

**Помощь студентам
онлайн! Без посредников!
Без предоплаты!
<http://diplomstudent.net/>**

**Курсовая работа на тему: Анализ финансовых результатов деятельности
предприятия АО «Совхоз Весна»**

СОДЕРЖАНИЕ

Глава 2. Анализ состояния финансовых результатов и разработка предложений и рекомендаций по решению изучаемой проблемы в организации АО «Совхоз-Весна».....	4
2.1. Организационно - экономическая характеристика организации АО «Совхоз-Весна»	4
2.2. Обеспеченность производственными ресурсами предприятия АО «Совхоз-Весна»	7
2.3. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия АО «Совхоз Весна».....	12
2.4. Предложения и рекомендации по повышению финансовых результатов предприятия АО «Совхоз-Весна».....	17
Заключение	23
Список использованных источников	25
Приложения	25

Глава 2. Анализ состояния финансовых результатов и разработка предложений и рекомендаций по решению изучаемой проблемы в организации АО «Совхоз-Весна»

2.1. Организационно - экономическая характеристика организации АО «Совхоз-Весна»

Объектом исследования является сельскохозяйственное предприятие АО «Совхоз-Весна». Юридический адрес: 410530, Россия, Саратовская область, г. Саратов, п. Дубки. АО «Совхоз-Весна» - основано 1 марта 1982 года. С 2002 года компания входит в состав 300 наиболее крупных и эффективных сельскохозяйственных предприятий России.

Компания АО «Совхоз-Весна» специализируется на круглогодичном выращивании овощей в защищенном грунте. В ассортименте огурец, томат, салат листовой, лук зеленый и т.д. Также организация выращивает цветочную рассаду. Из овощной продукции выращивается: огурец Атлет, томат F1 Розарио, томат Альтадена F1, салат Кисми (Kismy селекция Enza Zaden). Кроме овощей, компания АО «Совхоз-Весна» осуществляет производство и реализацию множества различных видов овощной рассады на любой вкус: томата, огурца, баклажана, перца, капусты и другие. Производство овощной продукции в АО «Совхоз-Весна» проводится строго в соответствии с установленными нормативными документами на неё. Все овощи проходят строгий контроль от теплицы до прилавка магазина. Безопасность продукции предприятие подтверждает декларацией соответствия[4].

Применение биологической защиты растений дает возможность выращивать экологически безопасную продукцию и улучшить условия работы в теплицах. В хозяйстве работает две биолaborатории, которые нарабатывают энтомофагов и биопрепараты для борьбы с болезнями и вредителями овощных культур.

Объем производства по основным производственным культурам – 12,250 тонн в год и 1,400 тысячи штук салата. Общая площадь стеклянных

теплиц - 25 га. Установление микроклимата с помощью автоматизированного оборудования «Климат-контроль» и внедрение капельного орошения позволило повысить урожайность, снизить себестоимость, увеличить рентабельность и конкурентоспособность продукции.

Отличие капельного орошения от других методов полива, например дождевания в том, то что при капельном орошении влага подается непосредственно в прикорневую зону. При этом можно регулировать ее количество. Вода практически не испаряется, она расходуется только на плодовые деревья, а не на сорняки в междурядьях.

Система капельного орошения обладает рядом преимуществ, которые делают ее эффективной и выгодной: а) экономично и рационально используется вода – так как нет разлива в междурядья, вся вода подается только к плодовым насаждениям, это снижает расход водных ресурсов и делает полив более эффективным; б) капельное орошение сохраняет здоровье почвы – нет риска появления водной эрозии и заболачивания; в) возможность внесения удобрений вместе с поливной водой (фертигация) в нормированных дозах; г) увеличивается урожайность, товарный выход продукции, повышается качество плодов; д) растет рентабельность производства, сокращается срок окупаемости сада.

В компании АО «Совхоз-Весна» предусмотрена линейно-функциональная структура управления, рисунок 1. Линейно-функциональная структура управления - это тип организационной структуры, в которой основные связи являются линейными, а дополняющие - функциональными.

В такой структуре каждый сотрудник имеет своего непосредственного начальника, который отвечает за его работу. В то же время, существуют специализированные подразделения, которые выполняют определённые функции (например, бухгалтерия, отдел кадров, маркетинг и т. д.).

Особенности линейно-функциональной структуры: чёткое разделение труда; сотрудники могут специализироваться в определённой области и дос-

тигать высокого уровня профессионализма; высокая степень координации действий и эффективность принятия решений.

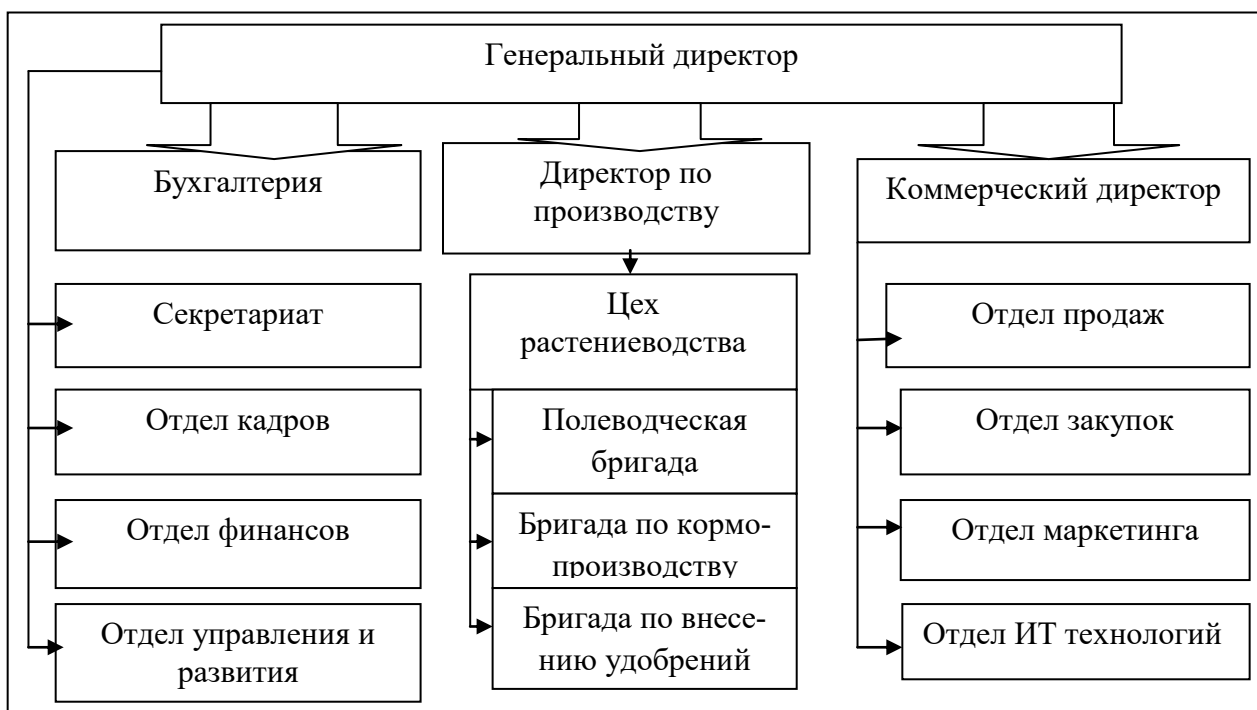


Рисунок 1-Структура управления предприятия АО «Совхоз-Весна»

Преимущества линейно-функциональной структуры управления: эффективность работы; профессионализм сотрудников; возможность централизовать принятие важных решений и обеспечить контроль над деятельностью компании. Недостатки линейно-функциональной структуры управления: чрезмерная централизация власти и замедление процесса принятия решений; риск возникновения конфликтов между различными подразделениями из-за конкуренции за ресурсы. Линейно-функциональная структура управления является гибкой и адаптивной, что позволяет ей успешно применяться в различных сферах деятельности.

Успешность деятельности АО «Совхоз-Весна» подтверждается экономическими показателями, которые на протяжении ряд лет уверенно идут в сторону роста. Так, в частности, растет капитал, объемы продаж, чистая прибыль, общая сумма собственных источников.

По данным таблицы 1 видно, что по чистой прибыли наблюдалось существенное снижение в 2022 г., очевидно, что на это повлияло снижение продаж, но в целом динамика является положительной.

Таблица 1-Основные финансовые показатели предприятия АО «Совхоз-Весна» с 2021-2023гг. [2]

Показатели	2021	2022	2023
Выручка, млрд. руб.	0,956	1,0	1,4
Чистая прибыль, млн. руб.	139,5	27,5	290
Активы, млрд. руб.	1,8	1,8	2,4
Капитал и резервы, млрд. руб.	1,4	1,4	1,7

Согласно структуры курсовой работы, более подробно анализ финансовых результатов будет рассмотрен в следующих параграфах. Для того, чтобы оценить обеспеченность предприятия производственными ресурсами, перейдем к следующему параграфу курсовой работы.

