

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТА

ДУДКО АЛЕКСАНДР ЕВГЕНЬЕВИЧ

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ АО «ГЕЛИОС»

Направление подготовки (код) 38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль) образовательной программы

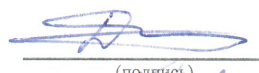
Финансовый менеджмент

Обучающийся

Руководитель

доцент, к.э.н доцент
(должность, ученая степень, ученое звание)

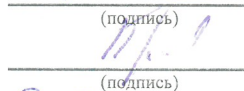
Нормоконтролер



(подпись)

А.Е. Дудко

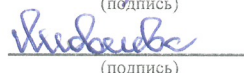
(инициалы, фамилия)



(подпись)

В.В. Прохоров

(инициалы, фамилия)



(подпись)

Е.А. Яковлева

(инициалы, фамилия)

Допускается к защите

Зав. кафедрой менеджмента

к.э.н., доцент, И.З. Погорелов

(ученая степень, ученое звание, инициалы, фамилия)



(подпись)

« 24 »

06

20 25 г.

Красноярск 2025

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Факультет Экономический

(полное наименование факультета)

Направление подготовки (код) 38.03.02 Менеджмент

направленность (профиль) образовательной программы

Финансовый менеджмент

Выпускающая кафедра Менеджмента

(полное наименование кафедры)

ЗАДАНИЕ

на выпускную квалификационную работу

Студенту(ке) Дудко Александру Евгеньевичу группы 220-м

(Ф.И.О. полностью)

1. Тема выпускной квалификационной работы

Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности
предприятия АО «Гелиос»

(полное наименование темы согласно приказу)

утверждена приказом по институту от «14» апреля 2025 г. № 47/1-уо на
основании решения заседания выпускающей кафедры Менеджмента

(полное наименование кафедры)

Протокол от «08» апреля 2025 г., № 08

2. Срок сдачи выпускной квалификационной работы «03» июля 2025 г.

3. Содержание выпускной квалификационной работы

Введение; 1. Теоретические аспекты эффективности функционирования
организации; 2. Анализ эффективности деятельности АО «Гелиос»; 3.
Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности
предприятия АО «Гелиос»; Заключение; Список использованных источников;
Приложения

4. Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы

Нормоконтролер: Яковлева Е.А.

5. График выполнения выпускной квалификационной работы

Введение, 1 глава с 28.05.2025 г. по 05.06.2025 г.

2 глава с 06.06.2025 г. по 12.06.2025 г.

3 глава, заключение, оформление с 13.06.2025 г. по 16.06.2025 г.

Подготовка доклада, презентации, защита ВКР с 17.06.2025 г. по 19.06.2025 г.

Дата выдачи задания «14» апреля 2025 г.

Руководитель выпускной квалификационной работы

(подпись)

(инициалы, фамилия)

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа 76 с., иллюстраций 5, таблиц 37, источников 37, приложений 1.

ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ, ЛИКВИДНОСТЬ,
ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ, БАНКРОТСТВО, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ
АКТИВОВ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ
СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА, КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ,
ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ, ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ,
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА.

Цель работы - состоит в разработке мероприятий по повышению эффективности предприятия АО «Гелиос».

Метод исследования – аналитический, опытно-статистический методы, метод сравнения.

Проведен анализ финансового состояния предприятия. Для улучшения финансового состояния и совершенствования процесса управления финансами разработан ряд мероприятий для повешения выручки, снижения себестоимости и повышения доли ликвидности баланса.

.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	7
1.1 Сущность, значение и показатели оценки эффективности функционирования организаций	7
1.2 Методические подходы к оценке экономической эффективности деятельности предприятия	19
1.3 Направления повышения эффективности деятельности предприятия	27
2 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «ГЕЛИОС»	35
2.1 Характеристика предприятия АО «Гелиос»	35
2.2 Анализ финансовой устойчивости, ликвидности и деловой активности предприятия	40
2.3 Анализ эффективности деятельности предприятия	48
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ АО «ГЕЛИОС»	53
3.1 Мероприятия по повышению эффективности предприятия.	53
3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий.....	65
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	70
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	71

ВВЕДЕНИЕ

В современном мире, характеризующемся стремительными изменениями на рынках и жесткой конкурентной борьбой, повышение эффективности работы организаций становится первостепенной задачей. Успех бизнеса напрямую зависит от способности компаний адаптироваться к постоянно меняющимся условиям, быстро реагировать на новые вызовы и эффективно использовать имеющиеся ресурсы. Современные компании вынуждены существовать в условиях перманентных изменений, где выживает не сильнейший, а наиболее гибкий и адаптивный.

Актуальность темы исследования обусловлена низкой эффективностью деятельности предприятия АО «Гелиос». Компания получает убыток в течении 4-ех лет. Снижается доля собственного капитала, доля заемного капитала достигает критических значений.

Целью выпускной квалификационной работы состоит в разработке мероприятий по повышению эффективности предприятия АО «Гелиос».

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить сущность, значение и показатели оценки эффективности функционирования организаций;
- изучить методические подходы к оценке экономической эффективности деятельности предприятия;
- изучить направления повышения эффективности деятельности предприятия;
- дать характеристику предприятия АО «Гелиос»;
- проанализировать финансовую устойчивость, ликвидность и деловую активность предприятия;
- проанализировать эффективность деятельности предприятия;
- разработать мероприятия по повышению эффективности предприятия;
- оценить эффективность предложенных мероприятий.

В качестве объекта наблюдения в рамках данной выпускной квалификационной работы выбрано акционерное общество «Гелиос», основным видом деятельности которого является производство пива.

Объектом исследования является АО «Гелиос».

Предмет исследования система управления финансовой устойчивости производства.

Теоретическая основа выпускной квалифицированной работы включает исследования отечественных и зарубежных специалистов в области вопросов эффективности деятельности предприятий и способов ее повышения.

Информационную базу составили материалы годовых отчетов АО «Гелиос» за 2020-2024 гг.

Практическая значимость разработанных мероприятий заключается в возможности и целесообразности их внедрения в деятельность АО «Гелиос», что обосновано результатами расчетов экономической эффективности.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ.

1.1 Сущность, значение и показатели оценки эффективности функционирования организаций

При анализе экономической эффективности работы организаций особое внимание следует уделить многогранности и неоднозначности таких ключевых категорий, как «эффект» и «эффективность». Эти понятия тесно взаимосвязаны, но не тождественны, что создает определенные сложности при их практическом применении.

Эффект как конечный результат деятельности предприятия представляет собой комплексную характеристику, которая может проявляться в различных формах. В частности, он может выражаться через объем произведенной продукции или оказанных услуг, степень оптимизации затрат и достижение определенной экономии ресурсов. Важно понимать, что эффект не всегда носит исключительно положительный характер – в зависимости от результатов деятельности он может быть как позитивным, так и негативным.

Количественная оценка эффекта может варьироваться в широком диапазоне значений, что делает его универсальным показателем успешности или неэффективности предпринимаемых действий. При этом важно учитывать, что даже отрицательные значения эффекта несут определенную ценность, поскольку позволяют выявить проблемные зоны и скорректировать дальнейшую стратегию развития.

Качественная составляющая эффекта проявляется в достижении поставленных целей и задач, что может выражаться в улучшении качества продукции, повышении удовлетворенности клиентов, укреплении рыночных позиций компании. При этом необходимо понимать, что эффект – это не самоцель, а лишь индикатор того, насколько успешно предприятие движется к достижению своих стратегических ориентиров.

Однако необходимо отметить, что сведений о величине непосредственно эффекта недостаточно для формирования характеристики деятельности предприятия, так как данная экономическая категория не информирует о том, за счет каких затрат были достигнуты полученные результаты. Поэтому целесообразно производить сравнение достигнутого эффекта с объемом затраченных на его получение ресурсов [38]. Итогом данного процесса является определение уровня эффективности функционирования предприятия.

В экономической литературе существует множество трактовок понятия «эффективность». Оно может употребляться в различных аспектах: эффективность совершенствования технологических процессов, эффективность мероприятий, направленных на рационализацию производства, как эффективность инвестиционной деятельности [32].

Сущность основных подходов к определению эффективности деятельности предприятий и их особенности представлены в таблице 1.1 [35].

Таблица 1.1

Основные подходы к определению эффективности деятельности
предприятия

Подход к определению эффективности	Особенности подхода
1	2
Эффективность как степень достижения целей организации	Важен учет динамичности целей и различия между стратегическими и оперативными целями организации
Эффективность как способность организации использовать окружающую среду для приобретения редких ресурсов	Особое внимание уделяется взаимозависимости организации и окружающей ее среды, которая рассматривается как форма обмена определенными видами ресурсов; отличием данной методологии также является принцип не «максимизации» извлечения ресурсов внешней среды, а «оптимизация» их использования
Эффективность как способность организации достигать максимальные результаты при фиксированных затратах	Сущность данной концепции заключается в понимании эффективности как способности организации максимально снизить уровень собственных расходов при достижении требуемых результатов

Окончание таблицы 1.1

1	2
Эффективность как степень удовлетворенности потребителей и заказчиков	Данный подход целесообразно применять в случае, когда на функционирование организации способны оказывать существенное влияние факторы внешней среды организации (в данном случае речь идет о потребителях и заказчиках)

Анализ данных таблицы 1.1 показывает, представленные подходы к определению исследуемой категории, можем утверждать, что эффективность деятельности предприятия – это его свойство, которое связано со способностью формулирования собственных целей при учете условий внутренней и внешней среды функционирования и достижения требуемых результатов за счет применения социально допустимых средств при установленном соотношении затрат и результатов.

В современной практике оценки эффективности бизнеса особое место занимает методология, разработанная известным экономистом Д. Синком [40]. Его подход представляет собой комплексную систему измерения результативности предприятия, включающую семь ключевых компонентов (см. табл. 1.2) [26, 27], которые применимы ко всем уровням управления и видам деятельности организации.

Таблица 1.2

Составляющие эффективности деятельности предприятия
(концепция Д. Синк)

Составляющая	Значение
1	2
Производительность	соотношение стоимости выпускаемой продукции и затрат на единицу продукции
Действенность	способность достижения намеченных целей, прежде всего по следующим параметрам: выпуск продукции, отвечающей требованиям потребителей по качеству, количеству и срокам поставки; степень эффективности определяется сравнением фактических показателей с плановыми

Окончание таблицы 1.2

1	2
Экономичность	степень экономии ресурсов и, следовательно, затрат; определяется сопоставлением ресурсов, подлежащих потреблению, с ресурсами, фактически потребленными
Качество	степень соответствия выпускаемой продукции требованиям, спецификациям, стандартам
Доходность	соотношение между валовыми доходами (иногда сметой) и суммарными издержками (в ряде случаев фактическими расходами)
Обновление	степень обновления ассортимента продукции, уровень конкурентоспособности выпускаемых изделий
Условия труда	(качество трудовой жизни) определяют способность системы успешно функционировать

Анализ существующих подходов к определению эффективности наглядно демонстрирует многогранность данного понятия. При этом большинство концепций объединяет единая суть – способность предприятия достигать поставленных целей. Эти цели включают в себя удовлетворение потребностей клиентов, эффективное использование внешних ресурсов и оптимизацию бизнес-процессов.

Ключевой аспект эффективности заключается в достижении запланированных результатов. Однако сам факт достижения результата ещё не говорит об эффективности – необходимо учитывать соотношение полученных результатов и затраченных ресурсов. Только такой комплексный подход позволяет объективно оценить результативность деятельности предприятия и определить направления её улучшения. Таким образом, методология Д. Синка представляет собой целостную систему оценки эффективности, позволяющую всесторонне анализировать деятельность организации и выявлять потенциал для её совершенствования [23].

Эффективное управление любым предприятием невозможно без проведения регулярной и всесторонней оценки его деятельности. Этот процесс – не просто формальная процедура, а неотъемлемая часть системы управления, играющая ключевую роль в стратегическом развитии и достижении поставленных целей. Суть оценки эффективности деятельности предприятия кроется в его целях и задачах.

Главная цель – повышение эффективности функционирования, достигаемое путем тщательного исследования всех аспектов деятельности организации. Это не поверхностный взгляд, а глубокое погружение в сложную систему взаимосвязанных процессов, от производства и сбыта до финансового управления и управления персоналом. Только систематический анализ всех этих компонентов позволяет получить объективную картину и сделать обоснованные выводы.

Для достижения этой главной цели необходимо решить ряд специфических задач. Во-первых, необходимо провести тщательный анализ реального финансового состояния предприятия. Это включает в себя оценку ликвидности, рентабельности, платежеспособности и других ключевых финансовых показателей. Важно не только просто определить текущее состояние, но и проанализировать динамику изменений за определенный период, выявив тренды и тенденции. Во-вторых, необходимо провести исследование основных факторов, влияющих на функционирование предприятия. Это могут быть как внутренние факторы (например, эффективность производства, качество управления, мотивация персонала), так и внешние факторы (конкурентная среда, макроэкономическая ситуация, изменения законодательства).

Понимание этих факторов позволяет предвидеть будущие вызовы и разработать стратегии для их преодоления. В-третьих, оценка эффективности должна быть направлена на выявление резервов повышения эффективности. Эти резервы могут скрываться в различных сферах деятельности предприятия – от оптимизации производственных процессов до совершенствования системы маркетинга и продаж. Важно не только выявить эти резервы, но и оценить их потенциал и разработать конкретные меры по их реализации. В целом, процесс оценки эффективности деятельности предприятия проводится для того, чтобы получить объективную картину текущего состояния и прогнозировать будущее финансовое состояние. На основе полученных данных можно определить возможные и приемлемые темпы и направления развития организации, а также

выявить имеющиеся резервы для его реализации. Это позволяет принимать обоснованные управленческие решения, направленные на повышение конкурентоспособности и долгосрочного процветания предприятия. Без этого процесса любое управление остаётся случайным, а предприятие – заложником обстоятельств. Поэтому регулярная и всесторонняя оценка эффективности является не просто желательной, а необходимой составной части успешного бизнеса. Для решения обозначенных задач оценки эффективности деятельности предприятия следует рассмотреть следующие показатели:

1. Показатели эффективности использования капитала: рентабельность активов, рентабельность производственных фондов, рентабельность собственного капитала.

2. Показатели эффективности производства и продажи совокупности товаров, продукции: рентабельность затрат на проданную продукцию, рентабельность продаж, затраты на один рубль проданной продукции.

Также существуют частые показатели эффективности использования отдельных видов ресурсов:

1. Показатели эффективности использования трудовых ресурсов: производительность труда, средняя трудоемкость.

2. Показатели эффективности использования материальных ресурсов: материалоотдача, материалоемкость продукции.

3. Показатели эффективности использования основных производственных фондов: фондоотдача, фондоемкость продукции.

4. Показатели эффективности использования оборотных активов: длительность одного оборота в днях, коэффициент оборачиваемости, коэффициент загрузки оборотных средств.

Далее рассмотрим формулы расчета этих показателей.

1. Рентабельность активов:

$$ROA = \frac{\text{ЧП}}{\text{АС}} * 100\%, \quad (1.1)$$

где ЧП – чистая прибыль;
 АС – средняя стоимость активов.

2. Рентабельность производственных фондов:

$$R = \frac{\Pi}{\Phi_{\text{ср}}} * 100\%, \quad (1.2)$$

где Π – прибыль от продаж;
 $\Phi_{\text{ср}}$ – средняя стоимость основных производственных фондов.

