тыс. рублей

В целом по настоящему пункту можно сделать следующие выводы. Деятельность предприятия можно оценить как эффективная. Ежегодно

растут потоки денежных средств от текущей деятельности. Чистая прибыль организации в 2016 году составили 187904 тыс. рублей, что на 166337 тыс. рублей больше чем в 2014 году и на 83932 тыс. рублей меньше, чем в 2015 году. Наибольший объем чистой прибыли предприятие получило в 2015 году, и он был равен 271836 тыс. рублей. Это связано с тем, что в 2015 году был наибольший объем выручки и себестоимости продукции.

2.3. Оценка производственных инноваций предприятия и их влияния на эффективность деятельности

ООО «НПФ ВИК» в октябре 2016 года ввело на территории пос. Северный в Белгородском районе новый цех. Площадь цеха составляет 4,2 тыс. кв. м. Цех ориентирован на производство жидких кормовых добавок, порошкообразных пребиотиков и пробиотиков для сельскохозяйственных животных. Планируется, что данная площадка станет первой в России по производству ушных бирок для идентификации крупного рогатого скота и свиней с лазерным нанесением характеристик [45].

Аналитики подсчитали, что проектная мощность вышеуказанного участка составляет 1 млн. литров кормовых добавок, 3 тыс. тонн пребиотиков и пробиотиков, а также 2 млн. штук ушных бирок в год.

В 2016 году введены в эксплуатацию два склада для хранения готовой продукции. Общая площадь введенных складов равна 1080 кв. м.

На основании официальных данных стоимость проекта составляет 240 млн. рублей собственных средств компании. Предприятие производит 1,5 тыс. кубометров оральных растворов и 1,3 тыс. тонн порошков ежегодно.

Сегодня ассортимент продукции составляет около 100 наименований препаратов. Можно отметить, что основными потребителями продукции организации являются крупные агрохолдинги Белгородской области и

соседних регионов, такие как: АПХ «Мираторг», «Капитал Агро», ГК «Русагро», «Белая птица» и «БЭЗРК-Белгранкорм».

Можно выделить следующие основные направления инвестиционных вложений ООО «НПФ ВИК»:

- обеспечить организации аграрного сектора России и Белгородской области высококачественными ветеринарными препаратами отечественного производства, а также сократить зависимость от импортных ветеринарных продуктов;

- создать инновационное производство на территории России, которое будет сертифицировано по стандарту GMP;

- диверсификация и увеличение текущих производственных мощностей и исследовательского потенциала компании.

На сегодняшний день ассортимент лекарственных препаратов, выпускаемых группой компаний ВИК, насчитывает более 80 наименований продукции, 9 из которых являются инновационными и выпускаются по патентам.

Стоит отметить, что мощность, которая была создана в 2016 году, позволит предприятию оперативно обеспечивать необходимой ветеринарной продукцией большинство агропромышленных холдингов Белгородской области, тем самым заняв лидирующие позиции на рынке региона.

Учитывая результаты оценки экономической деятельности ООО «НПФ ВИК», которые были приведены ранее в настоящей главе, необходимо дать оценку объему выпускаемой продукции за изучаемый период.

В целом можно сказать, что предприятие сегодня производит три вида продукции – порошки, оральные растворы и ушные бирки. Стоит отметить, что ушные бирки предприятие стало производить только в 2016 году. В таблице 2.9. представлен объем выпуска продукции ООО «НПФ ВИК» за период с 2014 по 2016 годы.

Таблица 2.9

Оценка объемов производимой продукции ООО «Научно-
производственная фирма ВИК» за период с 2014 по 2016 годы, тыс. упаковок

Продукция	Год			Отклонение		
	2014	2015	2016	2015/2014	2016/2015	2016/2014
Порошки	20569	23268	22589	2699	-679	2020
Оральный раствор	320056	342629	341259	22573	-1370	21203
Бирка ушная	0	0	25698	0	25698	25698
Итого	340625	365897	389546	25272	23649	48921

Учитывая данные таблицы 2.9. можно сделать следующие выводы. В 2016 году совокупный объем произведенной продукции составил 389546 упаковок, что на 23649 тыс. упаковок больше, чем в 2015 году и на 48921 тыс. упаковок больше чем в 2014 году.

Учитывая из ранее указанного материала, что себестоимость товара снизилась в 2016 году, но объем продукции увеличился в 2016 году, говорит об увеличении эффективного воздействия инноваций в производстве, который приводит к снижению постоянных издержек, автоматизации производственных процессов.

В 2016 году предприятие снизило производство порошков по сравнению с 2015 годом на 679 тыс. упаковок. Цена продукции в среднем снизилась на 10%, поэтому предприятию стало выгодно открыть производство нового товара – ушные бирки.

В 2016 году производство ушных бирок составило 25698 тыс. упаковок. В каждой упаковке 100 штук бирок. Спрос на данную продукцию увеличился. В основном предприятие в основном реализует данную продукцию на территории Белгородской области.

В 2016 году орального раствора предприятием было произведено 341259 тыс. упаковок, то на 1370 тыс. упаковок меньше чем в 2015 году и на 21203 тыс. упаковок больше чем в 2014 году.

На рисунке 2.10. представлен график объема продукции, произведенной ООО «Научно-производственная фирма ВИК» за период с 2014 по 2016 годы.

Рентабельность собственного капитала	Чистая прибыль/ Собственный капитал	0,62	0,89	0,38	0,27	-0,51	-0,24
Валовая рентабельность	Валовая прибыль/Выручка	0,15	0,26	0,25	0,10	0,00	0,10
Рентабельность продаж	Операционная прибыль/Выручка	0,09	0,22	0,21	0,13	-0,02	0,11
Рентабельность активов	Чистая прибыль/Активы	0,08	0,49	0,67	0,42	0,18	0,60
Рентабельность основных средств	Чистая прибыль/основны е средства	0,17	2,08	1,66	1,91	-0,42	1,49
Рентабельность персонала	Чистая прибыль/Сумма затрат на персонал	0,64	5,61	7,72	4,96	2,11	7,08
Рентабельность производства	Прибыль/ Стоимость ОС+ОА	0,24	0,62	0,32	0,38	-0,30	0,08

Из представленной информации таблицы 2.10. можно сделать следующие выводы. Коэффициент рентабельности собственного капитала в 2016 году составил 0,38, что на 0,51 меньше чем в 2015 году. Можно сказать, что собственный капитал предприятия используется на 38%, то есть, по сути, малоэффективно. Организации необходимо нарастить собственный капитал, для стабильного осуществления непрерывного производства.

