

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра менеджмента в образовании

**Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности
предприятия (на примере ООО "Регионмет")**

АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

студентки 4 курса, 421 группы

направления 38.03.02 «Менеджмент»

Института дополнительного профессионального образования

Нелюбова Станислава Игоревича

Научный руководитель

профессор кафедры менеджмента

в образовании ИДПО СГУ, д.э.н.,

доцент _____ «___»_____ 202__г. / О.А. Мызрова /

Зав.кафедрой

д-р эк.н., профессор _____ «___»_____ 202__г. / Н.В. Митяева/

Саратов 2024

Введение. Эффективность деятельности является ключевым фактором, обеспечивающим привлекательность для внешних инвесторов, партнеров по финансовым и хозяйственным вопросам, а также руководителей организации. Поэтому оценка результатов работы представляет огромную важность в настоящем, прошлом и будущем.

В условиях сложной экономической ситуации эффективность олицетворяет способность предприятия выживать. Но ему необходимо не только преодолеть трудности, но и стремиться увеличить свой конечный результат - прибыль. Конечный результат отражает степень достижения поставленных целей или цели, ради которых вся экономическая деятельность предпринимается.

Актуальность темы выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что в условиях рыночной экономики конкурентоспособность предприятий и целесообразность их деятельности в будущем основывается, прежде всего, на эффективности их функционирования.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятия ООО «Регионмет».

Задачи выпускной квалификационной работы:

- изучить сущность и содержание эффективности деятельности предприятия;
- дать организационную характеристику ООО «Регионмет»;
- провести анализ показателей деятельности ООО «Регионмет»;
- разработать мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО «Регионмет»;
- провести оценку экономической эффективности разработанных мероприятий.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

Теоретической основой выпускной квалификационной работы послужили труды ведущих отечественных и зарубежных ученых, в области

анализа финансовых результатов, финансово - хозяйственной деятельности организации.

Методологической основой работы явились общенаучные методы исследования, такие как: анализ и синтез, индукция и дедукция, диалектический подход, сравнение, классификация, обобщение, способствующие экономическому обоснованию основных выводов и рекомендаций.

Структура выпускной квалификационной работы определяется целями и задачами исследования.

Основное содержание работы. Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

Теоретические основы эффективности деятельности предприятия позволила определить:

- Общую информацию о использовании ресурсов, таких как труд, капитал, материалы, время, энергия, информация, при производстве товаров или оказании услуг, которые востребованы потребителями;
- Основные показатели эффективности деятельности предприятия их содержание и сущность;
- Внешние факторы влияющие на показатели эффективности;
- Внутренние факторы влияющие на показатели эффективности;
- Стратегии повышающие экономическую эффективность предприятия;
- Мероприятия направленные на повышение эффективности управления предприятием;
- Методы понимания и оценки эффективности затрат предприятия;
- Процесс оценки эффективности деятельности предприятия;
- Основные методики оценки эффективности предприятия;

Анализ организационной характеристики ООО «Регионмет» позволил сделать следующие выводы:

- Рассматриваемая компания ООО «Регионмет» была создана в октябре

2017года, на протяжении всего времени активно развивалась;

– Анализ показал, что главными конкурентами ООО «Регионмет» являются компании ООО «ЭКОТОРГ», ООО «МЕТСНАБПЛЮС», ООО «ФЕНИКС», ООО «МЕТРЕВЕРС»;

- Анализ показал, что главными клиентами, которым поставляется отсортированный и переработанный металлолом, являются следующие организации: ОАО "Северсталь", ОАО "НЛМК", ЗАО МЗ "Петросталь", ОАО "Магнитогорский металлургический комбинат", СЗАО "Молдавский металлургический завод", ОАО "ОЭМК" и РУП "БМЗ";

- Анализ показал, что компания применяет линейную организационную структуру;

- Анализ показал, что численность персонала снизилась на 4 человека. В структуре персонала наибольший удельный вес принадлежит производственному персоналу, на долю которого в 2022 г. приходилось 70,3%;

- Анализ показал, что ООО «Регионмет» формируется необходимым для выполнения производственно-торговых задач кадровый потенциал, обладающий необходимыми знаниями и профессиональными навыками.

Анализ показателей детальности предприятия показывает следующее:

- Рассмотрев динамику и структуру актива и пассива баланса предприятия ООО «Регионмет» за период 2020-2022 гг., показал, что общая величина активов предприятия в отчетном периоде, по сравнению с базовым, значительно увеличилась;

- Динамика активов показала, что увеличение дебиторской задолженности и ее доли в текущих активах указывает на неосторожную кредитную политику предприятия, где ООО «Регионмет» предоставляет клиентам слишком долгий срок оплаты или легко выдает кредиты без должной проверки платежеспособности клиентов;

- Доля краткосрочной дебиторской задолженности в общей сумме составляет 90,3%. Это говорит о том, что большая часть задолженности

компании связана с получением средств от своих клиентов;

- Рост объемов продаж является положительным фактором, однако необходимо учитывать возможность неплатежеспособности некоторых покупателей, что может привести к проблемам с ликвидностью и финансовой устойчивостью предприятия;