3. Рентабельность собственного капитала:

$$ROE = \frac{\Pi_{\text{р}}}{\text{СК}} * 100, \quad (1.3)$$

где $\Pi_{\text{р}}$ – чистая прибыль;
 СК – средняя величина собственного капитала.

4. Рентабельность затрат на проданную продукцию:

$$P_{\text{затр}} = \frac{\Pi}{\text{Э}} * 100\%, \quad (1.4)$$

где Π – Прибыль от продаж;
 Э – Себестоимость продукции.

5. Рентабельность продаж:

$$P_{\text{е}}^{\text{прод}} = \frac{\Pi}{\text{ВР}} * 100\%, \quad (1.5)$$

где Π – Прибыль от продаж;

ВР – Выручка от реализации продукции.

6. Затраты на один рубль проданной продукции:

$$РП = Э/ВР, \quad (1.6)$$

где Э – себестоимость продукции;

ВР - Выручка от реализации продукции.

7. Производительность труда:

$$ПТ = Q/T, \quad (1.7)$$

где Q – Объем произведенной продукции;

T – Численность работников.

8. Средняя трудоемкость:

$$T = В/П, \quad (1.8)$$

где В – Общее затраченное время (в человеко-часах);

П – Количество выпущенной продукции.

9. Материалоотдача:

$$Мо = ВП/МЗ, \quad (1.9)$$

где ВП – Объем произведенной продукции;

МЗ – Материальные затраты.

10. Материалоемкость продукции:

$$ME = \frac{MЗ}{ВП}, \quad (1.10)$$

где МЗ – Материальные затраты;

ВП – Объем произведенной продукции.

11. Фондоотдача:

$$\Phi_o = \frac{ВП}{\Phi}, \quad (1.11)$$

где ВП – Объем произведенной продукции;

Φ – Стоимость основных производств фондов.

12. Фондоемкость продукции:

$$\Phi_e = \Phi/ВП, \quad (1.12)$$

где Φ – Стоимость основных производств фондов;

Вп – Объем произведенной продукции.

13. Длительность одного оборота в днях:

$$T_{об} = Д/К_{об}, \quad (1.13)$$

где Д – Длительность календарного периода;

Коб- Коэффициент оборачиваемости.

14. Коэффициент оборачиваемости:

$$K_{об} = \frac{BP}{A}, \quad (1.14)$$

где BP – Объем реализованной продукции;

A – Средний остаток оборотных средств.

15. Коэффициент загрузки оборотных средств:

$$K_з = A/BP, \quad (1.15)$$

где A – Средний остаток оборотных средств;

Bp – Объем реализованной продукции.

Представленные выше формулы – это систематизация обобщающих и частных показателей является итогом синтеза концепций теории анализа экономической эффективности, трудов экономистов-аналитиков, методических указаний органов государственного управления. В качестве базы для расчета указанных показателей используется бухгалтерская отчетность предприятия.

Таким образом, представленные показатели эффективности функционирования организаций применяются для определения степени эффективности деятельности компаний с целью корректировки или сохранения установления стабильности деятельности предприятия для достижения поставленных стратегических целей и задач, планирования перспектив развития.

Необходимо отметить, что для успешного достижения поставленных целей и решения обозначенных задач для каждого предприятия целесообразно осуществлять поиск резервов и возможностей для повышения уровня показателей экономической эффективности функционирования.

Экономическая эффективность деятельности предприятия подразумевает результативность производства, или достижение максимально возможных результатов при минимальном уровне затрат различных видов ресурсов [33].

Иными словами, экономическая эффективность (Э) является итогом сопоставления двух показателей: абсолютная величина эффекта и абсолютная величина затраченных ресурсов. Общая формула эффективности имеет следующий вид:

$$\text{Э} = \text{Р} / \text{З}, \quad (1.16)$$

где Р – результат, эффект;

З – затраты [47].

Таким образом, данный показатель характеризует величину затрат, посредством которых достигнут экономический эффект [43].

Однако исследуемую категорию следует рассматривать не только в экономическом, но и в социальном аспекте. В данном случае особое внимание уделяется вопросу наиболее полного удовлетворения потребностей персонала предприятия и общества в целом в различных материальных благах и услугах при ограничении ресурсной базы и соблюдении экологических норм [27].

Изложенное выше подтверждает тот факт, что решение вопросов повышения эффективности деятельности предприятий является особо актуальным в современных условиях динамично изменяющейся конъюнктуры рынка, что, в свою очередь, обуславливает целесообразность определения и учета постоянного действия на функционирование организаций совокупности различных факторов [17].

Следует отметить, что на основе представленной классификации существует возможность моделирования и корректировки деятельности предприятия, а также осуществления поиска резервов предприятия с целью выполнения плановых показателей и их улучшения.

Однако необходимо учитывать, что факторы, влияющие на деятельность организаций, могут быть классифицированы и иными способами. К примеру, некоторые исследователи в данной области делят их на общие (оказывающие

влияние на определенную совокупность показателей эффективности) и частные (каждому из показателей присуща собственная специфика).

Таблица 1.3

Комплексная классификация факторов, оказывающих влияние на уровень
эффективности функционирования организаций

Группа факторов	Составляющие
Народнохозяйственные	Факторы инвестиционной политики, научнотехнического прогресса, характеристика социально-экономических тенденций развития народного хозяйства на современном этапе
Отраслевые	Особенности конъюнктуры отраслевого рынка, общие и структурные характеристики отрасли в структуре народного хозяйства
Территориальные	Географические и природно-климатические характерные черты, рыночный и инвестиционный потенциал
Экстенсивные	Степень увеличения объема используемых ресурсов (материальных, энергетических, трудовых и т.д.)
Интенсивные	Величина прироста показателей производительности труда, материало-, фондо- и капиталоотдачи, уменьшение значения капитало-, фондо- и трудоемкости
Общие	Характеристика производственного процесса, его отраслевые отличительные черты
Структурно-организационные	Особенности организационной структуры деятельности по снабжению, сбыту, производству, управлению и производственноэкономическим связям
Особые	Степень неопределенности и возможности реализации рискованных последствий
Специфические	Особенности форм и методов управления, характеристика аппарата управления предприятием, степень механизации и автоматизации управленческой деятельности, квалификационный уровень персонала и показатели эффективности их труда

В случае, когда целью анализа эффективности является определение степени влияния факторов, их классифицируют на количественные (количественная оценка явления: количество оборудования, работников, ресурсов и т.д.) и качественные (оценка внутренних качеств и особенностей исследуемого явления или процесса: рентабельность, производительность труда и т.д.), простые (не делящиеся на составляющие; например, количество рабочих дней в периоде) и сложные (комплексные; например, производительность

труда), прямые и косвенные, измеримые и неизмеримые. Также зачастую на практике применяют группирование факторов по их отношению к предприятию, при этом подразделяя их на две типа: внешние и внутренние (см. рис. 1.1) [46].

Таким образом, на основе проведенного исследования можно утверждать, что совокупность основных показателей эффективности функционирования предприятий подвергается влиянию различных факторов внешней и внутренней среды, и для получения более детальной информации о степени зависимости величины показателя от того или иного фактора целесообразно регулярно осуществлять анализ и производить оценку качества деятельности организации. Следовательно, изучение и определение степени влияния представленных факторов на значение перечисленных экономических показателей представляется собой один из наиболее важных методологических вопросов анализа деятельности предприятий.

1.2 Методические подходы к оценке экономической эффективности деятельности предприятия

Показатели экономической эффективности определяются в широком спектре работ в области экономического анализа, и его составляющих — финансового анализа и анализа хозяйственной деятельности. Выполнено достаточно много исследований и опубликовано большое число научных работ. Механизмы и методы экономического анализа доведены до высокого уровня совершенства и глубокой степени детализации, однако единого взгляда на методы оценки и показатели эффективности современные исследователи не достигают.

В ходе изучения литературы в области экономического анализа, все методологии были разделены на три группы, представители которых определяют методы оценки экономической эффективности с помощью:

- показателей;

– комплексной оценки эффективности (с расчетом и без расчета единого интегрального показателя);

– только оценки экономической эффективности производства.

Представители первой группы — В. В. Ковалев и Г. В. Савицкая, В. Н. Патров, В. А. Уланов, поддерживают методологию, основанную на применении показателей эффективности, и приводят наиболее традиционные и призванные научной общественностью и практиками бизнеса показатели экономической эффективности, имеющие широкое распространение в России и за рубежом. Показатели оценки экономической эффективности они авторы предлагают разделить на следующие группы:

Показатели эффективности использования производственных ресурсов: основных средств, материальных оборотных средств, средств в расчетах, трудовых ресурсов;

- показатели эффективности использования ресурсов, отражаемых в балансе;

- показатели эффективности финансовых вложений;

- показатели рентабельности;

- показатели рентабельности.

Для определения эффективности использования основных средств рассматриваются показатели:

1. Показатель фондоотдачи:

$$FAT = \frac{S}{FA}, \quad (1.17)$$

где S — выручка от продажи продукции;

FA — средняя стоимость основных средств.

В качестве показателя эффективности для материальных оборотных активов используются следующие показатели:

2. Оборачиваемость некоторого вида оборотных активов:

$$CA_1 = \frac{T_{CA}}{CA}, \quad (1.18)$$

где T_{CA} - совокупная величина потребляемых в отчетном периоде оборотных активов;

CA - средняя величина оборотных активов в отчетном периоде.

3. Коэффициент обеспеченности запасами текущей деятельности:

$$S_A = \frac{S_t}{Z_p}, \quad (1.19)$$

где S_t - запасы сырья и материалов на дату анализа (для промышленных предприятий), либо товарные запасы (для торговых предприятий);

Z_p - ежедневная потребность в сырье и материалах по плану (для промышленных предприятий) либо плановый однодневный оборот (для торгового предприятия).

4. Оборачиваемость запасов, может быть выражена в оборотах и днях соответственно (1.20):

$$Inv_1 = \frac{COGS}{Inv}, \quad Inv_d = \frac{COGS}{\frac{Inv}{D}}, \quad (1.20)$$

где $COGS$ — себестоимость продукции, реализованной в отчетном периоде (совокупные затраты сырья и материалов);

Inv — средние запасы сырья и материалов в отчетном периоде (в стоимостном выражении);

D — количество дней в отчетном периоде.

К основным показателям эффективности трудовых ресурсов авторы данной группы относят:

- показатели производительности труда;
- показатели числа оперативных работников на одного работника аппарата управления;
- показатель доли затрат на оплату труда в общей сумме затрат;
- показатель отношения темпов изменения производительности труда и средней оплаты труда;
- показатель потерь, связанных с вынужденными простоями.

5. Показатель производительности труда:

$$L_e = \frac{S}{NE}, \quad (1.21)$$

где S - выручка от реализации;

NE - среднесписочная численность работников.

6. Показатели оборачиваемости средств в расчетах:

- выраженная в оборотах:

$$AR_1 = \frac{S}{AR}, \quad (1.22)$$

- выраженная в днях:

$$AR_d = \frac{S}{\frac{AR}{D}}, \quad (1.23)$$

где S - выручка от реализации в отчетном периоде;

AR - средняя дебиторская задолженность в отчетном периоде.

7. Показатель продолжительности операционного цикла:

$$DOC = Inv_d + AR_d , \quad (1.24)$$

8. Показатель ресурсоотдачи:

$$TAT = \frac{S}{A_s} , \quad (1.25)$$

где S - выручка от реализации;

A_s - средняя стоимость активов по балансу.

9. Эффективность использования ресурсного потенциала:

$$TRT = \frac{S}{FA+CA+SP} , \quad (1.26)$$

где S - выручка от реализации;

FA - среднегодовая стоимость основных средств;

CA - среднегодовая стоимость оборотных активов;

SP - годовые затраты на оплату труда.

10. Эффективность текущих затрат:

$$TC_e = \frac{TI}{TC} , \quad (1.28)$$

где TI - общая сумма доходов предприятия;

TC - общая сумма расходов предприятия.

Как уже отмечалось, коэффициенты рентабельности представляют собой частный случай показателей эффективности. В качестве базовых рассматриваются:

11. Коэффициент генерирования доходов:

$$BEP = \frac{P_{it}}{A}, \quad (1.29)$$

где P_{it} - прибыль до вычета налогов;

A - стоимостная оценка совокупных активов коммерческой организации.

12. Рентабельность активов:

$$ROA = \frac{P_n + In}{A}, \quad (1.30)$$

где P_n - чистая прибыль;

n - проценты к уплате;

A - стоимостная оценка совокупных активов (итог баланса по активу).

13. Рентабельность инвестированного капитала:

$$ROI = \frac{P_n + In}{C_1 + CL}, \quad (1.31)$$

где C_1 - совокупный капитал;

CL - краткосрочные пассивы.

14 Рентабельность собственного капитала:

$$ROE = \frac{P_n}{E}, \quad (1.32)$$

где E - собственный капитал.

Таким образом, первая группа исследователей выделяют свыше 20 показателей расчета экономической эффективности и считают это главным и единственным методом расчета эффективности.

Представители второй методологии — А. Д. Шеремет, М. И. Баканов и др., считают, что экономическая эффективность предприятия оценивается комплексно, и методы ее оценки делятся на 2 группы:

Комплексно, без расчета интегрального показателя (эвристические методы),

Комплексно, с расчетом единого интегрального показателя.

Примерами эвристических методов оценки, основанных на профессиональном опыте аналитика, является:

- динамическое сравнение (горизонтальный анализ) показателей;
- пространственное сравнение;
- группировки показателей по разным признакам и др.

Говоря о едином интегральном показателе экономической эффективности, авторы приводят показатель рентабельности активов.

Также исследователи предлагают провести комплексный экономический анализ, а затем на основании полученных групп показателей сделать вывод об эффективности хозяйственной деятельности.

В результате такого подхода можно дать только качественную, но не количественную оценку эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

И наконец, исследователи, представляющие третью группу методологий — А. Д. Выварец, и Л. В. Дистергефт и др. считают, что главной методикой оценки экономической эффективности хозяйственной деятельности предприятия является производственная эффективность. Она базируется на обобщающих показателях эффективности производства — индекса затратноотдачи, фондоотдачи, трудоотдачи (производительности труда). Важно

отметить, что некоторые представителей данной группы считают необходимым расчет интегрального показателя конечного результата производства, рассчитываемого на основании коэффициента, характеризующего степень удовлетворенности потребителем продукции и коэффициента выполнения предусмотренных договорами сроков поставок.

Таким образом, нет четкой единой системы, с помощью которой можно оценить экономическую эффективность деятельности предприятия. Наиболее распространенным подходом — является качественная оценка (неколичественная) оценка, сделанная на основании показателей экономического и финансового анализа. Одним из существенных недостатков такого подхода является сложность интерпретации, вызванная значительным числом рассматриваемых показателей экономического анализа. Наибольшую проблему представляет сравнение экономической эффективности предприятия с другими предприятиями из-за обилия показателей, которые могут показать различную друг по отношению к другу динамику.