2.2. Обеспеченность производственными ресурсами предприятия АО «Совхоз-Весна»

Производственные ресурсы предприятия АО «Совхоз-Весна» - это совокупность средств производства, требующихся для создания добавленной стоимости с целью достижения необходимого экономического эффекта. Они формируют экономический потенциал предприятия как самостоятельного хозяйствующего субъекта экономики. Производственные ресурсы АО «Совхоз-Весна» подразделяют на следующие виды: материальные, финансовые, трудовые, нематериальные, таблица 2.

Таблица 2- Производственные ресурсы АО «Совхоз-Весна»

№ п/п	Производственные ресурсы	Описание
1	Материальные	Это материально-техническая база, к которой относятся средства и предметы труда, основной и оборотный капитал, земля и энергия.
2	Финансовые	Это денежные средства, находящиеся в распоряжении предприятия.
3	Трудовые	Это производительная сила организации, к которой относятся работники с разными профессиональными навыками и квалификацией.
4	Нематериальные	Представляют собой элементы производственного потенциала, для которых характерно отсутствие материальной формы. К ним относятся программное обеспечение, базы данных, промышленные технологии, изобретения и другие объекты, признанные интеллектуальной собственностью.

Проведем анализ состава земельных фондов и сельскохозяйственных угодий АО «Совхоз Весна» с 2021-2023гг. на основании данных таблицы 3.

Таблица 3 - Состав земельных фондов и сельскохозяйственных угодий

АО «Совхоз Весна» с 2021-2023гг.

Показатели	2021		2022		2023		Изменения 2023 к 2021	
	Пло- щадь га	%	Пло- щадь га	%	Пло- щадь га	%	+ -	При- рост, %
Общая земельная пло- щадь	93	100	94	100	96	100	3	3,23
в том числе: сельскохо- зяйственных угодий	85	91,40	86	91,49	87	90,63	2	2,35
Из них: пашня	85	91,40	86	91,49	87	90,63	2	2,35
Пруды и водоемы	1	1,08	1	1,06	1	1,04	0	-
Прочие земли	7	7,52	7	7,45	8	8,33	1	14,29
Итого несельскохозяйст- венных угодий	93	100	94	100	96	100	3	3,23

По данным таблицы 3 видно, что хозяйство АО «Совхоз Весна» располагает достаточной земельной площадью, пашня составляет 90,63% от общей площади, что говорит об эффективности использования земли. На предприятии трудовые ресурсы являются важнейшим элементом производительных сил, определяют темпы роста производства и производительности труда, качество продукции и успешную работу организации в целом. Рассмотрим динамику трудовых ресурсов по данным на конец года в период с 2021-2023гг. в таблице 4.

Анализируя таблицу динамики трудовых ресурсов видно, что общая численность работников на предприятии к 2023 году уменьшилась на 4,08% или на 25 человек. Наибольшей процент численности сотрудников, приходится на работников, занятых в сельскохозяйственном производстве, что составляет 527 человек. По сравнению с 2021 годом их количество уменьшилось на 21 человек или 3,83%. Также число постоянных работников уменьшилось на 21 человек. В целом больших изменений нет. Непременным условием процесса производства являются средства производства, которые состоят из средств труда и предметов.

Таблица 4- Динамика трудовых ресурсов в АО «Совхоз Весна» с 2021-2023гг.(на конец года)

Категории работников	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Отклонение 2023 г. от 2021 г.	
				+/-	%
По организации – всего, чел.	612	607	587	-25	-4,08
в том числе: работники, занятые в с.-х. производстве, чел.	548	545	527	-21	-3,83
в том числе: рабочие постоянные, чел.	473	470	452	-21	-4,44
из них: трактористы – машинисты, чел.	7	6	6	-1	-14,29
Работники, занятые прочими видами деятельности, чел.	3	3	3	0	0
В том числе руководители, чел.	25	25	25	0	0

Средства труда в натурально-вещественной форме выступают в качестве основных средств, а в стоимостном выражении- основных фондов. Основные средства в процессе производства не изменяют своей первоначальной натуральной формы. Структура основных средств построена по вещественно-натуральному признаку. Рассмотрим динамику и структуру основных фондов на предприятии АО «Совхоз Весна» по имеющимся данным бухгалтерской отчетности, представленной в Приложении 1. На протяжении 2021-2023гг. стоимость основных средств увеличилась на 23,14% и составила 1 676 035,0 тыс. руб., рисунок 4.

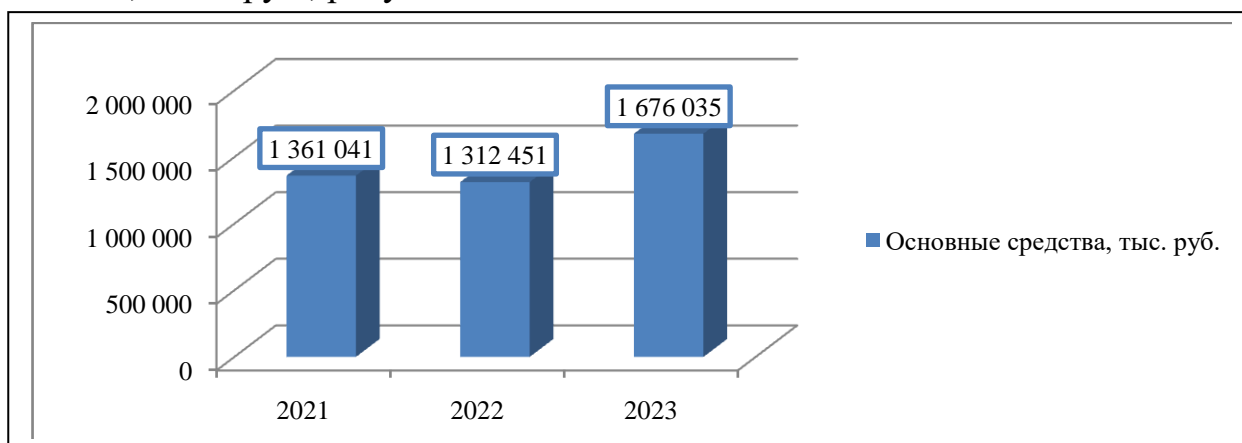


Рисунок 4- Динамика стоимости основных средств в АО «Совхоз Весна» с 2021-2023гг.[2]

По структуре наибольший удельный вес приходится на здания, сооружения и передаточные устройства, их доля составляет 86,9%, небольшой

удельный вес приходится на машины и оборудование (7,8%), транспортные средства (2,8%), еще меньшую долю занимают производственный и хозяйственный инвентарь и другие виды основных средств рисунок 5[2].

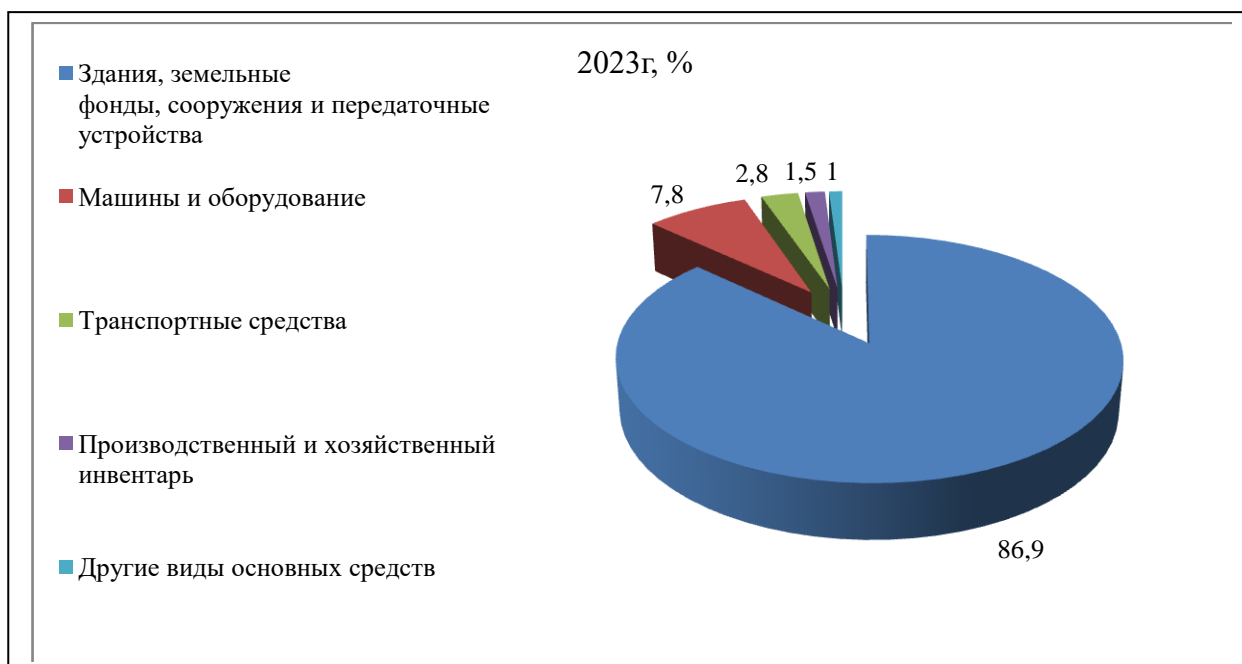


Рисунок 5- Структура основных средств в АО «Совхоз Весна» в 2023 г.

