

УДК 336.67  
DOI: 10.26140/anie-2021-1003-0039



©2021 Контент доступен по лицензии CC BY-NC 4.0.  
This is an open access article under the CC BY-NC 4.0 license  
(https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

## НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ

© Автор(ы) 2021  
SPIN: 9156-7275  
AuthorID: 516762  
ORCID: 0000-0003-3198-5802

**КИСЛИЦЫНА Лариса Викторовна**, кандидат экономических наук,  
доцент кафедры финансов и финансовых институтов  
*Байкальский государственный университет*  
(664003, Россия, Иркутск, улица Ленина, 11, e-mail: visnip@mail.ru)

ORCID: 0000-0001-8259-4073

**ВОЛГУНЦЕВА Кристина Игоревна**, магистрант кафедры финансов и финансовых институтов  
*Байкальский государственный университет*  
(664003, Россия, Иркутск, улица Ленина, 11, e-mail: Volguntseva96@mail.ru)

**Аннотация.** Обеспечение эффективности деятельности является одной из ключевых целей любой компании. Возможность повышения результатов при одновременном снижении затрат без потери качества создает основу для рентабельной деятельности, устойчивого развития. Особенно остро такая задача стоит в современных условиях, отличающихся нестабильностью. В статье рассмотрен вопрос повышения эффективности деятельности строительной компании. Настоящий вопрос проиллюстрирован практическим примером, в частности рассмотрена компания «Неополия», функционирующая в городе Иркутск. На основе результатов исследования финансово-хозяйственной деятельности «Неополия» в статье были сформулированы рекомендации по повышению ее эффективности. Так достичь более эффективного уровня деятельности «Неополия» по мнению авторов создает возможность реализации стратегии концентрированного роста. Данная стратегия предполагает изменение продукта и рынка, другими словами целью компании в данном случае является улучшение существующего продукта или производство нового, оставаясь в той же отрасли, а также поиск возможности усиления своих конкурентных преимуществ на целевом рынке или переход на новый. Материалы статьи могут быть интересны менеджерам компаний строительной отрасли, а также всем тем, кто изучает особенности финансов строительства.

**Ключевые слова:** строительное предприятие, эффективность, рынок сбыта, конкурентоспособность, финансовый результат, проект, рентабельность, проект, денежный поток, выручка.

## DIRECTIONS FOR IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE CONSTRUCTION COMPANY

© The Author(s) 2021

**KISLITSYNA Larisa Victorovna**, candidate of economical science, associate professor  
of the department of «Finance and financial institutions»  
*Baikal State University*

(664003, Russia, Irkutsk, street Lenina, 11, e-mail: visnip@mail.ru)

**VOLGUNTSEVA Kristina Igorevna**, master student of the department of «Finance and financial institutions»  
*Baikal State University*

(664003, Russia, Irkutsk, street Lenina, 11, e-mail: Volguntseva96@mail.ru)

**Abstract.** Performance is one of the key objectives of any company. The possibility of increasing results while reducing costs without losing quality creates the basis for cost-effective activities, sustainable development. Such a task is especially acute in modern conditions of instability. The article considers the issue of improving the efficiency of the construction company. This question is illustrated by a practical example, in particular, the company «Neopolia», operating in the city of Irkutsk, is considered. Based on the results of the study of the financial and economic activities of «Neopolia», the article formulated recommendations for improving its effectiveness. So to achieve a more effective level of activity of Neopolia, according to the authors, creates the possibility of implementing a concentrated growth strategy. This strategy involves changing the product and market, in other words, the goal of the company in this case is to improve the existing product or produce a new one, remaining in the same industry, as well as finding the possibility of strengthening competitive advantages in the target market or switching to a new one. The materials of the article may be of interest to the managers of construction companies, as well as to all those who study the peculiarities of construction finance.

**Keywords:** construction enterprise, efficiency, market, competitiveness, financial result, project, profitability, project, cash flow, revenue.

## ВВЕДЕНИЕ

*Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.* Обеспечение эффективности деятельности является одной из ключевых целей любой компании. Возможность повышения результатов при одновременном снижении затрат без потери качества создает основу для рентабельной деятельности, устойчивого развития. Особенно остро такая задача стоит в современных условиях, отличающихся нестабильностью. А значит, любые действенные рекомендации, касающиеся разработки направлений повышения эффективности деятельности целесообразны в случае их экономического обоснования.

*Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешимых ранее частей этой проблемы.* Проблематике

обеспечения экономической эффективности деятельности компании посвящено большое количество работ разных ученых, рассматривающих этот вопрос с разных сторон [1-8]. Акцент сделан в отдельных случаях на том, моменте, что достижению определенного уровня эффективности и результативности способствует определенный уровень потенциала предприятия [9-14]. Немаловажную роль играет и ассортиментная политика в обеспечении эффективности деятельности [15]. Считаем важным учитывать все наработки при выборе способов повышения эффективности в каждом конкретном случае применительно к конкретной компании с учетом факторов внешней среды.

*Актуальность исследования.* Наиболее распространенным в современной экономической науке является подход, при котором категория «эффективность» трактуется как получение положительного результата от хо-

зяйственной деятельности при достижении минимального уровня затрат, которое достигается в результате принятия рациональных управленческих решений. Все виды эффективности, такие как: экономическая, техническая, социальная, экологическая связаны между собой и взаимообусловлены. Так повышение экономической эффективности способствует росту других видов эффективности, социальная эффективность сочетает свойства экономической и организационной эффективности и направлена на полное удовлетворение потребностей работников. А значит, в современных условиях функционирования предприятий значение приобретает выбор таких методов и подходов к оценке эффективности, которые бы учитывали результаты деятельности в прошлом, определяли тенденции развития на основе прогноза как внутренних, так и внешних факторов, влияющих на деятельность предприятия.

#### МЕТОДОЛОГИЯ

*Формирование целей статьи (постановка задания).* Основной целью настоящей работы является разработка практических мероприятий по повышению эффективности деятельности строительного предприятия.

*Используемые методы, методики и технологии.* Теоретическую и методологическую основу исследования составляет диалектический подход к изучению явлений и закономерностей различных сторон управления финансово-хозяйственной деятельностью компании. В ходе исследования применялись расчетно-аналитические, экономико-математические, методы системного анализа и др.

#### РЕЗУЛЬТАТЫ

*Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.*

Традиционно любые рекомендации в части улучшения состояния предприятия предполагают предварительную оценку его базового состояния. Рекомендации для исследуемого предприятия в отношении повышения эффективности его деятельности также были разработаны на основе результатов исследования финансово-хозяйственной деятельности ООО «Неополия».

Так было установлено, что достигнуть более эффективного уровня деятельности ООО «Неополия» может путем реализации стратегии концентрированного роста. Данная стратегия предполагает изменение продукта и рынка, она не касается двух других элементов, т. е. целью компании является улучшение существующего продукта или производство нового, оставаясь в той же отрасли, а также поиск возможности усиления своих конкурентных преимуществ на целевом рынке или переход на новый.

Для ООО «Неополия» рекомендована реализация стратегии развития продукта, которая будет заключаться в производстве нового вида услуг — облицовке фасадов зданий. Мероприятия, направленные на повышение эффективности реализуются в ходе организации производства востребованного вида строительного-отделочных работ — облицовки фасадов зданий различного типа, а также поиск рынка сбыта строительных и отделочных материалов. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Неополия» показал, что предприятие характеризуется устойчивым финансовым состоянием, обладает всеми предпосылками для реализации данного проекта и именно эту стратегию следует считать оптимальной.

Облицовка (обшивка) — слой природного или искусственного строительного материала (дерево, камень, плитка и т. д.), который придает особый внешний вид, как фасадам зданий, так и внутренним поверхностям конструкции, а также способен служить в качестве защиты от различных негативных воздействий. Облицовочный материал изготавливается для

внутренних и внешних облицовочных работ.

Также в рамках проекта предоставляются следующие сопутствующие виды фасадных работ: армирование поверхности стен щелочестойкой сеткой, грунтовка стен, окраска стен, штукатурка стен, демонтажные работы и т.д.

Фактором успеха реализации проекта является наличие обширного рынка реализации услуг по облицовке фасадов зданий, поскольку город Иркутск обладает значительным частным жилым сектором (количество собственников 400 тыс. человек), который является основным драйвером спроса на данном рынке строительно-отделочных работ.

Помимо города Иркутска услуги по облицовке фасадов зданий могут быть реализованы и в прилегающих административных районах (Иркутский, Шелеховский, Ангарский и других). В сфере услуг облицовки зданий Иркутского региона действуют более десятка крупных и малых компаний, тем не менее, по оценкам экспертов данный рынок все еще находится на стадии насыщения, достаточно быстро развивается и является достаточно привлекательным для потенциальных участников.