Валовая рентабельность организации в 2016 году составила 0,25 или 25%. Ежегодно данный показатель имеет тенденцию к увеличению. Предприятие эффективно использует 25% валовой прибыли.

Показатель рентабельности продаж составил в 2016 году 0,21. То есть в 2016 году от 1 рубля вложенного в продукцию предприятие получала 21 копейку прибыли или 21%. Чем выше данный показатель, тем лучше для предприятия.

В 2016 году рентабельность активов составила 0,67 или 67%. Активы предприятия приносят 6% прибыли или по сути 1 рубль продукции это 67% вложенных активов.

Очень высокий показатель рентабельности основных средств. В 2016 году 1,66 или 166%. Основные средства полностью окупают затраты вложенные в них.

Благодаря тому, что в 2016 году предприятие увеличило расходы на обучение персонала, на повышение зарплаты, премий и повышение квалификации рентабельность персонала составила 7,72. Каждый работник приносит 7,72 рубля прибыли от единицы товара.

На рисунке 2.11. представлены данные таблицы 2.10.

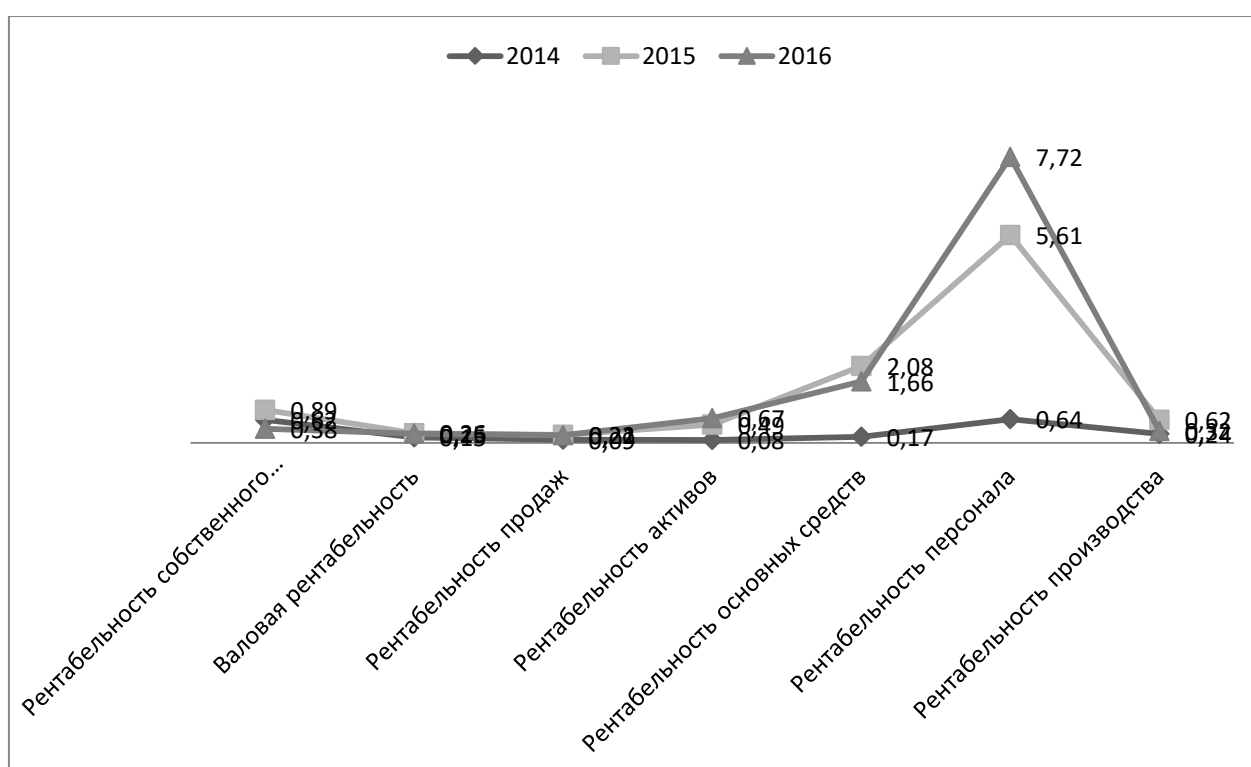


Рис.2.11. Изменение коэффициента рентабельности ООО «Научно-производственная фирма ВИК» за период с 2014 по 2016 годы

Максимальная рентабельность производства находилась в 2015 году и составляла 0,62 или 62%. Производство было эффективно в 62% от чистой прибыли.

В целом можно сказать, что производство компании эффективно. Инновации, которые предприятие применяет на производстве дает положительные результаты. Инновационная деятельность, хоть и не сразу

приводит увеличению прибыли, но в свою очередь в перспективу 3-4 лет приведет к увеличению чистой прибыли, уменьшению постоянных затрат.

Стоит отметить, что расширение инноваций затратный метод для предприятия, но в целом прибыльный и эффективный. В 2014 году затраты на инновации составили 125458 тыс. рублей. Но уже в 2015 данная статья расходов составила 132568 тыс. рублей собственных средств, а в 2016 году 258958 тыс. рублей.

Не стоит забывать, что предприятие входит в группу предприятий ВИК. Группа ежегодно выделяет средства из инвестиционных резервов на развитие НИОКР.

В целом по настоящей главе можно сделать следующие выводы. Сегодня ассортимент продукции составляет около 100 наименований препаратов. Можно отметить, что основными потребителями продукции организации являются крупные агрохолдинги Белгородской области и соседних регионов, такие как: АПХ «Мираторг», «Капитал Агро», ГК «Русагро», «Белая птица» и «БЭЗРК-Белгранкорм».

В 2016 году баланс предприятия составили – 733573 тыс. рублей, что на 181366 тыс. рублей больше чем в 2015 году и на 446666 тыс. рублей больше, чем в 2014 году. Деятельность предприятия можно оценить как эффективная [63].

