

**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»	9
2.3 Анализ финансовых результатов деятельности предприятия АО «Совхоз Весна».....	14
2.4. Предложения и рекомендации по повышению финансовых результатов предприятия АО «Совхоз-Весна».....	19
Заключение	27
Список использованных источников	29
Приложения	30

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»

Компания АО «Совхоз-Весна» организована в форме акционерного общества и осуществляет свою деятельность на основании действующего законодательства РФ. Юридический адрес: 410530, Саратовская область, г. Саратов, тер. Совхоз Весна, зд. 4, стр. 1. Однако в 2022 году в связи с решением внеочередного собрания акционеров АО «Совхоз-Весна» юридический адрес организации был изменен. Актуальный адрес: 410530, Россия, Саратовская область, г. Саратов, п. Дубки, юго-западнее, на расстоянии 2,5 км.

АО «Совхоз-Весна» - основано 1 марта 1982 года, это компания-производитель овощной продукции. Для своей деятельности у компании имеется интернет-ресурс, рисунок 1.

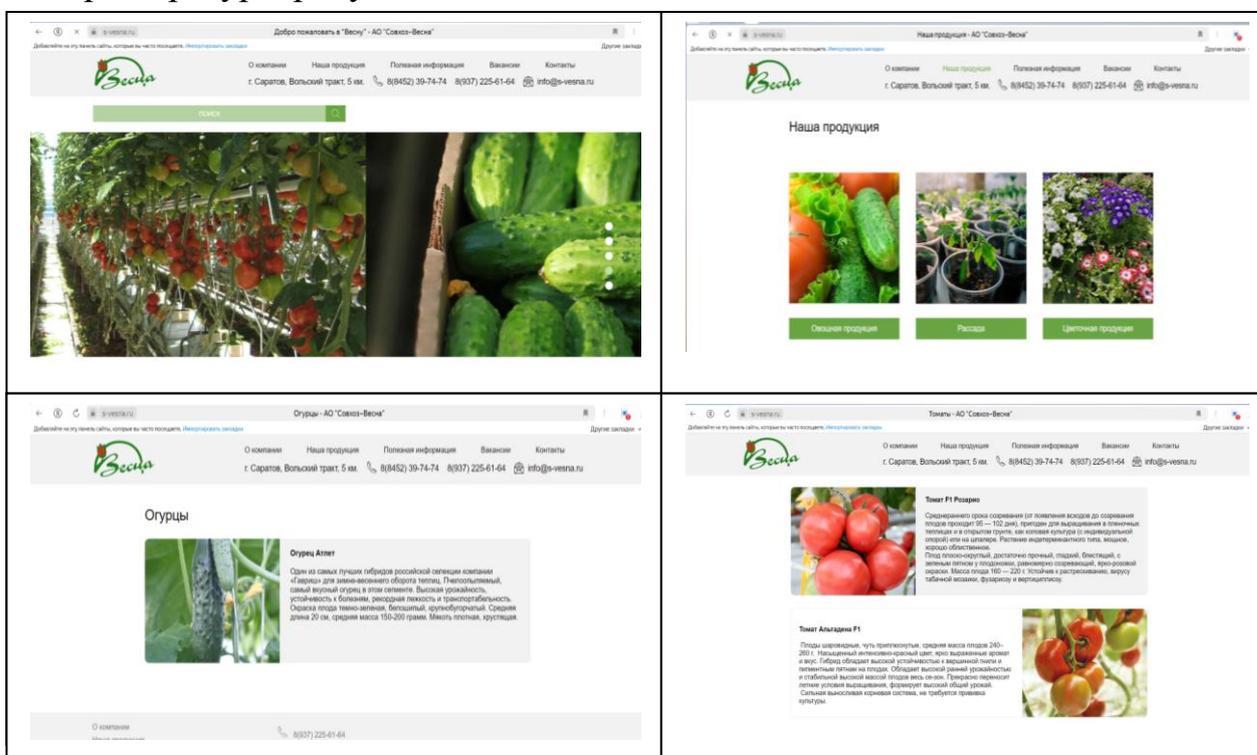


Рисунок 1- Официальный сайт компании АО «Совхоз-Весна» [9]

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.

АО «Совхоз-Весна» с 2002 года входит в состав 300 наиболее крупных и эффективных сельскохозяйственных предприятий России. 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.

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: 1) 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; 2) Капельное орошение сохраняет здоровье почвы – нет риска появления водной эрозии и заболачивания; 3) Возможность внесения удобрений вместе с поливной водой (фертигация) в нормированных дозах; 4) Увеличивается урожайность, товарный выход продукции, повышается качество плодов; 5) Растет рентабельность производства, сокращается срок окупаемости сада.

Преимущественно компания АО «Совхоз-Весна» занимается выращиванием овощей в закрытом грунте. В ассортименте огурец, томат, салат листовой, лук зеленый и т.д. Также выращивает цветочную рассаду.

Из овощной продукции выращивается: огурец Атлет, томат F1 Розарио, томат Альтадена F1, салат Кисми (Kismy селекция Enza Zaden). Рассмотрим кратко ассортимент компании.

1) Огурец Атлет. Это один из самых лучших гибридов российской селекции компании «Гавриш» для зимне-весеннего оборота теплиц. Пчелоопыляемый, самый вкусный огурец в этом сегменте. Высокая урожайность, устойчивость к болезням, рекордная лежкость и транспортабельность. Окраска плода темно-зеленая, белошипый, крупнобугорчатый. Средняя длина 20 см, средняя масса 150-200 грамм. Мякоть плотная, хрустящая.

2) Томат F1 Розарио. Этот томат среднераннего срока созревания (от появления всходов до созревания плодов проходит 95 - 102 дня), пригоден для выращивания в пленочных теплицах и в открытом грунте, как коловая культура (с индивидуальной опорой) или на шпалере. Растение индетерминантного типа, мощное, хорошо облиственное. Плод плоско-округлый, достаточно прочный, гладкий, блестящий, с зеленым пятном у плодоножки, равномерно созревающий, ярко-розовой окраски. Масса плода 160 - 220 г. Устойчив к растрескиванию, вирусу табачной мозаики, фузариозу и вертициллиозу.

3) Томат Альтадена F1. У этого томата плоды шаровидные, чуть приплюснутые, средняя масса плодов 240–260 г. Насыщенный интенсивно-красный цвет, ярко выраженные аромат и вкус. Гибрид обладает высокой устойчивостью к вершинной гнили и пигментным пятнам на плодах. Обладает высокой ранней урожайностью и стабильной высокой массой плодов весь сезон. Прекрасно переносит летние условия выращивания, формирует высокий общий урожай. Сильная выносливая корневая система, не требуется прививка культуры.

4) Салат Кисми (Kismy селекция Enza Zaden). Это **ранний** сорт с объемной, тяжелой розеткой для выращивания осенью, зимой и ранней весной. Потребность в салатах выращенных на гидропонике растет с каждым годом. Кисми – экологически чистый продукт с длительным сроком хранения. Свежий зеленый цвет и хорошая плотность листовой пластинки обеспечивают высокие потребительские качества продукции. Средний вес от 120 до 250 грамм.

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. Каталог и цены на продукцию компании представлены в Приложении 1. Продукция предприятия уже много лет отличается высоким качеством, о чем свидетельствуют награды за участие во Всероссийских конкурсах. За качеством и безопасностью выпускаемой продукции следит Агрохимическая лаборатория предприятия. 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. Среднесписочная численность персонала компании АО «Совхоз-Весна» по данным на 2024г. составляет 515 человек. Краткие сведения об организации представлены в Приложении 2. На предприятии предусмотрена линейно-функциональная структура управления, рисунок 2. Возглавляет компанию генеральный директор, в его подчинении находятся: бухгалтерия, директор по производству, коммерческий директор и другие. Все работники предприятия осуществляют свою деятельность на основании правил ТБ и должностных инструкций.

Успешность деятельности АО «Совхоз-Весна» подтверждается и 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.

