

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»

институт
«Экономика и менеджмент»
кафедра

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

_____ Т.Б.Коняхина

подпись инициалы, фамилия

« ____ » _____ 20__ г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика

код – наименование направления

Повышение эффективности деятельности предприятия на примере «АО
Каратузское дорожное ремонтно-строительное управление»

тема

Руководитель _____ доцент, к.т.н. _____ Т.Н. Плотникова

подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник _____

Т.Н. Чупракова

подпись, дата

инициалы, фамилия

Абакан 2021

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме
Повышение эффективности деятельности предприятия на примере «АО
Каратузское дорожное ремонтно-строительное управление»

Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть
наименование раздела

подпись, дата

Т.Н.Плотникова
инициалы, фамилия

Аналитическая часть
наименование раздела

подпись, дата

Т.Н.Плотникова
инициалы, фамилия

Проектная часть
наименование раздела

подпись, дата

Т.Н.Плотникова
инициалы, фамилия

Нормоконтролер
подпись, дата

инициалы, фамилия

Т.А.Шибаета

РЕФЕРАТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ
в форме бакалаврской работы

Тема выпускной квалификационной работы Повышение эффективности деятельности предприятия на примере «АО Каратузское дорожно-ремонтно-строительное управление»

ВКР выполнена на 68 страницах, с использованием 6 иллюстраций, 27 таблиц, 1 формул, 3 приложений, 40 использованных источников, 14 количество листов иллюстративного материала (слайдов).

Ключевые слова: эффективность, дебиторская задолженность, ценовая политики, рентабельность, оборачиваемость, максимальная прибыль, физический износ, ликвидность, структура, коэффициент.

Автор работы, гр. № 3-76э

_____ Т.Н. Чупракова

подпись инициалы, фамилия

Руководитель работы

_____ Т.Н. Плотникова

подпись инициалы, фамилия

Год защиты квалификационной работы - 2021

- Цель: анализ, оценка и выявления способов и методов повышения эффективности деятельности АО «Каратузское дорожное ремонтно-строительное управление».

Задачи: рассмотреть сущность и содержание эффективной деятельности предприятий; рассмотреть современные проблемы повышения эффективности предприятий дорожно-строительной отрасли; изучить пути повышения эффективности дорожно-строительных предприятий; дать общую характеристику организации; произвести анализ финансовой деятельности; произвести анализ хозяйственной деятельности; дать заключительную оценку финансово-хозяйственной деятельности организации.

Актуальность темы состоит в том чтобы понимать и иметь возможность проанализировать состояние деятельности предприятия, а также оценить методы развития и повышения его эффективности.

Выводы, рекомендации: внеоборотные активы к 2020 году выросли, что свидетельствует о расширении масштабов хозяйственной деятельности предприятия. Показатели фондоотдачи и фондорентабельности увеличились, что показывает эффективность использования основных средств.

Проведение мероприятий приведет к увеличению выручки от реализации и прибыли.

SUMMARY
GRADUATION THESIS
Bachelor's thesis

The theme of the graduation thesis is «Enterprise Efficiency Improving, AO “Karatz Road Repair and Construction Management” »

The graduation thesis comprises 73 pages, 6 figures, 27 charts, 5 formulae, 4 appendices, 40 reference items, 15 visual aids (slides).

Keywords: efficiency, accounts receivable, pricing policy, profitability, turnover, maximum profit, physical depreciation, liquidity, structure, coefficient.

Author of research (Z-76E) _____ T.N. Chuprakova
signature full name

Academic supervisor _____ T.N. Plotnikova
signature full name

English language supervisor _____ N.V. Chezybaeva
signature full name

Graduation paper presentation date – 2021

– Purpose: analysis, evaluation and identification of measures and methods to improve the financial performance of AO “Karatz Road Repair and Construction Management”.

– Objectives: to define effective business performance of enterprises; to consider modern problems of improving the efficiency of road construction enterprises; to reveal measures to improve the efficiency of road construction enterprises; to give a general description of the organization; to analyze financial activity; to analyze economic activity; to assess financial and economic activity of the organization.

The relevance of the topic is to understand and to analyze the financial state of the enterprise, as well as to evaluate methods of development and improvement of its efficiency.