Таблица 1.6

Наиболее распространенные показатели оценки эффективности
деятельности предприятия

Наименование показателя	Алгоритм расчета
1	2
Рентабельность активов	$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Средняя величина активов}}$
Наиболее общие показатели экономической эффективности функционирования предприятия	
Фондоотдача	$\frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Средняя стоимость основных средств}}$
Производительность труда	$\frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{среднесписочная численность}}$
Ресурсоотдача (затратоотдача)	$\frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Средняя стоимость ресурсов (величина затрат)}}$
Оборачиваемость оборотных средств	$\frac{\text{себестоимость продукции, реализованной в отчетном}}{\text{средняя величина оборотных средств}}$
Рентабельность собственного капитала	$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Собственных капитал}}$

Окончание таблицы 1.6

1	2
Рентабельность продаж	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от реализации}}$
Рентабельность персонала	$\frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Среднесписочная численность}}$
Фондорентабельность	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднегодовая стоимость основных средств}}$
Рентабельность затрат	$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Сумма затрат}}$

Большинством авторов поддерживается точка зрения о том, что наиболее общий ответ на вопрос об экономической эффективности предприятия дают показатели рентабельности. В ходе исследования были выявлены наиболее распространенные показатели экономической эффективности деятельности предприятия, представленные в таблице 1, в число которых входят фондоотдача, производительность труда, ресурсотдача, оборачиваемость оборотных средств и др.

1.3 Направления повышения эффективности деятельности предприятия

Повышение эффективности деятельности хозяйствующих субъектов является одной из актуальных проблем, успешное решение которой дает огромные возможности для дальнейшего развития экономики страны и повышения уровня жизни населения.

Мероприятия по росту эффективности производства определяются путями повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности [12, с.14].

Факторы повышения экономической эффективности предприятия по основным видам ресурсов делятся на внутренние и внешние (приложение 1).

Эти направления полностью охватывают такие комплексы социально-экономических, технических, организационных мер, на основе которых

достигается экономия ресурсов, затрат живого труда, повышение конкурентоспособности, а также качества продукции.



Рис. 1.2 – Внешние и внутренние факторы эффективности деятельности предприятия

Самыми важными факторами, которые повышают эффективности любого производства, выступают:

- немедленное ускорение научно-технического прогресса, повышение технического уровня производства производимой и осваиваемой продукции, инновационная политика;
- перестройка структуры экономики (приоритет реконструкции и технического перевооружения действующих предприятий), ну и, конечно же, ускоренное развитие, высокотехнологичных и наукоемких отраслей [12, с.14];
- совершенствование развития диверсификации, специализации и кооперирования, комбинирования и территориальной организации любого производства, совершенствование организации производства и труда на предприятиях и в объединениях [12, с.15].

В зависимости от условий и сферы осуществления деятельности применяются общенациональные (государственные), отраслевые, территориальные и внутри производственные пути [32, с.173].

В других странах научной мыслью признано деление по данному классификационному признаку путей повышения эффективности деятельности на 2 группы: внутрипроизводственные и внешние. То есть, факторы, воздействующие на изменение прибыли и контролируемые со стороны фирмы и неконтролируемые факторы, к которым фирма может только подстроиться.

Вторая группа факторов – это конкретные рыночные условия, цены на продукцию, сырье, материалы, энергию, курсы валют, банковский процент, система госзаказов, налогообложение, льготы по налогам и т.д. [21, с.20].

Внутренние факторы, действующие на предприятии, имеют широкий спектр и непосредственно влияют на его эффективность. Их состав и особенности зависят от конкретного хозяйствующего субъекта, принимая во внимание его специализацию, время работы и поставленные цели. Эта категория факторов не может быть унифицирована и одинакова для всех организаций.

Внутризаводские факторы оцениваются численно в рамках плана организационно-технического совершенствования производства. Это включает замедление темпов роста и снижение трудозатрат, повышение эффективности труда, уменьшение потребления материалов и экономию ресурсов, сокращение производственных издержек и увеличение прибыли и рентабельности.

Также учитывается увеличение объемов выпуска продукции и расширение производственных мощностей. Важным аспектом является экономический эффект от внедрения конкретных мероприятий, а также величина капитальных вложений и сроки их реализации.

Оценка подразумевает анализ влияния этих факторов на ключевые показатели деятельности предприятия и выявление потенциала для оптимизации и повышения эффективности [6, с.17].

Тщательная разработка теоретических основ и методологических принципов в области планирования и учета представляет собой необходимое условие для формирования комплексной и продуктивной системы управления предприятием, способствующей его адаптации к условиям регулируемой рыночной среды. Для достижения этой цели требуется выявить ключевые направления применения как внутренних, так и внешних факторов, направленных на повышение результативности работы экономического субъекта.

Значительное воздействие на эффективность функционирования предприятия оказывает уровень развития автоматизированных систем управления и внедрение современных информационных технологий [9, с.140]. Подобно цепной реакции, указанные факторы обуславливают значительные сдвиги в технологическом прогрессе и эффективности производственных систем, в подходах к организации труда, в уровне квалификации и переподготовки персонала, и в других аспектах.

Техника и оборудование играют ключевую роль в повышении эффективности производственной деятельности, а также других операций компании. Эффективность использования введенного в эксплуатацию оборудования определяется не только его техническими параметрами (включая год выпуска и поколение), но и условиями его эксплуатации, которые включают в себя: мониторинг текущего состояния оборудования, своевременное проведение плановых и внеплановых ремонтных работ, соблюдение оптимальных сроков его использования, степень загрузки производственных мощностей, а также общее время работы оборудования в течение суток [18, с.156].

Влияние использования материальных ценностей и энергетических ресурсов на эффективность деятельности предприятия может быть оценено как положительное при снижении материалоемкости и росте Материалоотдача, определении энергоемкости продукции (работ, услуг), рациональной организации процесса управления материальными ресурсами и источниками

их поставки посредством планирования оптимального объема поставок и времени между поставками [13, с.106].

Эффективность результатов труда может быть оценена по внешнему виду и качеству. При этом критерии должны быть соотнесены в первую очередь с полезностью, заложенной в продукте и ценой, которую потенциальный покупатель готов заплатить за единицу продукта. Однако, этого не всегда достаточно, предложение продукции должно появиться в нужном месте в нужное время, по цене, складывающейся как из затрат ресурсов, необходимых для производства продукции, так и того процента вознаграждения за организацию и осуществление деятельности предприятия [5, с.6]. Для этого аппарат управления предприятия должен отслеживать возникающие барьеры на этапах производства и реализации продукции и своевременно их устранять.

Другим источником, определяющим эффективность деятельности предприятия является персонал – руководители, менеджеры, специалисты, рабочие.

Профессиональные качества сотрудников, рост производительности труда обеспечивается за счет организации действенного механизма мотивации и стимулирования труда на предприятии, созданием дружественной обстановки в коллективе, социальной защищенности сотрудников, другими словами, заинтересованности руководства в каждом члене коллектива.

Здоровый трудовой коллектив, соблюдение норм и нормативов условий труда, рациональное делегирование полномочий и ответственности свидетельствуют об эффективности использования трудовых ресурсов предприятия, обеспечивая необходимый уровень специализации и координации управленческих процессов, а, следовательно, высший уровень эффективности (продуктивности) любой сложной производственно-хозяйственной системы [32, с.157].

Трудоемкость производства, характерная для ряда отраслей, обязывает совершенствовать методы работы для достижения определенного уровня эффективности производства. Данное направление работы за основу берет

результаты анализа условий труда, аттестации, количество и направления повышения квалификации специалистов, возможность использования опыта управления трудовыми ресурсами передовых предприятий отрасли.

Профессиональная компетентность, деловая этика и личные взаимоотношения между людьми в коллективе формируют стиль управления предприятием, который в свою очередь, оказывает влияние на деятельность предприятия в целом.

Научно-технический прогресс был и остается важнейшим фактором повышения эффективности общественного производства [21, с.22]. До недавнего времени результаты научно-технического прогресса внедряли на базе сложившихся технологий производства, поэтапно модернизируя оборудование, установку новых программ по автоматизации функций управления по подразделения и т.д. Современная рыночная среда требует кардинального пересмотра, качественных преобразований, переход к принципиально новым технологиям для достижения мирового уровня конкурентоспособности отечественной продукции; коренное перевооружение всех отраслей народного хозяйства на основе новейших достижений науки и техники.

В рамках современного развития производства становится актуальным решение таких проблем, как комплексная автоматизация производственного процесса и процесса управления и механизация, применение новинок научно-технического прогресса, использования прогрессивных форм организации производства и труда, то есть тех проблем, которые могут замедлить развитие предприятия и стать преградой повышения конкурентоспособности продукции [12, с.16].

Финансы – наиболее дефицитный ресурс предприятий на любом этапе функционирования в условиях современной экономики. Поэтому поиск финансовых ресурсов для применения результатов научно-технического прогресса в отрасли необходимо осуществлять по всем направлениям, закрепляя порядок действий в стратегическом плане развития предприятия.

Теоретически известно множество источников финансирования результатов научно-технического прогресса, но руководству предприятия необходимо провести оценку реальности их применения в тех условиях функционирования и периоде времени.

Источниками финансирования научно-технического прогресса производственной деятельности предприятий являются следующие [с.16-17]:

- собственные средства предприятий и, прежде всего прибыль, остающаяся в их распоряжении;
- средства вышестоящих организаций (для государственных и муниципальных унитарных предприятий), ассоциаций, концернов, финансово-промышленных групп (для акционерных, корпоративных предприятий, хозяйственных обществ);
- отечественные инвесторы;
- зарубежные инвесторы.

В современных условиях предприятия не всегда могут выделить собственные средства на финансирование научно-технического прогресса. Такие предприятия лишь могут ставить перспективными задачи достижения определенного уровня развития производственного процесса по средствам финансирования научно-технического прогресса. Другие предприятия, в большинстве случаев отрасли промышленности, осуществляют рентабельную деятельность и могут позволить реинвестировать определенные суммы прибыли в техническое перевооружение производства.

Привлечение капитала извне осуществляется за счет инвесторов, чьи инвестиции должны базироваться на экономической целесообразности и ясном понимании потенциальной доходности [8, с.170]. В этом процессе интересы производителя и инвестора, стремящихся к максимальной прибыли, нередко расходятся. Инвесторы, учитывая риски, связанные с работой российских компаний, предлагают займы под повышенные проценты, что создает невыгодные условия для производителя и увеличивает его зависимость от заемных средств. Разрешение данной проблемы требует активного участия

государства, создающего благоприятный инвестиционный климат [34, с.124]. Долгосрочные экономические тенденции способствуют увеличению иностранных инвестиций, а также внутренних вливаний из финансово развитых регионов, таких как Москва и Санкт-Петербург.

Оценивая инвестиции в научно-технический прогресс, важно подчеркнуть их высокую экономическую привлекательность, обусловленную более коротким сроком окупаемости по сравнению с инвестициями в другие области деятельности предприятия.

В заключение, только комплексный подход к использованию всех вышеупомянутых факторов способен обеспечить устойчивый рост эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

2 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «ГЕЛИОС»

2.1 Характеристика предприятия АО «Гелиос»

АО «Гелиос» — братский производитель алкогольных и безалкогольных напитков, является средним предприятием. Организация АО "ГЕЛИОС" зарегистрирована 5 августа 2002 г. по адресу 665717, ИРКУТСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г БРАТСК, УЛ КОММУНАЛЬНАЯ (ЦЕНТРАЛЬНЫЙ Ж/Р), Д. 13. Компании был присвоен ОГРН 1023800835960 и выдан ИНН 3803100488. Основным видом деятельности является производство пива. За 2024 год убыток компании составил 32776 тыс. руб.

В Иркутской области зарегистрировано более тысячи юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих производство продовольственных товаров. Крупными и средними организациями в Иркутской области производится 95% мяса и мясных субпродуктов, колбасных изделий – 95,8%, плодовоовощных консервов – 92,5%, цельномолочной продукции – 85,7%, масла сливочного – 73,7%, хлеба и хлебобулочных изделий – 64,4%, пива – 95,4%. Основной объем производства минеральной воды и безалкогольных напитков приходится на малые и микро предприятия – 85,5% и 68,2% соответственно.

Также АО «Гелиос», кроме пива, производит ещё и безалкогольные напитки, такие как лимонады и минеральную воду.

Организационная структура управления компании АО «Гелиос» представлена на рисунке 2.1

Такая организация гарантирует результативное управление производственным процессом, контроль над качеством продукции и непрерывную работу всех отделов компании. Каждый отдел обладает чёткими обязанностями и подчиняется своему руководителю напрямую, что ускоряет процесс принятия решений и координирует деятельность всей организации.

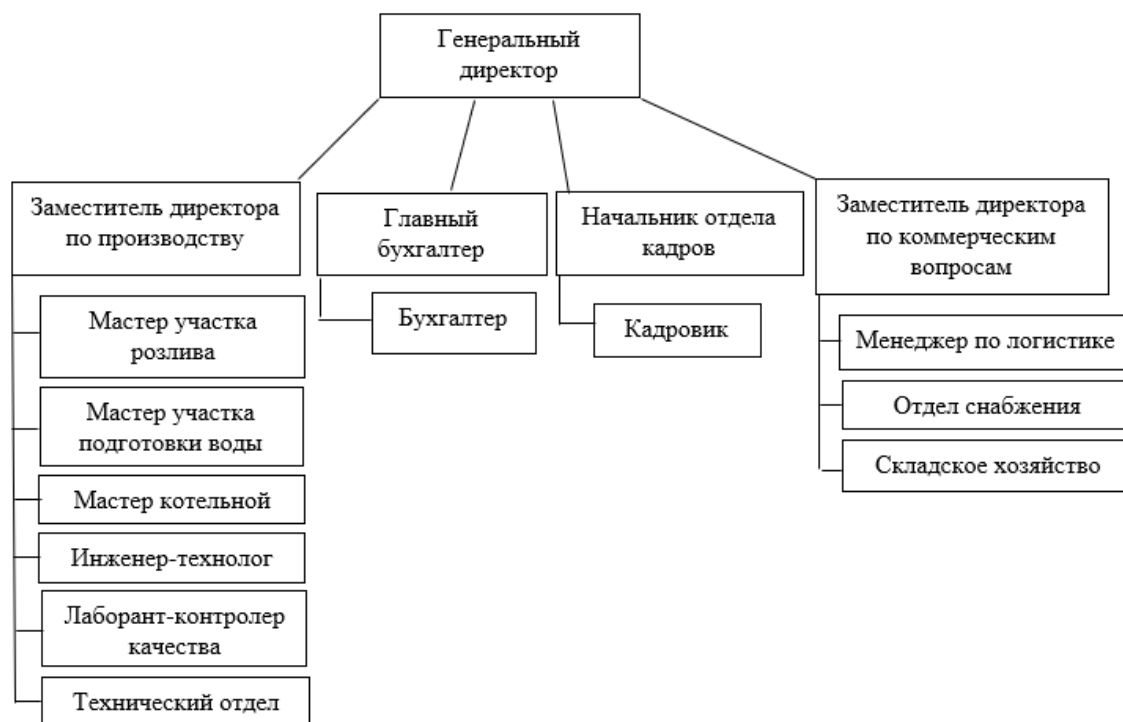


Рис. 2.1 - Организационная структура управления компании АО «Гелиос»

Основные финансово-экономические помогают принимать взвешенные решения, предотвращать проблемы с ликвидностью, избегать кассовых разрывов и увеличивать прибыль. Эти показатели позволяют прогнозировать будущие доходы и рентабельность.

Среди основных финансово-экономических показателей можно выделить выручку, операционные расходы, EBITDA и чистую прибыль. Отслеживание этих показателей позволяет собственникам контролировать финансовое состояние компании и своевременно принимать меры для улучшения управления.