Проведенный анализ конкурентного окружения с учетом нужд потребителей (таблица 1) по проекту показал, что у анализируемого предприятия на рынке есть 2 конкурента.

Учитывая это факт, необходимо обратить внимание на малоэтажное строительство. Именно оно приобретает все большую и большую популярность, данная рыночная ниша абсолютно не разработана и является очень привлекательной для потенциальных участников.

Несомненно, вскоре будут открываться и другие предприятия, специализирующиеся на облицовочных работах, что приведет к росту конкуренции, и тогда существенные преимущества будут иметь компании-пионеры этой отрасли, уже зарекомендовавшие себя в качестве качественного и надежного исполнителя.

Реализация комплекса организационно-технических мероприятий, предложенных в проекте, позволит осуществлять работы по следующим усредненным расценкам (за 1 кв. м): монтаж винилового сайдинга без утепления — 420 руб., монтаж винилового сайдинга с утеплением — 520 руб., монтаж метало сайдинга без утепления — 590 руб., монтаж метало сайдинга с утеплением — 680 руб., монтаж цокольного сайдинга без утепления — 780 руб., монтаж цокольного сайдинга с утеплением — 940 руб., монтаж искусственного камня — 1 120 руб. и прочие фасадные работы — 560 руб.

Таблица 1 - Определение степени значимости каждого фактора

Факторы	Эксперты					Среднее
	1	2	3	4	5	
1. Качество услуг	5	4	5	5	4	0,11
2. Уровень цен	3	5	4	4	5	0,1
3. Индивидуальный подход	5	5	5	5	5	0,12
4. Широта ассортимента	4	5	4	5	5	0,11
5. Обновляемость ассортимента	4	4	5	4	4	0,1
6. Репутация компании	5	3	4	4	5	0,09
7. Продолжительность гарантии	3	3	4	4	4	0,08
8. Местоположение / доступность	5	5	5	5	5	0,12
9. Наличие бонусных программ и скидок	3	3	5	4	3	0,08
10. Рекламная активность	4	5	3	4	5	0,09
ИТОГО:	41	42	44	44	45	1

\*составлено авторами

Рассмотрим последовательность реализации проекта

(таблица 2).

Таблица 2 - Последовательность этапов реализации проекта\*

Наименование этапа	Дата начала	Дата окончания	Длительность, дни
Разработка бизнес-идеи	01.06.21	05.06.21	5
Создание бизнес-плана	06.06.21	12.06.21	7
Подбор и приобретение оборудования	13.06.21	25.06.21	13
Поиск и обучение персонала	20.06.21	14.07.21	25
Проведение рекламной компании	30.06.21	15.07.21	16
Начало деятельности подразделения	16.07.21	16.07.21	1

\*составлено авторами

Как видно из таблицы, реализация потребует подготовительного этапа длительностью 1,5 месяца, который понадобится для разработки бизнес-плана проект, приобретение оборудования и инвентаря, подбор и обучение персонала и т. д.

Реализация данного проекта предполагает осуществление вложений в дополнительное оборудование, основным из которого является непосредственно оборудование для монтажа (таблица 3).

Общая стоимость монтажного оборудования составит 226,3 тыс. руб. Относительно низкая стоимость оборудования является фактором ускорения окупаемости инвестиционных затрат проекта.

Осуществлять доставку монтажников, оборудования, расходных материалов по объектам предполагается посредством грузового автомобиля, приобретенного на вторичном рынке. ГАЗ 33023 — грузопассажирский бортовой автомобиль с большой двоянной кабиной, тентованным кузовом, который предназначен для перевозки 5 чел. и до 1 т груза. Площадь кузова составляет 4,5 кв. м. Данная конфигурация наиболее удобна для организации деятельности монтажной бригады.

Также в рамках проекта предполагается приобретение офисной техники и мебели для оборудования рабочего места менеджера (бригадира). Всего для реализации проекта с учетом покрытия дефицита денежных средств потребуются инвестиции в размере 800 000 руб.: в расчетах предполагается, что финансирование проекта будет осуществляться за счет собственных средств, в эксплуатационном периоде проекта потребуются небольшие дополнительные вложения для поддержания текущей деятельности.