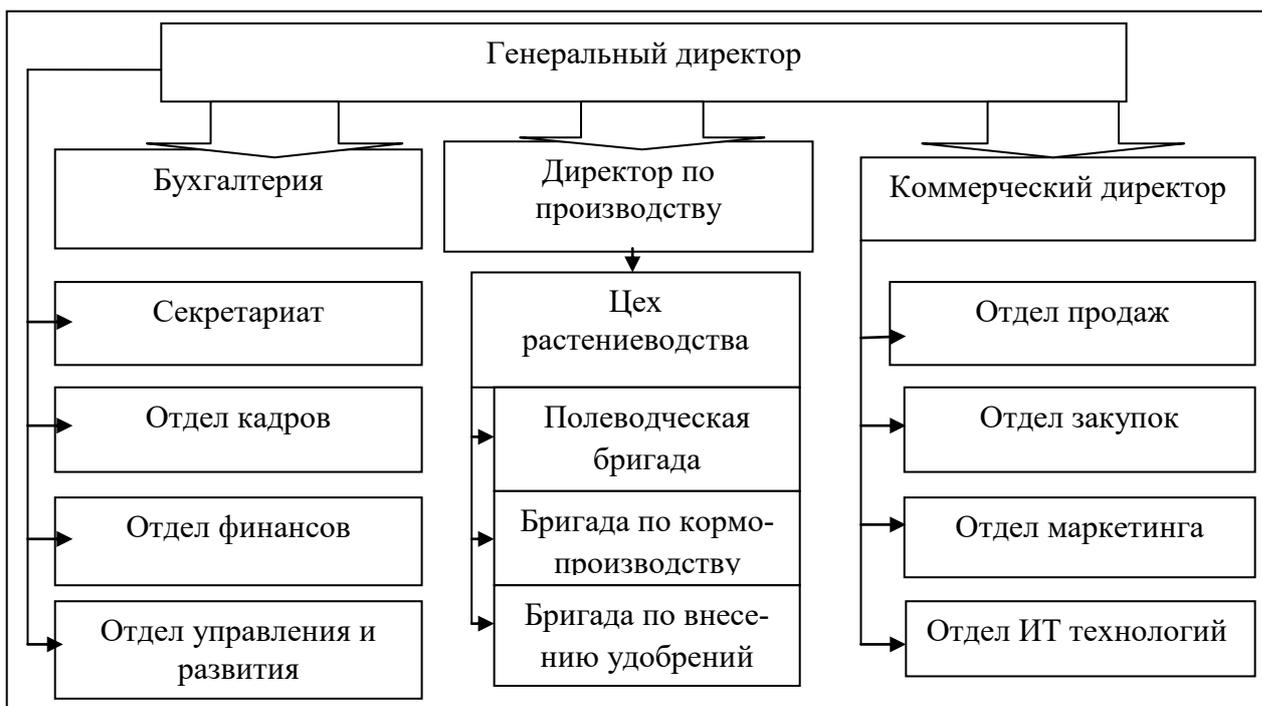


Рисунок 2-Структура управления предприятия АО «Совхоз-Весна»

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. В продолжении темы, не лишним будет описать, какое место занимает компания АО «Совхоз-Весна» в рейтинге отрасли –овощеводства.

Так, по данным на 2023 г. лидирующими компаниями по отрасли- овощеводство являются: ООО «Агрокультура Групп», ООО Тепличный комбинат», ООО «Солнечный дар» и другие (Приложение 3). Десятку рейтинга представим в виде рисунка 3.



Рисунок 3- Рейтинг российских предприятий по виду деятельности «Выращивание овощей» в 2023 году[11]

Очевидно, что компания АО «Совхоз-Весна» не попадает в десятку рейтинга, так как выручка значительно ниже лидеров рынка. 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 «Сов-

хоз-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 относится 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	
	Площадь га	%	Площадь га	%	Площадь га	%	+/-	Прирост, %
Общая земельная площадь	93	100	94	100	96	100	3	3,23
в том числе: сельскохозяйственных 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 несельскохозяйственных 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, ка-

чество продукции и успешную работу организации в целом. Рассмотрим динамику трудовых ресурсов по данным на конец года в период с 2021-2023гг. в таблице 4.

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

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. 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 4. На протяжении 2021-2023гг. стоимость основ-

ных средств увеличилась на 23,14% и составила 1 676 035,0 тыс. руб., рисунок 4.

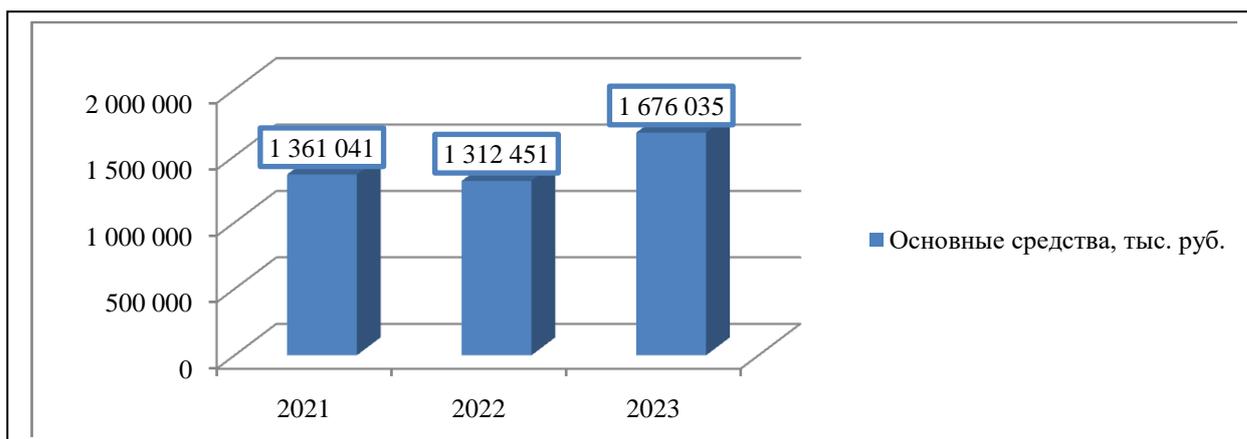


Рисунок 4- Динамика стоимости основных средств в АО «Совхоз Весна» с 2021-2023гг.

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].

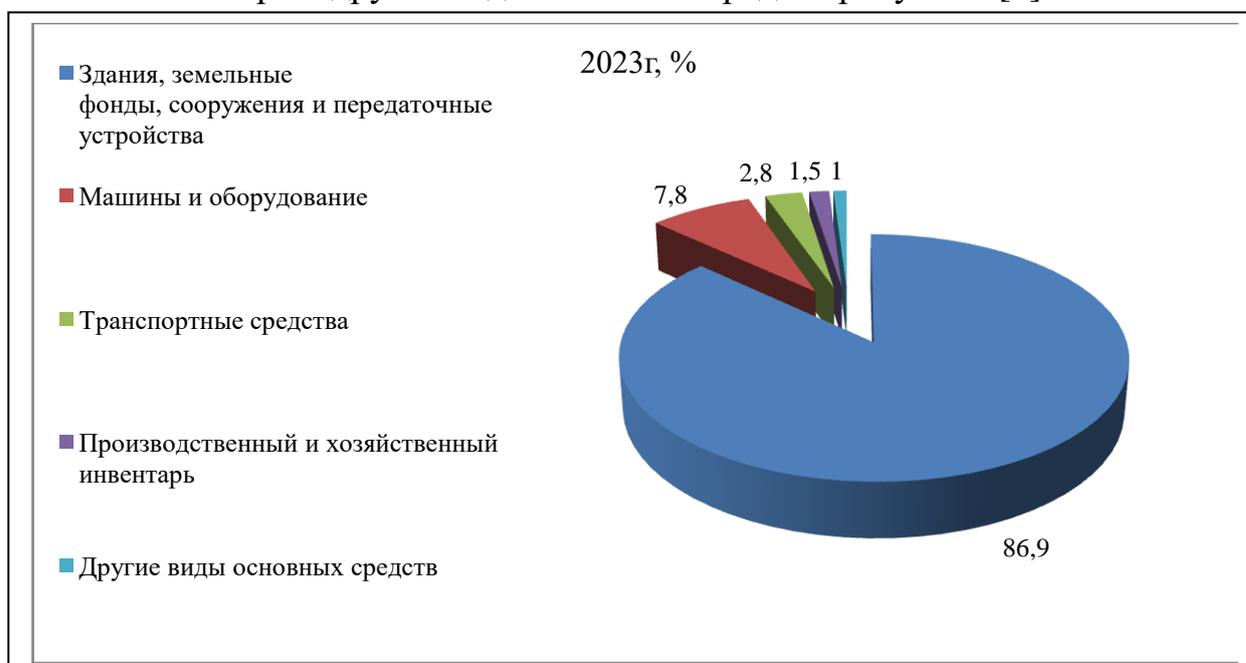


Рисунок 5- Структура основных средств в АО «Совхоз Весна» в 2023 г.