Ежегодно растут потоки денежных средств от текущей деятельности. Чистая прибыль организации в 2016 году составили 187904 тыс. рублей, что на 166337 тыс. рублей больше чем в 2014 году и на 83932 тыс. рублей меньше, чем в 2015 году. Наибольший объем чистой прибыли предприятие получило в 2015 году, и он был равен 271836 тыс. рублей.

Сальдо денежных потоков от текущих операций в 2016 году составило 96469 тыс. рублей, что на 48872 тыс. рублей больше чем в 2015 году и на 63880 тыс. рублей больше чем в 2014 году. Текущие операции это основа деятельности организации. Состояние сальдо от текущих операций это основа эффективности деятельности организации.

В 2016 году сальдо от инвестиционной деятельности составило -181311 тыс. рублей, что на 179983 меньше чем в 2014 году. В целом за изучаемый период денежные потоки от инвестиционной деятельности имеют отрицательную тенденцию. Предприятие является специфическим, поэтому нельзя ждать от этого денежного потока положительную тенденцию. Как правило для предприятий научно-исследовательской сферы инвестиции вожженные в производство дают положительный эффект в долгосрочной перспективе.

ГЛАВА 3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ РАСШИРЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ИННОВАЦИЙ

3.1. Направления совершенствования производственных инноваций

В рамках современной рыночной экономики остро встает вопрос непрерывного повышения конкурентоспособности предприятий. Именно внедрение инноваций в производственный процесс является основным средством повышения прибыли бизнесмена, что, как следствие, открывает ему путь на новые рынки сбыта. Даже государственные правительства делают ставку на инновации при преодолении экономического кризиса.

Проблема организации внедрения инноваций в производственные процессы имеет постоянный характер и будет присутствовать до тех пор, пока существует бизнес. В настоящее время особенно актуальным аспектом является правильная координация силы предприятия на пути к совершенствованию инновационной деятельности.

Чтобы иметь нормальное представление о рассматриваемой проблеме, необходимо внимательно изучить саму суть инновационной деятельности.

По факту инновации подразумевают под собой освоение новой линии продукции (совокупность контрактов на реализацию товара, на его снабжение покупными ресурсами, необходимыми материальными и нематериальными активами) [28, с.15].

Причем данная линия должна быть основана на индивидуально разработанной оригинальной технологии, способной вывести на действующий рынок продукт, который сможет удовлетворить излишний спрос.

В результате применения новой технологии количество известного и пользующегося спросом продукта так же может быть увеличено до уровня, позволяющего говорить о насыщении им действующего рынка.

Инновации, в том числе, могут быть и радикальными, в этом случае они представляют собой существенное обновление всех производственных линий организации. В том числе выделяется и инкрементальная линия инноваций, такая линия имеет характер отдельных усовершенствований, выступающих как частичное обновление направлений бизнеса рассматриваемого предприятия.

Для каждого отдельно взятого предприятия инновации не всегда делают осваиваемые бизнес-линии пионерными для ряда областей и рынков.

Инновации могут подразумевать перенятые продукты и технологии, созданные ранее и уже освоенные отечественными новаторами.

Качество нововведений, реализованных на практике, имеет существенную взаимосвязь с организацией самого инновационного процесса.

К основным недостаткам инновационной деятельности предприятий принято относить:

- потенциально эффективные новшества имеют существенную задержку во времени или не внедряются вовсе. В итоге эффект инновации не может быть реализован;
- новшество, внедряемое в производственный процесс, не имеет необходимого инновационного потенциала (имеются ошибки в оценке полезности, или внедрение происходит лишь по причине его популярности в определенных кругах);
- в результате допущенных ошибок внедрение новшества не дает ожидаемого результата;
- внедрение новшества становится слишком затратным, нежели было запланировано на этапе принятия решения о применении инновации;

– превышаются сроки внедрения, что может являться результатом плохой организации внедрения или наличия сильного сопротивления нововведению [52].

Каждый из вышеперечисленных эффектов, имеет объяснение через некачественное выполнение определенного этапа процесса обновления или через его отсутствие, что, в свою очередь, говорит о том, что управление поиском и внедрением инноваций было проведено на некачественном уровне.

Ряд перечисленных недостатков инновационной деятельности вызывает необходимость вмешательства в процесс ее совершенствования. Совершенствования могут быть спровоцированы, к примеру:

– малым процентом успешно проведенных инноваций, при этом удачные инновации компенсируют затраты как на самих себя, так и на неэффективные идеи;

– необходимостью выделения отдельного бюджета с целью ухода от падения финансовых показателей подразделений, занятых традиционной производственной деятельностью;

– использование критериев оценки инновационных проектов, в корне отличающихся от традиционных. Как пример, можно привести «годовой прирост прибыли», в качестве критерия, который на практике не приемлем, так как в ближайшие 3-4 года инновационная продукция не сможет дать никакой прибыли, но затем уровень дохода резко возрастает;

– плановая и систематическая ликвидация всей устаревшей технологии, позволяющая высвободить ресурсы, необходимые для работы с новым видом продукта или услуги;

– фактическое отсутствие обратной связи от результатов к затратам ресурсов и фактическим инвестициям в течение длительного времени;

– правильно подобранный момент прекращения работ, позволяющий избежать затрат средств, предназначенных под инновацию, не рассчитанную на промежуточные результаты.

В современной практике совершенствование управления нововведениями для многих организаций является важным средством поддержания активности в ряде освоенных областей и постепенной экспансии на ряде новых направлений.

В процессе повышения эффективности инновационной деятельности решающее значение имеет комплексное использование новейших принципов менеджмента. Для ООО «НПФ ВИК» основными являются:

- создание атмосферы, поощряющей поиск новшеств и их освоение;
- направленность всей инновационной деятельности на нужды конкретной группы потребителей;
- определение приоритетных задач инновационной работы, исходя из основных задач и целей организации;
- падение числа уровней в управлении по схеме «исследование – производство – сбыт»;
- максимальное сокращение сроков внедрения и разработки нововведений, компоновка работ, исключая «эстафетный» принцип, основанная на параллельном внедрении инновации в рамках ведения производственной деятельности.