Conclusion, recommendations. Non-current assets have increased by 2020, and this indicates the expansion of the company's scope of business activity. The indicators of capital return and capital profitability have increased; they show the efficiency of fixed assets used. The implementation of these measures will lead to an increase in sales revenue and profit.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	6
ТЕОРИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ТЕОРИТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	9
1.1 Сущность и содержание эффективной деятельности предприятий	9
1.2 Современные проблемы повышения эффективности предприятий дорожно-строительной отрасли	13
1.3 Пути повышения эффективности дорожно-строительных предприятий	19
АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ «АО КАРАТУЗСКОЕ ДОРОЖНО РЕМОНТНО-СТРОИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ».....	28
2.1 Общая характеристика организации	28
2.2 Анализ финансовой деятельности.....	31
2.3 Анализ хозяйственной деятельности	37
2.4 Заключительная оценка финансово-хозяйственной деятельности организации	48
ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 3. ПРОЕКТИРОВАНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ, ПОВЫШАЮЩИХ ЭФФЕКТИВНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ «АО КАРАТУЗСКОЕ ДОРОЖНО РЕМОНТНО-СТРОИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ».....	51
3.1 Обоснование мероприятий, направленных на повышение эффективности деятельности предприятия	51
3.2 Расчет системы мероприятий по эффективности	55
3.3. Экономическая эффективность	60
Заключение	63
Список использованных источников	66
Приложения	70

ВВЕДЕНИЕ

Эффективность организации выражается в достигнутых финансовых результатах. Прибыль и рентабельность являются основными показателями эффективности производства.

Практический интерес к событиям по данной теме обусловлен тем, что эффективная система управления является одним из факторов, определяющих перспективы развития организации, ее будущей инвестиционной привлекательности, кредитоспособности и, в конечном итоге, рыночной стоимости. Основными целями любой коммерческой организации являются: прибыль, сохранение и увеличение капитала. Их достижение обеспечивает необходимый уровень эффективности предприятия и удовлетворение интересов его владельцев. Данные цели связаны между собой, поскольку основной источник увеличения капитала предприятия – чистая прибыль. Эти обстоятельства требуют оптимизации финансовых показателей организации.

Финансовое состояние является наиболее важной характеристикой деловой активности предприятия во внешней среде. Он определяет конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает степень обеспечения экономических интересов организации и ее партнеров в финансовых и других отношениях. Прибыль, как экономическая ценность, получила новый контент в условиях современного экономического развития страны, формирование реальной независимости хозяйствующих субъектов. Как главная движущая сила рыночной экономики, она предусматривает интересы государства, владельцев и работников предприятий. Эффективность предприятия определяется способом производства и его эффективностью.

Тема выпускной квалификационной работы актуальна в условиях современной России, так как крайне важно знать, понимать и иметь возможность проанализировать состояние деятельности предприятия, а

также оценить методы развития и повышения его эффективности. Актуальность также определяется необходимостью создания нормальных условий труда, как для отдельных предприятий, так и для отрасли в целом.

Целью данной работы является анализ, оценка и выявления способов и методов повышения эффективности деятельности АО «Каратузское дорожное ремонтно-строительное управление». Для достижения цели были поставлены следующие задачи:

- рассмотреть сущность и содержание эффективной деятельности предприятий;
- рассмотреть современные проблемы повышения эффективности предприятий дорожно-строительной отрасли;
- дать общую характеристику организации;
- произвести анализ финансовой деятельности;
- произвести анализ хозяйственной деятельности;
- дать заключительную оценку финансово-хозяйственной деятельности организации;
- произвести обоснование мероприятий, направленных на повышение эффективности деятельности предприятия;
- произвести расчет системы мероприятий по эффективности;
- определить экономическую эффективность.

Объектом исследования является финансово-хозяйственная деятельность АО «Каратузское дорожное ремонтно-строительное управление». Предметом исследования являются финансовые отношения, возникающие в процессе повышения эффективности деятельности АО «Каратузское дорожное ремонтно-строительное управление».

Теоретико-методологической основой исследования являются труды отечественных и зарубежных ученых и специалистов, методические и справочные материалы, данные периодических изданий. Данная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

3 ПРОЕКТИРОВАНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ, ПОВЫШАЮЩИХ ЭФФЕКТИВНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ АО «КАРАТУЗСКОЕ ДОРОЖНОЕ РЕМОНТНО-СТРОИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ»

3.1 Обоснование мероприятий, направленных на повышение эффективности деятельности предприятия

Цель мероприятий по эффективности деятельности предприятия заключается в получении максимальной прибыли при минимальных затратах. Рост прибыли необходим для развития хозяйственной деятельности предприятия[17]. К основным резервам увеличения прибыли для АО «Каратузское ДРСУ» являются: увеличение количества выполненных работ, снижение себестоимости работ, повышение качества выполнения работ.

Максимальная прибыль в основном связана со снижением издержек производства. Непрерывный технологический прогресс является важнейшим условием снижения издержек. Внедрение новых устройств, комплексная механизация и автоматизация производственных процессов, технологическое совершенствование и внедрение современных видов материалов позволяют значительно сократить расходы. Снижение издержек обеспечивается в первую очередь за счет повышения производительности труда. Следовательно, уменьшается и доля заработной платы в структуре затрат. Успех борьбы за снижение издержек обеспечит, в первую очередь, рост производительности труда рабочих, при определенных условиях экономию заработной платы или увеличение объемов производства, снижение доли постоянных затрат в себестоимости.