Анализ данных таблицы 2.1 показывает, выручка компании демонстрирует нестабильную динамику с 2020 по 2024 год. В 2024 году наблюдается значительный рост выручки на 57038 тыс. руб. по сравнению с 2023 годом. Однако общая тенденция показывает колебания показателя без устойчивого роста.

Таблица 2.1

Основные финансово-экономические показатели АО «Гелиос»

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Изменение 2024 к 2023
Выручка, тыс. руб.	135426	111709	131272	100805	157843	57038
Операционные расходы, тыс. руб.	135213	111704	160213	136376	198707	62331
EBITDA, тыс. руб.	22489	17521	-6483	-23130	-6631	16499
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	185	-531	-654	-1000	-32776	-31776

Операционные расходы также демонстрируют нестабильность. В 2024 году рост составил 62331 тыс. руб. по сравнению с 2023 годом, что превышает рост выручки. Это создает риски для финансовой устойчивости компании.

EBITDA показывает отрицательную динамику с 2022 года. В 2024 году показатель остается отрицательным (-6631 тыс. руб.), хотя и демонстрирует улучшение по сравнению с 2023 годом. Отрицательное значение EBITDA говорит о том, что компания не генерирует достаточный операционный денежный поток для покрытия своих операционных расходов.

Чистая прибыль компании с 2021 года трансформировалась в убыток. В 2024 году убыток составил -32776 тыс. руб., что значительно хуже показателя 2023 года. Такая динамика свидетельствует о серьезных проблемах в операционной деятельности компании.

Анализ трудовых ресурсов помогает выявить сильные и слабые стороны персонала, определить резервы для повышения производительности. Отслеживание показателей трудовых ресурсов помогает достичь целей компании, увеличить объёмы выпускаемой продукции и повысить эффективность работы.

Анализ данных таблицы 2.2 показывает, численность работников демонстрирует устойчивую тенденцию к сокращению на 37% за 4 года. Это может свидетельствовать о проблемах в привлечении новых сотрудников и потери квалифицированных кадров.

Таблица 2.2

Показатели трудовых ресурсов

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Численность работников, чел.	131	104	99	83	83
Зарплатоотдача, руб.	2,71	2,67	2,64	2,06	2,32
Коэффициент стабильности кадров, %	0,82	0,82	0,8	0,84	0,95
Коэффициент текучести кадров, %	0,18	0,18	0,2	0,16	0,05
Коэффициент выработки продукции на одного работника, %	1683,25	1074,12	1325,98	1214,52	1546,87

Зарплатоотдача показывает снижение эффективности использования фонда оплаты труда. Минимальное значение зафиксировано в 2023 году, но уже в 2024 происходит частичное восстановление показателя. Выработка на работника демонстрирует нестабильную динамику, но в 2024 показатель удалось восстановить до уровня 2020 года. Также положительным моментом является увеличения стабильности кадров и сокращение текучести кадров.

Стоит отметить, что сохранение текущей тенденции может привести дефициту квалифицированных кадров, перегрузке оставшихся сотрудников и как следствие снижение качества продукции.

Также проведём анализ технической составляющей предприятия. Данные мониторинга помогают прогнозировать будущие потребности в мощностях, планировать модернизацию или расширение инфраструктуры.

Анализ данных представленных в таблице 2.3 показывает, коэффициент фондоотдачи показывает рост эффективности использования основных средств. В 2020-2021 годах показатель был относительно стабильным, в 2022 году произошел значительный рост до 1,98, в последующие годы наблюдается снижение, но остается на высоком уровне.

Коэффициент годности основных средств демонстрирует критическое состояние. За 5 лет коэффициент уменьшился почти в 2 раза, критическое значение 0,1 говорит о крайне низком уровне годности.

Таблица 2.3

Анализ эффективности использования технических ресурсов

АО «Гелиос»

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Коэффициент фондоотдачи	1,4	1,38	1,98	1,75	1,85
Коэффициент годности основных средств	0,17	0,16	0,14	0,13	0,1
Коэффициент обновления основных средств	0	0	0	0	0
Коэффициент износа основных средств	0,83	0,84	0,86	0,87	0,9
Материалоёмкость	0,83	0,81	0,91	0,49	0,56
Материалоотдача	1,27	1,23	1,09	2,03	1,87

Критический уровень износа основных средств, полное отсутствие обновления в течение 5 лет.

Для оценки динамики материальных оборотных средств, определение рационального использования средств проведем анализ структуры активов предприятия и динамики их основных элементов (рисунок 2.2).

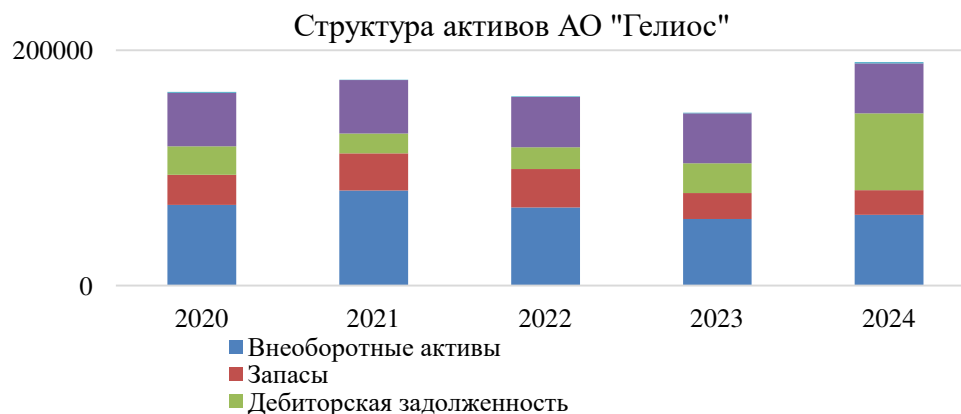


Рис. 2.2 – Структура активов АО «Гелиос»

Благодаря анализу рисунка 2.2 можем сделать вывод, анализ динамики экономических показателей свидетельствует о росте в 2021 и 2024 годах, что может указывать на увеличение инвестиций в основные средства или другие долгосрочные активы. Однако в период с 2022 по 2023 годы наблюдается

резкое снижение, что может быть связано с выбытием или амортизацией активов.

Наблюдается рост запасов с 2020 по 2022 год, что может свидетельствовать об увеличении объёмов производства или накоплении товаров. Однако в 2023 и 2024 годах происходит значительное снижение, что может указывать на снижение производства или реализацию ранее накопленных запасов.

Стабильность показателя финансовых вложений может свидетельствовать о консервативном подходе к инвестициям. В 2022 году наблюдается снижение, что может быть связано с выводом средств или изменением структуры портфеля.

Внеоборотные активы характеризуются высокой волатильностью, что указывает на необходимость более тщательного управления долгосрочными инвестициями. Увеличение запасов также может повлиять на ликвидность, особенно при резком снижении.

Рост дебиторской задолженности в последние два года может свидетельствовать о накоплении большого количества долговых обязательств, требующих взыскания. Успешное управление активами предполагает постоянный мониторинг и анализ этих показателей для отслеживания изменений и их влияния на финансовое состояние компании и её способность выполнять обязательства.

2.2 Анализ финансовой устойчивости, ликвидности и деловой активности предприятия

Финансовое состояние является ключевым аспектом финансовой деятельности организации, определяя её конкурентоспособность и потенциал в деловых отношениях, обеспечивая успешную реализацию экономических интересов всех участников финансовых взаимодействий, включая саму организацию и её партнёров.

Финансовая устойчивость отражает финансовую независимость организации, её обеспеченность собственными источниками финансирования и способность эффективно управлять ими, гарантируя достаточную финансовую поддержку для бесперебойного производственного процесса. Показатели финансовой устойчивости организации представлены в таблице 2.4, а исходные данные для расчёта соответствующих коэффициентов содержатся в бухгалтерском балансе организации.

Показатели ликвидности и финансовой устойчивости дополняют друг друга и вместе дают представление о финансовом положении организации. Если у организации проблемы с ликвидностью, но финансовая устойчивость остаётся на приемлемом уровне, у неё есть шансы преодолеть трудности.

Для анализа финансовой устойчивости сгруппируем активы и пассивы по степени их ликвидности (таблицы 2.3 и 2.4).

Таблица 2.4

Группировка статей актива баланса АО «Гелиос»

Активы						
Название	Обозначение	Сумма, тыс. руб.				
		2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Наиболее ликвидные активы	A1	46216	45864	43293	43101	43432
Быстро реализуемые активы	A2	24138	16878	18494	25074	65417
Медленно реализуемые активы	A3	25617	31443	32874	22210	20970
Трудно реализуемые активы	A4	68552	80836	66254	56552	60171

Исходя из данных таблицы 2.4, структура активов предприятия характеризуется преобладанием трудно реализуемых активов (A4), что типично для производственных предприятий. При этом наблюдается положительная динамика в группе быстро реализуемых активов (A2), что улучшает общую ликвидность предприятия.

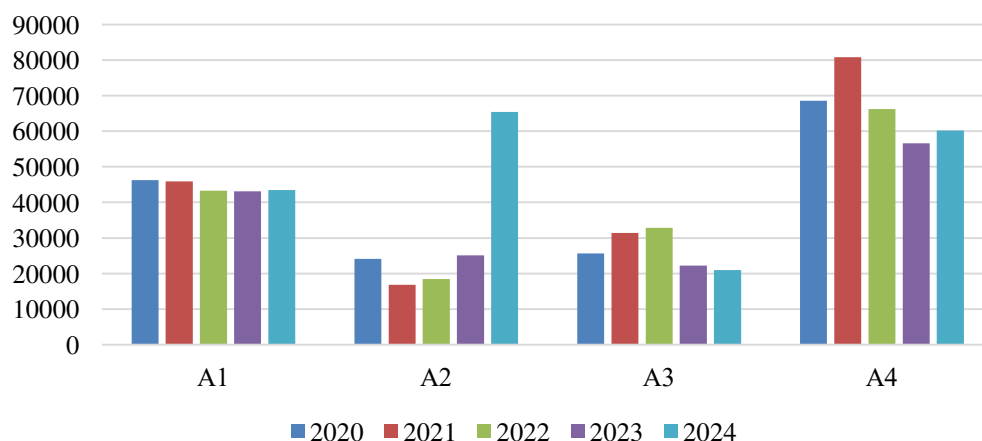


Рис. 2.3 – Динамика активов по ликвидности источников АО «Гелиос»

Анализ данных рисунка 2.3 показывает, за период наблюдается незначительное снижение наиболее ликвидных активов с 46216 тыс. руб. до 43432 тыс. руб., снижение составило 6% за 4 года. Показатель остается стабильным, что говорит о сохранении платежеспособности предприятия.

В динамике быстро реализуемых активов наблюдается значительное снижение в 2021 году на 30%, но в следующие годы наблюдается стабильный рост. В 2024 году показатель достиг максимума за весь период. Общий рост с 2020 по 2024 год составил 163%.

Таблица 2.5

Группировка статей пассива баланса АО «Гелиос»

Пассивы						
Название	Обозначение	Сумма, тыс. руб.				
		2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Наиболее ликвидные пассивы	П1	36170	30803	42414	28445	93759
Быстро реализуемые пассивы	П2	0	0	0	3061	3321
Медленно реализуемые пассивы	П3	68161	84600	58205	55170	64460
Трудно реализуемые пассивы	П4	60192	59618	60296	60261	28450

Общая структура становится более мобильной. Наблюдается положительная динамика в части появления быстро реализуемых пассивов.

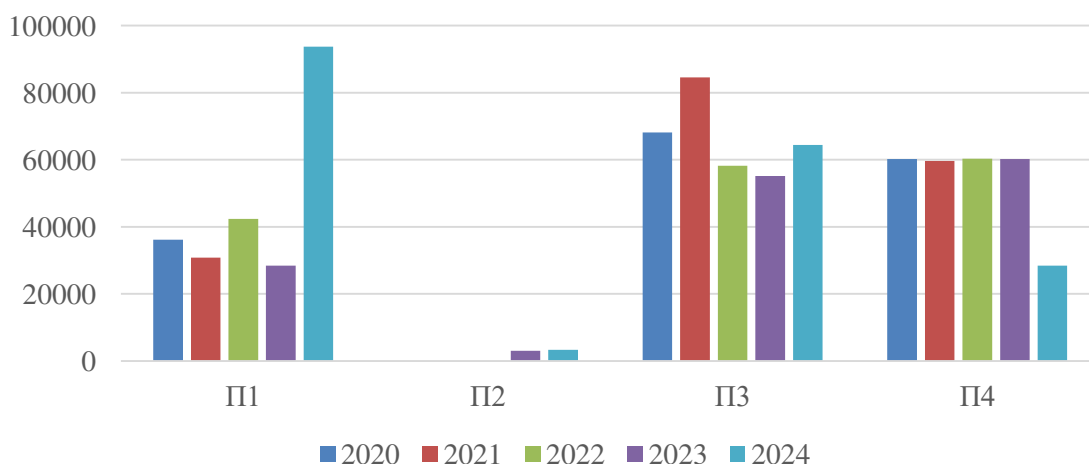


Рисунок 2.4 – Динамика пассивов по ликвидности источников АО «Гелиос»

Наблюдается нестабильная динамика наиболее ликвидных пассивов с резким скачком в 2024 году. До 2023 года группа быстро реализуемых пассивов отсутствовала. Преобладание медленно реализуемых пассивов в общей структуре.

Исходя из таблицы 2.6, Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения: $A1 \geq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \leq П4$. В нашем случае выполняются 1 неравенства. Баланс неликвиден.

Таблица 2.6

Совместная группировка статей актива пассива баланса АО «Гелиос»

Условное обозначение	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Итог на конец периода
1	2	3	4	5	6	7
A1/П1	46216/ 36170	45864/ 30803	43293/ 42414	43101/ 28445	43432/ 93759	A1<П1
A2/П2	24138/ 0	16878/ 0	18494/ 0	25074/ 3061	65417/ 3321	A2>П2

Окончание таблицы 2.6

1	2	3	4	5	6	7
A3/П3	25617/ 68161	31443/ 84600	32874/ 58205	22210/ 55170	20970/ 64460	A3<П3
A4/П4	68552/ 60192	80836/ 59618	66254/ 60296	56552/ 60261	60171/ 28450	A4>П4

Выполняется неравенство $A1 > П1$, то это свидетельствует о платежеспособности организации на момент составления баланса. У организации достаточно для покрытия наиболее срочных обязательств абсолютно и наиболее ликвидных активов. Но при невыполнение других неравенств организация находится в зоне критического риска.

В связи с этим далее проведем коэффициентный анализ финансовой устойчивости АО «Гелиос».

Таблица 2.7

Расчет коэффициентов финансовой устойчивости организации
АО «Гелиос» (на конец года)

Показатель	Год				
	2020	2021	2022	2023	2024
Финансовой зависимости, %	0,63	0,66	0,63	0,59	0,85
Заемных средств, %	1,73	1,94	1,67	1,44	5,68
Финансирования, %	0,58	0,52	0,60	0,70	0,18
Финансовой устойчивости, %	0,78	0,82	0,74	0,79	0,49
Обеспеченности собственными оборотными средствами, %	-0,09	-0,23	-0,06	0,04	-0,24
Маневренности, %	1,59	1,58	1,57	1,50	4,56

Исходя из данных таблицы 2.7, Финансовая зависимость компании АО «Гелиос» была выше нормы на протяжении всего периода, за исключением 2023 года, когда она достигла критического уровня 0,85. Это указывает на высокую зависимость компании от внешнего финансирования. Коэффициент заёмного капитала значительно превышал норму в течение всего исследуемого периода.