Анализ инновационных систем управления инновациями должен проводиться в тесной взаимосвязи с одной стороны с типом инновационной стратегии, с другой – со структурой, кадрами, технологией и другими параметрами рассматриваемой организации.

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что для удачного внедрения инновации на предприятии, должны иметь место следующие этапы:

- введение системы непрерывных совершенствований;
- улучшение системы стимулирования и мотивации, проводимое с целью поощрения инноваций;
- преодоление сопротивления работников вводимой инновации;

- модификация системы сбора внешней и внутренней маркетинговой информации;

- непрерывное улучшение системы стратегического менеджмента на предприятии, при проведении параллельной регламентации процедур разработки, рассмотрения, утверждения, реализации и мониторинга инновационных технологий;

Введение на предприятии системы непрерывного совершенствования даст возможность повысить эффективность производственных процессов за счет принятия необходимых инновационных решений. Но, стоит отметить, что система непрерывных улучшений не будет работать, если руководство предприятия не уделяет должного внимания успехам работников компании. Менеджер, имеющий возможность быть привлеченным в процесс непрерывного улучшения, но игнорирующий его, является явной помехой для системы непрерывных улучшений.

Создание вышеуказанной системы можно условно разбить на 5 следующих этапов:

1. Определение параметров (изначально система должна функционировать на основе вспомогательных, офисных и производственных процессов, поэтому из множества вариантов необходимо выбрать наиболее подходящие к разрабатываемой системе. Сюда относят структуру управления улучшениями, контроль постановки целей, оценку реальной эффективности, правила и систему внедрения персонала);

2. Обучение персонала (рассматриваемые способы постановки целей и их достижения имеют соответствие определенным инструментам, относящимся к так называемой методологии «Бережливого производства» или прочих методик повышения эффективности. Для успешного внедрения технологии на первых этапах должно быть проведено качественное обучение ключевых специалистов и создан фундамент системы непрерывных улучшений.

Данный этап включает в себя реализацию основных инструментов «Бережливого производства», операционную и организационную стандартизацию и визуальное управление. Все эти инструменты с учетом ТРМ (всеобщего эффективного обслуживания оборудования) стабилизируют процессы на предприятии и готовят систему к изменениям. В том числе данный этап включает в себя устранение сложных препятствий.

Руководящий состав предприятия, на основе результатов работы функциональных команд, принимает решения, способные упростить реализацию инновационных методов организации процессов [54].

Данный этап считается этапом реализации специальных инструментов, имеющих наиболее четкое воздействие на проблемы качества, затрат, производительности и гибкости производства.

Перед реализацией инструментов всегда ставится конкретная цель или задача. Она призвана оказывать прямое воздействие на имеющуюся проблему.

На этом этапе основное внимание следует уделять быстрой реализации мероприятий, поданных сотрудниками предприятия на первом этапе. Если этот процесс будет запущен успешно, то заинтересованность руководства в скорейшем результате не заставит себя долго ждать.

Длительное же внедрение пагубно отразится как на работе персонала, так и на вере руководства в успех мероприятия. Очевидно, что быстрая обратная связь на этом этапе считается просто жизненно необходимой;

3. Закрепление и поддержание полученного результата (введение инновации в повседневную практику).

В настоящее время ведущие зарубежные компании уделяют огромное внимание совершенствованию системы мотивации и стимулирования с целью поощрения введения инноваций.

Стимулирование – это способ управления трудовым поведением работника, заключающийся в целенаправленном воздействии на поведение

персонала, посредством влияния на его рабочие условия, с учетом мотивов ведения рабочей деятельности.

Многие фирмы западной Европы создают на долгосрочную перспективу премиальные фонды, отвечающие за освоение и выпуск новой продукции. Их размер непосредственно зависит от прибыли, полученной от продажи рассматриваемой новинки. Ряд компаний даже устанавливает норматив на долю инновационной продукции в общем объеме продаж. Непосредственно с ним связывается и формирование премиальных фондов.

В настоящее время известен целый ряд методов преодоления сопротивления сотрудников нововведениям. К основным из них относят:

1. Предоставление информации. Предстоящая инновация подробно освещается перед всеми сотрудниками организации. Если презентация прошла успешно, то сотрудники станут верными союзниками менеджера в процессе внедрения инновации. Однако стоит отметить, что данный подход может быть трудозатратным и затянуться во времени, особенно в том случае, если в рассматриваемый процесс вовлечено много людей.

2. Вовлечение сотрудников в осуществление и проектирование инновации. В этой ситуации от менеджера требуется определение лишь основных позиций, внимание к деталям должны уделить сами сотрудники. Люди, принимающие участие в проектировании инновации будут испытывать постоянное чувство ответственности за проведенные изменения.

Хотя и этот подход также может быть затянутым во времени и трудозатратным. Особенно явно это может проявиться в том случае, если сотрудники проектируют нежелательные изменения, которые не соответствуют общему плану менеджера;

3. Помощь и поддержка менеджера. Данное средство особенно эффективно в условиях, когда люди активно сопротивляются из-за проблем адаптации к вновь сложившимся условиям. Но, вполне вероятно, что не все работники смогут адаптироваться, тем кто не сможет, к сожалению, придется уйти;

4. Ведение переговоров с отдельными сотрудниками и их объединениями (профсоюзами, подразделениями), с коллегами-менеджерами, завершаемых заключением письменного соглашения с возможностью поиска компромиссов, когда на смену реальным или воображаемым потерям приходят улучшения в других аспектах жизни;

5. Создание особой инновационной атмосферы в рассматриваемой организации (считается главным методом, по мнению целого ряда исследователей).

Все вышеперечисленные методы считаются открытыми и этичными. Хотя стоит отметить, что зачастую менеджеры используют и более аморальные средства достижения целей.

К таковым можно отнести:

– сознательные манипуляции персоналом с избирательным использованием информации и изложением событий в определенном одностороннем порядке, не дающем сотруднику реальной картины всех предполагаемых изменений;

– метод принуждения (явного и неявного), обычно, в этом случае инновация проводится под угрозой потери работы, должности и прочих благ. К примеру, в межгосударственных отношениях, аналогом данного метода может считаться объявление войны.

