

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

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

институт

«Экономика и гуманитарные дисциплины»

кафедра

УТВЕРЖДАЮ  
Заведующий кафедрой

Т.Б.Коняхина

подпись      инициалы, фамилия

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2022 г.

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

38.03.01 Экономика

код – наименование направления

Разработка бизнес-плана электросетевого  
предприятия на территории Республики Хакасия

тема

Руководитель

\_\_\_\_\_  
подпись, дата

доцент, д.э.н.

должность, ученая степень

Е.Л. Прокопьева

инициалы, фамилия

Выпускник

\_\_\_\_\_  
подпись, дата

Е.Г. Благодатский

инициалы, фамилия

Абакан 2022

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме:  
Разработка бизнес-плана электросетевого предприятия на территории  
Республики Хакасия

Консультанты по  
разделам:

Теоретическая часть  
наименование раздела

\_\_\_\_\_  
подпись, дата

Е.Л. Прокопьева  
инициалы, фамилия

Аналитическая часть  
наименование раздела

\_\_\_\_\_  
подпись, дата

Е.Л. Прокопьева  
инициалы, фамилия

Проектная часть  
наименование раздела

\_\_\_\_\_  
подпись, дата

Е.Л. Прокопьева  
инициалы, фамилия

Нормоконтролер

\_\_\_\_\_  
подпись, дата

Е.Л. Прокопьева  
инициалы, фамилия

**РЕФЕРАТ**  
**ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ**  
**в форме бакалаврской работы**

Тема выпускной квалификационной работы: Разработка бизнес-плана электросетевого предприятия на территории Республики Хакасия

ВКР выполнена на 93 страницах, с использованием 10 иллюстраций, 25 таблиц, 19 формул, 2 приложений, 39 использованных источников, 12 количество листов иллюстративного материала (слайдов).

Ключевые слова: бизнес-планирование, методы оценки, анализ финансово-хозяйственной деятельности, бизнес-проектирование, инвестиции, эффективность,

Автор работы, гр. № (З-77э)

\_\_\_\_\_

подпись

Е. Г. Благодатский  
инициалы, фамилия

Руководитель работы

\_\_\_\_\_

подпись

Е.Л. Прокопьева  
инициалы, фамилия

Год защиты квалификационной работы - 2022 г.

- Целью бакалаврской работы является изучение теоретических основ бизнес-планирования и разработка бизнес-проекта по приобретению оборудования в целях увеличения сетевых активов.

- Задачи исследования:

- 1) изучить теоретические и методологические основы бизнес-планирования - выявить принципы разработки бизнес-плана;
- 2) провести комплексный анализ и дать оценку финансово-хозяйственной деятельности предприятия (на примере ООО «Электросервис»);
- 3) оценить эффективность бизнес-проекта по приобретению оборудования в целях увеличения сетевых активов.

Актуальность темы. Актуальность темы бакалаврской работы можно определить следующим образом: к настоящему времени бизнес-планирование стало признанной во всем мире методологией предпринимательской деятельности, бизнес-план, его реализация, мониторинг проекта являются последовательно взаимосвязанными элементами управления бизнес-проектами с целью достижения успеха. Вне зависимости от отраслевой принадлежности коммерческих организаций планирование бизнеса основано на систематической методологии достижения эффективности при реализации любого типа деловых операций и сохранении приемлемых уровней рисков.

Научная и практическая новизна, эффективность. Научная и практическая новизна бакалаврской работы заключается в комплексном подходе и разработке практических рекомендаций по разработке бизнес-проекта в целях совершенствования экономической деятельности ООО «Электросервис».

Выводы, рекомендации. Полученные основные результаты исследований по данной теме позволяют нам рекомендовать разработанные мероприятия для практического применения на ООО «Электросервис».

**SUMMARY**  
**GRADUATION THESIS**  
**Bachelor's thesis**

The theme of the graduation thesis is: Development of a business plan for an electric grid company on the territory of the Republic of Khakassia.

The graduation thesis comprises 93 pages, 10 charts, 25 tables, 2 appendices, 39 reference items, 19 formulae, 12 visual aids (slides).

Keywords: business planning, evaluation methods, analysis of financial and economic activities, business design, investment, efficiency,

Author of the thesis (gr. 3-77э)	_____	<u>E.G. Blagodatsky</u>
	signature	full name
Academic supervisor	_____	<u>E.L. Prokopjeva</u>
	signature	full name
English language supervisor	_____	<u>E.L. Prokopjeva</u>
	signature	full name

Graduation paper presentation date – 2022.

The purpose of the bachelor's work is to study the theoretical foundations of business planning and develop a business project for the acquisition of equipment in order to increase network assets.

Objectives:

- 1) to study the theoretical and methodological foundations of business planning - to identify the principles of developing a business plan;
- 2) conduct a comprehensive analysis and assess the financial and economic activities of the enterprise (using the example of LLC «Electroservice»);
- 3) evaluate the effectiveness of a business project to purchase equipment in order to increase network assets.

The relevance of the topic. The relevance of the topic of bachelor's work can be determined as follows: by now, business planning has become a globally recognized methodology of entrepreneurial activity, a business plan, its implementation, project monitoring are consistently interrelated elements of business project management in order to achieve success. Regardless of the industry affiliation of commercial organizations, business planning is based on a systematic methodology for achieving efficiency in the implementation of any type of business operations and maintaining acceptable levels of risks.

Scientific and practical novelty, efficiency. The scientific and practical novelty of the bachelor's work consists in an integrated approach and the development of practical recommendations for the development of a business project in order to improve the economic activities of LLC «Electroservice».

Conclusions, recommendations. The obtained main results of research on this topic allow us to recommend the developed measures for practical application at LLC «Electroservice».

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

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

УТВЕРЖДАЮ  
зав. кафедрой ЭиГД  
\_\_\_\_\_ Т.Б. Коняхина  
подпись    инициалы, фамилия  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2022 г.