Проведем анализ показателей эффективности использования основных средств по формулам, представленным в приложении 5.

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.

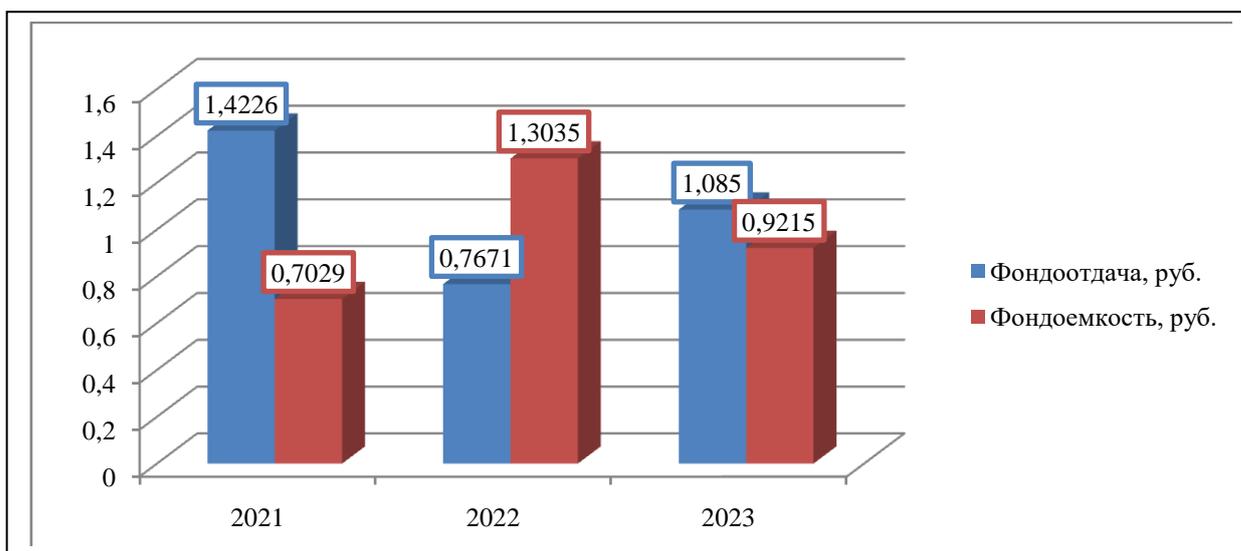


Рисунок 6- Динамика фондоотдачи и фондоемкости предприятия АО «Совхоз Весна» с 2021-2023гг. [2]

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.

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.

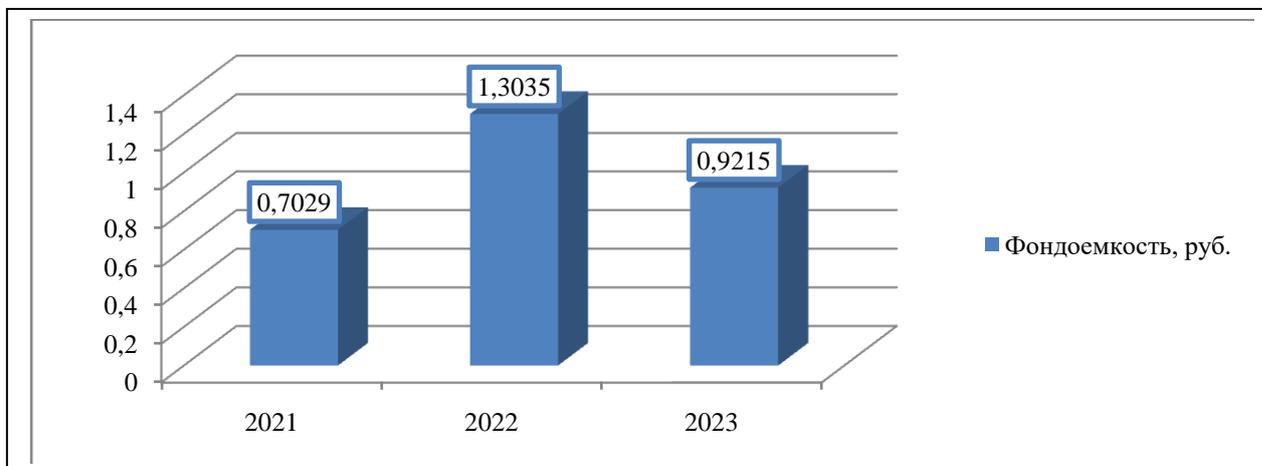


Рисунок 7- Динамика фондовооруженности труда на предприятии АО «Совхоз Весна» с 2021-2023гг. [2]

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 достаточной 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.

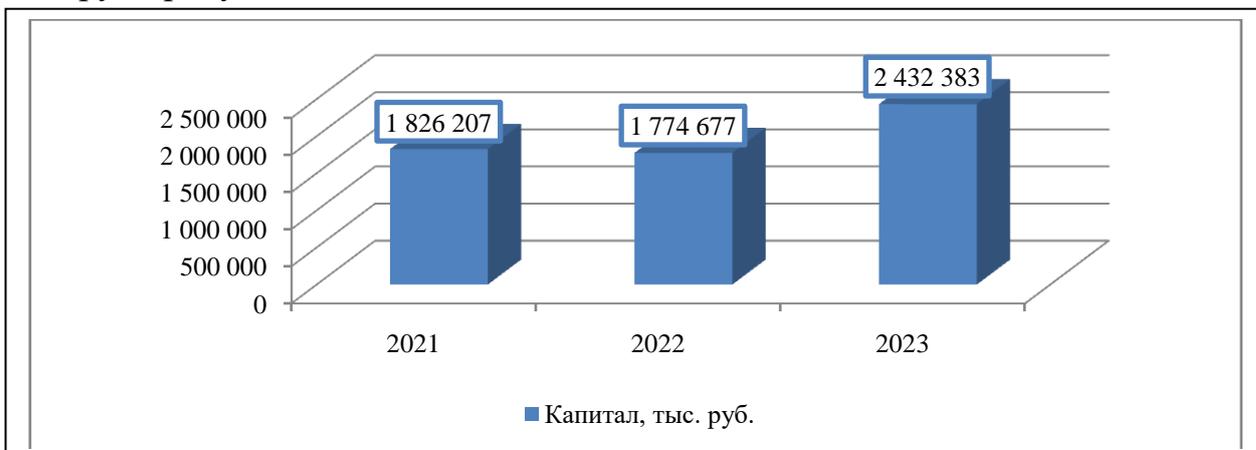


Рисунок 8- Динамика капитала АО «Совхоз-Весна» с 2021-2023гг. [2]

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.

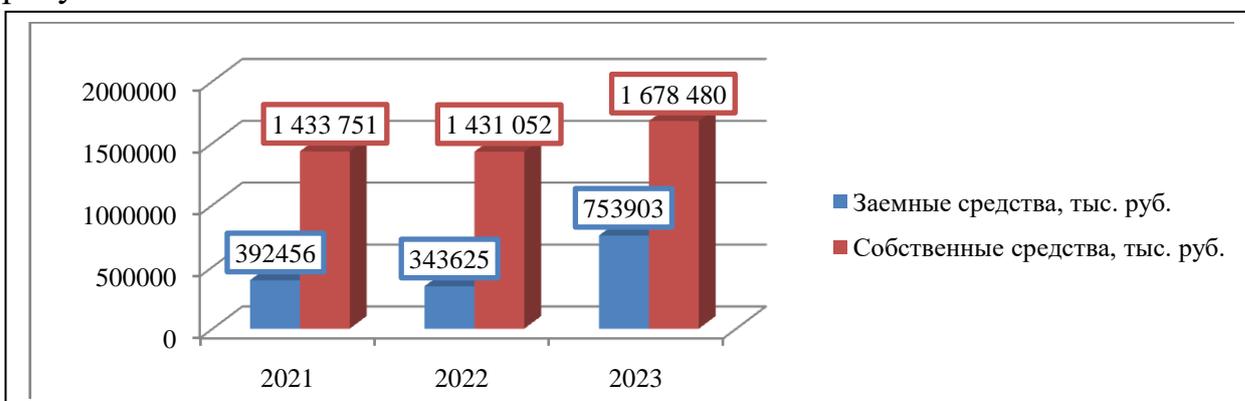


Рисунок 9-Динамика структуры капитала АО «Совхоз-Весна» с 2021-2023гг. [2]

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.