Проведем анализ показателей эффективности использования основных средств по формулам, представленным в приложении 2.

Фондоотдача - показатель призван оценить, какой объем продукции приходится на единицу стоимости основных средств (1 рубль), то есть какой доход получается на каждый рубль вложенных средств. На анализируемом предприятии показатель фондоотдачи составил 1,085руб., это выше, чем годом ранее, но ниже показателя начала анализируемого периода на 0,3376 руб., рисунок 6.

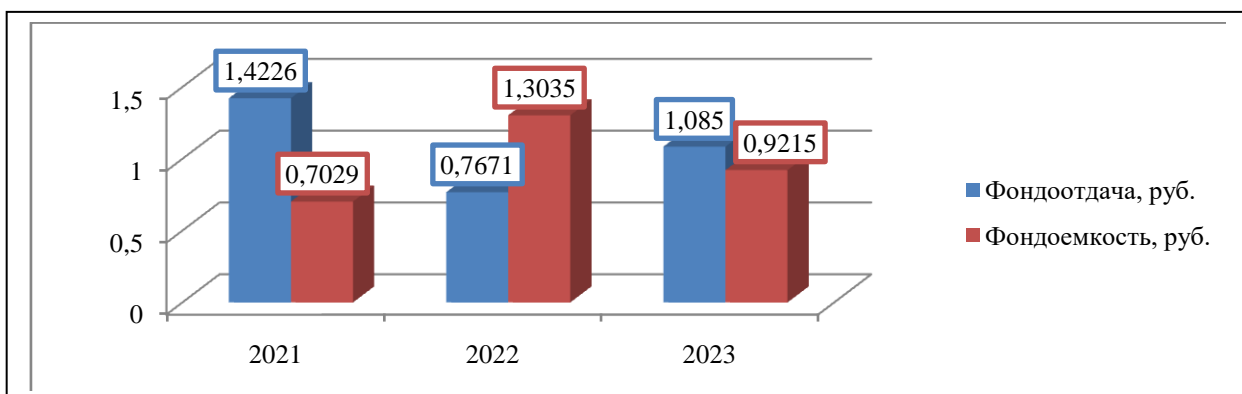


Рисунок 6- Динамика фондоотдачи и фондоемкости предприятия АО «Совхоз Весна» с 2021-2023гг. [2]

Снижение фондоотдачи в динамике свидетельствует об ухудшении использования основных средств. Фондоемкость показывает, какую сумму нужно потратить на основные фонды, чтобы получить в результате запланированный объем продукции. При эффективном использовании имущественных активов фондоемкость снижается, а значит, экономится труд. На предприятии АО «Совхоз Весна» фондоемкость за анализируемый период увеличилась и составила 0,9215 руб., это на 0,2186 руб. больше уровня 2021г. Самый высокий показатель был замечен в 2022г., тогда фондоемкость сформировалась на уровне 1,3035 руб. Динамика фондоемкости свидетельствует о неэффективном использовании имущественных активов, рисунок 6[2].

Фондовооруженность труда характеризует, насколько производство оснащено, а значит, напрямую влияет и на фондоотдачу, и на фондоемкость. Она показывает, какое количество основных средств приходится на каждого сотрудника, работающего на производстве. В анализируемой динамике самый низкий показатель фондовооруженности труда составил в 2023г. - 2120,87 руб./чел., это также говорит об ухудшении использования ОС предприятия, рисунок 7.

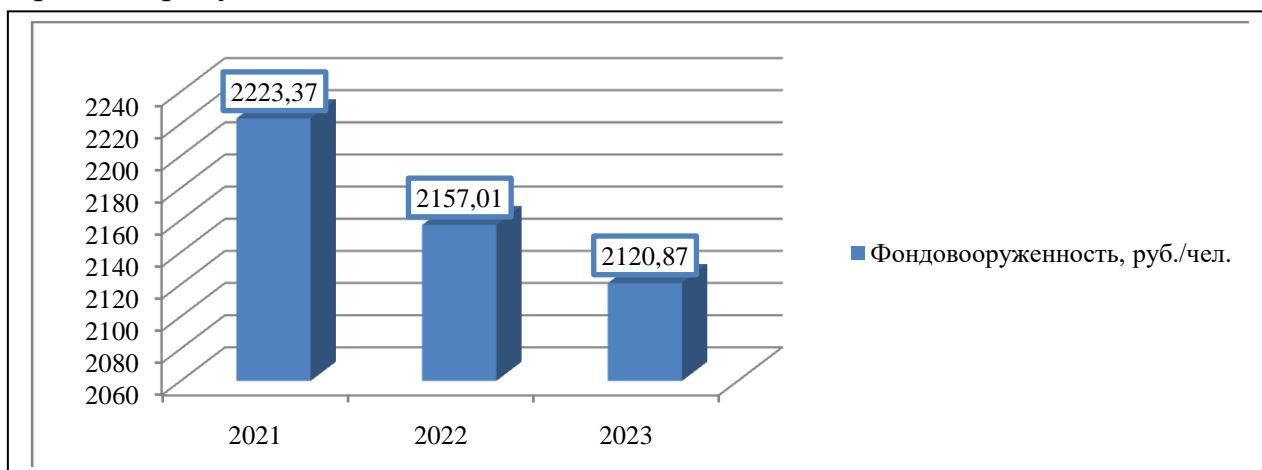


Рисунок 7- Динамика фондовооруженности труда на предприятии АО «Совхоз Весна» с 2021-2023гг. [2]

Итак, анализ обеспеченности производственными ресурсами предприятия АО «Совхоз-Весна» с 2021-2023гг. показал, что в компании существуют следующие виды производственных ресурсов: материальные, финансовые, трудовые, нематериальные. Хозяйство АО «Совхоз Весна» располагает дос-

таточной земельной площадью, пашня составляет 90,63% от общей площади, что говорит об эффективности использования земли, стоимость основных средств в динамике увеличивается, а численность наоборот снижается. Показатели фондоотдачи, фондоемкости и фондовооруженности свидетельствуют об ухудшении использования основного капитала предприятия. Для того, чтобы оценить финансовые результаты, перейдем к следующему параграфу курсовой работы.

2.3. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия АО «Совхоз Весна»

Рассмотрим кратко динамику основных показателей организации АО «Совхоз-Весна» на период с 2021-2023гг. По данным бухгалтерского баланса видно, что на протяжении анализируемого периода наблюдается увеличение капитала на 33,19% и в 2023 году он сформировался на уровне 2 432 383,0 тыс. руб., рисунок 8.

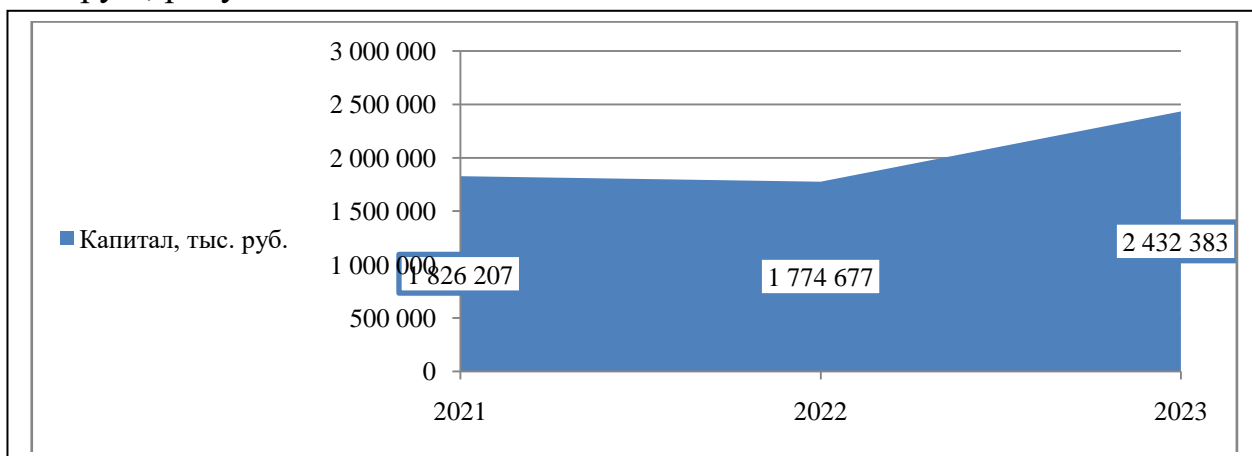


Рисунок 8- Динамика капитала АО «Совхоз-Весна» с 2021-2023гг. [2]

Рост капитала произошел как за счет увеличения заемных, так и собственных средств финансирования. При этом, сумма заемного капитала выросла практически в два раза и составила 753903,0 тыс. руб., собственный капитал увеличился на 17,06% и сформировался на уровне 1 678 480,0 тыс. руб., рисунок 9.