Модификация системы сбора внешней и внутренней информации в сфере маркетинга обеспечивает осведомленность руководителей о всех последних событиях. Это набор методических приемов и источников, с помощью которых руководящий состав получает повседневную информацию о событиях, имеющих место в коммерческой среде.

Вышеуказанная информация может быть извлечена из чтения книг, газет, бесед с клиентами, дистрибьюторами, поставщиками и прочими лицами, не имеющими отношения к штатным работникам фирмы. Также сюда относят обмен сведениями между управляющими и сотрудниками самой рассматриваемой организации.

Серьезно организованные предприятия зачастую принимают ряд дополнительных мер, направленных на повышение качества и количества собираемой внешней текущей информации.

1. Они поощряют и обучают своих продавцов методам фиксации происходящих событий с последующим сообщением об их сути. Стоит помнить, что торговые агенты – это «глаза и уши» любой организации. Они всегда находятся в выигрышном положении с точки зрения сбора сведений, которые нельзя получить никакими способами, кроме рассмотренных выше;

2. Организация внедряет систему поощрения дистрибьюторов и прочих своих союзников для получения от них важных сведений. Ряд ведущих фирм имеют в своем штате высококвалифицированных специалистов, несущих ответственность за сбор текущей маркетинговой информации;

3) Организация занимается выкупом сведений у сторонних лиц. В данном случае могут использоваться услуги бюро вырезок и прочих специализированных организаций;

4. Ряд фирм имеет специальные отделы по распространению и сбору текущей маркетинговой информации. Сотрудники этих подразделений помогают управляющим в анализе вновь поступившей информации. Такие службы дают возможность существенно повысить качество информации, попадающей на стол к управляющему по маркетинговой деятельности фирмы.

Регулярное совершенствование стратегического менеджмента на предприятии – это выбор стратегии его развития. Определение стратегии для фирмы имеет принципиальную зависимость от конкретной ситуации, в которой она находится в рассматриваемый момент времени.

В реальной практике это касается того, как руководство организации воспринимает различные рыночные возможности, какой перечень сильных сторон своего потенциала организация готова задействовать, и какие традиции в сфере стратегических решений уже закрепились на предприятии.

В самом общем виде стратегия является генеральным направлением действия организации, следуя которому в долгосрочной перспективе, организация обязательно придет к поставленной цели.

Такая схема понимания стратегии справедлива лишь при ее рассмотрении на верхнем уровне управления фирмой. Для уровня, расположенного ниже в организационной иерархии, стратегия верхнего уровня становится целью.

Под стратегическим управлением инновациями принято понимать перспективное планирование крупномасштабных новшеств в расширенном объеме [57, с. 25].

Все меры, принимаемые организацией, имеют инновационный характер, так как основаны на нововведениях в производственном, экономическом или сбытовом потенциалах.

Стратегия развития организации включает в себя обеспечение использования научно-технических достижений в сфере организации технологии и техники, т.е. самого комплекса проводимых инноваций.

Стратегия должна включать в себя особенности инновационной деятельности промышленного предприятия. Перспективность предлагаемой стратегии обосновывается в процессе внедрения инновации. Стратегическое инновационное управление требует соблюдения следующих аспектов:

- 1) разработка программ и планов инновационной деятельности;
- 2) непрерывное наблюдение за ходом разработки инновационной продукции и ее внедрением;
- 3) анализ проектов производства новой продукции;
- 4) проведение единой унифицированной инновационной политики;
- 5) анализ процесса внедрения и разработки новой продукции;
- 6) рассмотрение проектов создания новых продуктов;
- 7) реализация единой инновационной политики;
- 8) обеспечение проекта материальными и финансовыми ресурсами;
- 9) подбор квалифицированного персонала;

10) создание временных целевых групп, ориентированных на комплексное решение инновационных проблем (фактически от формирования идеи инновации до выпуска новой продукции).

Выше были рассмотрены пять основных направлений улучшения инновационной деятельности предприятия. На основе рассмотренной информации можно сделать вывод о том, что в повышении эффективности производства важное место занимают организационно-экономические факторы, а основное внимание следует уделять совершенствованию рациональных форм организации методов управления и производственных процессов.

Рациональная организация любого производства имеет своей целью повышение производительности труда с параллельным падением производственных издержек. Этот результат достигается с помощью применения современных методов решения проблем и принятия решений, а также введения проектного управления и планирования, стратегического планирования рынка и продукта, управления инновациями и компьютеризации производственных процессов.

В целях улучшения деятельности организации и уменьшения себестоимости выпускаемой продукции, появляется необходимость непрерывного проведения работ по рациональной организации основных и вспомогательных процессов производства.

Основным показателем повышения эффективности производственной деятельности предприятия является сокращение продолжительности производственного цикла.

В настоящее время вышеуказанная задача является одной из центральных задач ООО «НПФ ВИК». Единственным фактором, имеющим возможность стимуляции экономии производственного времени является необходимость в каждом строго определенном отрезке календарного времени получать определенную величину прибыли в процентах к уже имеющимся в наличии производственным фондам.

Также, к жизненно важным задачам относится повышение конкурентоспособности предприятия. На практике уровень конкурентоспособности предприятия определяется такими факторами как:

- 1) производство инновационных видов продукции;
- 2) формирование соответствующего новому предложению спроса потребителей.

На базе рассматриваемого предприятия имеется достаточно площади для производства нового вида продукции.

По настоящей главе можно сделать вывод. Успешное внедрение всех запланированных инноваций требует высокого уровня затрат на научно-исследовательские работы; регулярного обновления ассортимента; повышения производительности труда; эффективности и гибкости производства; уменьшения издержек и затрат; повышения качества и надежности вновь запущенных в производство изделий при одновременном снижении стоимости их реализации. В целях улучшения деятельности организации и уменьшения себестоимости выпускаемой продукции, появляется необходимость непрерывного проведения работ по рациональной организации основных и вспомогательных процессов производства.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Эффективность, как производственное понятие, занимает основную роль в экономической практике и теории. Любой предприниматель заинтересован в эффективном ведении хозяйства. В связи с этим всем, кто имеет сколько-нибудь значимое отношение к производственным процессам важно понимать суть этого явления. Это тем более важно в связи с тем, что изучение и использование любого из видов ресурсов тесно связано с показателями эффективности производственного процесса и их использованием.