**ЗАДАНИЕ  
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ  
в форме бакалаврской работы**



## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	7
1. Теоретическая часть. Теоретические и методологические основы бизнес–планирования.....	10
1.1 Сущность и значение бизнес-планирования.....	10
1.2 Принципы разработки бизнес-плана.....	16
1.3 Оценка целесообразности реализации бизнес-плана.....	23
2. Аналитическая часть. Анализ и оценка финансово–хозяйственной деятельности предприятия (на примере ООО «Электросервис»).....	32
2.1 Организационно – экономическая характеристика предприятия ООО «Электросервис».....	32
2.2 Экономическая оценка основных производственных показателей предприятия ООО «Электросервис».....	33
2.3 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Электросервис».....	35
2.4 Финансовый контроль необходимой валовой выручки предприятий электроэнергетики.....	44
3. Проектная часть. Бизнес-проект по приобретению имущества в целях увеличения сетевых активов.....	53
3.1 Обоснование проекта.....	53
3.2 Расчет параметров проекта.....	54
3.3 Эффективность бизнес проекта.....	64
Заключение.....	70
Список сокращений.....	74
Список использованных источников.....	75
Приложение А. Бухгалтерский баланс за 2021 год (форма №1) .....	79
Приложение Б. Отчет о финансовых результатах за 2021 год (форма №2).....	81
Иллюстративный материал (слайды).....	83

## ВВЕДЕНИЕ

Организация предпринимательской деятельности в условиях рыночной экономики, как показала мировая практика наиболее выгодна только тогда, когда у ее истоков находится бизнес-план, являющийся основой для оценки перспективности вновь создаваемых предприятий, намеченных ими для реализации выпуска новой продукции, а также для мероприятий при реконструкции предприятий с сохранением или изменением их функций, в антикризисном управлении, приватизации и др.

Бизнес-планирование – это самостоятельный вид плановой деятельности, которая непосредственно связана с предпринимательством. Бизнес-планирование позволяет менеджерам и экономистам не только обосновать необходимость разработки того или иного инновационного проекта, но и возможность его реализации в действующих рыночных условиях.

Разработка бизнес-плана позволяет не только получить ответ на вопрос, как начать бизнес, но и как эффективно организовать будущее производство, в какой срок будут получена первая прибыль и, в какие максимально быстро расплатиться с кредиторами уменьшив возможные риски.

Бизнес-план представляет собой документ, содержащий обоснование действий, которые необходимо осуществить для реализации какого-либо коммерческого проекта или создания нового предприятия. Разработка бизнес-планов является для российских производителей новым видом внутрихозяйственного или внутрифирменного планирования, получившим наибольшее распространение на малых и средних предприятиях.

Актуальность темы бакалаврской работы можно определить следующим образом: к настоящему времени бизнес-планирование стало признанной во всем мире методологией предпринимательской деятельности, бизнес-план, его реализация, мониторинг проекта являются последовательно взаимосвязанными элементами управления бизнес-проектами с целью достижения успеха. Вне



зависимости от отраслевой принадлежности коммерческих организаций планирование бизнеса основано на систематической методологии достижения эффективности при реализации любого типа деловых операций и сохранении приемлемых уровней рисков.

Целью данной работы является разработка бизнес-плана (бизнес-проекта) по приобретению сетевого имущества в целях увеличения активов с аналитическими выводами.

Достижение поставленной цели требует решения следующих задач:

- изучить теоретические и методологические основы бизнес-планирования - выявить принципы разработки бизнес-плана;
- провести комплексный анализ и дать оценку финансово-хозяйственной деятельности предприятия (на примере ООО «Электросервис»);
- оценить эффективность бизнес-проекта по приобретению имущества в целях увеличения сетевых активов.

Объектом исследования в работе является ООО «Электросервис».

Предметом исследования является процесс бизнес-планирования на электросетевом предприятии РХ.

В процессе исследования применялись аналитический, программно-целевой, нормативный метод, методы сравнительного анализа. В качестве источников информации использовались бухгалтерский баланс ООО «Электросервис», отчет о финансовых результатах, плановые и оперативные планы-графики, а также тематические ресурсы сети Интернет.

Степень разработанности темы. В ходе исследования были изучены труды таких авторов, как Бринк И.Ю., Савельева Н.А., Головань С.И., Лапыгин Ю.Н., Шаш Н.Н. и др., а также нормативно-правовые акты, регулирующие финансово-хозяйственную деятельность предприятий на территории Российской Федерации. Малоизученными, но весьма актуальными вопросами являются разработка планирования механизмов для обеспечения долгосрочной финансовой устойчивости предприятий.

Практическая значимость бакалаврской работы состоит в возможности использования разработанного бизнес-плана для создания электросетевого предприятия на территории РХ.

Научная новизна бакалаврской работы заключается в комплексном подходе и разработке практических рекомендаций по разработке бизнес-проекта в целях совершенствования экономической деятельности ООО «Электросервис».

Практическая значимость. Полученные основные результаты исследований по данной теме позволяют нам рекомендовать разработанные мероприятия для практического применения на ООО «Электросервис».

# **1 ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ**

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ**

### **1.1 Сущность и значение бизнес-планирования**

Одним из методов эффективной организации хозяйственной деятельности в условиях рынка является бизнес-планирование, которое является неотъемлемой частью деятельности любого делового предприятия независимо от того, большое оно или малое.

Бизнес-планирование основано на самостоятельном видении хозяйствующими элементами методов и средств решения поставленных задач, оно призвано упорядочить экономические отношения, соизмерить производственные цели и возможности.

В настоящее время имеется большое разнообразие определений такого традиционного для рыночной экономики документа, как бизнес-план, его значения, структуры и методов разработки.

Бизнес-план – это программа осуществления бизнес-операций, действий фирмы, содержащая сведения о фирме, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности. Такое определение дает современный экономический словарь (Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.) [12].

Дословно «бизнес-план» переводится с английского business plan как план предпринимательской деятельности и предполагает, по крайней мере, два слагаемых: бизнес и план.

В новых экономических справочниках и словарях «бизнес» называется экономической деятельностью субъекта в условиях рыночной экономики, нацеленной на получение прибыли путем создания и реализации определенной продукции и услуг.