Задача эффективного управления оборотным капиталом заключается в том, чтобы воздействовать на имущество предприятия для обеспечения поставленных целей. Для ускорения оборачиваемости запасов и управления остатками запасов необходимо определить норматив для производственных запасов – минимальный объем материальных ресурсов, который должен

постоянно храниться на складе предприятия [11]. Также нужно сократить запасы, для этого рекомендуются следующие мероприятия:

- пересмотр норм расхода материальных и энергетических ресурсов на действующих производственных объектах;
- внедрение передовых ресурсосберегающих технологий на перспективных производственных объектах, возможное использование зарубежного опыта;
- продажа избыточных запасов материалов;
- продажа неликвидных запасов;
- внедрение прогрессивных систем оперативно-производственного планирования.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств является первоочередной задачей предприятий в современных условиях и достигается следующими способами:

- выполнение работ точно в срок, что позволяет сократить объем запасов сырья, материалов и комплектующих;
- комплексная механизация и автоматизация погрузочно-разгрузочных работ на складах;
- увеличение доли работ, пользующейся повышенным спросом.
- улучшение расчетов с поставщиками и покупателями;
- увеличение объема работ за счет выполнения заказов по прямым связям, досрочного выполнения заказов;
- нормализовать распределение оборотных средств;
- направление полученной прибыли на пополнение оборотных средств.

Пути повышения эффективности использования оборотных средств: оптимизация запасов незавершенного производства, сокращение продолжительности производственного цикла, ускорение выполнения работ. Ускорение оборачиваемости оборотных средств позволяет высвободить значительные суммы, чтобы можно было увеличить производство без

дополнительного финансирования, а высвободившиеся средства использовать в соответствии с потребностями предприятия.

Оптимизация оборотных средств предполагает разработку политики управления дебиторской задолженностью. Данная политика включает:

- формирование принципов кредитной политики и системы условий кредитования, дифференциацию условий кредитования с учетом оценки покупателей;

- установление порядка взыскания дебиторской задолженности и ее последующего рефинансирования;

- построение эффективных систем мониторинга движения и своевременного взыскания дебиторской задолженности, определение методов ускорения процесса поступления денежных средств.

Дебиторская задолженность представляет собой сумму задолженности перед предприятием юридических и физических лиц, которые являются его должниками. Для оптимизации дебиторской задолженности можно использовать «спонтанное финансирование». Спонтанное финансирование – это определение скидок предприятиям для сокращения расчетного периода [41]. Спонтанное финансирование выгодно как поставщику, так и заказчику. Кроме того, это позволяет извлечь некоторые косвенные выгоды: повышение ликвидности баланса и всех финансово-экономических показателей деятельности предприятия; формирование положительного имиджа предприятия, думающей о своих клиентах; спонтанное финансирование, как метод финансового менеджмента, способствует снижению дебиторской задолженности.

Спонтанное финансирование способствует заинтересованности должников не только в досрочном погашении долгов, но и в сокращении сроков расчетов, что еще больше повышает деловую активность и рентабельность активов предприятия, увеличивает размер прибыли. Поставщику невыгодно предоставлять длительный период дисконтирования. Однако следует отметить, что увеличение льготного

периода может привлечь покупателей; упущенную выгоду поставщика (дисконт, ожидание, хотя и сниженную) можно считать своеобразной ценой за победу в конкурсе. По-прежнему необходимо добросовестно оплачивать счета, поэтому у поставщика есть все основания возместить потерянную сумму за просрочку платежа.

В АО «Каратузское ДРСУ» проводился опрос среди заказчиков-дебиторов и 47 % из них готовы делать предоплату за предоставление им скидки. Рассмотрим несколько возможных вариантов скидок при максимальной длительности отсрочки 30 дней:

- скидка 5% при платеже в 10-дневный срок;
- скидка 3% при платеже в 15-дневный срок;
- скидка 2% при платеже в 25-дневный срок.