Слово «эффект» происходит от латинского effectus, что означает воздействие или результат. Из чего можно заключить, что эффективность – это результативность.

Характеризуя любой из видов деятельности важно знать не только результат, но и его «цену», включая использованный состав ресурсов. В общем смысле эффективность можно считать соотношением между затратами или ресурсами и полученным результатом.

В полном объеме резервы можно измерить с помощью разрыва между достигнутым и возможным уровнем использования производственных ресурсов на предприятии. Резервы могут быть классифицированы по различным признакам. Основным принципом классификации резервов является классификация по источникам эффективности. В рамках данной классификации они делятся на три основные группы:

- - средства труда;
- - предмет труда;
- - целесообразный труд (деятельность).

В зависимости от источников образования принято различать внутрихозяйственные и внешние резервы. Внешними считаются общие народно-хозяйственные и отраслевые резервы регионального характера. Как пример использования резервов в ведении народного хозяйства, можно

привести привлечение капитала в отрасли промышленности, дающие максимальный экономический эффект или обеспечивающие ускорение темпов НТР (научно-технического прогресса). Использование внешних резервов, безусловно, имеет большое влияние на уровень экономических показателей рассматриваемой организации, но, при этом основным источником увеличения эффективности работы, в большинстве случаев, являются внутрихозяйственные резервы.

Инновационная деятельность предприятия проводится с целью получения нового или улучшенного продукта или услуги, нового способа их производства для удовлетворения как индивидуального спроса, так и потребностей общества в новшествах в целом.

Мотивами инновационной деятельности выступают как внешние, так и внутренние факторы. Внешними мотивами наиболее часто служат:

- необходимость приспособления предприятия к новым условиям хозяйствования;
- изменение в налоговой, кредитно-денежной и финансовой политике;
- совершенствование и динамика рынков сбыта и потребительских предпочтений, то есть давление спроса;
- активизация конкурентов;
- конъюнктурные колебания;
- структурные отраслевые изменения;
- появление новых дешевых ресурсов, расширение рынка факторов производства, то есть давление предложения.

Внутренними мотивами инновационной деятельности предприятия являются:

- стремление увеличить объем продаж;
- расширение доли рынка, переход на новые рынки;
- улучшение конкурентоспособности фирмы;

- экономическая безопасность и финансовая устойчивость предприятия;

- максимизация прибыли в долгосрочном периоде.

Согласно учетной политике ООО «Научно-производственная фирма ВИК»:

- занимается фармацевтической деятельностью;
- имеет в собственности основные средства. При этом не владеет исключительными правами на использование баз данных, ноу-хау, секретных формул или процессов, информацией в отношении коммерческого опыта;

- привлекает займы и кредиты;

- получает бюджетные средства в виде субсидии;

- осуществляет операции в иностранной валюте (в связи с импортом сырья и оборудования);

- является средним предприятием согласно Федеральному [закону](#) от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Актив баланса предприятия растет ежегодно в среднем на 38,5%. Интенсивный рост актива баланса можно объяснить тем, что предприятие до 2016 года наращивало свои основные средства, а уже в 2016 году начало больше вкладывать деньги непосредственно в производство, это объясняет снижение денежных средств и их эквивалентов в 2016 году по сравнению с предыдущими годами и рост дебиторской задолженности.

Предприятие стало активно работать на сбыт продукции, которая находилась на складе. Организация наладила эффективную систему сбыта произведенных товаров. Стоит отметить, что немаловажным является тот факт, что именно в конце 2015 года на предприятии появился отдел маркетинга, что в свою очередь способствовало активному росту выпуска продукции и ее сбыту.

Также стоит отметить, что рост производимой продукции привел к тому, что в активе баланса появилась статья – налог на добавленную

стоимость по приобретенным ценностям. Предприятие стало больше приобретать сырья у поставщиков. Рынок поставщиков также был полноценно изучен отделом сбыта.

Для ООО «НПФ ВИК» основными являются:

- создание атмосферы, поощряющей поиск новшеств и их освоение;
- направленность всей инновационной деятельности на нужды конкретной группы потребителей;
- определение приоритетных задач инновационной работы, исходя из основных задач и целей организации;
- падение числа уровней в управлении по схеме «исследование – производство – сбыт»;
- максимальное сокращение сроков внедрения и разработки нововведений, компоновка работ, исключая «эстафетный» принцип, основанная на параллельном внедрении инновации в рамках ведения производственной деятельности.

ООО «НПФ ВИК» в октябре 2016 года ввело на территории пос. Северный в Белгородском районе новый цех. Площадь цеха составляет 4,2 тыс. кв. м. Цех ориентирован на производство жидких кормовых добавок, порошкообразных пребиотиков и пробиотиков для сельскохозяйственных животных. Планируется, что данная площадка станет первой в России по производству ушных бирок для идентификации крупного рогатого скота и свиней с лазерным нанесением характеристик.

Аналитики подсчитали, что проектная мощность вышеуказанного участка составляет 1 млн. литров кормовых добавок, 3 тыс. тонн пребиотиков и пробиотиков, а также 2 млн. штук ушных бирок в год.

В 2016 году введены в эксплуатацию два склада для хранения готовой продукции. Общая площадь введенных складов равна 1080 кв. м.

На основании официальных данных стоимость проекта составляет 240 млн. рублей собственных средств компании. Предприятие производит 1,5 тыс. кубометров оральных растворов и 1,3 тыс. тонн порошков ежегодно.

В 2016 году сальдо от инвестиционной деятельности составило -181311 тыс. рублей, что на 179983 меньше чем в 2014 году. В целом за изучаемый период денежные потоки от инвестиционной деятельности имеют отрицательную тенденцию. Предприятие является специфическим, поэтому нельзя ждать от этого денежного потока положительную тенденцию. Как правило для предприятий научно-исследовательской сферы инвестиции вожженные в производство дают положительный эффект в долгосрочной перспективе.