Исходя из этого, можно говорить о том, что бизнес-план – это документ,

который содержит систему взаимосвязанных во времени и пространстве и согласованных с целью и ресурсами предприятия (организации) действий, зафиксированный перечень идей, целей, подходов, показателей, требований, согласно которым предусматривается осуществлять предпринимательскую деятельность и направленных на получение максимальной прибыли в результате реализации предпринимательского проекта (идеи).

Главный замысел бизнес-плана определяется тремя аспектами:

- анализом места и состояния предприятия в существующей экономической среде (оценка действующего состояния);
- осознание того уровня, которого собирается достичь предприятие (желаемое положение);
- разработка наиболее эффективных мероприятий по переходу с существующего в желаемое положение.

Бизнес-план прежде всего направлен на решение стратегических и тактических задач, поставленных перед предприятием, независимо от его функциональной ориентации:

- организационно-управленческая и финансово-экономическая оценка состояния предприятия;
- выявление потенциальных возможностей предпринимательской деятельности, анализ сильных и слабых его сторон;
- формирование инвестиционных целей на планируемый период.

Основные цели бизнес-планирования определяются тем перечнем проблем, на решение которых направлено бизнес-планирование. Очень важно понять, что внутренние и внешние цели организации могут быть достигнуты, только если создан по-настоящему добротный и качественный план.

Целевыми пользователями бизнес-плана могут быть внутренние и внешние лица, которых организация хотела бы видеть своими инвесторами, будущие акционеры, коммерческие банки, венчурные капиталисты.

Чтобы осуществлять процесс планирования на должном уровне, необходимо владеть методологией планирования.

Методология планирования как научная рекомендация по осуществлению процесса планирования не является раз и навсегда константой, она развивается, совершенствуется вместе со всей экономической наукой. Основой методологии планирования выступает системный подход, согласно которому каждый объект в процессе его исследования должен рассматриваться как сложная система и, одновременно, как элемент более общей системы.

Решение любых проблем управления, а, следовательно, и планирования, имеет определенную логику - упорядоченную последовательность, взаимосогласованность и обоснованность процедур, связанных с решением любой проблемы планирования, а также определение исходного пункта, от которого начинается движение и на который должен опираться весь процесс планирования.

Логика планирования определяет процесс планирования, который включает следующие этапы (рисунок 1.1) [19]:

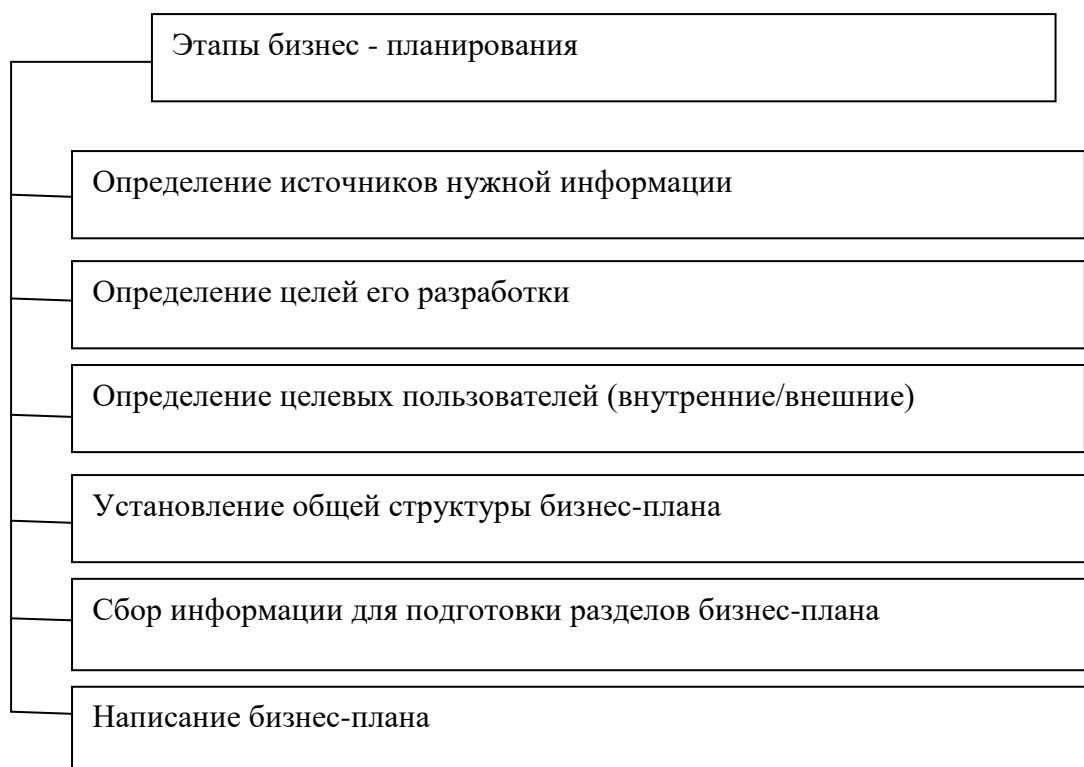


Рисунок 1.1 - Основные этапы бизнес-планирования

На этапе сбора информации для подготовки каждого из намеченных

разделов бизнес-плана, необходимо привлечь финансистов, бухгалтеров, маркетологов, в работу над бизнес-планом могут быть вовлечены экономисты широкого профиля (в том числе специализирующиеся на макроэкономических проблемах), консультанты по управлению.

Разработку бизнес-плана следует осуществлять отдельными блоками, позволяющими комплектовать ту или иную структуру в зависимости от требований заказчика.

Бизнес-план должен состоять из следующих разделов: резюме, маркетинг, производство, финансы. (Рисунок 1.2) [23].