Таблица 3 - Перечень основных инструментов, используемых для отделки фасадов зданий, руб.\*

Наименование	Назначение	Количество, шт.	Стоимость
Средства для работ на высоте (сборные леса)	Проведение облицовочных работ на высоте	2	153 760
Электроперфоратор профессиональный (0,6 кВт, двухскоростной)	Сверление отверстий, установка крепежных элементов	2	60 800
Сверла твердосплавные (различных видов: для разной длины дюбелей, в зависимости от стен и утеплителя)	Сверление отверстий	3	1 800
Миксер	Приготовление растворов смесей	1	1 600
Переходник на миксер	Приготовление растворов смесей	1	500
Пила-ножовка	Резка плит утеплителя	1	600
Рулетка металлическая	Разметка поверхности наружных стеновых конструкций	3	450
Ведро полиэтиленовое либо из иного некорродирующего материала и, другие емкости (15–20 л)	Приготовление растворов смесей, подача растворов смесей к месту выполнения работ	4	800
Мастерок штукатурный	Нанесение растворной смеси	4	400
Шпатель зубчатый с квадратными зубьями	Разравнивание клеевой и гидрозащитной растворной смеси	1	150

Кисть-макловица (кисть малярная)	Увлажнение, обработка (грунтование) поверхности	1	100
Кисточки	Покраска труднодоступных мест	2	120
Шлифовальная терка	Шлифовка поверхности	1	50
Валики малярные	Окрашивание минерального декоративного штукатурного слоя, формирование фактуры	2	150
Уровень	Отклонение от горизонтали	1	500
Карабины для инструментов	Крепление инструментов на поясе	5	1 500
Валик структурный	Для нанесения фактурной штукатурки	2	500
Лента малярная	Заклейка окон	2	20
Ножницы по металлу	Резка металла	2	200
Пистолет для силикона	Герметизация козырька	2	200
Прочие оборудование	—	—	2 100
Итого			226 300

\*составлено авторами

Для осуществления монтажных работ требуется дополнительный квалифицированный персонал (таблица 4). Как видно, численность производственного персонала проекта будет изменяться в зависимости от сезонного спроса. Так, постоянное количество монтажников в течение года составит 3 чел. В высокий сезон (летний период) предполагается увеличивать количество монтажников до 6 чел.

Менеджер проекта (бригадир) будет осуществлять организацию работы бригады, прием заказов, консультации и ведение клиентов. Основная задача менеджера проекта — это контроль качества, поиск новых клиентов, а также привлечение старых. Основными факторами, которые позволят выполнить эту задачу и характеризовать организацию сервиса, являются: эффективность и скорость выполнения работ, надежность в работе с клиентами, ответственность за качество, добавление новых услуг, повышение уровня профессионализма основного персонала.

Функции членов бригады: монтажник — выполнение работ по облицовке; помощник монтажника — вспомогательные работы, замешивание и подача раствора, инструментов, расходных материалов.

Таблица 4 - План по персоналу ООО «Неополия»\*

Должность	Количество, ед.	Заработная плата	Периодичность платежей
Управление			
Менеджер проекта (бригадир)	1	16 000 руб. + 0,5% от стоимости выполненных работ	2 раза в месяц, весь период производства
Основной персонал			
Монтажник	3–6	10 000 руб. + 0,5% от стоимости выполненных работ	2 раза в месяц, весь период производства
Помощник монтажника	1–2	10 000 руб. + 0,25% от стоимости выполненных работ	2 раза в месяц, весь период производства
Вспомогательный персонал			
Водитель	1	25 000 руб.	2 раза в месяц, весь период производства
Итого	6–10	—	—

\*составлено авторами

Сезонность работ также предполагает наличие фиксированной и переменной части оплаты труда, т. е. система оплаты труда будет смешанной. Организация оплаты труда осуществляется в соответствии с ТК РФ, выплата заработной платы производится два раза в месяц.

К ключевым мерам программы формирования спроса и стимулирования сбыта в рамках проекта можно отнести следующие: почтовая рассылка рекламных материалов — наиболее эффективное средство рекламы, рассчитанное на юридических лиц, печатные СМИ (еженедельные рекламно-информационные издания,



бесплатно распространяемые среди населения), интерактивная реклама (Интернет), электронный информационный справочник 2Гис и т. д.

Рекламные расходы составят на начальном этапе реализации проекта 90 000 руб. в квартал, а в дальнейшем (с 3 квартала) — 60 000 руб. В совокупности эти мероприятия позволят ООО «Неополия» привлечь максимальное количество покупателей и занять новую нишу на рынке строительно-отделочных работ. В рамках данного проекта расходы на рекламу могут варьироваться в случае возникновения необходимости в дополнительном стимулировании продаж.