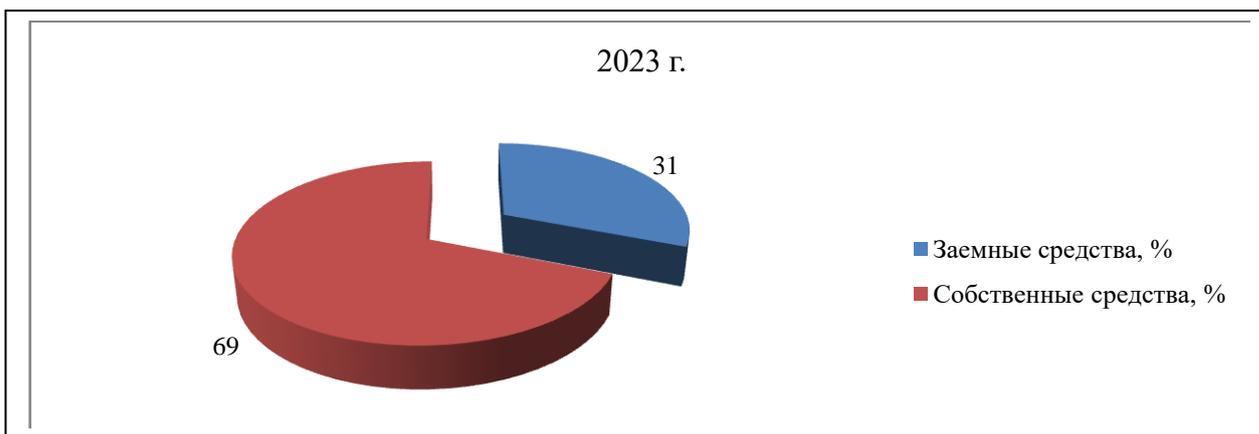


Рисунок 11-Структура капитала АО «Совхоз-Весна» в 2023 году[2]

Несмотря на то, что коэффициент автономии находится в пределах нормативного значения (расчет по формулам, представленным в Приложении 5), 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.

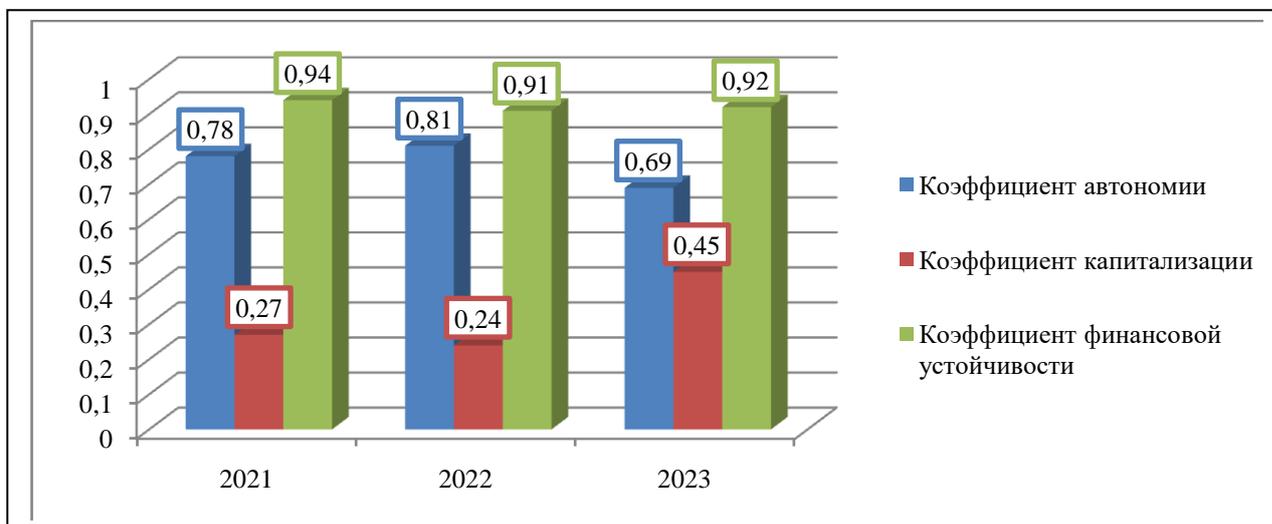


Рисунок 12-Динамика показателей финансовой устойчивости АО «Совхоз-Весна» с 2021-2023гг. [2]

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.

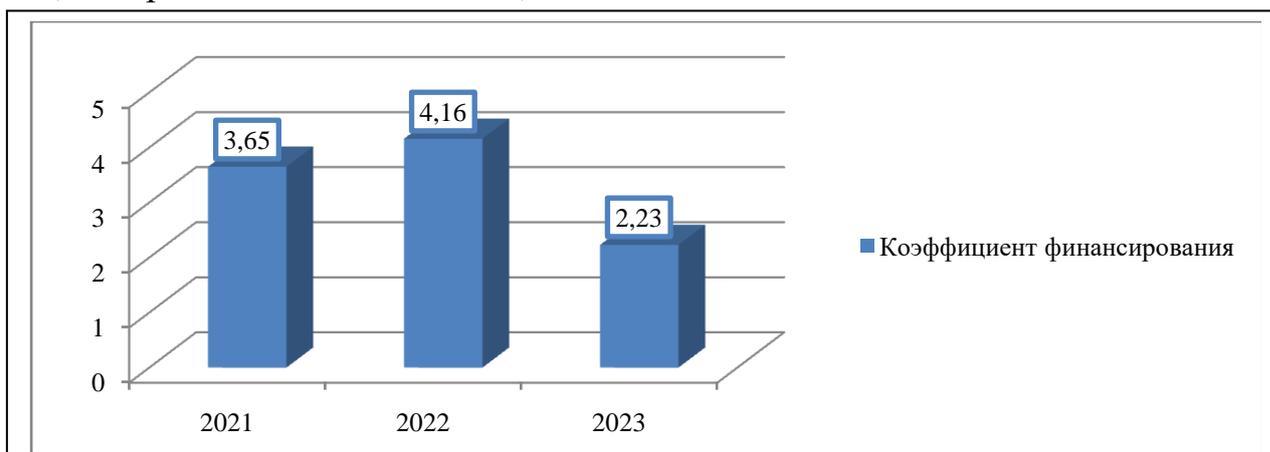


Рисунок 13- Динамика коэффициента финансирования АО «Совхоз-Весна» с 2021-2023гг. [2]

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.

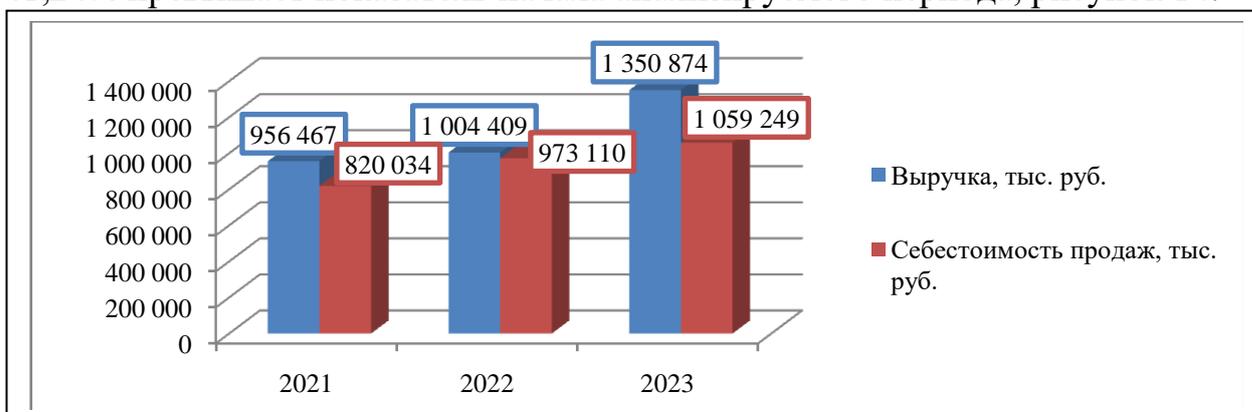


Рисунок 14-Динамика выручки и себестоимости продаж АО «Совхоз-Весна» с 2021-2023гг. [2]

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.