На скидку 5% согласны 14 % дебиторов, на скидку 3% – 17%, на скидку 2% – 16 %. Задолженность покупателей до проведения метода спонтанного финансирования равна 9079 тыс. руб. Данные дебиторы предприятия представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Дебиторы АО «Каратузское ДРСУ»

Наименование предприятия	Сумма задолженности, тыс. руб.	Размер скидки, %
ООО «Остакс Про»	1547	5
АО «Минскэнергострой»	1325	3
ООО «ДСП»	1452	2
ООО «Стройинвест»	1847	5
АО «СК Орил»	2908	3
Итого:	9079	

Одним из важнейших условий стабильного финансового положения предприятия в современных условиях является четкая организация расчетов с партнерами. Отсутствие должного внимания к долгам покупателей и заказчиков может привести к нехватке средств для погашения долгов перед поставщиками, бюджетом и работниками. Управление дебиторской задолженностью является частью общей политики организации по выбору условий реализации работ на определенный период времени, оптимизации общей суммы дебиторской задолженности и обеспечению ее своевременного взыскания для достижения заданного уровня финансовой устойчивости[18].

Финансовую устойчивость можно охарактеризовать как отражение стабильного превышения доходов над расходами предприятия для обеспечения свободного движения денежных средств. Платежеспособность можно рассматривать как внешнее проявление финансовой устойчивости. Материалы и результаты систематического изучения показателей устойчивости создает прочную основу для реализации комплекса мероприятий, направленных на повышение финансовой устойчивости и, как следствие, повышение платежеспособности предприятия. Общие направления в этой области представляют следующее:

- увеличение уставного капитала;
- увеличение операционной прибыли и рентабельности деятельности;
- повышение эффективности распределения внеоборотных активов;
- совершенствование структуры собственного и заемного капитала;
- правильное использование заемных финансовых ресурсов;
- совершенствование финансовых механизмов предприятия, в том числе для обеспечения эффективности аналитической работы и мониторинга, экономической целесообразности, финансовых показателей и т.д.

Показатель финансовых результатов свидетельствует об эффективности деятельности предприятия, рентабельности, на основе этих данных собственники и руководство предприятия определяют перспективы и

тенденции развития. К мероприятиям по повышению рентабельности АО «Каратузское ДРСУ» можно отнести следующие:

- мотивация работников;
- расширение области деятельности предприятия.

Для увеличения показателей рентабельности большое значение имеет правильный выбор сбытовой политики. Критерии для правильного выбора сбытовой политики:

- необходимо использовать постоянно обновляющуюся информацию о наиболее благоприятных для продаж регионах, полученную по результатам исследований;
- устанавливать прямые связи с клиентами и минимизировать посреднические услуги;
- открывать новые офисы для реализации услуг.

Вышеперечисленные мероприятия помогут устранить выявленные в ходе анализа проблемы. Также они будут способствовать улучшению эффективности деятельности предприятия и его финансовому состоянию.

3.2 Расчет системы мероприятий по эффективности

АО «Каратузское ДРСУ» обязано осуществлять определенные направленности, которые позволят предприятию быть конкурентоспособным на рынке, увеличивать количество выполненных работ, исходя из этого, повышать выручку. К данным направлениям относятся:

- расширение клиентской базы данных, которое включает осуществление поиска новых клиентов;
- рассрочка платежей, бонусные программы, скидки.

Ценовая политика связана с общими целями предприятия и включает в себя формирование краткосрочных и долгосрочных целей исходя из

производственных затрат и спроса на выполняемые работы, а также цен конкурентов[30]. При формировании цен АО «Каратузское ДРСУ», необходимо учитывать следующие факторы:

- конъюнктуру потребительского рынка, соотношение спроса и предложения;
- укрепление позиций предприятия на рынке;
- цены и качество работ конкурентов.

Совершенствование ценовой политики связано с введением систем скидок на дорожно-строительные работы предприятия. Данный шаг не требует дополнительных затрат и способствует увеличению физических объемов производства и реализации и, в конечном итоге, приросту прибыли. Руководством предприятия было принято решение установить минимальный размер скидок – от 2% до 5% на год для привлечения новых заказчиков. Эффективность от внедрения мероприятий по совершенствованию системы скидок Акционерного общества «Каратузское ДРСУ» представлена в таблице 3.2.

Таблица 3.2– Экономический эффект от внедрения мероприятий по совершенствованию системы скидок АО «Каратузское ДРСУ»

Наименование работ	Размер скидки (%)	Планируемая выручка после введения системы скидок (тыс. руб.)	Текущие затраты (тыс. руб.)	Экономический эффект (прибыль) (тыс. руб.)
Дорожно-строительные работы автомагистралей (категория IA)	5	39458	24580	14878
Дорожно-строительные работы скоростных автомобильных дорог (категория IB)	3	41425	30012	11413

Дорожно-строительные работы обычных автомобильных дорог (категория - IV, II, III, IV, V)	2	34369	22147	12222
Итого:	-	115252	76739	38513

Расчет экономического эффекта от внедрения мероприятий по совершенствованию системы скидок:

1. Планируемая выручка = планируемое количество работ * цена за ед. = $(45 * 876,84) + (51 * 812,25) + (41 * 838,27) = 115252$ тыс. руб.