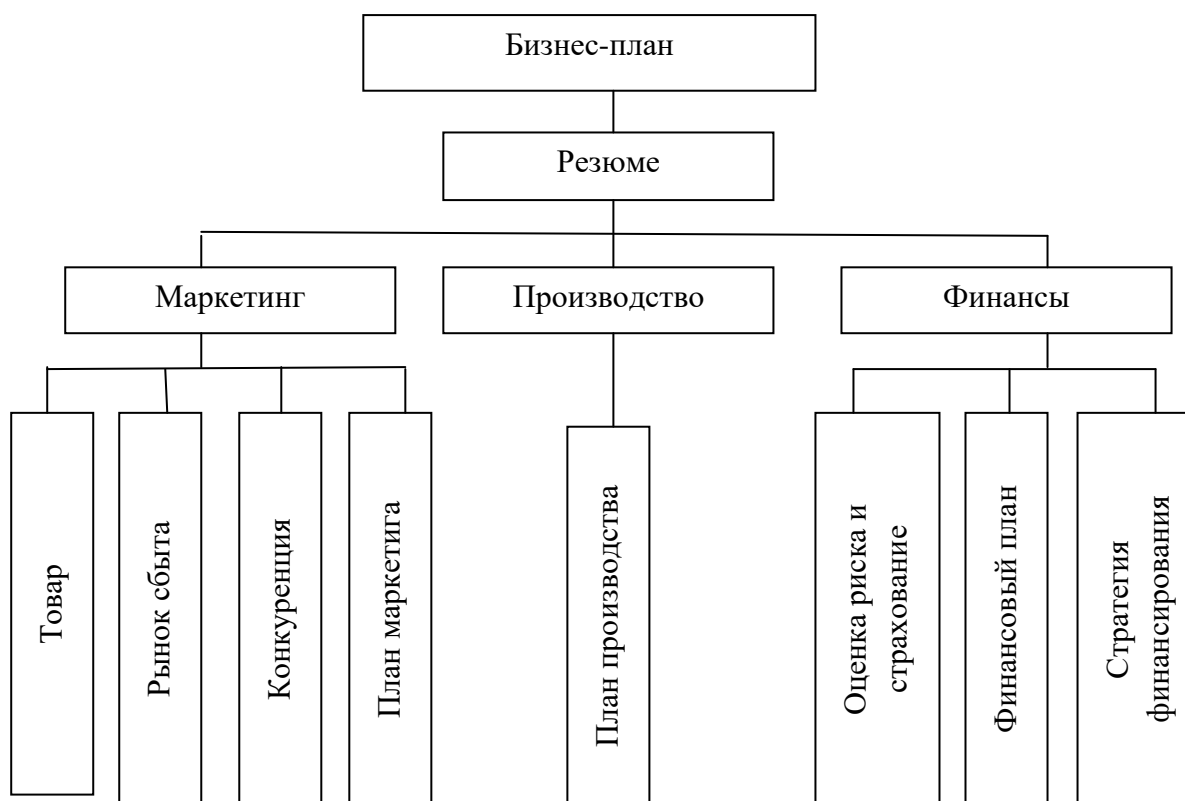


Рисунок 1.2 – Структура бизнес-плана

Введение и краткое описание бизнеса (резюме) включает наименование компании, данные об учредителях, организационно-правовой форме, уставном капитале, акциях при их наличии, продукции, персонале.

В разделе «маркетинг» осуществляется анализ рынка и разрабатывается маркетинговая стратегия компании. Анализ рынка включает в себя характеристики исследуемого сектора рынка, его объем, портрет

потенциального потребителя продукции компании. Маркетинговая стратегия характеризует способы увеличения продаж товаров и/или услуг, перспективы развития бизнеса.

В разделе «производство» должны быть представлены план развития; перечень оборудования; план производства.

В разделе «финансы» анализируются затраты; доходы; налогообложение; себестоимость продукции; отчетность; прогноз движения денежных средств; проводится анализ рисков для компании и инвестора.

Особые требования должны предъявляться к изложению материала, стилю написания бизнес-плана. Для внутреннего использования бизнес-план может быть представлен в двух видах: основной бизнес-план, детальный бизнес-план.

Основной бизнес-план - это краткое (примерно на 20 - 30 страницах) изложение бизнес-идеи, оценка перспектив и рисков, конкурентоспособности, размеры ожидаемых доходов и расходов.

Детальный бизнес-план - это основной бизнес-план, постоянно дополняемый и уточняемый в процессе работы. Может состоять из стратегических разработок отдельных подразделений компании. Является незаменимым инструментом для управления и контроля за работой предприятия.

Самые большие требования предъявляются к бизнес-плану для внешнего использования. Бизнес-план - главный документ, на основании которого банки и инвесторы дают деньги на развитие предприятия.

Помимо описания бизнес-идеи и соответствующих технических, организационных, маркетинговых аспектов будущей деятельности в процессе бизнес-планирования необходимо провести подробный расчет проекта в денежном выражении. Естественно, для проекта, который состоится в будущем, речь идет о прогнозах, ожиданиях, оценках, и чтобы проиграть различные варианты, оценить финансовую реализуемость и коммерческую эффективность, требуется финансовая модель.

Финансовая модель - это ядро любого бизнес-плана. Она представляет в стоимостном выражении всю информацию об инвестициях в реальные активы, способах и схемах их финансирования, индивидуальных особенностях налогообложения и ценообразования конкретного инвестора, а также отражает возможное влияние экономического окружения.

Самое главное при определении подходов к построению финансовой модели - проникнуться идеей оценки инвестиций на основе денежных потоков. Как показывает практика, основная сложность скрывается в том, что множество специалистов решают экономические задачи, связанные с анализом финансовой отчетности действующего предприятия.

Помощь консультантов предпринимателю завершается на предыдущем этапе, когда внутренние и внешние консультанты помогают собрать необходимую информацию и осуществляют ее первичную обработку. На конечном этапе консультанты могут ассистировать предпринимателю.

В конце составления бизнес-плана рассчитываются и обобщаются основные производственные, экономические и финансовые показатели работы предприятия, которые впоследствии будут использованы для контроля и анализа его деятельности, а также рассчитываются показатели платежеспособности на начало и конец планового периода.

Бизнес-план предприятия может составляться на календарный год взамен плана (прогноза) экономического и социального развития, а также и на более длительный период, на три-пять лет вперед.

Долгосрочное планирование повышает авторитет предприятия в глазах партнеров, а при совершении крупных сделок, оформлении кредитов в банке или получении различных субсидий план служит в качестве технико-экономического обоснования. Кроме того, не исключено, что предприятию придется составлять бизнес-планы под конкретные мероприятия, особенно на инновационные проекты, для привлечения зарубежных партнеров для создания совместных предприятий или получения финансирования в различных формах или сферах.