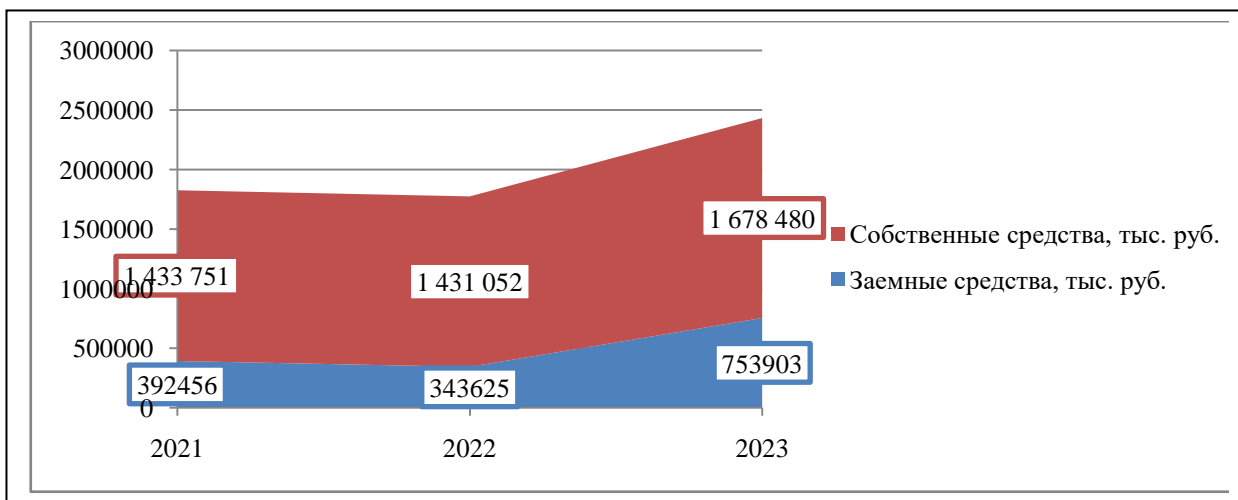


Рисунок 9-Динамика структуры капитала АО «Совхоз-Весна» с 2021-2023гг. [2]

Важно отметить, что наибольший удельный вес в структуре капитала приходится на собственные источники финансирования, и в 2023 году их доля составила 69,0%, небольшой удельный вес занимают заемные средства-31,0%. Это свидетельствует о том, что компания АО «Совхоз-Весна» является финансово-независимой, рисунок 10.

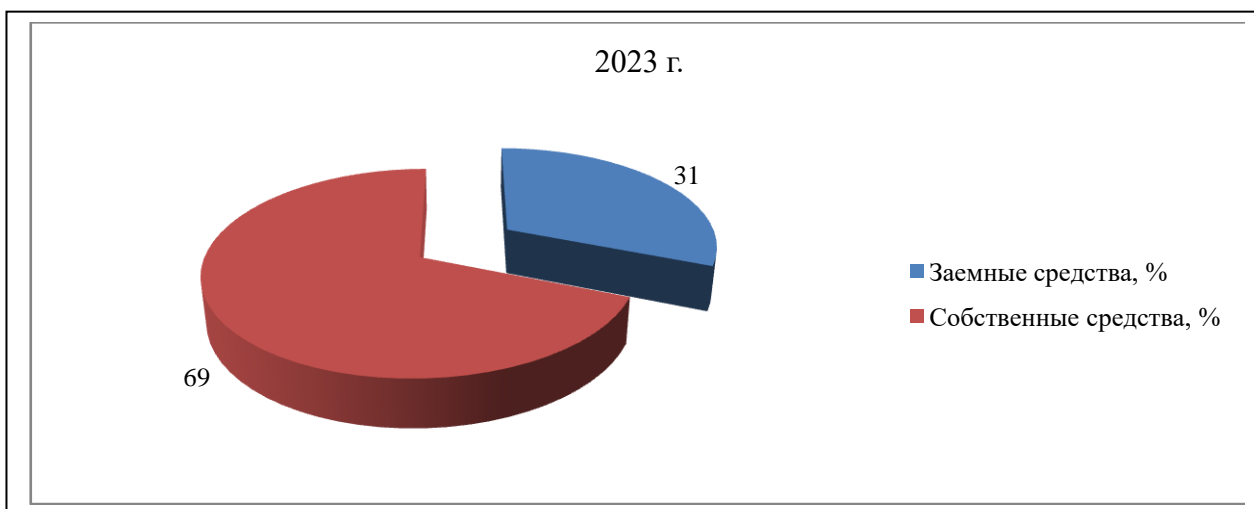


Рисунок 11-Структура капитала АО «Совхоз-Весна» в 2023 году[2]

Несмотря на то, что коэффициент автономии находится в пределах нормативного значения (расчет по формулам, представленным в Приложении 2), тем не менее, в динамике этот показатель снижается на 0,09, рисунок 12. Коэффициенты капитализации и финансовой устойчивости также находятся в пределах нормативных значений. Но к 2023 г. финансовая устойчивость не намного снизилась, это нельзя назвать критическим снижением, так

как норматив показателя составляет более 0,6, при фактическом 0,92, рисунок 12.

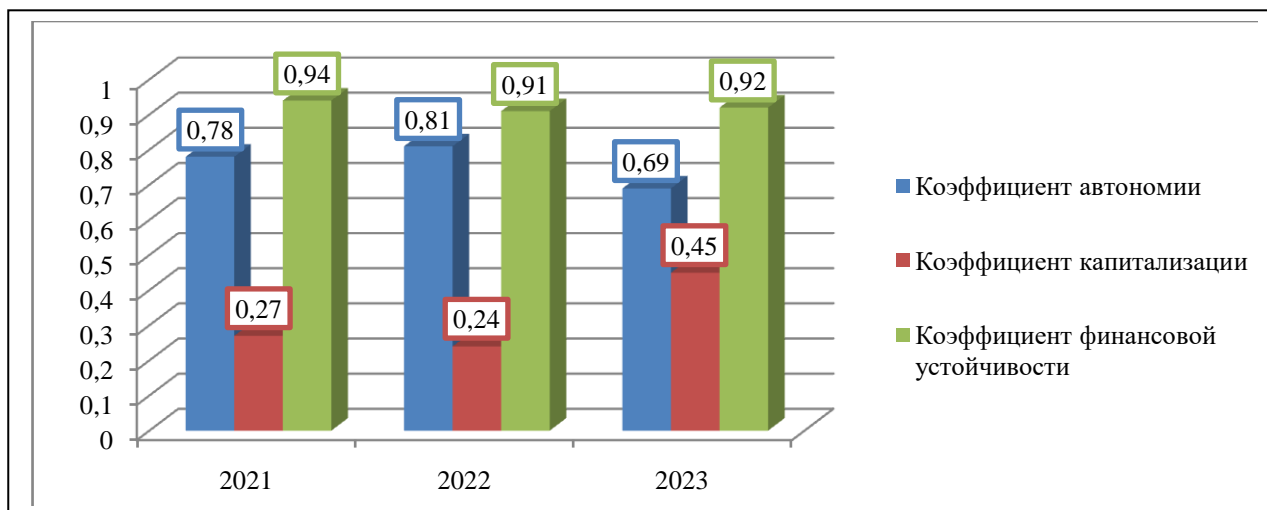


Рисунок 12-Динамика показателей финансовой устойчивости АО «Совхоз-Весна» с 2021-2023гг. [2]

Однако, коэффициент финансирования в динамике направился в сторону снижения и в 2023 г. сформировался на уровне 2,23, это ниже прошлого года на 1,93 и на 1,42 меньше показателя начала анализируемого периода, рисунок 13. Тем не менее, показатель все же находится в пределах норматива, который составляет более 0,7.