В целом, разработка мероприятий в процессе реализации стратегии концентрированного роста, по нашему мнению, позволит достичь более эффективной деятельности ООО «Неополия». Данная стратегия предполагает достижение цели улучшения существующего продукта или производство нового.

При этом сфера деятельности компании остается неизменной, что не предполагает существенных вложений капитала, а значит, положительно влияет на эффективность деятельности компании. Влияние инфляционных процессов учтено посредством корректировок на плановый интервал отдельно по каждому составному элементу информационной модели.

Важным этапом разработки мероприятий является составление планов доходов и расходов. Данные мероприятия рассчитаны на перспективу 3 года (12 кварталов). Дата начала реализации проекта — 1 июня 2021 г., дата открытия производства — 16 июля 2021 г. То есть длительность организационного периода составит 1,5 месяца. Производительность одной рабочей бригады (6 монтажников и 2 помощника) позволяет производить отделочных работ объемом до 45 кв. м в смену. Режим производства — односменный. Количество смен в год составит 252.

Прогноз производства и реализации продукции представлен в таблице 5. Дополнительная выручка ООО «Неополия» от реализации проекта за 12 кв. составит более 17 млн руб. Рассмотрим особенности формирования плана текущих затрат по проекту. Поскольку услуги по отделке фасадов планируется выполнять с использованием материалов заказчика, расходы на их приобретение не учитываются в плане текущих затрат. Основными составляющими текущих затрат по проекту будут: расходные материалы (сверла, пильные диски, круги обрезные и т. п.); спецодежда; ГСМ (таблица 6), расходы на эксплуатацию автомобиля и т. д. Из приведенных данных видно, что затраты увеличиваются на протяжении расчетного периода, что связано с ростом объема производства.

Совокупные материальные затраты и общая себестоимость производства изменяются на протяжении всего анализируемого периода, что, связано с ростом спроса по мере реализации маркетинговых мероприятий и изменением объема выпуска продукции (работ, услуг) под влиянием сезонности.

Таблица 5 - План доходов по проекту, в руб.

Объем реализации продукции	1 квартал	3 квартал	6 квартал	9 квартал	12 квартал
Монтаж винилового сайдинга без утепления					
Объем реализации, кв. м	147	248	560	590	389
Цена за 1 кв. м	420	420	420	420	420
Выручка	61 916	104 020	235 282	247 666	163 459
Монтаж винилового сайдинга с утеплением					
Объем реализации, кв. м	116	195	440	463	306
Цена за 1 кв. м	520	520	520	520	520
Объем реализации продукции	1 кв.	3 кв.	6 кв.	9 кв.	12 кв.
Выручка	60 232	101 189	228 880	240 926	159 011
Монтаж металосайдинга без утепления					
Объем реализации, кв. м	99	166	376	395	261

Цена за 1 кв. м	590	590	590	590	590
Выручка	58 304	97 950	221 554	233 215	153 922
Монтаж металосайдинга с утеплением					
Объем реализации, кв. м	76	128	289	305	201
Цена за 1 кв. м	680	680	680	680	680
Выручка	51 775	86 982	196 746	207 101	136 687
Монтаж цокольного сайдинга без утепления					
Объем реализации, кв. м	92	155	351	369	244
Цена за 1 кв. м	780	780	780	780	780
Выручка	72 025	121 002	273 696	288 101	190 147
Монтаж цокольного сайдинга с утеплением					
Объем реализации, кв. м	59	99	225	237	156
Цена за 1 кв. м	940	940	940	940	940
Выручка	55 582	93 378	211 212	222 329	146 737
Монтаж искусственного камня					
Объем реализации, кв. м	83	139	314	330	218
Цена за 1 кв. м	1 120	1 120	1 120	1 120	1 120
Выручка	92 534	155 458	351 631	370 138	244 291
Прочие фасадные работы					
Объем реализации, кв. м	138	231	523	551	364
Цена за 1 кв. м	560	560	560	560	560
Выручка	77 112	129 548	293 026	308 448	203 576

\*составлено авторами

Величина суммарных затрат, приходящихся на 1 кв. м работ, постепенно снижается, что объясняется влиянием эффекта масштаба производства, т. е. снижением величины удельных постоянных издержек.