2. Текущие затраты на реализацию работ = планируемое количество работ * затраты на ед. = $(45 * 546,22) + (51 * 588,47) + (41 * 540,17) = 76739$ тыс. руб.

3. Экономический эффект (прибыль) = $115252 - 76739 = 38513$ тыс. руб.

АО «Каратузское ДРСУ» являлась поставщиком в 15 государственных контрактах на сумму 289070516 руб. и выступала заказчиком в 31 государственном контракте на сумму 41665668 руб. Количество заключенных контрактов у предприятия небольшое. Предприятие осуществляет проведение торгов на электронной торговой площадке – «Единая электронная торговая площадка». Прием на работу специалиста по тендерам поможет увеличить число заказов по государственным контрактам.

Оплата труда специалиста по тендерам составляет 25000 руб. в месяц. Отчисления по страховым взносам составят 30%. Следовательно, размер отчислений равен 7500 руб. $(11363,64 * 30\% = 7500)$. Затраты за год составят – 390000 руб.

Планируемая выручка = планируемое количество контрактов * цена за ед. = $5 * 2024,8 = 10124$ тыс. руб.

Экономический эффект (прибыль) = $10124 - 390 = 9734$ тыс. руб.

Экономический эффект, полученный от снижения дебиторской задолженности определяется по формуле (1):

$$\text{Эд/з} = \text{ДЗ} - \text{Зск} - \text{Здз} \quad (1)$$

Эд/з – сумма экономического эффекта.

ДЗ – сумма фактической дебиторской задолженности;

Зск – потери от скидки;

Здз – затраты, связанные с организацией кредитования покупателей (произвольные).

Затраты, связанные с организацией кредитования покупателей равны 44 тыс. руб. Сумма дебиторской задолженности – $(9079 - 44) * 14/47 = 2691$ тыс. руб. Потери от 5% скидки составят: $2691 * 5\% = 135$ тыс. руб. Экономический эффект, полученный от снижения дебиторской задолженности от применения скидки 5% при платеже в 10-дневный срок: $\text{Эд/з} = 2691 - 135 = 2556$ тыс. руб.

Сумма дебиторской задолженности – $(9079 - 44) * 17/47 = 3268$ тыс. руб. Потери от 3% скидки составят: $3268 * 3\% = 98$ тыс. руб. Экономический эффект, полученный от снижения дебиторской задолженности от применения скидки 3% при платеже в 15-дневный срок: $\text{Эд/з} = 3268 - 98 = 3170$ тыс. руб.

Сумма дебиторской задолженности – $(9079 - 44) * 16/47 = 3076$ тыс. руб. Потери от 2 % скидки составят: $3076 * 2\% = 62$ тыс. руб. Экономический эффект, полученный от снижения дебиторской задолженности от применения скидки 2% при платеже в 25-дневный срок: $\text{Эд/з} = 3076 - 62 = 3014$ тыс. руб. В следующем параграфе приведем общую оценку экономической эффективности мероприятий по совершенствованию финансово-хозяйственной деятельности АО «Каратузское ДРСУ».

3.3 Экономическая эффективность

Экономическая эффективность – это результат, который может быть получен путем измерения рентабельности производства по отношению к общим затратам и используемым ресурсам. Если первый показатель выше второго компонента, это означает, что цели достигнуты и все потребности удовлетворены[37]. Если ситуация обратная, это означает, что экономический эффект не наблюдается и компания несет убытки. Суть экономической эффективности заключается в получении большего объема производственных результатов от имеющихся у предприятия ресурсов, окупающих затраты на приобретение ресурсов. Проведем оценку экономической эффективности совершенствования ценовой политики в таблице 3.3.

Таблица 3.3– Оценка экономической эффективности совершенствования ценовой политики

Показатели	До внедрения	После внедрения	Отклонение	
			тыс. руб.	%
Выручка от реализации, тыс. руб.	479675	605051	125376	126,14
Себестоимость работ, тыс. руб.	437243	514372	77129	117,64
Прибыль от реализации, тыс. руб.	42432	90679	48247	213,70
Чистая прибыль, тыс. руб.	18898	60366	41468	319,43
Рентабельность	3,94	9,98	6,04	253,30

Из таблицы 3.3 видно, что в результате совершенствования ценовой политики можно будет увеличить выручку от реализации на 125376 тыс. руб., прибыль от реализации на 48247 тыс. руб. Рентабельность возрастет на 6,04 %. В таблице 3.4 представлена обобщающая оценка эффективности

метода «спонтанного финансирования» дебиторской задолженности АО «Каратузское ДРСУ».