Финансирование компании демонстрирует тенденцию к росту с 2022 года, что может свидетельствовать о положительной динамике привлечения ресурсов. Финансовая устойчивость компании остаётся на достаточно высоком уровне, хотя в 2022 году наблюдалось небольшое снижение. С 2022 по 2023 год происходит восстановление, что указывает на улучшение финансового положения компании. Однако в 2024 году показатель достиг критического уровня, указывая на недостаток собственных средств для финансирования активов.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами во все годы имеет отрицательное значение, что является крайне негативным показателем. Особенно критическая ситуация наблюдалась в 2021 и 2024 годах.

Снижение маневренности собственного капитала наблюдается на протяжении всех лет, что может указывать на потерю гибкости управления капиталом из-за увеличения фиксированных активов или снижения доли оборотных средств.

Анализ показывает, что финансовое положение АО «Гелиос» требует существенной корректировки, особенно в отношении чрезмерной зависимости от заёмных средств и недостаточной обеспеченности собственными оборотными средствами.

Высокая скорость оборачиваемости оборотных средств свидетельствует о хорошем управлении ресурсами и способности компании максимизировать прибыль. В таблице 2.8 представлен анализ эффективности использования оборотных средств.

Исходя из данных таблицы 2.8, В 2020 году выручка составила 135426 тыс. руб., и наблюдается неравномерное колебание значений в последующие годы, с пиком в 2024 году (157843 тыс. руб.) при показателе роста на 16,55% по сравнению с 2020 годом и 56,58% по сравнению с 2023 годом. Это положительная динамика, но важно учитывать, как выручка соотносится с затратами и другими элементами.

Таблица 2.8

Анализ оборачиваемости оборотных средств

Показатель	Год					Темп роста, %	
	2020	2021	2022	2023	2024	2024 к 2020	2024 к 2023
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка, тыс. руб	135426	111709	131272	100805	157843	116,55	156,58
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	95971	94185	94661	90385	129819	135,27	143,63
Среднегодовая стоимость запасов, т. р .	25537	31352	32791	22131	20717	81,13	93,61
Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	24138	16878	18494	25074	65417	271,01	260,90
Чистая прибыль, тыс. руб.	185	-531	-654	-1000	-32776	-17716,76	3277,60
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (п.1/п.2)	3,76	3,00	2,89	4,08	6,27	166,74	153,43
Длительность одного оборота оборотных средств, в днях	97,12	121,50	126,44	89,37	58,25	59,97	65,18
Коэффициент оборачиваемости запасов, (п.1/п.3)	5,30	3,56	4,00	4,55	7,62	143,67	167,27
Длительность одного оборота запасов, дни	68,83	102,44	91,17	80,13	47,91	69,60	59,78
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (п.1/п.4)	5,61	6,62	7,10	4,02	2,41	43,01	60,02
Длительность одного оборота дебиторской задолженности, дни	65,06	55,15	51,42	90,79	151,27	232,52	166,62
Коэффициент загрузки оборотных средств (п.2/п.1)	0,71	0,84	0,72	0,90	0,82	116,06	91,73

Окончание таблицы 2.8

1	2	3	4	5	6	7	8
Рентабельность оборотного капитала, % (п.5/п.2)	0,19	-0,56	-0,69	-1,11	-25,25	-13097,43	2281,99

Среднегодовая стоимость оборотных средств начала с 95971 тыс. руб. в 2020 году, а в 2024 году возросла до 129819 тыс. руб., показывая рост на 35,27% по сравнению с 2020 и 43,63% по сравнению с 2023 годом. Это говорит о том, что компания значительно увеличила свою инвестицию в оборотные средства, что может быть связано с необходимостью обеспечения роста выручки.

Следующий ключевой момент — анализ запасов. Среднегодовая стоимость запасов упала с 25537 тыс. руб. в 2020 году до 20717 тыс. руб. в 2024 году, что говорит о снижении на 18,87% по отношению к 2020 году и 93,61% по отношению к 2023 году, что может свидетельствовать о эффективном управлении запасами. Это в сочетании с ростом выручки и увеличением оборачиваемости запасов (коэффициент оборачиваемости запасов возрос с 5,30 до 7,62) указывает на улучшение управления товарными запасами и спроса.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности также показывает негативные тренды: с 5,61 в 2020 году до 2,41 в 2024. Это указывает на то, что компании стало сложнее взыскивать задолженности, что также может быть связано с недостаточной эффективностью продаж или ухудшением платежеспособности клиентов. Длительность оборота дебиторской задолженности увеличилась с 65,06 дней до 151,27 дней, что также подтверждает ухудшение ситуации в управлении дебиторской задолженностью.

Касаясь чистой прибыли, следует отметить, что компания столкнулась с убытками в 2021 и 2022 годах, достигнув максимального убытка в 2024 году в размере 32776 тыс. руб. Это печальный результат, который, вероятно, связан с высокими издержками или изменением рыночной конъюнктуры. Рентабельность оборотного капитала также демонстрирует негативную

динамику, указывая на значительное снижение с 0,19% в 2020-м до -25,25% в 2024 году. Это может говорить о том, что компания неэффективно использует свои ресурсы для генерации прибыли, что требует внимания к управлению затратами.

2.3 Анализ эффективности деятельности предприятия

Ситуация с рентабельностью требует глубокого анализа структуры затрат. Снижение рентабельности показывает, что даже при стабильном росте выручки, расходы компании могут расти еще быстрее. Это может быть связано как с увеличением фиксированных затрат, так и с роста переменных затрат, например, из-за увеличения цен на сырье, заработной платы или транспортных услуг.

Исходя из данных таблицы 2.9, Рентабельности продаж в 2020 году составляла 14%, однако к 2024 году она резко упала до -20,76%. Это изменение наглядно демонстрирует, что затраты на производство и продажи значительно превышают выручку. Сравнивая 2024 с 2020, мы видим, что разница составила 19,77%, что также указывает на негативные тенденции в эффективности продаж. Очевидно, что необходимо пересмотреть стратегию ценообразования и снижения затрат, а также усилить маркетинг с целью увеличения объемов продаж.

Рентабельность деятельности также показывает существенное снижение: с 0,18% в 2020 году до -16,39% в 2024 году. Это свидетельствует о том, что общая эффективность производственной деятельности ухудшается. Данная динамика может быть вызвана как увеличением административных расходов, так и неэффективным управлением ресурсами. Сравнение с 2020 годом (+16,42%) подчеркивает необходимость возврата к контролю затрат, оптимизации процессов.

Что касается рентабельности собственного капитала, то она обвально падает с 0,31% в 2020 году до -115,21% в 2024 году.

Таблица 2.9

Анализ рентабельности

Показатель	Год					Изменение 2024 к 2023 гг	Изменение 2024 к 2020 гг
	2020	2021	2022	2023	2024		
Рентабельность продаж, %	0,14	-0,48	-0,50	-0,99	-20,76	-19,77	-20,90
Рентабельность деятельности, %	0,18	0,02	0,08	0,02	-16,39	-16,42	-16,57
Рентабельность собственного капитала, %	0,31	-0,89	-1,08	-1,66	-115,21	-113,55	-115,51
Рентабельность активов, %	0,11	-0,30	-0,41	-0,68	-17,25	-16,57	-17,36
Рентабельность производственных фондов, %	0,32	-1,02	-1,42	-2,42	-71,07	-68,65	-71,39
Рентабельность затрат на проданную продукцию, %	0,15	-0,53	-0,45	-0,80	-19,11	-18,30	-19,26
Затраты на один рубль проданной продукции, руб.	0,87	0,88	1,08	1,22	1,08	-0,14	0,20

Это крайне негативная ситуация: собственники теряют свою инвестиционную привлекательность, и им стоит задуматься о выработке новой стратегии управления капиталом. Данный показатель сильно влияет на восприятие компании инвесторами и акционерами, поскольку он обозначает, насколько эффективно используются собственные средства для получения прибыли.

Похожие негативные изменения наблюдаются и в рентабельности активов, которая снизилась с 11% в 2020 году до -17,25% в 2024 году. Это указывает на неэффективное использование активов компании, что может свидетельствовать о высоких накладных расходах, либо о неиспользуемых или недостаточно задействованных активах. Повышение этого показателя требует пересмотра активов, их оценки и повышения операционной эффективности.

Рентабельность производственных фондов также характеризует плохое состояние бизнеса: она упала с 0,32% в 2020 году до -71,07% в 2024 году. Это указывает износ оборудования и, возможно, необходимость в инвестициях в модернизацию производственной базы. Проблемы в этом направлении в дальнейшем могут влиять на прибыльность и конкурентоспособность.

Рентабельность затрат на проданную продукцию снизились с 0,15% в 2020 году до -19.11% в 2024 году. Это указывает на ухудшения использования ресурсов компании для получения прибыли.

Затраты на один рубль проданной продукции увеличились с 0,87 руб. в 2020 году до 1.08 руб. в 2024 году. Это указывает на убыточность продукции, то есть затраты на ее производство и продажу превышает выручку.

Исходя из данных таблицы 2.10, Производительность труда возрасла с 1,03 шт. в 2020 году до 1,90 шт. в 2024 году , увеличение составило 0,86 шт. Это свидетельствует о эффективной работе сотрудников.

Таблица 2.10

Показатели эффективности использования трудовых ресурсов

Показатель	Год					Изменени е 2024 к 2023 гг	Изменен ие 2024 к 2020 гг
	2020	2021	2022	2023	2024		
Производительность труда, шт.	1,03	1,06	1,32	1,21	1,90	0,68	0,86
Средняя трудоемкость шт.	0,96	0,90	0,75	0,82	0, 52	-0,3	-0, 4

Средняя трудоемкость снизилась с 0,96 шт.в 2020 году до 0, 52 шт. в 2024 году. Это свидетельствует о высокой эффективности производства, так как на производство единицы продукции тратится меньше времени и ресурсов.

Анализируя таблицу 2.11, можно сделать вывод, что материалоотдача снизилась с 1,001 руб. за руб. в 2020 году до 0,79 руб. за руб. Указывает на нерациональное использование материалов и критический перерасход

Таблица 2.11

Показатели эффективности использования материальных ресурсов

Показатель	Год					Изменен ие 2024 к 2023 гг	Изменен ие 2024 к 2020 гг
	2020	2021	2022	2023	2024		
Материалоотдача, руб за руб.	1,001	1	0,81	0,73	0,79	0,05	-0,20
Материалоемкость руб. за руб.	0, 99	1	1,22	1,35	1,25	-0,09	0,26

Материалоемкость возросла с 0,99 руб. за руб. в 2020 году до 1,25 руб. за руб. в 2024 году. Указывает на перерасход материалов и необходимость оптимизации производственных процессов.

Таблица 2.12

Показатели эффективности использования основных производственных фондов

Показатель	Год					Изменен ие 2024 к 2023 гг	Изменен ие 2024 к 2020 гг
	2020	2021	2022	2023	2024		
Фондоотдача	2,32	2,15	2,84	2,44	3,42	0,97	1,099
Фондоемкость продукции	0,43	0,46	0,35	0,40	0,29	-0,11	-0,13

Исходя из даны таблицы 2.12, Фондоотдача выросла с 2,32 в 2020 году до 3,42 в 2024 году . Это свидетельствует о том, что основные фонды предприятия используются эффективно, принося прибыль

Фондоемкость продукции снизилась с 0,43 в 2020 году до 0,29 в 2024 году. Это означает, что на рубль произведенной продукции приходится меньше стоимость основных фондов.

Итак, все приведенные показатели рентабельности, эффективности использования материальных ресурсов, основных производственных фондов и трудовых ресурсов сигнализируют о критическом состоянии финансовых дел компании. Изменения к 2024 году в сравнении с 2020 годом подтверждают тенденцию резкого ухудшения, и в контексте этого необходимо сосредоточить

усилия на оптимизации расходов, повышении продаж, улучшении управления активами и пересмотре стратегии финансирования.

Таблица 2.13

Структура дебиторской задолженности

Показатель	2020 г.		2021 г.		2022 г.		2023 г.		2024 г.	
	Сумма , тыс руб.	Уд. Вес, %	Сумма , тыс руб.	Уд. Вес, %	Сумма , тыс руб.	Уд. Вес, %	Сумма , тыс руб.	Уд. Вес, %	Сумма , тыс руб.	Уд. Вес, %
величина дебиторской задолженности	24138	100	16878	100	18494	100	25074	100	65417	100
расчеты с поставщиками	1068	4,42	708	4,19	1615	8,73	398	1,59	3055	4,67
расчеты с покупателями	21262	88,1	13953	82,67	12934	69,94	20524	81,85	32563	49,78
расчеты по налогам	3	0,01	12	0,07	214	1,16	30	0,12	21952	33,56
расчеты с разными дебиторами и кредиторами	1801	7,46	2200	13,03	3700	20,01	4122	16,44	7847	12,00
расчеты с персоналом	4	0,02	5	0,03	0	0,00	0	0,00	0	0,00

Анализ данных таблицы 2.11 показывает, значительный рост дебиторской задолженности в 2024 году связан с ошибкой организации в переплате налога. Предприятие ошибочно уплатило излишнюю сумму налогов, которая подлежит возврату. Причиной ошибки стало некорректное отражение операций в бухгалтерском учёте, связанное с сбоем автоматизированной системы расчёта налогов и человеческий фактор. Отсутствие двойной проверки вычислений привели к формированию недостоверных сведений. При анализе финансовой деятельности АО «Гелиос» было выявлено ряд угроз, такие как: отрицательная рентабельность, снижения численности персонала, критический уровень износа основных средств, рост дебиторской задолженности, недостаток собственных средств.

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ АО «ГЕЛИОС»

3.1 Мероприятия по повышению эффективности предприятия.

Для повышения эффективности деятельности предприятия необходимо либо увеличивать выручку, либо снижать затраты производства. Наиболее эффективными будут стратегия управления направленная на совокупность этих мероприятий. Так же можно увеличить долю ликвидных средств благодаря снижению дебиторской задолженности.

Для повышения эффективности первым этапом рассмотрим снижение переменных затрат. Проведем анализ работы с поставщиками компании. В АО «Гелиос» не проводится оценка надежности контрагентов.

Таблица 3.1

Анализ договоров с поставщиками

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Количество договоров с поставщиками, шт	13	13	16	15	17
В т.ч. Долгосрочные, шт	8	8	6	6	6
Краткосрочные, шт	5	5	10	9	11
в т ч со стоимостью выше рыночной, шт	0	0	4	3	3
Переплата, тыс. руб.	0	0	615,87	204,16	427,82
Количество нарушений контрактов со стороны поставщиков, шт	1	2	9	4	6

Исходя из анализа данных таблицы 3.1, можем сделать вывод, что наблюдается рост доли краткосрочных договоров с 5 штук 2021 года до 11 штук 2024 года. Также резко возрасла переплата из-за увеличения количества нарушений и заключения краткосрочных договоров для допоставки необходимого сырья чтобы не останавливать производство.

Для анализа надежности контрагентов существуют различные методики оценки: комплексная методика оценки, методика экспресс-оценки, методика

углубленного анализа и другие. Для АО «Гелиос» оптимальным является метод взвешенных оценок.