- Динамика доходов и расходов ООО «Регионмет» в целом положительная. Выручка от реализации значительно увеличилась, что говорит о росте объема продаж и приросте доходов компании;

- Повышение эффективности деятельности предприятия отражается в более высоком росте выручки по сравнению с ростом себестоимости. Это может свидетельствовать о лучшей контроле над затратами и повышении прибыльности компании;

- Отрицательным моментом являются убытки по прочим доходам и расходам. Однако, их доля в сумме выручки снижается, что указывает на то, что основной вид деятельности компании приносит большую часть доходов, а дополнительные расходы остаются незначительными;

- Общая картина говорит о положительной динамике доходов, повышении эффективности и концентрации на основном виде деятельности компании. Однако, убытки по прочим доходам и расходам требуют внимания и анализа;

- Чистая прибыль за анализируемый период выросла на 2 565 тыс. руб., и наконец 2022 г. установилась на уровне 8 298 тыс. руб., темп прироста составил 44,7%;

- За анализируемый период половина значений показателей рентабельности либо уменьшились, либо остались на прежнем уровне;

- Анализ типа финансовой устойчивости предприятия в динамике, показывает улучшение финансовой устойчивости предприятия;

- На начало анализируемого периода у предприятия не хватает средств для финансирования собственных запасов и затрат, а на конец периода для формирования запасов и затрат у предприятия хватает нормальных

источников финансирования – предприятие использует для их финансирования собственные и долгосрочные заемные средства;

- На начало анализируемого периода чистый цикл оборачиваемости занимал 9,0 дн. За анализируемый период продолжительность чистого цикла увеличилась на 57,7 дн, что говорит об отрицательной тенденции, так как увеличилось количество текущих активов профинансированных за счет непосредственных участников производственного процесса и финансирование производственной деятельности в большей степени осуществляется за счет внешних по отношению к производственному процессу источников финансирования – прироста собственного капитала, кредитов.

Анализ эффективности деятельности ООО «Регионмет» показывает следующее:

- По результатам анализа, рентабельность собственного капитала составила 29,61%, а средневзвешенная стоимость капитала - 7,98%. Из приведенных данных можно сделать вывод, что рентабельность чистых активов превышает средневзвешенную стоимость капитала. Это свидетельствует о финансовой устойчивости предприятия, которое способно не только покрывать платежи по кредитам и выплачивать дивиденды, но и реинвестировать часть чистой прибыли в дальнейшее развитие и производство;

- Реинвестирование части чистой прибыли в производство может стимулировать расширение деятельности предприятия, увеличение объемов производства и улучшение финансовых показателей в долгосрочной перспективе;

- Анализ показателей деловой активности позволяет определить эффективность использования средств и оценить финансовое состояние организации. Высокие значения показателей указывают на эффективное использование ресурсов и улучшение финансовых показателей, а низкие значения могут говорить о проблемах в управлении средствами и

неэффективном использовании имущества;

- Показатель утраты платежеспособности говорит о том, сможет ли в ближайшие шесть месяцев предприятие утратить свою платежеспособность при существующей динамике изменения показателя текущей ликвидности. На конец периода значение показателя установилось на уровне 1,31, значит предприятие не утратит свою платежеспособность, так как показатель больше единицы;

Оценка финансового состояния показывает нам, что коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности в организации превышает значение 1, что означает полное покрытие кредиторской задолженности дебиторскими средствами. Это является положительным фактором, поскольку организация имеет возможность выплатить свои обязательства перед кредиторами без необходимости привлечения дополнительных источников финансирования.

Однако, если этот показатель находится ниже нормативного значения, равного 2, это может привести к замедлению оборачиваемости ликвидной части оборотных активов в денежные средства. Низкий темп роста дебиторской задолженности по сравнению с ростом кредиторской может привести к нарушению ликвидности баланса из-за возможной неплатежеспособности в краткосрочной перспективе. Возникает ситуация нехватки платежеспособных средств.

В связи с этим, для ООО "Регионмет" необходимо разработать мероприятия по управлению дебиторской задолженностью.

Совершенствование управления запасами ООО «Регионмет». Для совершенствования работы склада и отдела продаж были разработаны следующие мероприятия:

- Для оптимизации товарного ассортимента использовать метод ABC-анализа, который поможет определить ключевые показатели, подсчёт показателей, разделение на группы, определить приоритеты, разработать и реализовать стратегии;

- Проведено ранжирование товаров по группам;
- Для снижения доли неликвидных запасов и ускорение их оборачиваемости за счет использования модели управления запасами за счет использования ABC-анализа и программного обеспечения системы управления складом SMACC;

Совершенствование методов управления задолженностью ООО «Регионмет». Для совершенствования управления задолженностью были разработаны следующие мероприятия:

- Создание и регулярное обновление кредитной политики;
- Проверка кредитоспособности заемщиков;
- Регулярное следить за дебиторской задолженностью;
- Создание напоминаний и предупреждений;
- Сотрудничество с заемщиками;
- Применение санкций за задержку платежей;
- Использование специализированного программного обеспечения;
- Создание резерва с сомнительными долгами;
- Применить факторинг при расчётах с дебиторами;

Оценка экономической эффективности мероприятий.