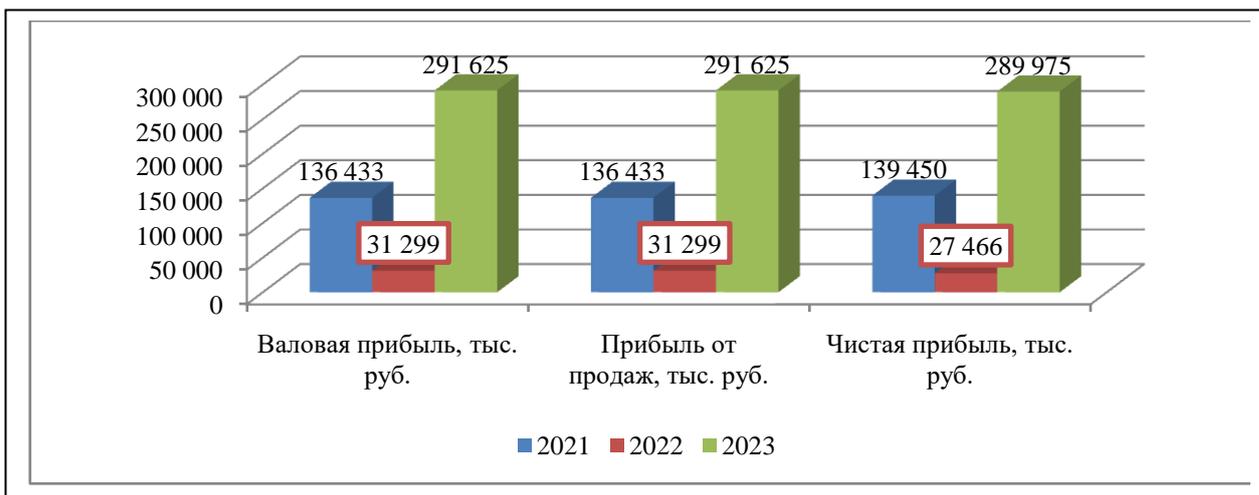


Рисунок 15-Динамика прибылей АО «Совхоз-Весна» с 2021-2023гг. [2]

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].

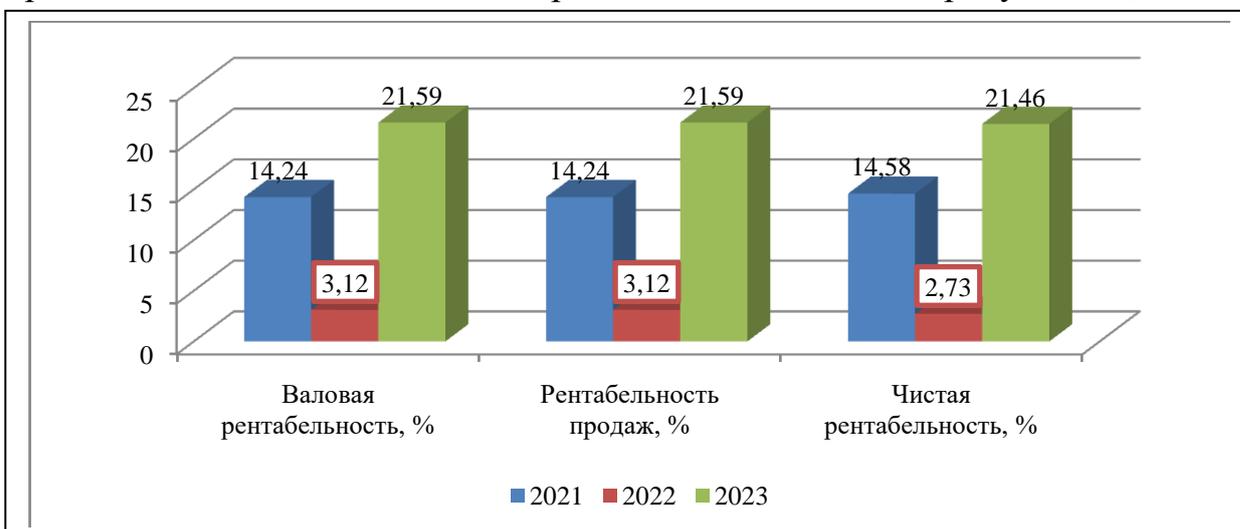


Рисунок 16-Динамика рентабельности АО «Совхоз-Весна» с 2021-2023гг.

Худшим годом по финансовым показателям был 2022, к 2023 году ситуация улучшилась, компания не является финансово-зависимой, выручка и прибыль направились в сторону роста. Несмотря на рост стоимости основных средств, численность в динамике снижается; и показатели эффективности использования ОС ухудшились. В целом, коэффициенты финансовой ус-

тойчивости 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, АО «Совхоз-Весна» не является лидером отрасли и по итогам 2023г. не вошла в ТОП- 10 компаний по объемам выручки. Поэтому, для увеличения доли на рынке, необходима 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»

Прежде, чем рассмотреть рекомендации по повышению финансовых результатов предприятия АО «Совхоз-Весна», был проведен сравнительный анализ лидеров рынка отрасли, который показал сильные стороны этих организаций (Приложение 6) [7] [8]. Также были изучены наиболее перспективные направления –рынок НТИ- «Фуднет» (Приложение 7) [18].

На основании изученного, было принято решение, что предприятию АО «Совхоз-Весна» целесообразно совершенствовать свою деятельность по следующим основным направлениям: совершенствование стратегии продвижения, производственной стратегии, стратегии качества и товарной стратегии, таблица 6. Рассмотрим кратко. Совершенствование стратегии продвижения АО «СОВХОЗ-ВЕСНА» предлагается за счет улучшения продвижения на маркетплейсах B2B, а также осуществлять доставку в сегменте HoReCa.

Текущая статистика показывает экспоненциальный рост B2B-маркетплейсов для овощной продукции. Согласно отчету, мировой рынок электронной коммерции B2B , по прогнозам, достигнет ошеломляющих 70,9 триллиона долларов к 2027 году, причем сельскохозяйственный сектор будет играть значительную роль в этом расширении. После глобальной пандемической ситуации рынок онлайн-продуктов питания значительно развился. На

рисунке ниже показана четкая статистика того, как предприятия начали участвовать в продаже овощных продуктов в Интернете.

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 маркетплейсах B2B, осуществлять доставку в сегменте HoReCa
2	Производственная стратегия	Снижение затрат на производство, повышение производительности труда	Внедрение искусственного интеллекта (ИИ) в производственное планирование (Adeptik APS)
3	Стратегия качества	Увеличение производства сельскохозяйственных культур	Внедрение умных теплиц и прочей техники для увеличения производства и повышения качества продукции
4	Товарная стратегия	Увеличение ассортимента товаров и услуг	Развитие экосистемы бизнеса: производство дронов для точного земледелия; умных теплиц, производство экоупаковки, открытие маркетплейса для с/хоз. продукции, увеличение производства различных видов овощей и др.

По мере того, как все больше игроков признают преимущества онлайн-платформ, спрос на специализированные торговые площадки B2B для овощных продуктов продолжает расти. В постоянно развивающемся мире торговли между предприятиями (B2B) онлайн-рынки стали неотъемлемой частью объединения покупателей и продавцов в различных отраслях. А когда дело доходит до сельскохозяйственного сектора, многие b2b-маркетплейсы предназначены специально для овощной продукции. Эти платформы предлагают фермерам, дистрибьюторам и розничным торговцам удобный и эффективный маршрут для торговли овощами, обеспечивая при этом бесперебойную цепочку поставок и расширяя охват рынка, таблица 7.