Положительный результат от финансовой деятельности только в 2016 году стала получать фирма. Так в 2014 году данный показатель был равен -24401 тыс. рублей, но уже в 2016 году он равен 74897 тыс. рублей. Это можно объяснить следующим. В 2016 году положительный доход стали давать операции по ценным бумагам.

Сегодня ассортимент продукции составляет около 100 наименований препаратов. Можно отметить, что основными потребителями продукции организации являются крупные агрохолдинги Белгородской области и соседних регионов, такие как: АПХ «Мираторг», «Капитал Агро», ГК «Русагро», «Белая птица» и «БЭЗРК-Белгранкорм».

Можно выделить следующие основные направления инвестиционных вложений ООО «НПФ ВИК»:

- обеспечить организации аграрного сектора России и Белгородской области высококачественными ветеринарными препаратами отечественного производства, а также сократить зависимость от импортных ветеринарных продуктов;
- создать инновационное производство на территории России, которое будет сертифицировано по стандарту GMP;
- диверсификация и увеличение текущих производственных мощностей и исследовательского потенциала компании.

Анализ инновационных систем управления инновациями должен проводиться в тесной взаимосвязи с одной стороны с типом инновационной

стратегии, с другой – со структурой, кадрами, технологией и другими параметрами рассматриваемой организации.

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что для удачного внедрения инновации на предприятии, должны иметь место следующие этапы:

- введение системы непрерывных совершенствований;
- улучшение системы стимулирования и мотивации, проводимое с целью поощрения инноваций;
- преодоление сопротивления работников вводимой инновации;
- модификация системы сбора внешней и внутренней маркетинговой информации;
- непрерывное улучшение системы стратегического менеджмента на предприятии, при проведении параллельной регламентации процедур разработки, рассмотрения, утверждения, реализации и мониторинга инновационных технологий;

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [Текст]: официальный текст.- М.: Юрист, 2013.-98 с.
2. Об обществах с ограниченной ответственностью [Текст]: федер. закон от 12 декабря 1996 г. №14-ФЗ (с изм. от 21.11.2011) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2014. - №54, ч.2. – Ст. 542.
3. О лицензировании отдельных видов деятельности, связанных с управлением денежными средствами на предприятии [Текст]: федер. закон от 20 мая 2012 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2015. - № 99, Гл.1. – Ст.458.
4. Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса [Текст]: утверждены распоряжением Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12 августа 1994 №31-р. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2011. - №70.- Ст. 56.
5. Методические рекомендации по выявлению неплатежеспособных предприятий, нуждающихся в первоочередной государственной финансовой поддержке, а также по определению неплатежеспособных предприятий, подлежащих выводу из числа действующих в связи с неэффективностью [Текст]: утверждены Распоряжением Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 24 октября 1994 г. №70-р. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2016. - №12.- Ст. 75.
6. Налоговый кодекс Российской Федерации [Текст]: официальный текст.-М.: Юристъ, 2015.- 258 с.
7. Методические указания по проведению финансового анализа организаций [Текст]: утверждены приказом Федеральной службы России на финансовому оздоровлению и банкротству от 23 января 2001 г. №16.// ЮристЪ, 2017. - 236 с.

8. Методические указания по реформе предприятий (организаций) [Текст]: утверждены Приказом Минэкономки России от 1 октября 1997 г. №118.// Сборник законодательства ,2014.- 256 с.

9. Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа [Текст]: утверждены постановлением Правительства РФ от 25 июня 2003 года №367.// Сборник законодательства ,2013.-317 с.

10. Абрамова, О.Н. Финансы предприятия [Текст]: учебник для вузов / О.Н.Абрамова. – СПб.: Питер, 2015. – 256 с.

11. Абрамова, О.Н. Экономика предприятия [Текст]: учебник для вузов/ О.Н.Абрамова. – СПб.: Питер, 2016. – 256 с.

12. Бабич, А.М. Финансы [Текст]: учебник для вузов /А.М. Бабич. – СПб.: Питер, 2017. –340 с.

13. Белова, Н.Н. Организация деятельности предприятия [Текст]: учебник для бакалавров / Н.Н.Белова – М.: Юрайт, 2016. – 422 с.

14. Баканов, М.И. Теория экономического анализа [Текст]. / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет – М.: Финансы и статистика, 2015. – 384 с.

15. Балабанов, И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта [Текст]. / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика., 2014. – 208 с.

16. Баранов, В.В. Финансовый менеджмент. Механизмы финансового управления предприятиями в традиционных и наукоемких отраслях [Текст]/ В.В. Баранов. – М.: Дело, – 2013. – 271 с.

17. Барнгольц, С.Б., Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта [Текст] / С.Б. Барнгольц.– М.: Финансы и статистика, 2013. – 396 с.

18. Бланк, И.А. Управление прибылью [Текст] / И.А. Бланк – Киев: Ника-Центр, 2013. – 544 с.

19. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент [Текст] / И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, 2014. – 553 с.

20. Бочаров, В.В. Управление денежными средствами предприятия [Текст]: учеб. пособие / В.В. Бочаров, В.Е. Леонтьев — СПб.: Питер, 2015. - 544 с.
21. Вахрин, П.И. Финансовый анализ в коммерческих организациях [Текст]: учебное пособие / П.И. Вахрин. – М.: Маркетинг, 2016. – 320 с.
22. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности [Текст]: Учебное пособие / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2017. – 336 с.
23. Ефимова, О.В. Анализ источников поступления денежных средств на предприятие [Текст] / О.В. Ефимова – М.: Изд-во «Предприятие и прибыль», 2016. – 528 с.
24. Ковалев, А.И. Анализ финансового состояния предприятия [Текст] / А.И. Ковалев, В.П. Привалов. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2014. – 245 с.
25. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2015. – 420 с.
26. Ковалев, В.В. Введение в финансовый менеджмент [Текст] / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2016, – 768 с.
27. Ковалев, В.В. Управление финансами на предприятии [Текст] / В.В. Ковалев. – М.: ФБК Пресс, 2010. – 171 с.
28. Ковалев, В.В. Финансовый анализ [Текст] / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 510 с.
29. Ковалев, В.В. Финансы предприятий [Текст] / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2008. – 345 с.
30. Ковалева, А.М. Финансы фирмы [Текст] / А.М. Ковалева, М.Г. Лапуста, Л.Г. Скамай – М.: ИНФРА-М, 2015. – 496 с.
31. Колас, Б. Управление финансовой деятельностью предприятия, проблемы, концепции, методы [Текст]: учеб. пособие / Б. Колас пер. с фр. / Б. Колас; под ред. Я. В. Соколова. — М.: Дрофа, 2016. - 576 с.