Эффективность предложенных мероприятий для повышения эффективности управления запасами материальных ресурсов ООО «Регионмет»:

- Исходя из сложившихся структуры и динамики запасов, финансово-хозяйственных отношений ООО «Регионмет» с поставщиками, по оценкам специалистов, реализация предложенных мероприятий позволит сократить величину запасов ориентировочно на 10-15%;

- Применение эффективного управления запасами в деятельности ООО «Регионмет» позволит снизить оборачиваемость запасов 60,7 до 51,6 дня, это, соответственно, позволит увеличить финансовые результаты предприятия;

- Прибегнув к статистическим данным использование в деятельности программного обеспечения системы управления складом SMACC для

улучшения работы склада, позволяет снижать себестоимость до 10%, благодаря снижению затрат на их хранение и логистику;

- Стоимость приобретения и владения системой составит 495 000 рублей;

- Срок окупаемости внедрения информационной системы управления складом SMACC составляет чуть более 7 месяцев. При этом эффект от данного мероприятия составляет 839 720 тыс. руб. при затратах на него в 495 000 тыс. руб.

Эффективность создания резервов по сомнительным долгам в целях управления дебиторской задолженностью.

Выручка от продаж за 2022 г составила 395 896 тыс. руб., а расходы – 384 307 тыс. руб. При этом, за данный период была образована дебиторская задолженность в размере 4 325 тыс. руб. сроком более 3 мес., которая не была погашена [29]. На 31 декабря отчетного года в ООО «Регионмет» провели инвентаризацию дебиторской задолженности, в результате которой создали резерв размером 4 325 тыс. руб. Т.к. сумма создаваемого резерва по сомнительным долгам не может превышать 10% выручки от продажи за период – 39 590 тыс. руб. то организации можно включить сумму 4 325 тыс. руб. в состав прочих расходов.

При этом налог на прибыль составит:

Налог на прибыль = (Доходы – Расходы) * 20% = 1259,8 тыс. руб.

Как видим, сумму налога на прибыль удалось снизить посредством создания резерва по сомнительным долгам на 1066,2 тыс. руб. Это позволит снизить кредиторскую задолженность ООО «Регионмет» с 52 563 тыс. руб. до 51 497 тыс. руб.

В целом, посредством создания резерва по сомнительным долгам можно снизить кредиторскую задолженность перед бюджетом в размере 1 066,2 тыс. руб. Для реализации указанного мероприятия предприятию не понадобится дополнительных вливаний средств, при этом можно сэкономить на налоговых платежах перед бюджетом в размере 1066,2 тыс. руб.

Услуга факторинга включает помимо предоставления поставщику и получения от контрагента денежных средств, но так же и контроль за состоянием задолженности покупателей, упоминание покупателям о сроке оплаты, проведение сверок с покупателями, предоставление поставщику информации о состоянии дебиторской задолженности, ведение анализа истории и текущих операциях.

Заключение. В работе рассмотрена деятельность ООО «Регионмет», которая осуществляет деятельность в сфере:

- сбора, транспортирования, обработке, утилизации, обезвреживанию, размещению отходов I-IV классов опасности;
- заготовке, хранении, переработке и реализации лома черных металлов.

Кроме того, осуществляет сопутствующие виды деятельности.

К основным проблемам, снижающим эффективность деятельности ООО «Регионмет», были отнесены:

- высокий уровень запасов в структуре имущества, а также постоянный рост их стоимости;
- высокий уровень дебиторской задолженности в текущих активах, и двукратное увеличение в абсолютном выражении.

В качестве рекомендаций по совершенствованию эффективности деятельности ООО «Регионмет» были предложены следующие:

- применение в учете программного обеспечения системы управления складом SMACC, которая обеспечивает формирование оптимального размера товарных запасов, не допуская как излишков, так и дефицита необходимого товара. А также проведение ABS-анализа запасов на постоянной основе;
- создание резервов по сомнительной задолженности.

Мероприятия по эффективному управлению запасами ООО «Регионмет» позволяют снизить величину излишних запасов на 10-15%, а это в свою очередь, позволит снизить оборачиваемость запасов 60,7 до 51,6 дня,

это, соответственно, позволит увеличить финансовые результаты предприятия.

Внедрение нового программного обеспечения системы управления складом SMACC и системы ABC-анализа позволит снизить себестоимость продаж на 37 428 тыс. руб. и составить 336 849 тыс. руб. в прогнозном периоде. Данные изменения позволят увеличить прибыль от продаж до 49 017 тыс. руб. и показатель рентабельности продаж до 12,4%.

Посредством создания резерва по сомнительным долгам можно снизить кредиторскую задолженность перед бюджетом в размере 1 066,2 тыс. руб.

Следовательно, за счет создания и отслеживания резервов по сомнительной задолженности увеличатся объемы сбыта продукции, появляется возможность расширить клиентскую базу, вследствие роста авторитета и организованности организации. Результатом данного мероприятия является снижение дебиторской задолженности и наиболее востребованной кредиторской задолженности по налогам ООО «Регионмет».