Наиболее популярными маркетплейсами, которые специализируются на реализации сельскохозяйственной продукции являются: eWorldTrade (<https://www.eworldtrade.com/>), Био связано (<https://biomarketplace.ru/>),

Таблица 7–Преимущества B2B маркетплейсов для сельскохозяйственных предприятий[12]

№ п/п	Преимущества	Описание
1	Расширенный охват рынка	Платформы B2B связывают предприятия с обширной сетью потенциальных покупателей, позволяя им выходить на новые рынки и расширять свою клиентскую базу для овощной продукции.
2	Расширение возможностей продаж	Демонстрируя свои овощные продукты на торговых площадках B2B, компании получают доступ к большому количеству потенциальных клиентов, увеличивая свои шансы на увеличение продаж и доходов.
3	Оптимизированная цепочка поставок	Платформы B2B предоставляют эффективные инструменты для управления цепочкой поставок, позволяя предприятиям беспрепятственно связываться с поставщиками, дистрибьюторами и розничными торговцами. Такая оптимизация снижает эксплуатационные сложности и обеспечивает бесперебойный поток овощных продуктов.
4	Повышение эффективности бизнеса	Платформы B2B предлагают такие функции, как автоматизированное управление запасами, отслеживание заказов и системы выставления счетов, сокращая ручные задачи и повышая общую эффективность бизнеса продавцов овощной продукции.
5	Экономия средств	Устраняя необходимость в традиционных каналах сбыта и сокращая расходы на маркетинг, предприятия могут добиться экономии средств при продаже овощной продукции через платформы B2B.
6	Возможности сотрудничества	Платформы B2B способствуют сотрудничеству между предприятиями, связывая их с потенциальными партнерами, создавая совместные предприятия и создавая возможности для стратегических альянсов в отрасли овощеводства.

Глобальные источники (<https://www.globalsources.com/>), Smart Seeds (<https://smartseeds.ru/>), Agro-Market24 (<https://agro-market24.ru/>), Твой Продукт (<https://tvoyprodukt.ru/>) и другие, рисунок 17.

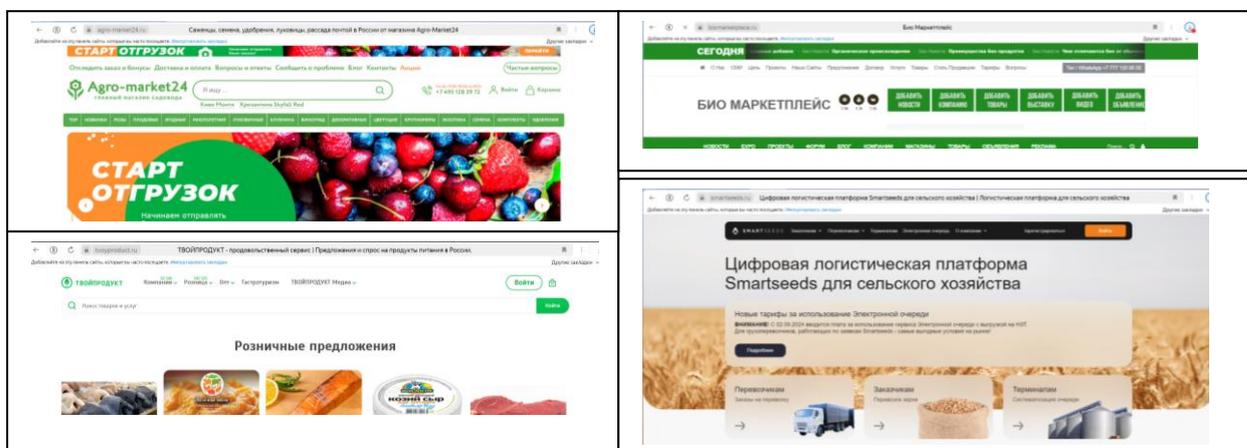


Рисунок 17-Наиболее популярные маркетплейсы, специализирующиеся на продаже сельскохозяйственной продукции[5] [4] [16]

Крайне сложно сказать, на сколько возрастет выручка от продаж компании АО «СОВХОЗ-ВЕСНА» при реализации продукции на оптовых маркетплейсах, в любом случае рост может составить от 50,0% и более, по данным на 2023 год себестоимость продаж 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, рисунок 18.

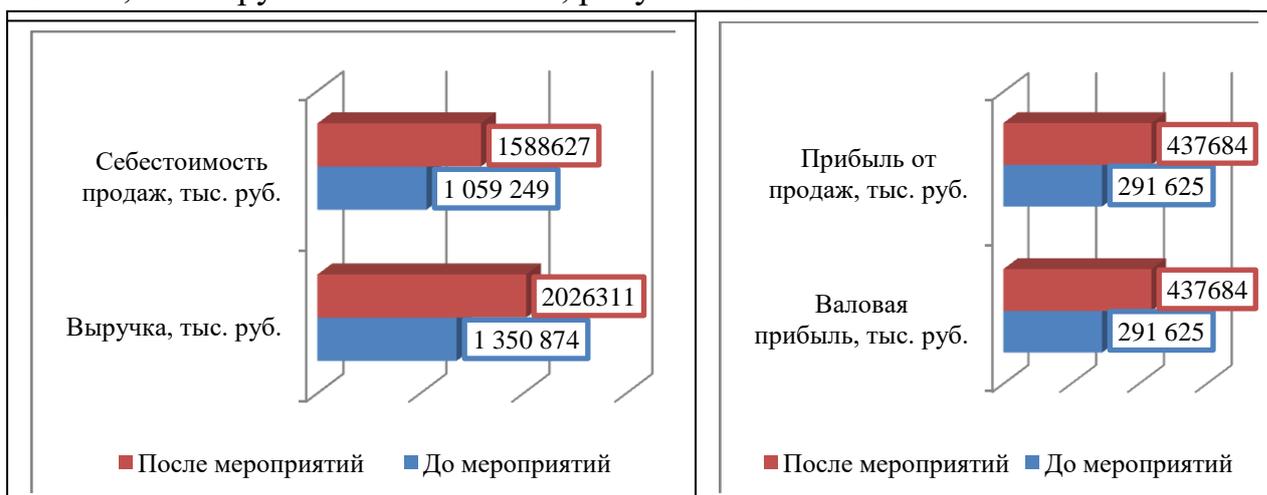


Рисунок 18- Показатели продаж и прибыли АО «Совхоз-Весна» до и после проведения мероприятия (совершенствование продвижения)

Таким образом, прибыль от продаж увеличится в два раза. Однако, расчет является прогнозируемым и рост показателей может быть еще выше. Рентабельность валовая и рентабельность от продаж не изменятся и сформируются на уровне 21,6%. Это связано с тем, что доля затрат в выручке не меняется при данном мероприятии. Для того, чтобы показатели рентабельности изменили свое значение, необходимо снижение себестоимости продаж.

Для снижения себестоимости можно порекомендовать применение искусственного интеллекта в планировании, например, это может быть: «Автоматизированная система производственного планирования Adeptik APS», рисунок 19. 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 об-

щую производительность на 15,0% и на 30,0% повысить эффективность использования оборудования.