Таблица 3.2

Метод взвешенных оценок

Поставщики	Критерии оценки и вес					Оценка поставщика (0-10)	Взвешенная оценка, %
	Качество товара (0,25)	Цена (0,30)	Надежность поставок (0,20)	Сроки доставки (0,15)	Репутация (0,10)		
Поставщик 1	х	х	х	х	х	х	х

Так как главным направлением, является снижением себестоимости самым значимым по весу, будет цена. Под критерий качество товара попадает количество брака в сырье, несоблюдения сроков годности. Под критерий надежность поставок попадает целостность сырья, нарушения объемов поставки. Под критерий репутации попадает количество судебных дел против организации, работа с подобными организациями перерабатывающего сектора, отзывы.

Взвешенная оценка представляет собой суммирование оценок по различным параметрам, умноженных на их весовые коэффициенты, и деление этой суммы на сумму весовых коэффициентов.

Такая методика поможет выявлять потенциально ненадежных контрагентов и минимизировать переплаты из-за сбоев поставок.

Проведем оценку надежности действующих основных поставщиков АО «Гелиос»

Исходя из данных таблицы 3.3, наиболее надежным контрагентом является ООО «Ирма» поставщик хмеля и солода, самым ненадежным поставщиком является ООО «Алко трейд» поставщик тары с ним в 2022 году было судебное разбирательство из-за срывов поставки на 1,1 млн. руб. , что привело к поиску другого поставщика с более высокой ценой и переплате на 615 тыс. руб. Так же ненадежным является ООО «Байкал Алко» с которым

было судебное разбирательство на 671 тыс. руб. в 2024 году, что так же привело к переплате 427 тыс. руб.

Таблица 3.3

Оценка надежности контрагентов АО «Гелиос»

Поставщики	Критерии оценки и вес					Взвешенная оценка, %
	Качество товара (0,25)	Цена (0,30)	Надежность поставок (0,20)	Сроки доставки (0,15)	Репутация (0,10)	
ООО «Алко трейд»	8	6	6	3	5	59,5%
ООО «Байкал Алко»	7	10	5	3	6	68%
ООО «Алые паруса»	10	9	7	8	10	88%
ООО «Кас-трейд»	9	6	7	9	9	77%
ООО «Хмельон»	10	8	9	7	10	87,5%
ООО «Ирма»	9	8	10	10	9	90,5%
ООО «Профит»	9	6	10	10	10	85,5%

Для поиска новых поставщиков проведем анализ рынка и оценим по предложенной методике. Среднерыночная цена на ПЭТ бутылку в 2025 году составляет 0,5 л. – 7,68 руб. , 1,5л. – 9,85 руб., 2л. – 9,98 руб. Среднерыночная цена на дрожжи для пивоварения 1 кг – 16500 руб.

Таблица 3.4

Оценка надежности поставщиков ПЭТ бутылок

Поставщики	Критерии оценки и вес					Взвешенная оценка, %
	Качество товара (0,25)	Цена (0,30)	Надежность поставок (0,20)	Сроки доставки (0,15)	Репутация (0,10)	
ООО «Инсайт-Имидж»	10	10	9	9	9	95,5%
ООО «ЯрТара»	9	9	8	10	8	88,5%
ООО «Фьючи Пласт»	10	8	8	7	8	83,5%

Исходя из данных таблицы 3.4 , лучшим поставщиком ПЭТ бутылок является ООО «Инсайт-Имидж» с выгодной ценой: 0,5л. – 7,67 руб., 1,5л. – 9,6 руб., 2л. 9,9 руб.

Таблица 3.5

Оценка надежности поставщиков дрожжей для пивоварения.

Поставщики	Критерии оценки и вес					Взвешенная оценка, %
	Качество товара (0,25)	Цена (0,30)	Надежность поставок (0,20)	Сроки доставки (0,15)	Репутация (0,10)	
ООО «GREEN-GOD»	8	9	8	9	8	84,5%
ООО «ГрейнРус»	10	10	8	9	10	94,5%
ООО «Солод плюс»	10	8	9	9	8	88,5%

Исходя из данных таблицы 3.5, лучшим поставщиком пивных дрожжей является ООО «ГрейнРус» с выгодной ценой: 14200 руб./1кг.

Если АО «Гелиос» прекратит работу с ООО «Алко трейд» и ООО «Байкал Алко», и заключит долгосрочный договор с компаниями ООО «Инсайт-Имидж» и ООО «ГрейнРус», то это поможет снизить себестоимость на 427 тыс. руб.

Вторым этапом является мероприятие для повышения выручки. Для этого проведем ABC/XYZ-анализ для оптимизации ассортиментной политики. ABC анализ помогает компании понять, какие товары приносят больше всего прибыли, а какие практически не дают прибыли, XYZ-анализ помогает понять спрос на товар, высокий или низкий.

Исходя изданных таблицы 3.6, самыми востребованными являются такие сорта пива как «Братское», «Братское оригинальное» и «Жигулевское» объемами 1,5л. и 2л., а так же лимонады объемами 0.5 л. Самыми невостребованные и не приносящие прибыль являются лимонады с стеклянной таре объемом 0,5 л., и газированная вода «Лимонад» объемом 1.5 л.

Таблица 3.6

Матрица ABC/XYZ –анализ

	X	Y	Z
A	Пиво "Братское" светлое 1,5 л., Пиво "Братское Оригинальное" светлое 2л., Пиво "Жигулевское" светлое 1,5 л., Газированная вода "Экстра-Ситро" 0,5 л., Газированная вода "Крем-Сода" 0,5 л., Газированная вода "Барбарисовый аромат" 0,5 л., Газированная вода "Лимонад" 0,5 л. Бутылка стекло	Пиво "Бархатное плюс" светлое 0,5л. Бутылка стекло, Пиво "Брюдерлих" светлое 1,5 л., Газированная вода "Саяны" 1,5 л., Газированная вода "Крем-Сода" 1,5 л., Газированная вода "Барбарисовый аромат" 1,5 л., Газированная вода "Экстра-Ситро" 1,5 л., Газированная вода "Буратино" 0,5 л. Бутылка стекло, Газированная вода "Крем-Сода" 0,5 л. Бутылка стекло, Газированная вода "Буратино" 1,5 л.	Пиво "Братское Оригинальное" светлое 1,5 л., Пиво "Братское" светлое 2 л., Пиво "Жигулевское" светлое 2л., Пиво "Чешское" светлое 2 л., Пиво "Бархатное плюс" светлое 1,5 л., Пиво "Чешское" светлое 1,5 л., Пиво "Братское Оригинальное" светлое 0,5л. Бутылка стекло, Пиво "Братское" светлое 0,5л. Бутылка стекло, Пиво "Жигулевское" светлое 0,5л.
B	Газированная вода "Саяны" 0,5 л. Бутылка стекло, Газированная вода "Гелиос 2" 1,5 л., Газированная вода "Гелиос 3" 0,5 л., Газированная вода "Лимонад" 0,5 л.,	Газированная вода "Аква-Люкс с витаминами" 0,5 л., Газированная вода "Экстра-Ситро" 0,5 л. Бутылка стекло	Газированная вода "Дюшес" 1,5 л., бутылка, Газированная вода "Гелиос 2" 0,5 л., Газированная вода "Тархун" 1,5 л., Пиво "Брюдерлих" светлое 0,5л. Бутылка стекло, Пиво "Чешское" светлое 0,5л. Бутылка стекло,
C	Газированная вода "Буратино" 0,5 л., Газированная вода "Гелиос 3" 1,5 л.,	Газированная вода "Тархун" 0,5 л.	Газированная вода "Дюшес" 0,5 л. Бутылка стекло, Газированная вода "Лимонад" 1,5 л., Газированная вода "Саяны" 0,5 л.,

Для повышения выручки рекомендуется больше производить товаров в ячейки AX, BX на круглогодичной основе, товары их ячейки AY, AZ, BY следует производить с учетом сезонности спроса, BZ, CY, CX следует минимизировать остаток на складе, производить только под заказ. От товаров из ячейки CZ рекомендуется отказаться в пользу товаров AX.

Исходя из данных таблицы 3.7, при сокращении неликвидных позиций с ячейки CZ (таблицы 3.6), у организации освобождается 2299 тыс. руб. которая необходима направить на увеличения производства товаров с ячейки AX, BX.

Таблица 3.7

Объем продаж по отдельным видам продукции.

Наименование товара	Объем продаж, тыс. шт	Себестоимость, тыс. руб.
Газированная вода "Дюшес" 0,5 л. Бутылка стекло	26,15	666,91
Газированная вода "Лимонад" 1,5 л. ПЭТ бутылка	31,56	804,88
Газированная вода "Саяны" 0,5 л. ПЭТ бутылка	32,45	827,58
Итого	90,16	2299,36

Исходя из данных таблицы 3.7, при сокращении неликвидных позиций с ячейки CZ (таблицы 3.6), у организации освобождается 2299 тыс. руб. которая необходима направить на увеличения производства товаров с ячейки АХ, ВХ.

Таблица 3.8

Прогнозный объем выручки после проведения предложенных мероприятий

Наименование товара	2024 г.		Прогноз	
	Объем продаж, тыс. шт	Выручка, тыс.руб.	Объем продаж, тыс шт	Выручка, тыс руб
1	2	3	4	5
Пиво "Братское" светлое 1,5 л. ПЭТ бутылка	113,49	7200,04	121,69	7720,04
Пиво "Братское Оригинальное" светлое 2л. ПЭТ бутылка	104,75	6645,56	112,95	7165,55
Пиво "Жигулевское" светлое 1,5 л. ПЭТ бутылка	121,48	7706,95	129,68	8226,94
Газированная вода "Экстра-Ситро" 0,5 л. ПЭТ бутылка	34,61	2309,43	42,81	2715,72
Газированная вода "Крем-Сода" 0,5 л. ПЭТ бутылка	34,52	2303,43	42,72	2710,02
Газированная вода "Барбарисовый аромат" 0,5 л. ПЭТ бутылка	33,96	2266,06	42,16	2674,49
Газированная вода "Лимонад" 0,5 л. Бутылка стекло	33,89	2261,39	42,09	2670,04
Газированная вода "Саяны" 0,5 л. ПЭТ бутылка	32,45	2165,31	40,65	2578,69
Газированная вода "Гелиос 2" 1,5 л. ПЭТ бутылка	33,17	2213,35	41,37	2624,37

Окончание таблицы 3.8

1	2	3	4	5
Газированная вода "Гелиос 3" 0,5 л. ПЭТ бутылка	32,97	2200,01	41,17	2611,68
Газированная вода "Лимонад" 0,5 л. ПЭТ бутылка	32,47	2166,62	40,67	2579,96
Итого	607,76	39438,21	697,92	44277,54

Исходя из данных таблицы 3.8, выручка компании вырастет на 4839 тыс. руб.

Третьим этапом необходимо увеличить ликвидность баланса, это можно сделать за счет управления дебиторской задолженностью. Цель финансовой политики в этом случае заключается в увеличении объемов реализации и обеспечении своевременной инкассации долгов покупателей, а также избежание санкций за несвоевременную оплату кредиторской задолженности.

Результаты аналитического исследования, представленного в предыдущей части данной выпускной работы, показывают увеличение удельного веса дебиторской задолженности в структуре оборотных средств АО «Гелиос».

Если в начале 2020 года этот показатель составлял 25,2%, то к концу 2024 года он достиг 50,4%. В среднем за рассматриваемый пятилетний период дебиторская задолженность занимает более 28,2% в общей сумме активов, что означает, что более трети капитала компании временно иммобилизовано в форме задолженности покупателей за отгруженные товары.

Наблюдается значительное увеличение общей суммы дебиторской задолженности, особенно в 2024 году. Структура задолженности существенно изменилась за счет роста налоговых расчетов. Основная часть задолженности остается краткосрочной (до 3 месяцев). Уровень просроченной задолженности остается относительно низким, но имеет тенденцию к росту.

Недостатки кредитной политики предприятия проявляются в росте дебиторской задолженности. Управление финансовыми потоками, включая

Окончание таблицы 3.9

1	2	3	4	5	6	7
До 6-ти месяцев (2020 г.)	8 983,08	0	0	720,40	9 703,48	40,20
До 6-ти месяцев (2021 г.)	5 972,47	0	0	880	6 852,47	40,60
До 6-ти месяцев (2022 г.)	6 261,71	0	0	1 110	7 371,71	39,86
До 6-ти месяцев (2023 г.)	8 777,96	0,00	0	1 236,60	10 014,56	39,94
До 6-ти месяцев (2024 г.)	2 252,28	21 652	0	2 354,10	26 258,38	40,14
В том числе:						
До 12-ти месяцев (2020 г.)	1 479,66	0	0	0	1 479,66	6,13
До 12-ти месяцев (2021 г.)	1 090,32	0	0	0	1 090,32	6,46
До 12-ти месяцев (2022 г.)	846,91	0	0	370	1 216,91	6,58
До 12-ти месяцев (2023 г.)	1 812,85	0	0	0	1 812,85	7,23
До 12-ти месяцев (2024 г.)	3 827,20	0	0	784,70	4 611,90	7,05
сумма просроченных задолженностей по итогам года						
2020 г.	234,57	0	0	0	234,57	0,97
2021 г.	0	0	0	0	0	0
2022 г.	0	0	0	13,46	13,46	0,07
2023 г.	418,92	0,00	0	0	418,92	1,67
2024 г.	1 628,37	0	0	320,18	1 948,55	2,98

В компании АО «Гелиос» усилия направлены на сокращение и предотвращение увеличения дебиторской задолженности. Для этого анализируется вероятность возврата, сроки и суммы задолженности, а также проводится ранжирование дебиторов для определения приоритетности работы с ними. Выявляются слабые места в договорах и недочеты в работе персонала. «Гелиос» начинает с сверки расчетов с дебиторами, выявляя сроки погашения

или просрочки. Проводятся переговоры с руководством или ответственными лицами должника для уточнения сроков и причин задержки платежей. Напоминания о приближающихся сроках или необходимости погашения задолженности отправляются на всех этапах. Претензия должнику – следующий шаг, применяемый в случае подготовки к судебному разбирательству, с указанием требований, суммы и доказательств обоснованности (ч.5 ст.4 АПК РФ) [1]. Это досудебный порядок взыскания. Крайняя мера – обращение в суд.

Для снижения дебиторской задолженности необходимо разработать и внедрить эффективную систему управления расчетами с покупателями. Она должна включать предварительную оценку финансового состояния контрагента для прогнозирования платежеспособности. Важно искать информацию о недобросовестных действиях, таких как сокращение штата, уменьшение уставного капитала, реорганизация, участие в судебных процессах в качестве ответчика. Эти факторы указывают на надежность и текущее состояние контрагента. На основе этой информации принимается взвешенное решение о целесообразности сделок. Такая проверка не гарантирует полное отсутствие безнадежной задолженности, но существенно снижает риски ее возникновения.

Направления повышения оборачиваемости дебиторской задолженности АО «Гелиос» представлены на рисунок 3.1.