Плановая динамика денежных средств является одним из основных объектов анализа при оценке эффективности инвестиционных проектов. В финансовом плане проекта для целей анализа формируется отчет о движении денежных средств, который отражает источники формирования и направления использования денежных средств. В отчете о движении денежных средств сальдо свободных денежных средств должно быть положительным — это критерий достаточности средств, направленных на реализацию проекта, т. е. отсутствия потребности в дополнительном финансировании. Последнее оказывает в дальнейшем положительное влияние на обеспечение сбалансированности денежных потоков, а значит является гарантом устойчивой платежеспособности.

Таблица 6 - Полные текущие затраты по проекту, руб.\*

Себестоимость и текущие затраты	1 квартал	3 квартал	6 квартал	9 квартал	12 квартал
Прямые материальные затраты	6 480,0	10 886,4	24 624,0	25 920,0	17 107,2
Заработная плата основного персонала	403 797,0	364 149,5	1 253 628,7	1 303 188,1	742 809,9
Заработная плата вспомогательного персонала	48 750,0	97 500,0	97 500,0	97 500,0	97 500,0
Содержание автомобиля	20 784,0	37 317,1	65 479,2	68 136,0	50 069,8
Заработная плата административно-управленческого персонала	65 616,3	120 219,3	193 181,8	200 065,0	153 258,9
Офисные расходы	6 300,0	12 600,0	12 600,0	12 600,0	12 600,0
Рекламные расходы	90 000,0	60 000,0	60 000,0	60 000,0	60 000,0
Амортизационные отчисления	0,0	21 375,0	21 375,0	21 375,0	21 375,0
Себестоимость	641 727,3	724 047,3	1 728 388,6	1 788 784,1	1 154 720,7
Полные текущие затраты	641 727,3	724 047,3	1 728 388,6	1 788 784,1	1 154 720,7

\*составлено авторами

Движение денежных средств по анализируемому проекту представлено на рисунке 1. Из приведенных данных видно, что на протяжении расчетного периода сальдо свободных денежных средств проекта принимает положительное значение, что указывает на достаточность плановой величины инвестиций.

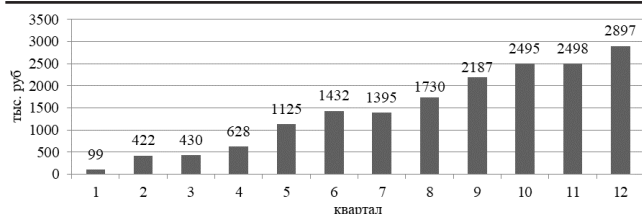


Рисунок 2 - Чистая прибыль накопленным итогом, тыс. руб.\*

\*составлено авторами

Совокупный чистый финансовый результат в результате реализации проекта за весь плановый период составил около 2 339,4 тыс. руб.

Основные показатели эффективности проекта представлены в таблице 7.

Таблица 7 - Показатели эффективности инвестиций\*

Показатель	Значение
NPV, руб.	1 384 527,2
Ставка дисконтирования (RD), %	15,00
Простой срок окупаемости (PP), кв.	5,00
Дисконтированный срок окупаемости (DPP), кв.	5,00
PI, %	222,76
IRR, %	111,28

\*составлено авторами

В таблице 8 осуществлена сравнительная оценка показателей деятельности ООО «Неополия» до и после реализации проекта.

Таблица 8 - Оценка влияния реализации проекта на показатели ООО «Неополия», тыс. руб.\*

Показатель	2020 г. (факт)	2021 г. (план)	Прирост	Темп прироста, %
Выручка от реализации	21 906,0	28 323,3	6 417,3	29,3
Совокупные расходы	20 342,0	25 737,9	5 395,9	26,5
Чистая прибыль	808,0	1 851,8	1 043,8	129,2
Рентабельность реализованной продукции (по чистой прибыли), проценты	3,7	6,5	2,85	–
Затраты на 1 руб. реализованной продукции, коп.	92,9	90,9	-1,99	-2,1

\*составлено авторами

Из представленных данных видно, что в результате данного мероприятия показатели деятельности ООО «Неополия» существенно улучшатся: выручка от реализации увеличится на 29,3%; чистая прибыль возрастет на 129,2%; рентабельность продаж (по чистой прибыли) увеличится на 2,85 п. п.; затраты на 1 руб. реализованной продукции сократятся на 2,1%.