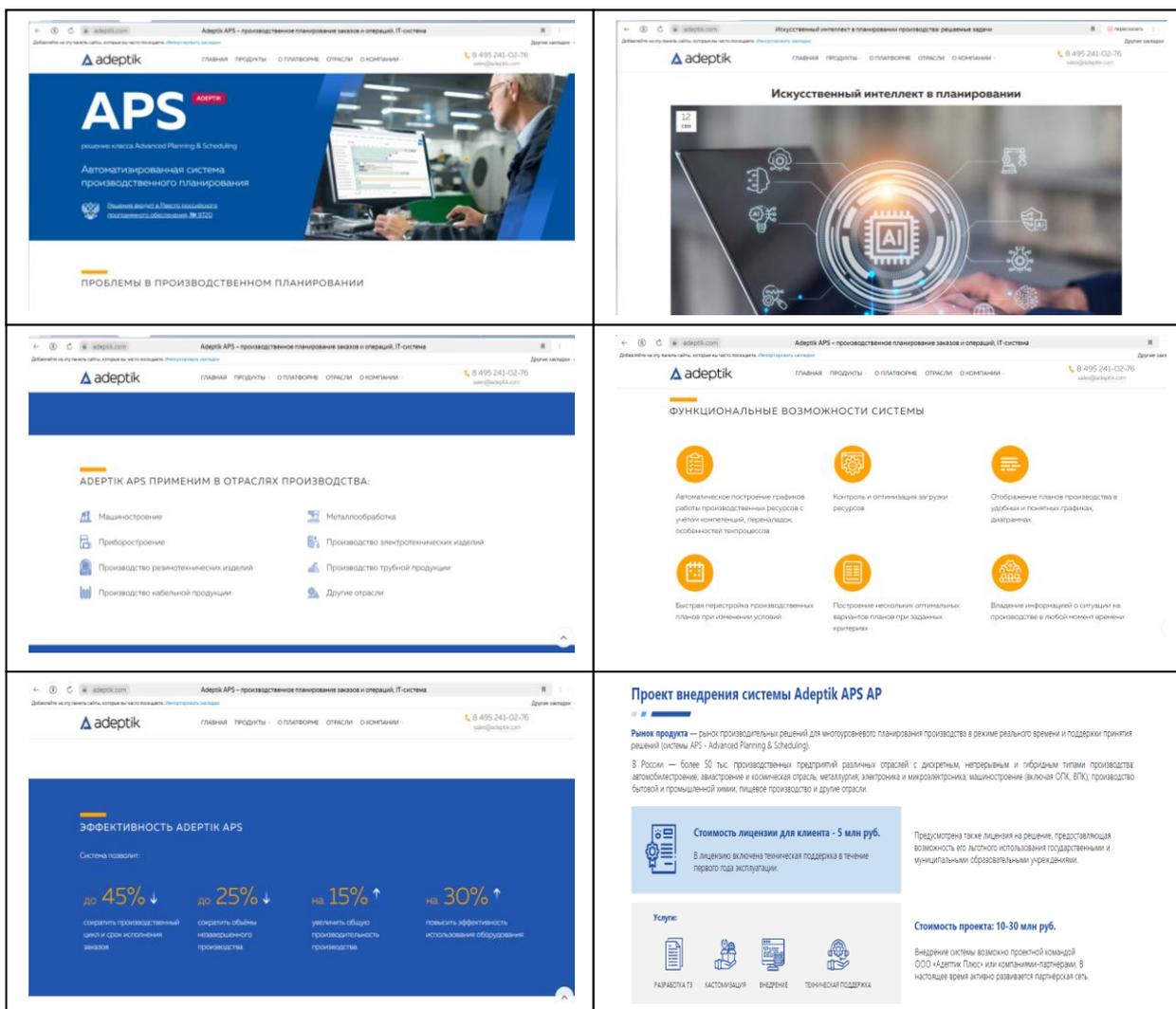


Рисунок 19- Официальный сайт компании по ИИ: Автоматизированная система производственного планирования Adeptik APS[1]

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 существенными для анализируемой компании, они могут быть покрыты за счет прибыли организации. Однако, ИИ позволит сократить себестоимость производства на 40,0% и повысит производительность на 15,0%, таким образом, прогнозные значения можно представить в виде рисунка 20. Показатель производительности рас-

считывался отношением объема выручки к численности работников(выручка на 1 работника).

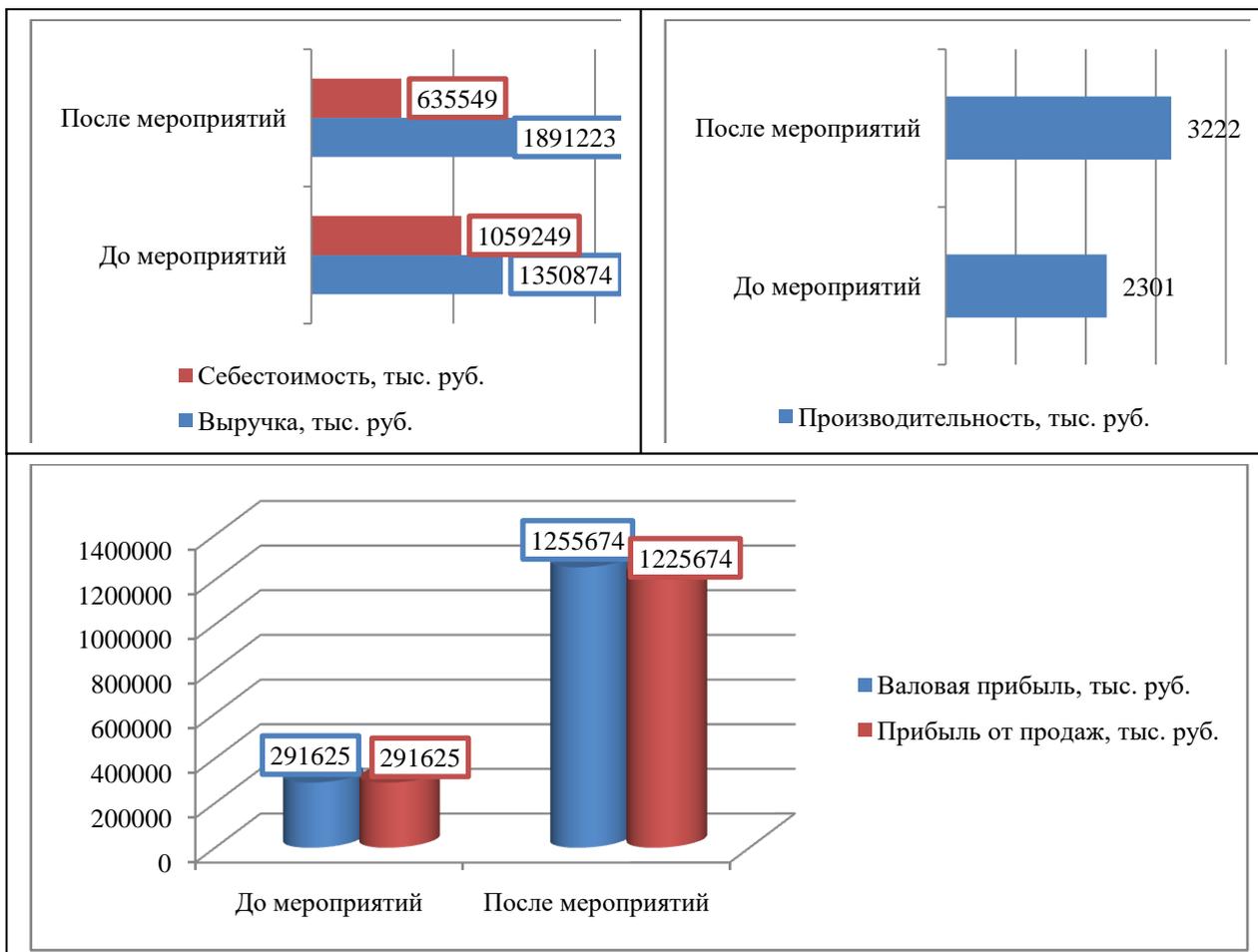


Рисунок 20-Показатели АО «Совхоз-Весна» до и после проведения мероприятия (внедрение ИИ в производственное планирование)

Таким образом, за счет двух мероприятий: совершенствования стратегии продвижения на маркетплейсах B2B и внедрения искусственного интеллекта в производственное планирование, прирост выручки произойдет на 1215796,0 тыс. руб., 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 8.

Таблица 8 –Показатели прироста от совершенствования стратегий продвижения и производства в компании АО «Совхоз-Весна»

Показатели	Мероприятие: Совершенствование системы продвижения (на маркетплейсах B2B)	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.	-	+30000,0	+30000,0
Прирост прибыли от продаж, тыс. руб.	+146059,0	+934049,0	+1080108,0

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 21.