Таблица 3.4 – Оценка эффективности метода «спонтанного финансирования» дебиторской задолженности АО «Каратузское ДРСУ»

Показатели	До внедрения	После внедрения	Отклонение	
			тыс. руб.	%
Выручка от реализации, тыс. руб.	479675	515678	36003	107,51
Себестоимость работ, тыс. руб.	437243	467811	30568	106,99
Прибыль от реализации, тыс. руб.	42432	47867	5435	112,81
Чистая прибыль, тыс. руб.	18898	20945	2047	110,83
Рентабельность	3,94	4,06	0,12	103,05
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	40037	31297	- 8740	78,17

Из таблицы 3.4 видно, что в результате «спонтанного финансирования» дебиторской задолженности АО «Каратузское ДРСУ» снизится на 8740 тыс. руб. Выручка от реализации работ увеличится на 36003 тыс. руб. Прибыль от реализации работ увеличится на 5435 тыс. руб., а прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов, составит 20945 тыс. руб., что на 2047 тыс. руб. выше показателя до реализации мероприятий по «спонтанному финансированию» дебиторской задолженности. На рисунке 6 представлена экономическая эффективность от проведения мероприятий по совершенствованию финансово-хозяйственной деятельности АО «Каратузское ДРСУ».

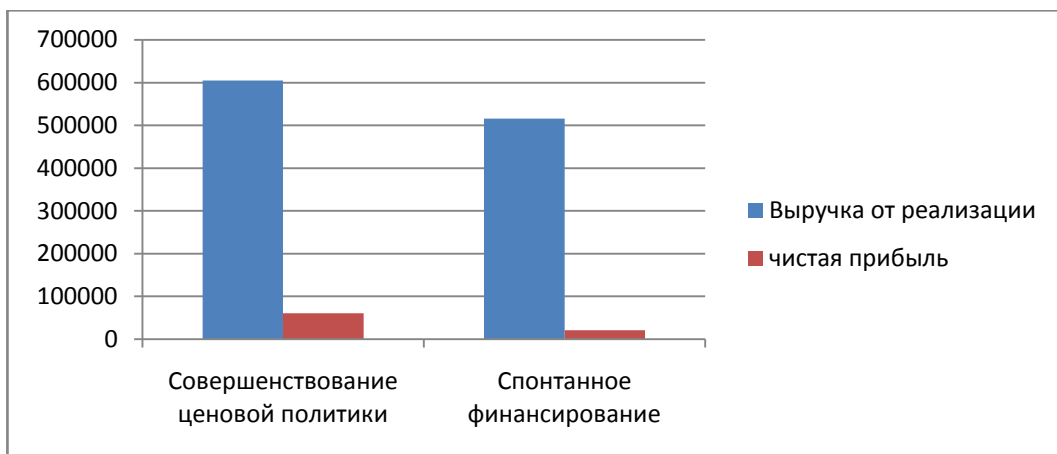


Рисунок 6 – Экономическая эффективность от проведения мероприятий по совершенствованию финансово-хозяйственной деятельности АО «Каратузское ДРСУ»

На рисунке 6 видно, что наибольший экономический эффект по чистой прибыли будет получен после применения мероприятий по совершенствованию ценовой политики. При проведении «спонтанного финансирования» экономическая эффективность будет меньше.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Эффективность деятельности предприятия является одной из основных задач экономики. Экономическую эффективность можно охарактеризовать как результат между полученной выгодой и понесенными затратами. Основной задачей по повышению эффективности является максимизация прибыли.

Проблемы неэффективной работы предприятий дорожной отрасли можно разделить на общегосударственные и отраслевые. К общегосударственным можно отнести: резкое снижение спроса на предоставление дорожных услуг, высокий уровень износа основных фондов, высокие финансовые риски предприятий, административные барьеры, снижение образовательного уровня персонала. Отраслевые включают в себя: низкая техническая оснащенность предприятий, незначительный удельный вес применяемых новых технологий, отсутствие стремления у многих руководителей к инновационному развитию и т.д. Способствует повышению экономического потенциала предприятия:

- достаточно высокая рентабельность деятельности;
- использование инноваций соответствующего уровня финансового состояния предприятий;
- использование профессиональных кадров и другие.

Во второй главе выпускной квалификационной работе был проведен анализ финансово- хозяйственной деятельности. АО «Каратузское ДРСУ» осуществляет свою деятельность с 1999 года. Предприятие занимается содержанием, производством и ремонтом дорог; обеспечением санитарно-гигиенического состояния дорог; проведением работ по охране окружающей среды и т.д. Органами управления организации являются: общее собрание акционеров, совет директоров, генеральный директор, правление.

Активы АО «Каратузское ДРСУ» делятся на оборотные и внеоборотные, источники формирования активов на собственные и заемные.