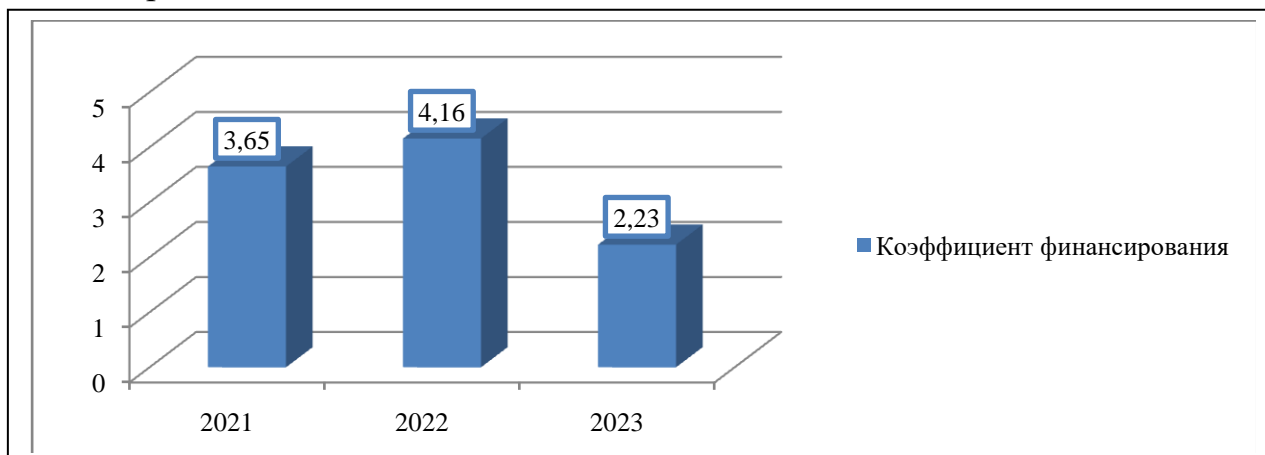


Рисунок 13- Динамика коэффициента финансирования АО «Совхоз-Весна» с 2021-2023гг. [2]

Не плохо чувствуют себя и показатели, представленные в отчете о прибылях и убытках, на протяжении ряда лет растет выручка и в 2023 году она составила 1 350 874,0 тыс. руб., это на 34,49% больше, чем годом ранее и на 41,24% превышает показатель начала анализируемого периода, рисунок 14.

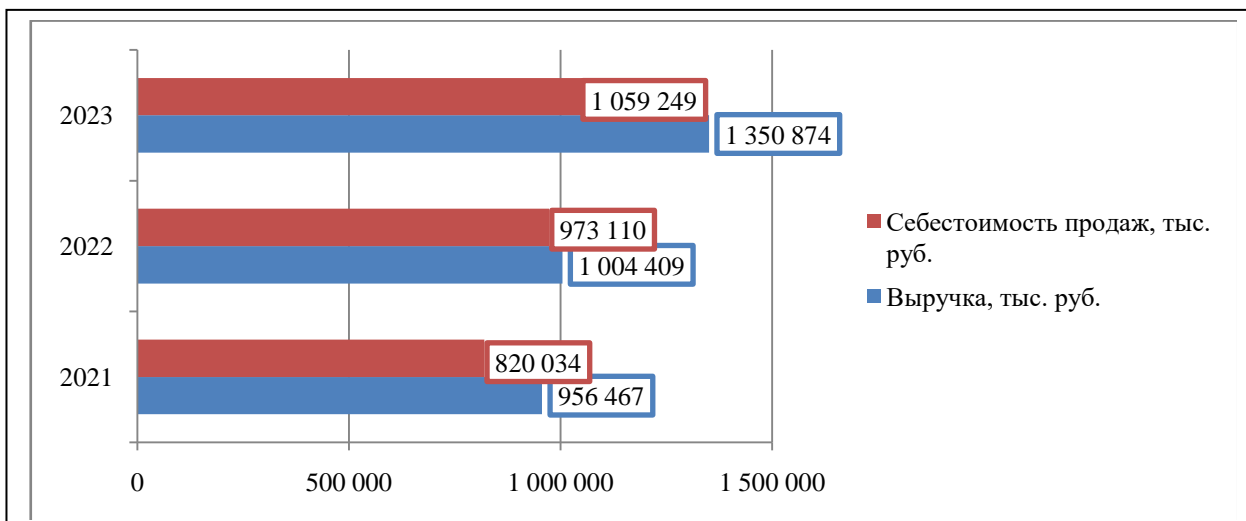


Рисунок 14-Динамика выручки и себестоимости продаж АО «Совхоз-Весна» с 2021-2023гг. [2]

В связи с тем, что у компании отсутствуют управленческие и коммерческие расходы, валовая прибыль и прибыль от продаж имеют одинаковые значения. Однако, в динамике эти показатели то растут, то падают. В 2023 году прибыль от продаж составила 291 625,0 тыс. руб. это максимальное значение в анализируемой динамике. В 2022 году было замечено снижение прибыли, рисунок 15.

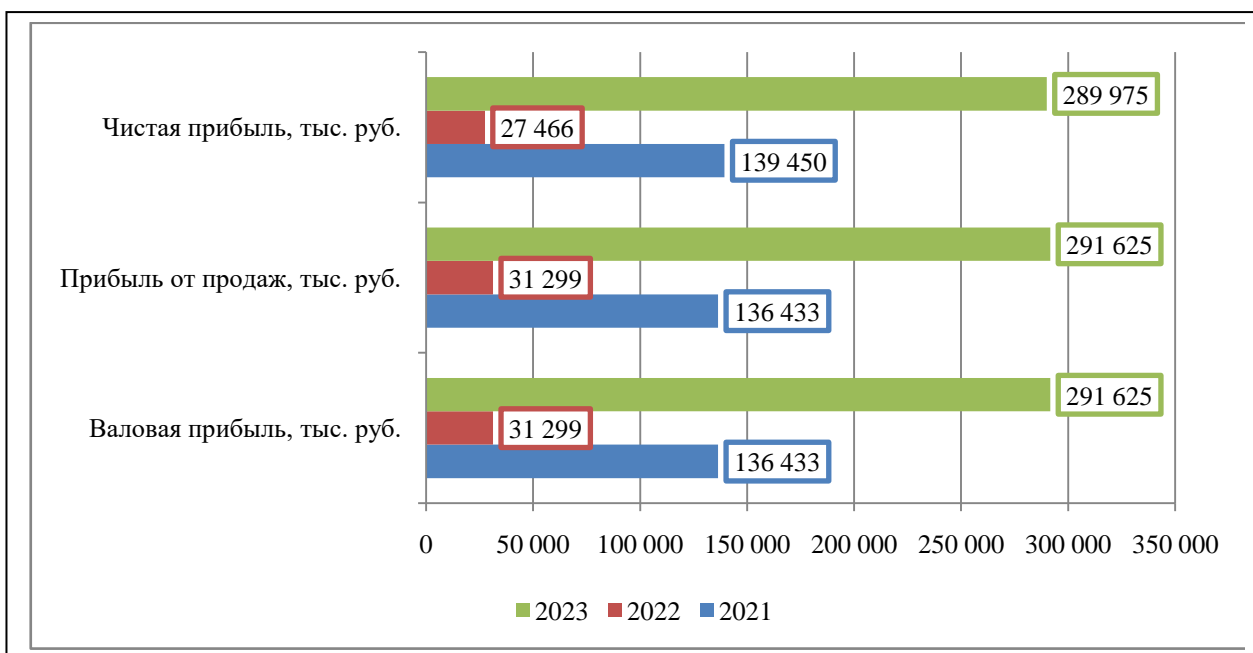


Рисунок 15-Динамика прибылей АО «Совхоз-Весна» с 2021-2023гг. [2]

Чистая прибыль также показала рост и за три года выросла на 107,97% , в конце анализируемого периода ее показатель составил 289 975,0 тыс. руб. в

связи с ростом прибыли, произошел и рост показателей рентабельности. Проведем расчет этих значений по формулам, описанным в Приложении 5. Динамика показала, что рентабельность продаж и чистая рентабельность показали рост на 7,35% и 6,88% соответственно и в 2023 году, рентабельность продаж составила 21,59%, чистая рентабельность 21,46%, рисунок 16[2].