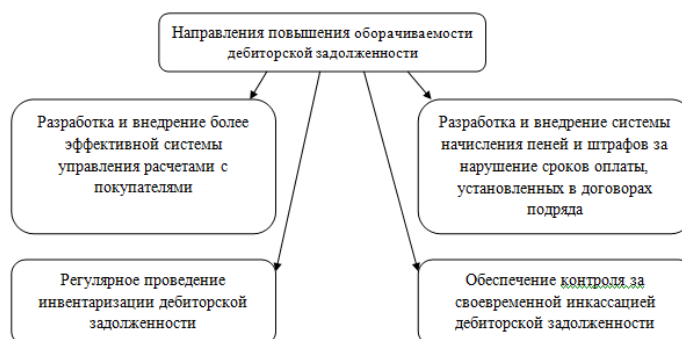


Рис. 3.1 - Направления повышения оборачиваемости дебиторской задолженности

В компанию АО «Гелиос» целесообразно внедрить комплекс мер, направленных на предотвращение увеличения дебиторской задолженности. Этот комплекс может включать в себя:

1. Тщательная проработка договорной базы при заключении соглашений с клиентами. Необходимо обязательное включение в договоры пунктов о штрафных санкциях в размере 10% от суммы долга в случае несоблюдения условий договора, включая график платежей, сроки оплаты, процедуру урегулирования разногласий, а также четкое определение предмета договора и указание реквизитов сторон.

2. Повышение квалификации персонала. Сотрудники компании должны быть хорошо осведомлены о текущих бизнес-процессах и осуществлять мониторинг ситуации, сопоставляя ее с плановыми показателями. Это включает в себя контроль сроков оплаты, проведение сверок взаиморасчетов с контрагентами, а также оценку качества дебиторской задолженности с оперативным принятием мер по ее урегулированию.

3. Кредитной политики. Поставка товара будет производиться после перечисления авансовых платежей в размере 30%, для новых контрагентов. Для постоянных клиентов предусматривается система скидок за расчет в течении 3 дней, после отгрузки товара, представленная в таблице 3.10

Таблица 3.10

Система скидок

Размер скидки	Для кого предоставляется:
2%	При оплате в течении 3-ех рабочих дней с момента выставления счета
3%	Для крупных заказчиков, от 3-ех млн. руб.
5%	Для постоянных клиентов

4. Углубленные проверки контрагентов. Работа с компаниями, имеющими плохую репутацию или испытывающими финансовые трудности, увеличивает риск возникновения долгов. Проверку можно осуществлять с использованием

специализированных программ, содержащих информацию о юридическом статусе организации, дате регистрации, количестве юридических лиц, связанных с руководителем, адресе регистрации, финансовой отчетности, участии в государственных закупках и размере уставного капитала. Часть этих данных можно получить из выписки ЕГРЮЛ.

Так как организация закладывает 30% рентабельности в цену товара, такие размеры скидок не приведут к значительному снижению прибыли.

Цена = (Себестоимость продукции + Планируемая прибыль на единицу продукции в размере 30%) + Налог на добавленную стоимость 20%

Компания АО «Гелиос» и в дальнейшем должна стремиться к дальнейшему сокращению дебиторской задолженности, уделяя особое внимание профилактическим мерам. Предупредительные действия более эффективны и менее затратны, что позволит снизить потребность в заемных средствах и положительно повлияет на ликвидность компании.

Для эффективного управления дебиторской задолженностью необходимо закрепить все вышеуказанные рекомендации во внутренних документах компании, регламентирующих условия работы с долгами, этапы взыскания задолженности, процедуры проверки контрагентов и распределение ответственности между сотрудниками.

Таким образом дебиторская задолженность должна снизиться за счет того, что новые контрагенты должны будут выплачивать 30% от суммы задолженности. Благодаря введению системы скидок, предприятие снизит потери в 2,3 раза за счет сокращения сроков. Таким образом дебиторская задолженность снизится с 65417 тыс. руб. до 42625 тыс. руб.

Исходя из анализа таблицы 3.11, расчеты с покупателями и поставщиками снизятся на 712 тыс. руб. Расчеты по налогам снизятся на 21922 тыс. руб.

Расчеты с разными дебиторами и кредиторами снизятся на 156 тыс. руб. Общая сумма дебиторской задолженности по прогнозам должна снизиться на 22791 тыс. руб.

Таблица 3.11

Расчет величины дебиторской задолженности после применения
рекомендации

Показатели	Вид дебиторской задолженности, тыс. руб.			Итого, тыс. руб.
	расчеты с покупателями и поставщиками	расчеты по налогам	расчеты с разными дебиторами и кредиторами	
Общая сумма (2024 г.)	35618	21952	7847	65417
Общая сумма (прогноз)	34905,64	30	7690,06	42625,70
Изменения	712,36	21922,00	156,94	22791,30

Таблица 3.12

Результаты мероприятий

Этапы	Направления	Мероприятия	Результаты
1	Снижение переменных затрат	Заключение долгосрочных договоров, оценка надежности контрагентов по методу взвешенной оценки	Снижение себестоимости на 427 тыс. руб.
2	Повышения выручки	Изменение ассортимента продукции, сокращение не рентабельных товаров	выручка вырастет на 4839 тыс. руб.
3	Снижение дебиторской задолженности	Активная работа с дебиторами, предоставление скидок, обязательные авансовые платежи для новых покупателей	снизиться на 22791 тыс. руб.

Исходя из данных таблицы 3.12, можно сделать вывод о том что, данные мероприятия играют значимую роль для повышения эффективности деятельности предприятия АО «Гелиос». Эти мероприятия помогут компании выйти из убытка без высоких затрат .

3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий

Рентабельность деятельности вырос на 19,9%. Это свидетельствует о том, что общая эффективность производственной деятельности начала значительно

улучшаться.

Исходя из данных таблицы 3.13, рентабельность продаж возрасла на 24,04%. Это свидетельствует, что компания стала эффективнее управлять своими затратами и повысила прибыль от продаж

Таблица 3.13

Анализ рентабельности после выполнения предложенных мероприятий

Показатель	Год		Изменения, %
	2024	Прогноз	
Рентабельность продаж, %	-20,76	3,28	24,04
Рентабельность деятельности, %	-16,39	3,51	19,9
Рентабельность собственного капитала, %	-115,21	18,77	133,98
Рентабельность активов, %	-17,25	2,81	20,06
Рентабельность производственных фондов, %	-71,07	11,58	82,65
Рентабельность затрат на проданную продукцию, %	-19,11	0,04	19,15
Затраты на один рубль проданной продукции, руб.	1,08	0,96	-0,12

Рентабельность собственного капитала выросла на 133,98%. Это очень положительная ситуация: собственники повысили свою инвестиционную привлекательность.

Что касается рентабельности активов, выросла на 20,06%. Свидетельствует об эффективном использовании активов компании.

Рентабельность производственных фондов возросла на 82,65%. Свидетельствует о том, что организация стала эффективно использовать свои производственные мощности и ресурсы для прибыли

Рентабельность затрат на проданную продукцию повысилась на 19,15%. Этот показатель говорит о том, что на каждый рубль затрат на производство и продажу продукции приходится 19,15 копеек прибыли.

Затраты на один рубль проданной продукции снизился на 0,12 руб. стал составлять 0,96 руб.. Это указывает на прибыльность продукции, то есть

затраты на ее производство и продажу меньше выручки. Организации следует снизить этот показатель для повышения прибыли.

Таблица 3.14

Показатели эффективности использования трудовых ресурсов после выполнения предложенных мероприятий

Показатель	Год		Изменения, %
	2024	Прогноз	
Производительность труда, шт.	1,9	1,96	0,06
Средняя трудоемкость	0, 52	0,5102	-0,02

Исходя из данных таблицы 3.14, производительность труда повысилась на 0,06 шт. Это свидетельствует о эффективной работе сотрудников.

Средняя трудоемкость снизилась с 0,52 шт. до 0, 51 шт. Это свидетельствует о высокой эффективности производства, так как на производство единицы продукции тратится меньше времени и ресурсов.

Таблица 3.15

Показатели эффективности использования материальных ресурсов после выполнения предложенных мероприятий

Показатель	Год		Изменения, %
	2024	Прогноз	
Материалоотдача, руб.	0,79	1,04	0,25
Материалоемкость, руб.	1,25	0,96	-0,29

Исходя из данных таблицы 3.15, материалоотдача повысилась с 0,79 руб. в до 1,04 руб. Показатель повысился на 0,25%. Указывает на рациональное использование материалов.

Материалоемкость снизилась с 1,25 руб. до 0,96 руб. году. Показатель снизился на 0,29%. Указывает на правильный расход материалов

Исходя из данных таблицы 3.16, фондоотдача выросла с 3,42 руб. до 3,52 руб.. Это свидетельствует о том, что основные фонды предприятия используются эффективно, принося прибыль

Фондоемкость продукции снизилась с 0,29 руб. до 0,28 руб.. Это означает, что на рубль произведенной продукции приходится меньше стоимость основных фондов.

Таблица 3.16

Показатели эффективности использования основных производственных фондов после выполнения предложенных мероприятий

Показатель	Год		Изменения
	2024	Прогноз	
Фондоотдача, руб.	3,42	3,52	0,10
Фондоемкость продукции, руб.	0,29	0,283	-0,01

Таблица 3.17

Расчет коэффициентов финансовой устойчивости организации АО «Гелиос» после предложенных мероприятий.

Показатель	Год		Изменения, %
	2024 г.	Прогноз	
Финансовой зависимости, %	0,85	0,86	0,01
Заемных средств, %	5,68	4,68	-1
Финансирования, %	0,18	0,21	0,03
Финансовой устойчивости, %	0,49	0,53	0,04
Обеспеченности собственными оборотными средствами, %	-0,24	-0,20	0,04
Маневренности собственного капитала, %	4,56	3,69	-0,87

Исходя из данных таблицы 3.17, заемные средства снизились в прогнозном году на 1%. Показатели маневренности собственного капитала в прогнозном году снизились на 0,87%. Показатели финансирования повысились в прогнозном году на 0,03%. Все показатели финансовой устойчивости демонстрируют положительную динамику

Исходя из данных таблицы 3.18, все показатели ликвидности демонстрируют положительную динамику и стремятся к нормативному значению.

Таблица 3.18

Расчет коэффициентов ликвидности после предложенных мероприятий

Показатель	Год		Изменения, %
	2024 г.	Прогноз	
Коэффициент абсолютной ликвидности, %	0,01	0,01	0
Коэффициент текущей ликвидности, %	1,34	1,39	0,05
Коэффициент быстрой ликвидности, %	1,36	0,90	-0,46

После выполнения предложенных мероприятий наблюдается существенное улучшение показателей финансовой устойчивости и ликвидности, демонстрируют положительную динамику. Значительное улучшение показателей рентабельности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе проведения выпускной квалификационной работы проведен анализ финансового состояния АО «Гелиос» за 2020-2024 гг. Анализ осуществлен посредством оценки системы управления активами, капиталом и обязательствами, оценки показателей рентабельности.

В ходе проведения выпускной квалификационной работы была достигнута поставленная цель. Изучили теоретические аспекты эффективности функционирования предприятия. Проанализировали эффективность деятельности АО «Гелиос». Рентабельность продаж отрицательная и составляет -20,76% в 2024 году. Убыток компании составляет 32776 тыс. руб. в 2024 году. Дебиторская задолженность увеличилась с 24138 тыс. руб. в 2020 году до 65417 тыс. руб. в 2024 году.

Разработали мероприятия для повышения эффективности предприятия АО «Гелиос». Данные мероприятия приведут к снижению себестоимости на 427 тыс. руб.; Повышению выручки на 4839 тыс. руб.; Снижению дебиторской задолженности на 22791 тыс. руб.

Таким образом, в результате проведенной работы можно судить о том, как важно своевременное выявление проблем и улучшение эффективности предприятия. Общий экономический эффект от предложенных мероприятий составляет 28057 тыс. руб. Полученный положительный результат является основанием для реализации данных мероприятий.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) : федеральный закон № 51-ФЗ : [принят Гос. Думой 21 октября 1994 г. : в ред. Федерального закона от 08.12.2020 № 427-ФЗ]. – СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: локальная сеть.
2. Российская Федерация. Законы. О несостоятельности (банкротстве) : федеральный закон № 127-ФЗ : [принят Гос. Думой 27 сентября 2002 г. : одобр. Советом Федерации 16 октября 2002 г. : в ред. Федерального закона 30.12.2020 № 542-ФЗ]. – СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: локальная сеть.
3. Российская Федерация. Законы. О бухгалтерском учете : федеральный закон № 402-ФЗ : [принят Гос. Думой 22 ноября 2011 г. : одобр. Советом Федерации 29 ноября 2011 г. : в ред. Федерального закона 26.07.2019 № 247-ФЗ]. – СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: локальная сеть.
4. Российская Федерация. М-во финансов. Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) : приказ М-ва финансов Рос. Федерации № 43н : [от 06 июля 1999 г. : в ред. Приказа Минфина РФ от 08.11.2010 г. № 142н]. – СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: локальная сеть.
5. Российская Федерация. М-во финансов. О формах бухгалтерской отчетности организаций : приказ М-ва финансов Рос. Федерации № 66н : [от 02 июля 2010 г. : в ред. Приказа Минфина РФ от 19.04.2019 г. № 61н]. – СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: локальная сеть.
6. Иванова, И. А. Менеджмент : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. А. Иванова, А. М. Сергеев. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 327 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-18492-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/561942> (дата обращения: 23.06.2025).

7. Менеджмент : учебник и практикум для вузов / под общей редакцией И. Н. Шапкина. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 589 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09158-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/568543> (дата обращения: 23.06.2025).

8. Менеджмент : учебник для среднего профессионального образования / под редакцией Ю. В. Кузнецова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 595 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-18120-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/562748> (дата обращения: 23.06.2025).

9. Экономическая теория : учебник и практикум для вузов / под редакцией Г. Е. Алпатова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 323 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16927-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/560187> (дата обращения: 23.06.2025).

10. Безопасность предпринимательской деятельности : учебник для вузов / В. Л. Шульц, А. В. Юрченко, Н. А. Волобуев, С. К. Кузнецов ; под редакцией В. Л. Шульца. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 563 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-18863-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/551836> (дата обращения: 23.06.2025).

11. Внуков, А. А. Защита информации : учебник для вузов / А. А. Внуков. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 161 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07248-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/561313> (дата обращения: 23.06.2025).

12. Зенин, И. А. Гражданское право. Общая часть : учебник для среднего профессионального образования / И. А. Зенин. — 20-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 526 с. — (Профессиональное

образование). — ISBN 978-5-534-17475-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/561646> (дата обращения: 23.06.2025).

13. Нормирование труда на предприятии : учебник для вузов / под редакцией Р. А. Галиахметова, Ю. Г. Одегова. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 344 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-19106-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/569083> (дата обращения: 23.06.2025).

14. Друкер, П.Ф. Эффективное управление. - М.: Изд-во “Экономика”, 2017. (Классический труд, раскрывающий принципы эффективного управления организацией, включая постановку целей, принятие решений и организацию работы).

15. Портер, М.Э. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. - М.: Альпина Паблишер, 2018. (Книга предоставляет инструменты для анализа внешней среды, конкурентного позиционирования и разработки конкурентной стратегии).

16. Рамперсад, Х.К. Система сбалансированных показателей как инструмент управления эффективностью. - М.: Альпина Паблишер, 2020. (Предлагает методику разработки и внедрения системы сбалансированных показателей для контроля и улучшения деятельности).

17. Основы менеджмента. Учебник. Под ред. Мескона М.Х., Альберта М., Хедоури Ф. - М.: Вильямс, 2018. (Фундаментальный учебник, охватывающий широкий спектр вопросов менеджмента, включая планирование, организацию, мотивацию и контроль).