Наибольший процент в структуре баланса занимают оборотные активы – 68,63, в источниках формирования – собственный капитал – 63,85. Внеоборотные активы к 2020 году выросли на 11050 тыс. руб., что свидетельствует о расширении масштабов хозяйственной деятельности предприятия. Показатель фондоотдачи в 2020 году увеличился и стал составлять 3,59, фондорентабельность – 0,18, что показывает эффективность использования основных средств.

Дебиторская задолженность к концу 2020 года уменьшилась на 28327 тыс. руб., заемные средства на 81242 тыс., что является положительным моментом в деятельности предприятия.

Выручка от реализации в 2020 году увеличилась и стала составлять 479675 тыс. руб., чистая прибыль – 18898 тыс. руб. Деловая активность предприятия находится на достаточно высоком уровне. Основные показатели рентабельности увеличились, тем самым произошло улучшение в деятельности предприятия. Основными проблемами в деятельности АО «Каратузское ДРСУ» являются: наличие просроченной дебиторской, замедление оборачиваемости оборотных активов и т.д. Система мероприятий по улучшению финансово-экономической деятельности включает в себя:

- совершенствование ценовой политики за счет введения системы скидок на дорожно-строительные работы;
- совершенствование ценовой политики за счет проведения мероприятий по увеличению количества государственных контрактов;
- проведение «спонтанного финансирования».

Проведение данных мероприятий приведет к увеличению выручки от реализации и прибыли. При совершенствовании ценовой политики выручка станет больше на 26,14 %, после проведения «спонтанного финансирования» на 7,51%.

Объем и форма выпускной квалификационной работы ограничивают анализ и диктуют, что материал должен быть представлен в предельно сжатом виде. Поэтому данное исследование не претендует на полноту, но его

результаты являются полными и многоуровневыми. Несмотря на эти обстоятельства, данное исследование, несомненно, будет представлять практический интерес для большинства студентов и преподавателей экономических факультетов при изучении вопросов, связанных с анализом финансово-хозяйственной деятельности и путями ее повышения, поскольку данное исследование имеет информационно-справочное значение.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция РФ от 12.12.93 (ред. от 01.07.2020). [Электронный ресурс] / сайт – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/(дата обращения – 26.04.21).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 31.10.2019). [Электронный ресурс] / сайт – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения – 26.04.21).
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 01.09.2020).[Электронный ресурс] / сайт – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (дата обращения – 26.04.21).
4. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О бухгалтерском учете». [Электронный ресурс] / сайт – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/(дата обращения – 26.04.21).
5. Абдукаримов, И.Т. Эффективность и финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия: критерии и показатели их характеризующие, методика оценки и анализа // Социально-экономические явления и процессы. / Тен Н.В. – 2011. – № 5-6. – С. 11 – 21. [Электронный ресурс] / сайт - <http://cyberleninka.ru/> (дата обращения – 22.04.21).
6. Абрютин, М.С. Экономика предприятия: Учебник. М.: Издательство «Дело и Сервис», 2018. – 528 с.
7. Аксенов, А.П. Экономика предприятия: Учебник / А.П. Аксенов, И.Э. Берзинь, Н.Ю. Иванова; Под ред. С.Г. Фалько. – М.: КноРус, 2017. – 350 с.
8. Алексеева, Р.Д. Экономика, организация производства и управление предприятием: учеб.пособие / Алексеев С.Г. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГУТУ, 2018. – 280 с.

9. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации: учебное пособие / Т.Б. Бердникова - М. ЮНИТИ, 2017. – 391 с.
11. Бернстайн, Л.А. Экономика организации / Л.А. Бернстайн-М.: Финансы и статистика, 2011. – 184 с. 18) Большаков С. В. Экономика организации: теория и практика. Учебник. – М.: Книжный мир, 2018. – 617 с.
12. Быстров, О.Ф. Экономика предприятия (фирмы). Экономика предприятия (фирмы): Практикум / Л.П. Афанасьева, Г.И. Болкина, О.Ф. Быстров. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 319 с.
13. Герасименко, А. Финансовый менеджмент - это просто: базовый курс для руководителей и начинающих специалистов / Алексей Герасименко. – М.: Альпина Паблишер, 2017. – 530 с.
14. Губина, О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / О. В. Губина. – М.: ФОРУМ, 2019. – 191 с.
15. Данилин, В. И. Финансовый менеджмент (категории, задачи, тесты, ситуации) / В. И. Данилин. – М.: Проспект, 2018. – 370 с.
16. Дингес, Э.В. Принципы и методы оптимизации стратегий деятельности дорожных организаций: учебное пособие / Э.В. Дингес. – М.: МАДИ, 2017. – 96 с.
16. Дроздов, О.А. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия // Международный журнал экспериментального образования – № 11. – С. 60 – 61.
17. Забродин, И.П. Обоснование показателей для оценки эффективности бизнес-процессов коммерческих организаций // Экономический анализ: теория и практика / Павлов Д.В. – 2017. – № 38. – С. 50 – 58.
18. Жилкина, А. Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия / А. Н. Жилкина. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 331 с.