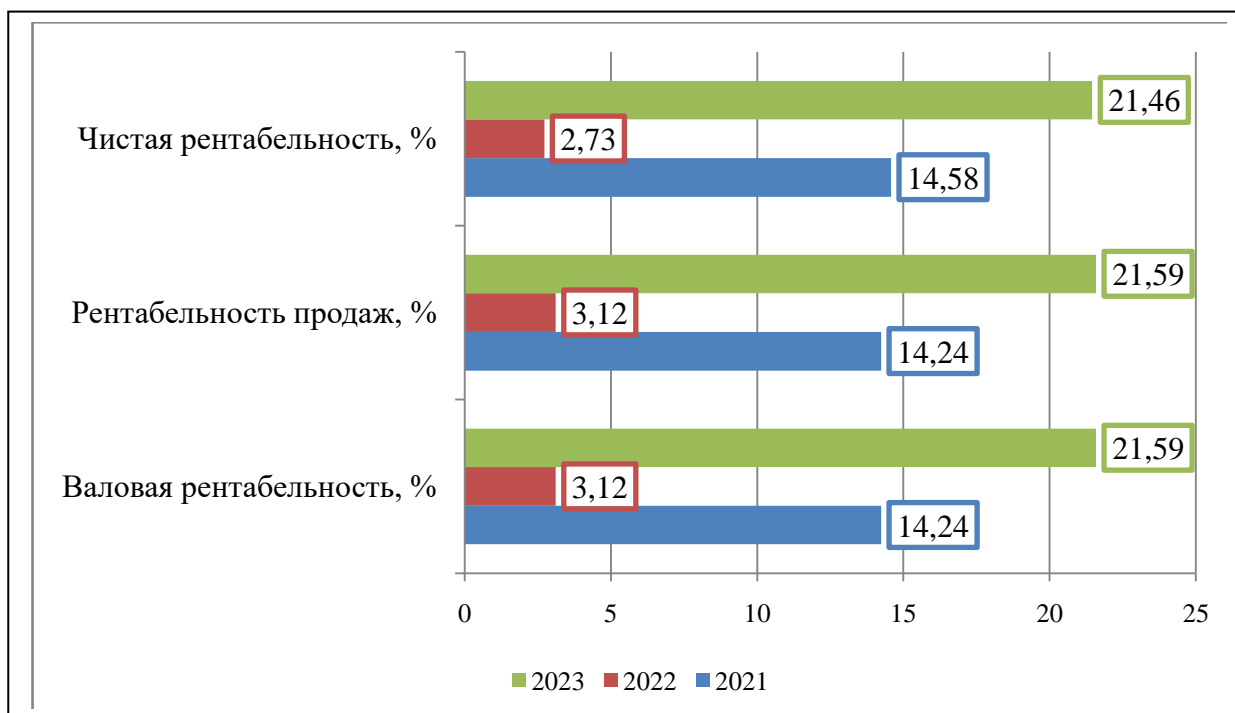


Рисунок 16-Динамика рентабельности АО «Совхоз-Весна» с 2021-2023гг.

Худшим годом по финансовым показателям был 2022, к 2023 году ситуация улучшилась, компания не является финансово-зависимой, выручка и прибыль направлены в сторону роста. Несмотря на рост стоимости основных средств, численность в динамике снижается; и показатели эффективности использования ОС ухудшились. В целом, коэффициенты финансовой устойчивости находятся в пределах нормативных значений, однако, коэффициент финансирования показал свое снижение практики в два раза, что нельзя оценить положительно. Финансовое состояние компании можно назвать устойчивым, однако, для увеличения доли на рынке, необходима постоянная разработка мероприятий, которые будут способствовать повышению финансовых результатов предприятия АО «Совхоз-Весна», рассмотрим эту часть вопроса в следующем параграфе.

2.4. Предложения и рекомендации по повышению финансовых результатов предприятия АО «Совхоз-Весна»

На основании изученного, было принято решение, что предприятию АО «Совхоз-Весна» необходимо увеличивать продажи, снижать себестоимость и повышать производительность. Для этого, целесообразно совершенствовать деятельность компании по следующим основным направлениям: совершенствование стратегии продвижения, производственной стратегии, таблица 6.

Таблица 6-Мероприятия, направленные на повышение финансовых результатов сельскохозяйственного предприятия АО «Совхоз-Весна»

№ п/п	Стратегии	Показатели роста	Мероприятия
1	Стратегия продвижения	Увеличение продаж сельскохозяйственных культур	Продвижение на рынке электронной коммерции, внедрение: чат бота « Carrot quest» на сайте и в мессенджерах
2	Производственная стратегия	Снижение затрат на производство, повышение производительности труда	Внедрение искусственного интеллекта (ИИ) в производственное планирование (Adeptik APS)

Совершенствование стратегии продвижения АО «Совхоз -Весна» предлагается за счет улучшения продвижения компании в сети Интернет. Несмотря на то, что у АО «Совхоз -Весна» имеется собственный сайт, однако, его необходимо постоянно продвигать, кроме seo-продвижения (наполнения контентом), целесообразно применять современные способы продвижения, одним из них является внедрение чат –бота как на сайте компании, так и в мессенджерах. В настоящее время существует множество компаний по разработке ботов, одна из них Carrot quest. Согласно опыта данной компании, эффективность внедрения чат-бота на сайте достаточно высокая, чат-бот приносит 40,0% заявок и способен на 44,0% увеличить конверсию сайта в покупку, рисунок 17. Стоимость внедрения и реализации чат-бота имеет различные тарифы: для консультирования клиентов онлайн, для команд и отде-

лов поддержки клиентов, для эффективной лидогенерации на сайте, рисунок 17.

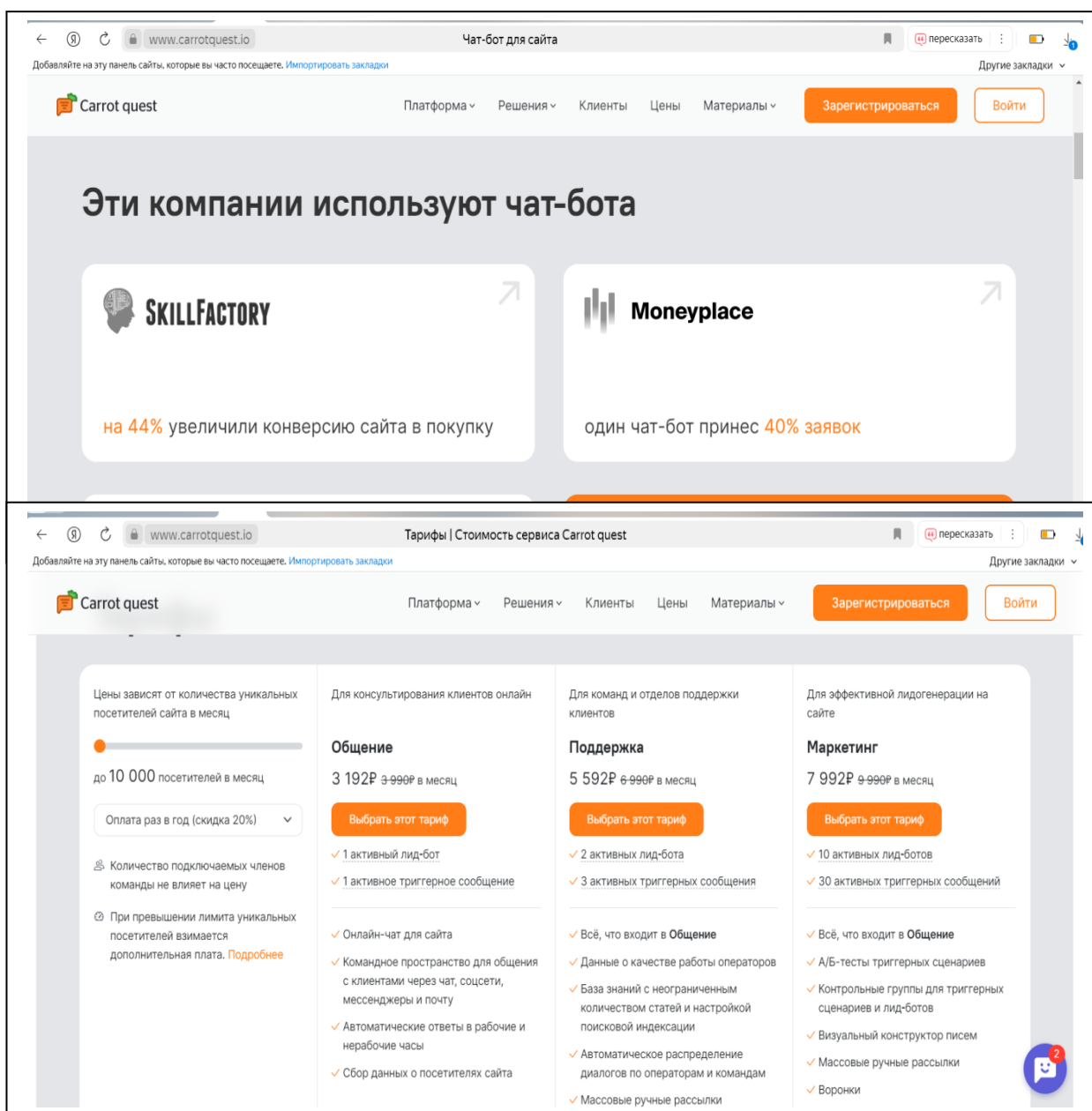


Рисунок 17-Эффективность внедрения чат-бота и стоимость внедрения от компании Carrot quest[6]

Для предприятия АО «Совхоз-Весна» целесообразно выбрать тариф: для эффективной лидогенерации на сайте. В месяц данный тариф составляет 7992,0 руб., в год 95904,0 руб. Это небольшая сумма для анализируемой компании, она может быть профинансирована за счет чистой прибыли.

Не просто сказать, на сколько возрастет выручка от продаж компании АО «Совхоз-Весна» после реализации мероприятий по внедрению чат бота

«Carrot quest» на сайте и в мессенджерах. Однако, в любом случае рост может составить от 40,0%-50,0% и более, по данным на 2023 год себестоимость продаж АО «Совхоз-Весна» составляет 78,4% от выручки. Исходя из этого можно спрогнозировать показатель объема продаж и валовой прибыли, которые сформируются на уровне 2026311,0 тыс. руб. и 437684,0 тыс. руб. соответственно, таблица 7.