18. Томпсон, А.А., Стрикленд, А.Дж. Стратегический менеджмент: Концепции и ситуации для анализа. - М.: Вильямс, 2018. (Рассматривает разработку и реализацию стратегии, включая анализ внешней и внутренней среды, выбор стратегии и ее реализацию).

19. Ансофф, И. Стратегическое управление. - М.: Экономика, 2016. (Классическая работа по стратегическому управлению, актуальная и сегодня).

20. Касьяненко Т. Г. Анализ и оценка рисков в бизнесе : учебник / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова - Москва : Юрайт, 2019. - 381 с.
21. Коротких В. В. Статистический анализ риска неликвидности при проведении операций с долевыми инструментами фондового рынка / В. В. Коротких // Экономический анализ: теория и практика. - 2021. - Т. 20, вып. 9. - С. 1774-1794.
22. Маховикова Г. А. Анализ и оценка рисков бизнесе : учебник / Г. А. Маховикова, Т. Г. Касьяненко. - Москва :Юрайт, 2020.- 464 с.
23. Митрович С. Методология применения современных информационных технологий в экономическом анализе рисков организации / С. Митрович, В. Суйц // Экономический анализ: теория и практика. - 2020. - Т. 19, вып. 2. - С. 268-285.
24. Панюков Д. И. Моделирование процедуры FMEA: анализ рисков / Д. И. Панюков, В. Н. Козловский, Д. В. Айдаров // Методы менеджмента качества. - 2019. - № 9. - С. 34-43.
25. Петрова Н. Н. Вопросы управления финансовыми рисками банка (на примере АКБ "Алмазэргиэнбанк") / Н. Н. Петрова, А. С. Петрова // Экономика и предпринимательство. - 2021. - № 10. - С. 1308-1313.
26. Пищалкина И. Ю.Современные методы и модели системы риск-менеджмента с учетом специфики промышленных предприятий / И. Ю. Пищалкина, С. Б. Сулоева // Организатор производства. - 2020. - № 4. - С. 69-79.
27. Уразгалиев, В. Ш. Экономическая безопасность : учебник и практикум для вузов / В. Ш. Уразгалиев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 675 с.
28. Шульц, В. Л. Безопасность предпринимательской деятельности в 2 ч. Часть 1 : учебник для академического бакалавриата / В. Л. Шульц, А. В. Юрченко, А. Д. Рудченко ; под ред. В. Л. Шульца. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 288 с.

29. Козлова, К. О. Основы защиты информации. Информатика [Электронный ресурс] : Учеб. пособие / К. О. Козлова. — М. : ПРИКЛ : ПАБЛИШ-К, 2022. — 203 с.

30. Потапов, Л. Правдивая книга о том, как сделать бизнес в любой стране [Текст] / Л. Потапов — М.: ТСА, 2020. — 372 с.

31. Катушко, К. Предпринимательство среднее и малое. Положение и будущее в условиях ограниченных ресурсов [Текст] / К. Катушко — Спб.: Простор, 2021. — 200 с.

32. Посакалов Л. А. Как возникла и развивалась национальная система счетов // Задачи статистики. — 2022. — № 7. — С. 34-36.

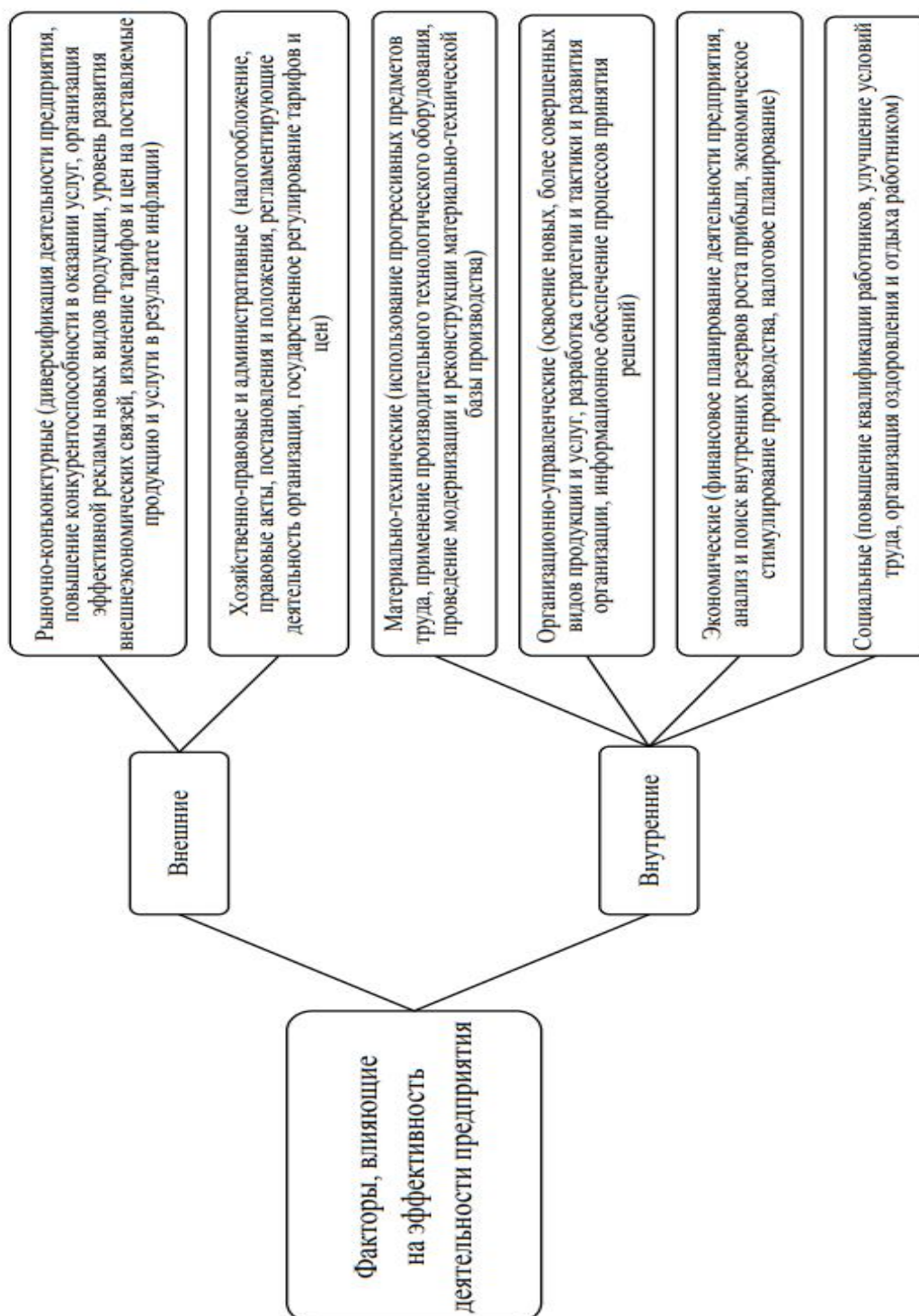
33. Колжанова А.С. Актуальные проблемы учета материально — производственных запасов / А.С. Колжанова // Научно-аналитический экономический журнал. 2019. № 4 (15). С. 3.

34. Костромина А.А. Методологические основы учета / А.А. Костромина // Сборник статей III Международной научно-практической конференции. Пенза, 2019. С. 96-98.

35. Котлова Ю.А. К вопросу об отражении в учете розничной реализации товаров при их оценке в продажных ценах / Ю.А. Котлова // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2020. № 9-4 (56). С. 58-60.

36. Кузнецова Н.В. Анализ товаров для перепродажи / Н.В. Кузнецова // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2023. Т. 79. № 3 (73). С. 194-202.

37. АО "Гелиос" // URL: <https://bpz-gelios.ru/> (дата обращения: 23.06.2025).



Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Факультет Экономический

(полное наименование факультета)

Направление подготовки (код) 38.03.02 Менеджмент

направленность (профиль) образовательной программы

Финансовый менеджмент

Выпускающая кафедра Менеджмента

(полное наименование кафедры)

РЕЦЕНЗИЯ

на выпускную квалификационную работу

Студента(ки) Рябо Александр Евгеньевич группы 220-М

(Ф.И.О. полностью)

на тему Разработка мероприятий по повышению
эффективности деятельности предприятия «Телос»

(полное наименование темы согласно приказу)

Выпускная квалификационная работа бакалавра выполнена на 77
страницах, содержит приложение(ия) на 1 страницах.

1. Актуальность, новизна и практическая значимость темы Успешное развитие
организации в условиях рыночной экономики зависит от эффективности
деятельности предприятия. Вм это поднимает вопрос об актуальности
темы данной выпускной квалификационной работы.
2. Логическая последовательность содержание квалификационной
работы выстроено в соответствии со всеми необходимыми
требованиями.
3. Аргументированность и конкретность выводов и предложений выводы и
предложения в выпускной квалификационной работе логически
последовательны и аргументированы. Они полностью соответствуют
собранным материалам и проведенному анализу.
4. Полнота проработки литературных источников в ходе написания
выпускной квалификационной работы было использовано
34 литературных источника, в том числе нормативные документы,
научные статьи и другие источники.
5. Качество общего оформления работы, таблиц, иллюстраций, приложений,
графиков качество таблицы, иллюстраций и общего оформления
работы полностью соответствует требованиям к методике написания
и оформления дипломных работ. Вроде выдержана структура работы,
содержащая введение, основную часть, заключение и список использованных источников.
6. Положительные стороны работы Вроде оформление работы и таблиц
соответствует требованиям, предъявляемым к оформлению
выпускных квалификационных работ.
7. Недостатки работы Выводы несут очевидные недостатки делового

работы: недостаточно иллюстративных материалов, графиков, отрывки из книг не везде выдержаны. Однако некоторые недостатки не влияют на качество исследования по предмету тем же исследованиям.

8. Оценка сформированности ОК, ОПК и ПК, отработанных обучающимся при работе над темой выпускной квалификационной работы В выпускной квалификационной работе было отработано способность анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию для принятия управленческих решений на уровне предприятия.

9. Какие предложения целесообразно внедрить в практику совершенствовать производственные процессы, а также снизить издержки на производство товаров, повысить качество продукции, а также снизить для контрагентов.

10. Выпускная квалификационная работа соответствует (не соответствует) всем установленным требованиям к выпускным квалификационным работам и может быть (не может быть) рекомендована к защите на заседании Государственной экзаменационной (итоговой) комиссии.

Работа заслуживает оценки ОТЛИЧНО, а ее автор заслуживает присвоения квалификации¹ БАКАЛАВР

Рецензент выпускной квалификационной работы

Исполнительный директор АО "Телнос"
Смирнов А.В.

(Ф.И.О. должность, ученая степень, ученое звание, место работы)

« 20 » 06 2025 г.



(подпись рецензента)

¹ Прописывается при условии положительной оценки

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Факультет Экономический

(полное наименование факультета)

Направление подготовки (код) 38.03.02 Менеджмент

направленность (профиль) образовательной программы Финансовый менеджмент

Выпускающая кафедра Менеджмента

(полное наименование кафедры)

ОТЗЫВ

на выпускную квалификационную работу

Студента(ки) Дудко Александра Евгеньевича группы 220-м

(Ф.И.О. полностью)

на тему Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятия АО «Гелиос»

(наименование темы согласно приказу)

Выпускная квалификационная работа бакалавра выполнена на 77 страницах, содержит приложение(ия) на 1 страницах.

1. Актуальность и значимость темы: успешное развитие организаций в условиях рыночной экономики зависит от эффективности деятельности предприятия. Все это позволяет говорить об актуальности темы данной выпускной квалификационной работы.
2. Логическая последовательность: содержание квалификационной работы выстроено в соответствии со всеми необходимыми требованиями.
3. Аргументированность и конкретность выводов и предложений: выводы и предложения в выпускной квалификационной работе логически последовательны и аргументированы. Они полностью соответствуют собранному материалу и проведенному анализу.
4. Полнота проработки литературных источников: в ходе написания выпускной квалификационной работы было использовано 34 литературный источник, в том числе нормативные документы, научные статьи, учебные пособия, интернет ресурсы и другие источники.
5. Качество общего оформления работы, таблиц, иллюстраций, приложений, графиков:
качество таблицы, иллюстраций и общего оформления работы полностью соответствует требованиям к методике написания и оформления дипломных работ. Строго выдержана структура работы, содержащая введение, основную часть, заключение и список использованных источников.
6. Положительные стороны работы: Общее оформление работы и таблиц соответствует требованиям, предъявляемым к оформлению выпускных квалификационных работ.
7. Уровень самостоятельности при работе над темой выпускной квалификационной работы: соответствует всем необходимым требованиям.

8. Недостатки работы:

Выявлены несущественные недостатки дипломной работы: недостаточно иллюстративных материалов, графиков, стиль изложения не везде выдержан.

Однако найденные недостатки не влияют на качество исследования по заявленной теме исследования.

9. Оценка сформированности ОК, ОПК и ПК, отработанных обучающимся при работе над темой выпускной квалификационной работы В выпускной квалификационной работе было отработано способность анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся, как в отчетности предприятия, так в других источниках информации для принятия управленческих решений на уровне предприятия.

10. Выпускная квалификационная работа соответствует установленным требованиям к выпускным квалификационным работам и может быть рекомендована к защите на заседании Государственной экзаменационной комиссии. Работа заслуживает оценки отлично.

(оценка прописью)

Руководитель выпускной квалификационной работы

В.В. Прохоров, доцент, к.э.н., доцент

(Ф.И.О. должность, ученая степень, ученое звание)

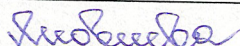
« 20 » 06 2025 г.


(подпись руководителя)

СПРАВКА

о результатах проверки текстового документа на наличие заимствований

Проверка выполнена в электронно-библиотечной системе
Znanium.com

Автор работы	Дудко Александр Евгеньевич
Подразделение	Экономический факультет
Тип работы	Выпускная квалификационная работа
Название работы	Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятия АО «Гелиос»
Название файла	Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятия АО «Гелиос».doc
Процент заимствования	10,87%
Процент оригинальности	89,13%
Дата проверки	21.06.2025
Работу проверил	Яковлева Екатерина Андреевна
Подпись ответственного	

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Согласие
выпускника на размещение выпускной квалификационной работы в электронно-
библиотечной системе АНО ВО СИБУП

1. Я, Дерю Александр Евгеньевич

(фамилия, имя, отчество полностью)

студент (ка) группы 220-М экономического факультета Автономной некоммерческой организации высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» (далее – АНО ВО СИБУП), разрешаю АНО ВО СИБУП воспроизводить и размещать (доводить до всеобщего сведения) в полном объеме написанную мною в рамках выполнения образовательной программы выпускную квалификационную работу бакалавра на тему

Разработка мероприятий по повышению эффективности
деятельности предприятия АО «Гемос»

(наименование работы)

в открытом доступе в электронно-библиотечной системе, таким образом, чтобы любой пользователь данного портала мог получить доступ к выпускной квалификационной работе из любого места и в любое время по собственному выбору, в течение всего срока действия исключительного права на выпускную квалификационную работу.

2. Я подтверждаю, что выпускная квалификационная работа написана мною лично, в соответствии с правилами академической этики и не нарушает авторских прав иных лиц.

«20» 06 2025 г.


(подпись)