Специфика вида деятельности влияет на форму и структуру бизнес-плана. Так, например, бизнес-план производственного предприятия будет существенно отличаться от бизнес-плана магазина, отделения банка или предприятия сферы услуг. Форма и структура бизнес-плана зависят также от того, на какой стадии развития находится бизнес-проект. Молодым компаниям вполне достаточно основного бизнес-плана без детальной проработки. Чем старше компания, тем более подробным становится ее бизнес-план.

Три графы постепенно дополняются детальным описанием бизнес-идеи, углубленным анализом рынка, информацией об организационной структуре предприятия, человеческих ресурсах, движении финансовых средств, прогнозом развития компании на ближайшие 3 - 5 лет.

Размер предприятия также существенно влияет на форму и структуру его бизнес-плана. Детальное бизнес-планирование - неотъемлемая черта крупного бизнеса, тогда как в сферах малого и среднего предпринимательства нет жестких требований к объему представляемой информации и к уровню детализации бизнес-плана.

Таким образом, каждый предприниматель, начиная свою деятельность, должен ясно представлять потребность на перспективу в финансовых, материальных, трудовых и интеллектуальных ресурсах, источники их получения, а также уметь четко рассчитать эффективность использования ресурсов в процессе работы фирмы. В рыночной экономике предприниматели не смогут добиться стабильного успеха, если не будут планировать свою деятельность, постоянно собирать и аккумулировать информацию как о состоянии целевых рынков, положении на них конкурентов, так и о собственных перспективах и возможностях. Решение названных и других задач предпринимательства связано с овладением методами бизнес - планирования.

## 1.2 Принципы разработки бизнес-плана

В современный период становления рыночных отношений среди группы ведущих экономистов наибольший вес стала приобретать теория о том, что на смену ранее используемому внутрихозяйственному планированию пришло бизнес-планирование. Однако практика показала не только возможность, но и необходимость совместного существования этих систем планирования в хозяйственной деятельности предприятий.

Механизм делового рыночного планирования, как считает Ю.А. Арутюнов, состоит из теории, методологии и практики плано-управленческой деятельности, охватывающей общепринятые закономерности и российскую специфику рыночных экономических отношений. С течением времени ориентиры, методы и инструменты хозяйствования изменились, сейчас в основу деятельности заложены рыночные законы спрос и предложение. В существующих условиях бизнес-планирование призвано объединить все этапы реализации предпринимательских проектов: от выбора стратегической или тактической цели до ее полной реализации на соответствующем рынке [7].

Таким образом, практика планирования подтверждает тесное взаимодействие бизнес-планов и социально-экономических планов, сложившихся на российских предприятиях в последние годы. Однако между этими видами планов существуют и различия [19].

Во-первых, бизнес-планирование, в широком смысле, комплексный план развития предприятия. Бизнес-план, в узком смысле, ориентируется главным образом на разработку инновационного проекта и получение под него инвестиций или кредитов, тогда как социально-экономическое планирование может включать различные виды совместной текущей и перспективной деятельности.

Во-вторых, бизнес-планы разрабатываются на проекты, четко очерченные временными сроками их выполнения, по истечении которых работа над данным бизнес-проектом завершается. Внутрифирменное планирование производится и

осуществляется непрерывно на всех уровнях управления хозяйством.

Так, по мере выполнения одного годового плана фирмы после соответствующей корректировки переходят к осуществлению очередного плана и т.д. Бизнес-план имеет не только четкие временные, но и более узкие пространственные границы, тогда как любой внутрифирменный план таких четких ограничений не имеет.

В-третьих, основное назначение бизнес-плана состоит в открытии предпринимателями нового дела и получении на выполнение проекта необходимых производственных ресурсов и в первую очередь денежных средств. Поиск надежных инвесторов требует наиболее тщательного обоснования многих финансовых показателей с учетом существующей степени риска не только во внутренней производственно-хозяйственной деятельности, но и во внешних кредитно-финансовых и банковских структурах. Внутрифирменные планы необходимы в большей степени для собственного использования, тогда как бизнес-планы нужны для внешних инвесторов и кредиторов.

В-четвертых, бизнес-планы разрабатываются непосредственно под руководством и при личном участии предпринимателя - учредителя фирмы. Внутрифирменным планированием, как правило, занимаются профессиональные экономисты-менеджеры и плановики линейных и функциональных подразделений предприятия. Личное участие каждого бизнесмена-предпринимателя в разработке делового плана своего нового предприятия способствует не только выработке реальной стратегической и оперативной цели, но и обеспечивает в будущем наиболее совершенную организацию выполнения бизнес-проекта на основе соизмерения затрат и результатов.

В-пятых, отечественные специалисты пока не имеют научно обоснованных методик разработки бизнес-планов применительно к нашим условиям новых рыночных отношений, поскольку в большинстве методических и учебных рекомендаций раскрывается преимущественно опыт

планирования на сложившемся зарубежном рынке. В то же время на российских предприятиях в условиях спада производства недостаточно широко используется имеющийся опыт внутрихозяйственного планирования. Поэтому в настоящее время требуется комплексный подход к развитию теории и практики не только бизнес-планирования, но и всей системы внутрихозяйственного планирования на отечественных предприятиях и фирмах с разными формами собственности и организационными особенностями.

Планы действий любой организации можно охарактеризовать как наступательные или оборонительные. Все зависит от экономического положения, в котором в конкретный момент находится предприятие. Наступательные планы предполагают развитие организации: производства новых товаров и услуг, выход на новые рынки сбыта, завоевание конкурентного превосходства. Такие планы обычно создают обладающие высоким экономическим потенциалом фирмы.

Бизнес-планы предприятия являются одними из видов наступательных планов. Во многих случаях фирмы довольствуются оборонительными планами, нацеленными на удержание своих позиций на рынке и предупреждение банкротства их. Вариантом оборонительных планов является ликвидационный план. Этот план включает в себя рекомендации по избавлению от не нужных организации элементов, т.е. от таких элементов, которые создают препятствия на пути ее развития. Это могут быть конкретные виды убыточных или низкорентабельных товаров и услуг, неэффективно работающая собственность, отдельные структурные единицы [14].