В отношении задачи оценки эффективности предложенных мероприятий отмечено, что, проведя необходимые расчеты по представленному проекту в рамках выбранного направления повышения эффективности деятельности, можно утверждать, что данное мероприятие является необходимым и целесообразным в деятельности компании ООО «Неополия» в контексте ее дальнейшего развития.

#### ОБСУЖДЕНИЕ

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Обобщая проведенное исследование, можно сделать следующие выводы. В качестве направления повышения эффективности деятельности ООО «Неополия» в рамках реализации стратегии концентрированного роста предложен проект организации на базе данной компании нового подразделения, специализирующегося на услугах по облицовке фасадов зданий. В рамках проекта предполагается осуществлять следующие виды облицовочных работ: монтаж винилового сайдинга, монтаж металlosайдинга, монтаж цо-

кольного сайдинга, монтаж искусственного камня; прочие фасадные работы. Основные конкурентные преимущества предлагаемых услуг — высокое качество и цена. Для реализации проекта потребуется дополнительный персонал численностью от 6 до 10 чел. Система оплаты труда — смешанная. Требуемый объем инвестиций для реализации проекта составляет 800 тыс. руб. Источник финансирования — собственные средства. Расчет и анализ показателей эффективности проекта показал, что данный проект является привлекательным. Этот вид деятельности довольно доходный и окупается через 5 кварталов, что является высоким результатом для подобных проектов.

Перспективы дальнейших изысканий в данном направлении. Исследование может быть продолжено в части оценки помимо экономической, также социальной и экологической эффективности.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Догункова Н. Н. Эволюция критериев эффективности предпринимательской деятельности // Экономика и социум. 2019. № 1–1 (10). С. 502–505.
2. Журавлев Д. А. Системные представления о взаимодействии показателей эффективности предпринимательской деятельности // Вестник образования и развития науки Российской академии естественных наук. 2018. № 2. С. 31–33.
3. Кравченко А. С. Методические аспекты анализа эффективности предпринимательской деятельности // Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2018. № 22. С. 78–81.
4. Кунин В. А. Управление эффективностью предпринимательской деятельности в условиях экономической нестабильности // Ученые записки Международного банковского института. 2019. № 11 (2). С. 87–97.
5. Михалева О. Л. Теоретические основы оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия // О. Л. Михалева // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2016. Т. 33. № 1. С. 46–52.
6. Моисеева И. И. Подходы к оценке эффективности предпринимательской деятельности // И. И. Моисеева // Социально-экономические явления и процессы. 2018. № 9 (55). С. 82–86.
7. Нечаева С. Н. Оценка факторов экономической эффективности на микроуровне // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2017. № 3. С. 83–88.
8. Ханова З. Г., Позина М. Б. Тенденции формирования психологической готовности личности к предпринимательской деятельности // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2020. Т. 9. № 3 (32). С. 406–409.
9. Шнайдер В. В. Значение и роль производственного и социально-экономического потенциала экономического субъекта в настоящих условиях ведения бизнеса // Научный вектор Балкан. 2020. Т. 4. № 1 (7). С. 98–101.
10. Климанова А. Р. Оценка влияния социального капитала на предпринимательскую активность в российских регионах // Актуальные проблемы экономики и права. 2019. Т. 13. № 1. С. 966–980.
11. Шнайдер О. В., Федюлова Н. Н. Основные пути повышения эффективности использования производственного потенциала предприятия // Балканское научное обозрение. 2017. № 1. С. 40–42.
12. Тертышник М. И. Оценка уровня использования и проблемы определения потенциальных возможностей предприятий // М. И. Тертышник // Baikal Research Journal. 2017. Т. 8, № 2. DOI: 10.17150/2411-6262.2017.8(2).29.
13. Тертышник М. И. Система показателей оценки производственного потенциала предприятия // Baikal Research Journal. 2018. Т. 9, № 1. DOI: 10.17150/2411-6262.2018.9(1).10.
14. Беликов А. Ю. Сравнительный анализ методик определения и оценки инвестиционного потенциала хозяйствующего субъекта // Известия БГУ. 2016. Т. 26. № 5. С. 750–757. DOI: 10.17150/2500-2759.2016.26(5).750-757.
15. Новикова Н. Г. Проблемы управления ассортиментом в розничной торговле в контексте особенностей условий конкуренции в посткризисный период // Известия БГУ. 2018. № 2. С. 257–265.

Статья поступила в редакцию 27.03.2021

Статья принята к публикации 27.08.2021