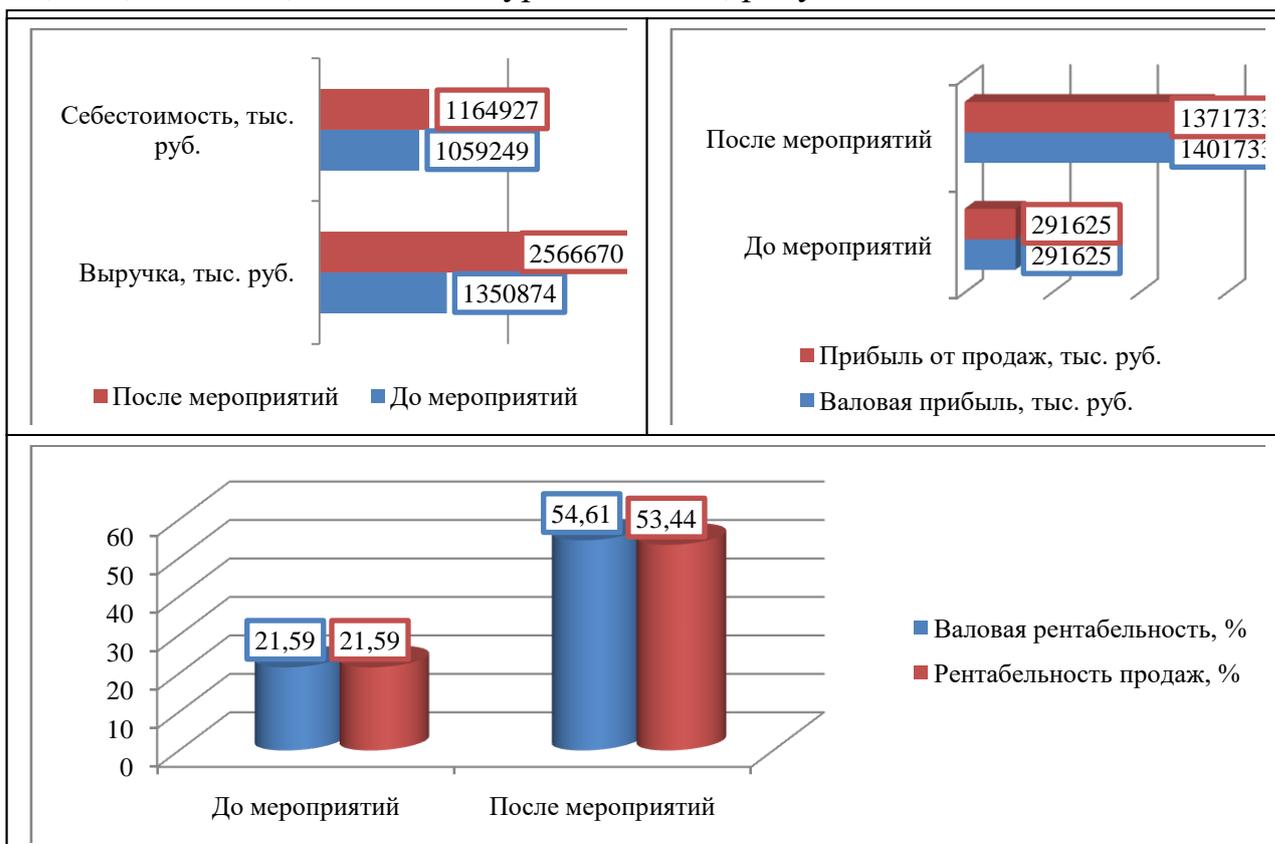


Рисунок 21- Эффективность мероприятий по совершенствованию стратегии продвижения и производства в компании АО «Совхоз-Весна»

Кроме совершенствования стратегии продвижения и производства, также было предложено совершенствование стратегии качества – путем внедрения умных теплиц (Приложение 8) и прочей техники, а также совершенствование товарной стратегии за счет развития экосистемы бизнеса: производство дронов для точного земледелия; умных теплиц, производство экоупаковки, открытие маркетплейса для сельскохозяйственной продукции, увеличение производства различных видов овощей и другое. В рамках данной работы крайне сложно описать все предложенные рекомендации, а также рассчитать по ним эффективность. В любом случае, в краткосрочной перспективе необходимо увеличивать объемы реализации на маркетплейсах B2B, а далее совершенствовать стратегии, которые требуют финансирования.

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, в ТОП -20 лидирующих компаний в отрасли овощеводства по объемам выручки АО «Совхоз-Весна» не входит.

Для повышения финансовых показателей был изучен опыт лидирующих организаций и рассмотрен новый рынок FoodNet, ключевыми сегментами которого являются: альтернативные источники сырья и пищи; умное и высокопродуктивное сельское хозяйство; умные цепи поставок; персонализированное и специализированное питание; биологизированное и органическое сельское хозяйство. Объем мирового рынка «Фуднет» оценивается примерно в 3,5 трлн. долл. США к 2035 году.

Повысить финансовые результаты сельскохозяйственного предприятия АО «Совхоз-Весна» предлагается по нескольким основным направлениям: совершенствование стратегии продвижения, стратегии производства, стратегии качества и товарной стратегии. Совершенствование стратегии продвиже-

ния возможно путем улучшения продвижения на маркетплейсах B2B, а также осуществлять доставку в сегменте HoReCa. Мировой рынок электронной коммерции B2B, по прогнозам, достигнет ошеломляющих 70,9 триллиона долларов к 2027 году, причем сельскохозяйственный сектор будет играть значительную роль в этом расширении. Наиболее популярными маркетплейсами, которые специализируются на реализации сельскохозяйственной продукции являются: eWorldTrade, Био связано, Глобальные источники, Smart Seeds, Agro-Market24, Твой Продукт и другие. Совершенствование стратегии производства предлагается путем внедрения ИИ в производственное планирование организации, которое позволит снизить себестоимость и увеличит производительность труда. Совершенствование стратегии качества предлагается путем внедрения умных теплиц и прочей техники, совершенствование товарной стратегии возможно за счет развития экосистемы бизнеса: производство дронов для точного земледелия; умных теплиц, производство экоупаковки, открытие маркетплейса для сельскохозяйственной продукции, увеличение производства различных видов овощей и другое. Расчет эффективности по стратегии продвижения и производственной стратегии показал рост продаж, снижения себестоимости, рост прибыли и рентабельности. Однако, результаты могут быть и лучше ожидаемых. В любом случае, для повышения финансовых результатов необходимо применение комплексного подхода, а следовательно, необходима реализация всех предложенных мероприятий.

Список использованных источников

1. Автоматизированная система производственного планирования Adeptik APS. [Электронная версия] [Ресурс: <https://adeptik.com/blog/iskusstvennyj-intellekt-v-planirovanii/>];
2. Бухгалтерская отчетность АО «СОВХОЗ-ВЕСНА». URL: <https://checko.ru/company/sovhoz-vesna-1026401185238>
3. Доля импортных овощей на российском рынке к 2025 году может сократиться до 10% URL: <https://tass.ru/ekonomika/10108435>
4. Маркетплейс «Твой продукт». URL: <https://tvooproduct.ru/?ysclid=m1npfrs8hb616921252>
5. Интернет-магазин саженцев Agro-Market24 .URL: https://agro-market24.ru/?utm_source=yandex&utm_medium=cpc&utm_campaign=poisk-brend&utm_content=Brend_En&utm_term=---autotargeting&yclid=11408115361802354687
6. Капельное орошение промышленного сада: пример реализованного проекта URL: <https://arknews.su/article/213/5390/>
7. Официальный сайт ООО «Солнечный дар» .URL: <https://solnechniy-dar.ru/about>
8. Официальный сайт компании Рост. URL: <https://rostgroup.ru/about/>
9. Официальный сайт компании АО «Совхоз-Весна». URL:<https://s-vesna.ru/about-company>
- 10.Поставки с интеллектом. URL: <https://plus.rbc.ru/partners/5c9a16467a8aa9649058c70d>
- 11.Рейтинг организаций по выручке. Вид деятельности: 01.13.1 «Выращивание овощей». URL: https://www.testfirm.ru/rating/01_13_1/
- 12.Топ-10 B2B-маркетплейсов овощной продукции/ URL: https://www.eworldtrade.com/blog/ru/топ-10-b2b-маркетплейсов-овощной-продукции/#9_B2B_Сельское_хозяйство

13. «Умное» сельское хозяйство для циркулярной экономики.
URL: <https://issek.hse.ru/trendletter/news/187434013.html>
14. Умное сельское хозяйство: четыре примера из разных стран
URL: <https://media.mts.ru/business/175807/>
15. Фуднет: Россия выходит на мировой рынок «умного» продовольствия
/URL:
<https://meat-expert.ru/news/8858-fudnet-rossiya-vykhodit-na-mirovoy-rynok-umnogo-prodovolstviya>
16. Цифровая логистическая платформа Smartseeds для сельского хозяйства.
URL: <https://smartseeds.ru/>
17. Что такое FoodNet, почему он важен для спасения планеты и как его собираются развивать в России .URL:
https://news.itmo.ru/ru/startups_and_business/partnership/news/9965/
18. FOODNET: Основные направления пищевой индустрии 4.0. ОК Т Я Б Р Б , 2021. URL: <https://www.sbs-consulting.ru/upload/iblock/482/4822bca39278cd9e204fd276272c4909.pdf>

Приложения