Приведем основные разновидности бизнес-планов. Бизнес-план коммерческой идеи или инвестиционного проекта - изложение для потенциального партнера или инвестора результатов маркетингового исследования, обоснование стратегии освоения рынка, предполагаемых финансовых результатов.

Концепция бизнес-плана коммерческой идеи или инвестиционного проекта является основой для переговоров с потенциальным инвестором и

партнером для выяснения степени их заинтересованности или возможной вовлеченности в проект. Бизнес-план компании - изложение перспектив развития компании на предстоящий плановый период перед Советом директоров или собранием акционеров с указанием основных бюджетных наметок и хозяйственных показателей для обоснования объемов инвестиций или других ресурсов. Бизнес-план структурного подразделения (центра финансовой ответственности) - изложение перед высшим руководством корпорации плана развития хозяйственной (операционной) деятельности подразделения для обоснования объемов и степени приоритетности централизованно выделяемых ресурсов или величины прироста оставляемой в распоряжении подразделения прибыли.

Бизнес-план (заявка на кредит) для получения на коммерческой основе заемных средств от организации-кредитора. Бизнес-план (заявка на грант) для получения средств из государственного бюджета или благотворительных фондов на решение острых социально-политических проблем с обоснованием прямых и косвенных выгод для региона и общества в целом от выделения средств или ресурсов под данный проект. Бизнес-план развития региона (страны) - обоснование перспектив социально-экономического развития региона и объемов финансирования, соответствующих программ для органов с бюджетными полномочиями [26].

Таким образом, планирование является важнейшей частью любого бизнеса. Важность его может быть выражена так: «Планировать или быть планируемым». Фирма, которая не умеет или не считает нужным планировать свою деятельность, сама оказывается объектом планирования, средством для достижения чужих целей. Современный подход к бизнес-планированию создает основу для устойчивого и эффективного бизнеса. Хорошо составленный бизнес-план представляет важнейшее средство обеспечения жизнеспособности предприятия в условиях конкуренции, несмотря на любые рыночные коллизии и неожиданности, а также позволяет добиваться на практике целей, соответствующих интересам фирмы, исходя из запросов рынка.

Следует отметить, что планирование деятельности фирмы с помощью бизнес-планов дает немало преимуществ, например [9]:

- позволяет осуществлять более четкую координацию предпринимаемых усилий по достижению поставленных в бизнес-плане целей;

- устанавливает показатели деятельности предприятия, не-обходимые для контроля хода выполнения данного бизнес-плана;

- заставляет менеджеров четче и конкретнее определить вытекающие из поставленных целей задачи предприятия по реализации плана, выбрать стратегию и тактику их решения.

- делает фирму более подготовленной к внезапным изменениям рыночных ситуаций, уменьшает время адаптации к новым условиям реализации проекта.

- устанавливает обязанности и персональную ответственность всех руководителей фирмы по обеспечению достижения поставленных целей бизнес-плана.

Правильно составленный бизнес-план отвечает на самый главный для бизнесмена вопрос - стоит ли вкладывать деньги в этот проект и принесет ли он доходы, которые окупят все затраты сил и средств.

Бизнес-планирование в организации может быть различным по срокам, точности, по вносимым поправкам и степени координации. Однако общими для всех видов планирования являются следующие признаки [14].

1. Любой вид планирования представляет собой упорядоченный процесс.
2. Обработка информации выступает в качестве основы планирования.
3. Инвестиционные проекты представляют собой определённые направления вложений, разрабатываемые и экономически обоснованные в рамках бизнес-планирования.

Как правило, планирование направлено на достижение определенных стратегических целей.

Принципы разработки бизнес - плана определяют характер и содержание плановой деятельности в организации. Правильное соблюдение принципов

планирования создает предпосылки для эффективной работы фирмы и уменьшает возможность отрицательных результатов планирования.

Впервые общие принципы планирования были сформулированы А. Файолем. В качестве основных требований к разработке программы действия или планов предприятия им были названы пять принципов: необходимость, единство, непрерывность, гибкость и точность. Принцип необходимости планирования означает повсеместное и обязательное применение планов при выполнении любого вида трудовой деятельности [26].

Внутрифирменное планирование является по своему назначению основой соблюдения единства планов на уровне предприятия (фирмы). Принцип непрерывности планов заключается в том, что на каждом предприятии процессы планирования, организации и управления производством, как и трудовая деятельность, являются взаимосвязанными между собой и должны осуществляться постоянно и без остановки. Чтобы не было перерывов или остановок в производственной деятельности, необходимы не только непрерывность планирования, но и соответствующее обновление выпускаемой продукции и выполняемых работ. Это предполагает, что на смену одному плану производства приходит без перерыва другой: один товар своевременно заменяется по требованию рынка другим. Кроме того, непрерывность планирования означает постепенный переход от стратегических планов к тактическим, а от них - к оперативным, а также необходимое взаимодействие между краткосрочными и долгосрочными планами [14].

На большинстве российских предприятий в условиях рынка действуют в основном планы с реализацией на один год. Все другие виды бизнес-планов как большей, так и меньшей продолжительности должны быть строго согласованы с годовыми планами и могут функционировать одновременно.

Непрерывность планирования позволяет сделать возможным постоянный контроль, анализ и модификацию планов при изменении как внутренней, так и внешней среды. В процессе непрерывного планирования происходит заметное сближение фактических и плановых показателей производственно-

экономической деятельности на каждом предприятии.

В условиях рынка возможны также значительные колебания спроса, изменения действующих цен и тарифов, которые тоже ведут к соответствующим поправкам в различных планах. Поэтому все планы на наших предприятиях, как это принято в мировой практике, должны содержать резервы, именуемые иначе надбавками «безопасности», или «подушками». При соблюдении этого требования необходимо также планировать величину таких резервов, ибо их необоснованное применение сказывается на результатах планирования.

При оперативном или краткосрочном планировании требуется более высокая степень точности плановых показателей, при стратегическом или долгосрочном - можно ограничиться выбором общей цели и составлением приближенных расчетов [30].