Таблица 7- Показатели продаж и прибыли АО «Совхоз-Весна» до и после проведения мероприятия (совершенствование продвижения)

№ п/п	Показатели	До мероприятий	После мероприятий	Изменения, +; -
1	Выручка, тыс. руб.	1350874	2026311	+675437,0
2	Себестоимость продаж, тыс. руб.	1059249	1588627	+529378,0
3	Валовая прибыль, тыс. руб.	291625	437684	+146059,0
4	Прибыль от продаж, тыс. руб.	291625	437684	+145963,0

Таким образом, прибыль от продаж увеличится в два раза. Но, расчет является прогнозируемым и рост показателей может быть еще выше. Расходы в сумме 95904,0 руб.(96,0 тыс. руб. округленно)- относятся к коммерческим. Для того, чтобы показатели рентабельности изменили свое значение, необходимо также и снижение себестоимости продаж.

Для снижения себестоимости можно порекомендовать применение искусственного интеллекта в планировании, например, это может быть: «Автоматизированная система производственного планирования Adeptik APS», рисунок 18. Внедрение технологии ИИ в планирование ведет к качественному скачку всех показателей эффективности деятельности. В частности, использование Adeptik APS способствует снижению себестоимости продукции до 40,0%, позволяет на 45,0% сократить производственный цикл, увеличить общую производительность на 15,0% и на 30,0% повысить эффективность использования оборудования. Стоимость внедрения проекта ИИ: Adeptik APS составляет от 10-30 млн. руб. Не совсем понятно, от чего именно будет зависеть цена, поэтому для расчета примем максимальный показатель 30,0 млн. руб. Данные виды расходов относятся к коммерческим и не являются суще-

ственными для анализируемой компании, они могут быть покрыты за счет прибыли организации.

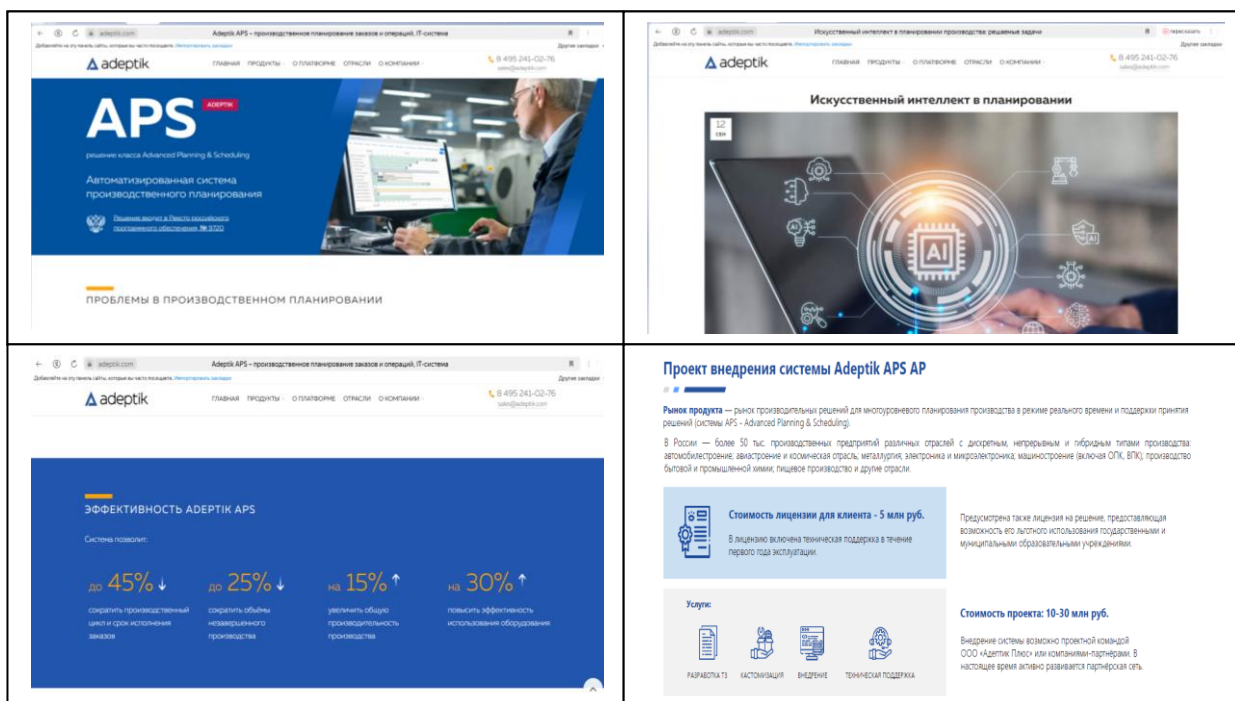


Рисунок 18- Официальный сайт компании по ИИ: Автоматизированная система производственного планирования Adeptik APS[1]

Однако, ИИ позволит сократить себестоимость производства на 40,0% и повысит производительность на 15,0%, таким образом, прогнозные значения можно представить в виде рисунка 19.

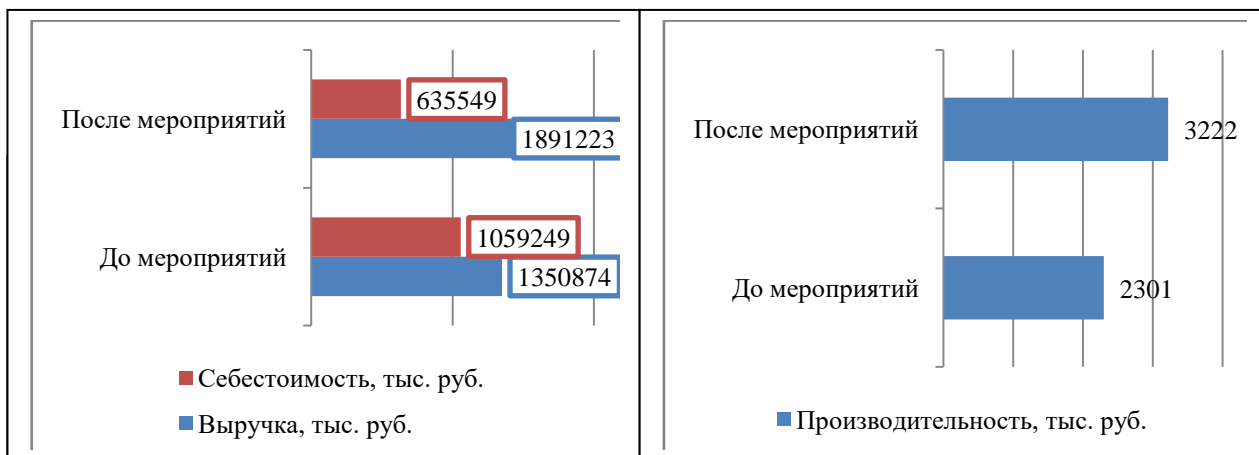


Рисунок 19-Показатели выручки и производительности АО «Совхоз-Весна» до и после проведения мероприятия (внедрение ИИ в производственное планирование)

Показатель производительности рассчитывался отношением объема выручки к численности работников(выручка на 1 работника).в результате валовая прибыль и прибыль от продаж увеличатся более, чем в 4 раза, рисунок 20.

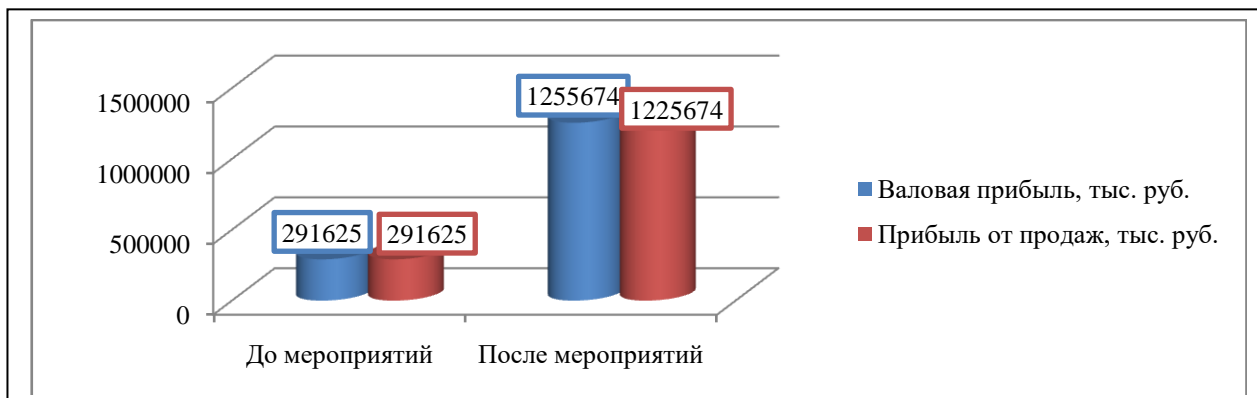


Рисунок 20-Показатели прибыли АО «Совхоз-Весна» до и после проведения мероприятия (внедрение ИИ в производственное планирование)

Таким образом, за счет двух мероприятий: совершенствования стратегии продвижения(с помощью применения чат бота на сайте и в корпоративных мессенджерах); внедрения искусственного интеллекта в производственное планирование, прирост выручки произойдет на 1215796,0тыс. руб., таблица 9.