19. Камнев, И. Обзор теоретических концепций оценки результатов деятельности организации / И. Камнев, А. Жулина // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2017. – № 1, Ч. 2. – С.563-566.
20. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалёв. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 560 с.
21. Ковалев, В. В. Финансы организаций (предприятий) / В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. – М.: Проспект, 2017. – 352 с.
22. Лобанок, М.Ю., Войко А.В. Особенности анализа дебиторской задолженности // Финансовая жизнь. – 2010. - № 1. – С. 85 – 87.
23. Магомедов, А.М. Экономика предприятия [Текст]: учеб.для вуза / А.М. Магомедов. –2-е изд., доп. – М.: Экзамен, 2017. – 352 с.
24. Мазурова, И.И., Анализ эффективности деятельности предприятия: Учебное пособие. / Белозерова Н.П., Леонова Т.М., Подшивалова М.М. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2017. – 113 с.
25. Павлов, Л.Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия. - М.: Финансы и статистика, 2018. – 103 с.
26. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность [Текст]: учеб.для вузов / Ф.Г. Панкратов. – 7-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2019. – 504 с
27. Пястолов, С. М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности / С. М. Пястолов. – М.: Академия, 2018. – 377 с.
28. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учебник / Г. В. Савицкая. – М.: Инфра-М, 2017. – 647 с.
29. Сергеев, И.В. Экономика организации: Учебник /Еретенникова И.И.М. Юрайт, 2018. – 671 с.
30. Стецюк, Н. М. Методы оценки результативности функционирования компаний / Н. М. Стецюк // Экономика и управление: рос.науч. журн. – 2017. – № 4. – С.60-64.
31. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: российская практика: учебник для вузов / Е.С. Стоянова. - М.: Финансы и статистика, 2017. – 118 с

32. Терехин, В.И. Финансовое управление фирмой. - М.: Экономика, 2018. – 498 с.
33. Титаев, В.Н. Управление предприятием и анализ его деятельности. - М.: Финансы и статистика, 2018. - 420 с.
34. Толпегина, О.А. Показатели прибыли: экономическая сущность и их содержание // Экономический анализ: теория и практика. - 2017. - № 20. - С. 10 - 14
35. Федотова, А. Оценка эффективности деятельности и прогнозирование финансовых результатов компании на основе показателя экономического уровня технологии / А. Федотова // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2017. – № 2, Ч. 2. – С.281-286.
36. Чечевицына, Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. - Ростов на/Д, 2018. – 368 с.
37. Чуев, И.Н., Чуева Л.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М.: Дашков и К, 2018. – 368 с.
38. Чупров, С.В. Анализ нормативов показателей финансовой устойчивости предприятия [Текст] / С.В. Чупров// Финансы. – 2018.– № 2.– С.17-19
39. Шабалин, Е. М. Мифы реальной оценки финансового состояния российских предприятий / Е. М. Шабалин, М. В. Карп // Финансы и кредит. - 2018. - № 17. – С.30-34.
40. Шеремет, А.Д. Комплексный экономический анализ деятельности организации. Учеб. Пособие / А. Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 480 с.

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»
институт
«Экономика и менеджмент»
кафедра

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

Г.Б. Коняхина

подпись инициалы, фамилия

«18» 06 2021 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика

код – наименование направления

Повышение эффективности деятельности предприятия на примере «АО
Каратузское дорожно ремонтно-строительное управление»

тема

Руководитель

18.06.21

[подпись]

доцент, к.т.н

Т.Н.Плотникова

подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник

[подпись]

подпись, дата

Т.Н.Чупракова

инициалы, фамилия

Абакан 2021

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме Повышение эффективности деятельности предприятия на примере «АО Каратузское дорожно ремонтно-строительное управление»

Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть
наименование раздела


подпись, дата

Т.Н.Плотникова
инициалы, фамилия

Аналитическая часть
наименование раздела


подпись, дата

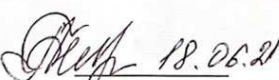
Т.Н.Плотникова
инициалы, фамилия

Проектная часть
наименование раздела


подпись, дата

Т.Н.Плотникова
инициалы, фамилия

Нормоконтролер

 18.06.21
подпись, дата

Т.А.Шибасва
инициалы, фамилия