В современной отечественной науке и практике планирования, помимо рассмотренных классических требований, широкую известность имеют общеэкономические принципы: системность, целенаправленность, комплексность, оптимальность, эффективность, научность, приоритетность, сбалансированность, занятость, директивность, само-стоятельность, равнонапряженность, конкретность, объективность, динамичность, риск и др.

### **1.3 Оценка целесообразности реализации бизнес-плана**

Бизнес-план - визитная карточка инвестиционного проекта. Он дает инвестору ответ на вопрос, стоит ли вкладывать средства в данный инвестиционный проект и при каких условиях он будет наиболее эффективен при допустимой для инвестора степени риска и верности допущений, сделанных разработчиком инвестиционного проекта. Обязательным условием получения банковского кредита является предоставленный банку грамотно составленный бизнес-план инвестиционного проекта. Если у заемщика он отсутствует, это говорит о низком профессиональном уровне администрации



предприятия.

Любой проект, связанный с инвестициями, правильно начинать с составления бизнес-плана, в котором бы подробно описывалась технологическая и организационная сторона реализации проекта, система внутренних и внешних факторов, которые влияют на его прибыльность. Оценка бизнес-плана дает заключение о том, насколько эффективны вложения в данный проект при разных уровнях доходности.

Оценка бизнес-плана может трактоваться двояко. С одной стороны, это экспертиза, в ходе которой специалисты разбираются в том, как он устроен, ищут ошибки в его разделах и составляют список рекомендаций для успешного внедрения бизнес-плана в жизнь.

А с другой стороны, процедура оценки бизнес-плана может проводиться с целью выяснить рыночную стоимость готового бизнес-плана. Если эксперты высоко оценили какой-то бизнес-план, его можно продать за довольно большую сумму денег. Так как инвесторы и современные бизнесмены готовы платить деньги за интересные и уже проработанные идеи бизнеса.

Бывают ситуации, когда компания составляет успешный и высоко оцененный экспертами бизнес-план, но не может его сама воплотить в жизнь, например, из-за высоких инвестиций. Тогда будет разумно продать этот бизнес-план другой компании, у которого есть необходимые инвестиции.

Цели оценки бизнес планирования [23]:

- с целью поиска инвестора для реализации проекта;
- с целью выбора лучших условий кредитования или инвестирования;
- с целью подготовки качественного инвестиционного проекта;
- с целью опровержения или подтверждения сомнения в целесообразности участия в проекте;
- с целью прояснения неопределенности результатов инвестиционного проекта.

Процедуру оценки экономической эффективности бизнес-плана можно поделить на две части [9].

Во-первых, оценка бизнес–плана начинается с этапа принятия решения о целесообразности его разработки, когда производится предварительная оценка самого инвестиционного проекта. На этом этапе важно выяснить, насколько целесообразно детально прорабатывать инвестиционный проект и разрабатывать подробный бизнес-план.

Затем непосредственно оценку бизнес-плана проводят в несколько этапов. Анализируется техническая возможность осуществить данный проект – его сроки, общие затраты, месторасположение, доступность рынков и ресурсов, а также технологические процессы. Проводится технический анализ предприятия, которое должно заниматься реализацией данного инвестиционного проекта. Моделируются все потоки: ресурсов, продукции и денежных средств. Рассчитываются показатели эффективности проекта для всех его участников.

В ходе проведения оценки бизнес-плана обязательно анализируются риски и неопределенности, которые могут возникнуть в ходе реализации проекта. И наконец, анализируется организационная структура проекта.

Целесообразно проводит анализ эффективности проекта по следующей схеме [14]:

- предварительная экспертная оценка эффективности бизнес планирования;
- маркетинговый анализ;
- техническая оценка;
- финансовая оценка;
- институциональный анализ;
- оценка рисков.

В результате оценки бизнес-плана предприятия заказчик получает заключение экспертов, которое включает в себя:

- оценку эффективности проекта и его реализуемости;
- оценку того, насколько целесообразно участвовать в этом инвестиционном проекте разным сторонам;

- оценку разных вариантов проекта и их сравнение;
- оценку того, насколько инвестиционный проект соответствует российским стандартам и международным стандартам.

Оценка эффективности бизнес-плана.

Экономическая оценка инвестиций бизнес-плана должна определить, будет ли размер вложений (цена актива, который приобретается) соответствовать будущим доходам, учитывая все существующие риски проекта.

Такая оценка бизнес-плана дает возможность определить в довольно короткие сроки действенность денег вложения в данный проект и быстро сориентироваться в бизнес-плане, принесенном на рассмотрение.

Оценка эффективности бизнес-плана производится с учетом следующих финансовых показателей [26]:

- чистая текущая стоимость проекта (NPV);
- cash Flow;
- индекс прибыльности инвестиций (PI);
- внутренняя норма рентабельности (IRR).

Маркетинговый анализ в оценке бизнес-плана.

Анализируя маркетинговую составляющую бизнес-плана, эксперт оценочной компании должен ответить на следующие вопросы в рамках оценки бизнес-плана [9]:

- сможет ли предприятие продать тот продукт, который предусмотрен в анализируемом бизнес-плане;
- получит ли предприятие ожидаемую прибыль от продажи этого продукта;
- насколько данный проект соответствует внутренней и внешней политике государства.

Если хотя бы один ответ на эти вопросы окажется отрицательным, такой бизнес-план следует отклонить.

Оценка рисков бизнес-плана.

Оценка бизнес-плана всегда включает в себе оценку его рисков, то есть вероятности возникновения пессимистичного сценария развития. Оценка риска бизнес плана включает в себя:

- оценку производственного риска, связано с тем, что предприятие по каким-то причинам не сможет выполнить свои обязательства перед заказчиком;
- оценку финансового риска, связанного с невыполнением финансовых обязательств по отношению к инвесторам, в результате использования заемных средств для финансовой деятельности;
- оценку инвестиционного риска, который связан с возможным обесцениванием инвестиционно-финансового портфеля, который может состоять как из собственных, так и из приобретенных бумаг;
- оценку рыночного риска, связанного с колебанием процентных ставок на фондовом рынке и колебанием курсов валют;
- оценку политического риска, который связан с возможными убытками от изменений политической ситуации.