Таблица 9 –Показатели прироста от совершенствования стратегий продвижения и производства в компании АО «Совхоз-Весна»

Показатели	Мероприятие: Совершенствование системы продвижения (чат –бот на сайте и в мессенджерах)	Мероприятие: Внедрение ИИ в производственное планирование (Adeptik APS)	Эффективность за счет обоих мероприятий
Прирост выручки, тыс. руб.	+675437,0	+540359,0	+1215796,0
Прирост, снижение себестоимости, тыс. руб.	+529378,0	-423700,0	+105678,0
Прирост валовой прибыли, тыс. руб.	+146059,0	+964049,0	+1110108,0
Прирост, снижение коммерческих расходов, тыс. руб.	+96,0	+30000,0	+30096,0
Прирост прибыли от продаж, тыс. руб.	+145963,0	+934049,0	+1080012,0

Прирост валовой прибыли составит 1110108,0 тыс. руб., прирост прибыли от продаж + 1080108,0 тыс. руб. Так как внедрение ИИ в процесс производственного планирования требует затрат, коммерческие расходы увеличатся на 30,0 млн. руб. Однако, себестоимость снизится после внедрения ИИ, и в целом прирост по ней сократиться, за счет обоих мероприятий прирост этого показателя произойдет на сумму 105678,0 тыс. руб., таблица 9.

Итак, в результате мероприятий, валовая рентабельность увеличится на 33,02% и сформируется на уровне 54,61%, рентабельность продаж составит 53,44%, это на 31,85% больше уровня 2023г., рисунок 20.

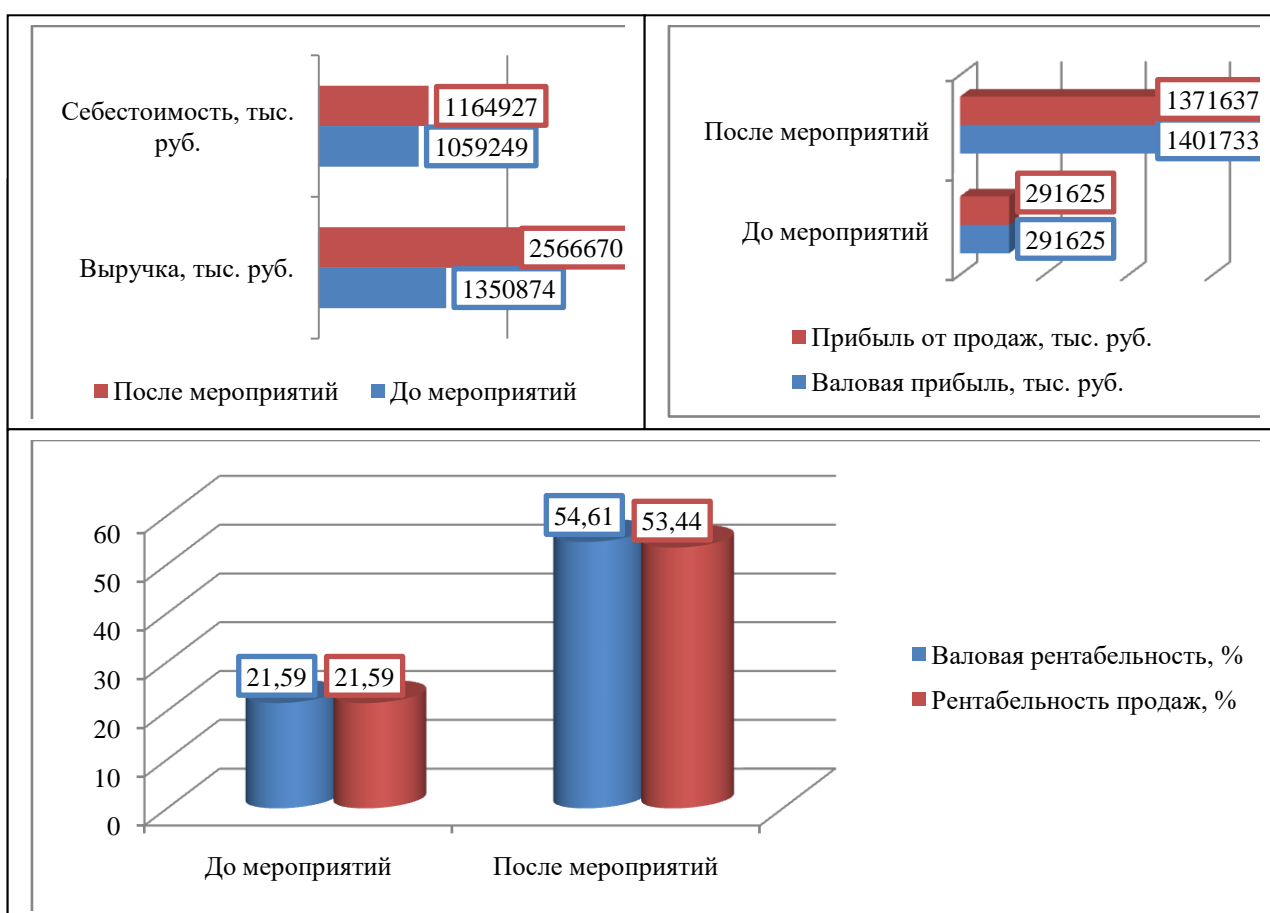


Рисунок 20- Эффективность мероприятий по совершенствованию стратегии продвижения и производства в компании АО «Совхоз-Весна»

Итак, в краткосрочном периоде для повышения финансовых показателей компании АО «Совхоз-Весна» было предложено: улучшить систему продаж продукции, а также внедрение ИИ в производственное планирование. Данные мероприятия дадут ощутимый эффект, а поэтому требуют незамедлительной реализации.

Заключение

Объектом исследования была выбрана компания АО «Совхоз-Весна», которая организована в форме акционерного общества и осуществляет свою деятельность на основании действующего законодательства РФ. Предприятие специализируется на круглогодичном выращивании овощей в защищенном грунте. Объем производства по основным производственным культурам – 12,250 тонн в год и 1,400 тысячи штук салата. Общая площадь стеклянных теплиц - 25 га. В ассортименте огурец, томат, салат листовой, лук зеленый и т.д. Также компания выращивает цветочную рассаду. Численность персонала компании АО «Совхоз-Весна» на протяжении анализируемого периода снижается, несмотря на рост основных средств, эффективность их использования также направилась не в лучшую сторону. На протяжении 2021-2023гг. компания увеличивает объемы продаж, прибыли и рентабельности, при этом наибольшая доля капитала сформирована за счет собственных источников финансирования, следовательно, организация является финансово-независимой, не плохие показатели и по финансовой устойчивости. Однако, для того, чтобы увеличивать свою долю на рынке и повышать конкурентоспособность, были предложены мероприятия.

Повысить финансовые результаты сельскохозяйственного предприятия АО «Совхоз-Весна» предлагается по двум направлениям: совершенствование стратегии продвижения, стратегии производства. Совершенствование стратегии продвижения возможно путем улучшения продвижения на рынке электронной коммерции. То есть предлагается применение современных способов продвижения, одним из них является внедрение чат –бота как на сайте компании, так и в мессенджерах. В настоящее время существует множество компаний по разработке ботов, одна из них Carrot quest.

Совершенствование стратегии производства предлагается путем внедрения ИИ в производственное планирование организации, которое позволит снизить себестоимость и увеличит производительность труда. Расчет эффек-

тивности по стратегии продвижения и производственной стратегии показал рост продаж, снижение себестоимости, рост прибыли и рентабельности. Однако, результаты могут быть и лучше ожидаемых. Какими они будут на самом деле, покажет время, в любом случае они дадут хороший эффект.

Список использованных источников

1. Автоматизированная система производственного планирования Adeptik APS. URL: <https://adeptik.com/blog/iskusstvennyj-intellekt-v-planirovanii/>;
2. Бухгалтерская отчетность АО «Совхоз-Весна». URL: <https://checko.ru/company/sovhoz-vesna-1026401185238>
3. Капельное орошение промышленного сада: пример реализованного проекта URL: <https://apnews.su/article/213/5390/>
4. Официальный сайт компании АО «Совхоз-Весна». URL: <https://s-vesna.ru/about-company>
5. Поставки с интеллектом. URL: <https://plus.rbc.ru/partners/5c9a16467a8aa9649058c70d>
6. Carrot quest – платформа для CRM-маркетинга. URL: <https://www.carrotquest.io/?ysclid=m0zd0lqgck645365516>

Приложения