32. Кошелев, Г.М. Финансы предприятия [Текст]: учебное пособие / Г.М. Кошелев. – М.: Юрайт, 2013. – 538 с.
33. Крейнина, М.Н. Финансовый менеджмент [Текст]: учеб. пособие / М.Н. Крейнина. — М.: Дрофа, 2012. — 304 с.
34. Крейнина, М.Н. Финансовый менеджмент [Текст]: учеб. пособие / М.Н. Крейнина. — М.: Дрофа, 2014. — 304 с.
35. Лашоков, И.И. Финансы предприятий [Текст]: учебное пособие / И.И.Лашоков. – М.: КНОРУС, 2015. – 344 с.
36. Лукасевич, И.Я. Анализ финансовых операций, методы, модели, техника вычислений [Текст]: учеб. пособие для вузов / И.Я. Лукасевич.— М.: Интел, 2016. - 400 с.
37. Мельникова, И.В. Финансовая деятельность предприятия [Текст]: учебное пособие / И.В. Мельникова, А.Ю. Лукъянова. – М.: КНОРУС, 2014. – 345 с.
38. Титова, А.М. Предприятие в условиях рыночной экономики [Текст]: учебник / А.М.Титова, Т.Ю.Мазурина, В.П.Бычков. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 712 с.
39. Титова, А.М. Операции, технологии, управление денежными средствами на предприятии [Текст]: учебник / А. М.Титова, А.Тютюнник. – М.: Изд-во Альпина Паблишер, 2012. – 545 с.
40. Ваганова, О.В. Теория и методология интенсификации интеграционного взаимодействия субъектов инновационного процесса в условиях модернизации экономики [Текст] /Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук, 2013.
41. Абрамова, И. В. Предприятие в современных рыночных условиях [Текст] / И.В. Абрамова // Финансы. – 2012. - №4. – С.17-23.
42. Баранова, Л. К. Иновационная деятельность предприятия [Текст] / Л. К. Баранова// Финансы. – 2012. - № 3. – С.25-30.
43. Воронов, А. А. Оценка инновационной деятельности фирмы [Текст] /А.А. Воронов//Финансы. – 2015. - №12. – С.44-46.

44. Григорьев, С.А. Инновации как фактор, влияющий на чистую прибыль организации [Текст] / С.А. Григорьев// Банковское кредитование. – 2016. - №2. – С. 22-24.

45. Галанов, В.С. Процесс расширения производства за счет инновационной деятельности [Текст] / В.С. Галанов // Деньги кредит. – 2016. - №4. – С.30-33.

46. Галанов, В.С. Предприятие в условиях инновационной деятельности [Текст] / В.С. Галанов // Финансы. – 2015. - №12. – С.26-37.

47. Гаврилов, В.И. Управление денежными потоками предприятия [Текст] / В.И. Гаврилов //Финансы. – 2012. - №2. – С.27-35.

48. Гаврилов, И.М. Роль и место управления инноваций в деятельности предприятия [Текст] / И.М. Гаврилов //Банки. – 2016. - №7. – С.38-43

49. Гаврилов, И.М. Обеспечение непрерывного потока денежных средств в организации/ И.М. Гаврилов// Банковское дело. – 2013. - №6. – С.77-79.

50. Ефимова, Ю.В. Внутренний рейтинг в системе управления денежными средствами (Текст) / Ю.В.Ефимова // Финансы. – 2015. - № 2. – С. 36-45

51. Ефимова, Ю.В. Методические подходы к оценке финансовой устойчивости предприятия [Текст] / Ю.В.Ефимова // Банковское кредитование. – 2014. - № 3. – С.42-49.

52. Зенин, Д.В. Предприятие и финансовые потоки в Р.Ф. [Текст] / Д.В. Зенин // Бизнес и государство. – 2017. - №8. – С.68-69.

53. Капустин, С. Управление финансовыми потоками на предприятии [Текст] / С.Капустин // Банковское обозрение. – 2011. - №6. – С.52-55.

54. Каратаев, М.В. Контроль соблюдения требований законодательства предприятием [Текст] / М.В.Каратаев // Внутренний контроль на предприятии. – 2016. - №2. - С.10-15.

55. Кочанова, М.Ю. Факторы, влияющие эффективное использование нераспределенной прибыли предприятия [Текст] / М.Ю. Кочанова // Обозрение. – 2012. - № 5 (141). – С.45-58.

56. Мамаева, Д.С. Управление денежными потоками предприятия [Текст] / Д.С. Мамаева // Финансы. – 2017. - №8. – С.52-55

57. Савельева, А.А. Инновационная деятельность предприятия [Текст] / А.А. Савельева // Эж-Юрист. – 2014. - № 43. – С.18-20

58. Семенов, С.И. Экономическая эффективность деятельности предприятия/ С.И. Семенов // Бухгалтерия и предприятия. – 2013. - №2. – С. 44-45.

59. Соколинская, Н.Э. Оценка и анализ состояния предприятия [Текст] / Н.Э.Соколинская // Внутренний контроль на предприятии. – 2015. – № 1. – С.31-38.

60. Соколов, С. Э. Оценка деятельности предприятия [Текст] / С.Соловьев // Аналитический журнал «Адэль». – 2014. - №12 (180). – С.62-63.

61. Предприятие в условиях рыночной экономики (Электронный ресурс) / Официальный сайт Государство и предприятие . – Режим доступа: <http://www.predpriyatie.ru> , свободный.

62. Управление денежными потоками предприятия (Электронный ресурс) / Официальный сайт интернет-журнала "Вопросы о финансах и законах. – Режим доступа: <http://www.asks.ru> , свободный.

63. Пути решения проблем в области эффективного управления предприятием (Электронный ресурс) / Форум «Форум для руководителей». – Режим доступа: <http://www/rukovodstvo/56proff.ru> , свободный.