Оценку рисков бизнес-плана производят по следующей схеме [23]:

Сначала выбирают наиболее рискованные параметры бизнес-плана (например, снижение цены продажи, снижение объема продаж и т.д.).

Анализируют все сценарии реализации бизнес-плана: пессимистичный, базовый и оптимистичный. И в основе конечного вывода оценки бизнес-плана о возможности реализации данного проекта должны лежать данные пессимистичного сценария.

Разработка бизнес-плана предприятия позволяет решить еще одну задачу – спрогнозировать различные сценарии развития событий и выявить препятствия, которые могут возникнуть в ходе реализации проекта. С одной стороны, это позволяет подготовить варианты действий по их реализации, а с другой, – убедить инвестора в том, что разработчики проекта мыслят реальными категориями и готовы к преодолению трудностей.

Заключительным этапом создания бизнес-плана является расчёт (оценка) эффективности бизнеса.

Для оценки прибыльности работы обычно используют различные варианты показателя рентабельности - отношение прибыли, полученной предприятием за отчетный период, к какому либо базовому показателю хозяйственной деятельности - выручке, величине активов, капиталу и т.д.

Критерий эффективности – это наиболее благоприятное соотношение между прибыльностью и рискованностью проекта. Прибыльность – это не просто прирост капитала, а такой темп его увеличения, который полностью компенсирует инфляционное уменьшение покупательной способности денег в течение инвестиционного цикла и покрывает риски инвестора, связанные с возможностью недополучения прибыли.

Таким образом, проект будет привлекательным для инвестора, если его реальная доходность будет превышать таковую для любого иного способа вложения капитала [16].

Чистым доходом (ЧД; Net Value — NV) называется накопленный эффект (сальдо денежного потока) за расчетный период:

$$\text{ЧД} = \sum_m \Phi_m \quad (1.1)$$

где  $\Phi_t$  - эффект (сальдо) денежного потока на t-м шаге, а сумма распространяется на все шаги в расчетном периоде.

Важнейшим показателем эффективности проекта является чистый дисконтированный доход (ЧДД; интегральный эффект; Net Present Value - NPV) – накопленный дисконтированный эффект за расчетный период. ЧДД зависит от нормы дисконта E и рассчитывается по формуле [22]:

$$\text{ЧДД} = \sum_m \Phi_m \times \alpha_m \quad (1.2)$$

где  $\alpha_t$  – коэффициент дисконтирования.

ЧД и ЧДД характеризуют превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами для данного проекта соответственно без учета и с учетом неравноценности их разновременности.

Внутренней нормой доходности (ВНД, внутренней нормой дисконта; внутренней нормой рентабельности; Internal Rate of Return - IRR) обычно называют такое положительное число E', что при норме дисконта E = E' чистый

дисконтированный доход проекта обращается в 0.

Для оценки эффективности проекта значение ВНД необходимо сопоставлять с нормой дисконта  $E$ . Проекты, у которых  $ВНД > E$ , имеют положительное ЧДД и поэтому эффективны, те, у которых  $ВНД < E$ , имеют отрицательное ЧДД и потому неэффективны.

Сроком окупаемости («простым» сроком окупаемости; payback period) называется продолжительность наименьшего периода, по истечении которого текущий чистый доход в текущих или дефлированных ценах становится и в дальнейшем остается неотрицательным.

Потребность в дополнительном финансировании (ПФ) – максимальное значение абсолютной величины отрицательного накопленного сальдо от инвестиционной и операционной деятельности. Данный показатель отражает минимальный объем внешнего финансирования проекта, необходимый для обеспечения его финансовой реализуемости. Поэтому ПФ называется еще капиталом риска.

Потребность в дополнительном финансировании с учетом дисконта (ДПФ) – максимальное значение абсолютной величины отрицательного накопленного дисконтированного сальдо от инвестиционной и операционной деятельности [14].

Индексы доходности затрат и инвестиций превышают 1, если для этого потока ЧД положителен. Индексы доходности дисконтированных затрат и инвестиций превышают 1, если для этого потока ЧДД положителен.

Необходимые условия эффективности инвестиционных бизнес-проектов.

Для того чтобы проект мог быть признан эффективным, необходимо выполнение какого-нибудь из следующих условий:

1.  $ЧДД > 0$ .
2.  $ВНД > E$  при условии, что ВНД этого проекта существует.
3.  $ИД > 1,0$ .
4. Срок окупаемости с учетом дисконтирования  $T_d < T$ .

При этом если выполнено условие 2, остальные условия также будут

выполняться, если же выполнено любое из условий 1, 3, 4, то будут выполнены и другие из этих условий (хотя ВНД проекта может и не существовать).

Расчеты показателей эффективности проекта.

Все расчеты показателей эффективности рекомендуется выполнять с денежных средств  $[П(t)]$  и оттоки или выплаты денежных средств  $[О(t)]$  в каждом периоде  $(t)$  реализации проекта.

Разница между притоком и оттоком денежных средств в каждом периоде  $(t)$  называется потоком реальных денег  $\Phi(t)$  или Кэш Фло (Cash Flow). Значения  $П(t)$  и  $О(t)$  для каждого месяца делятся на соответствующий коэффициент дисконтирования  $E_{мес}$  [12]:

$$E_{мес} = \sqrt[12]{1 + \frac{E_{год}}{100}} \quad (1.3)$$

где  $E_{год}$  - годовая ставка дисконтирования в %.

Чистый дисконтированный доход (ЧДД) определяется как сумма текущих эффектов за весь расчетный период, приведенная к начальному шагу, или как превышение интегральных результатов над интегральными затратами.

Величина ЧДД для постоянной нормы дисконта вычисляется по формуле [14]:

$$ЧДД = \Phi_{инт} = \sum_{t=0}^T DП(t) - \sum_{t=0}^T DО(t) \quad (1.4)$$

где  $DПt$  - продисконтированные поступления, получаемые на  $t$ -ом шаге расчета,

$DOt$  - продисконтированные затраты, осуществляемые на том же шаге

$T$  - горизонт расчета (число прогнозов)

Эффект достигаемый на  $t$ -ом шаге [12]:

$$\Phi t = (Пt - Ot) \quad (1.5)$$

Если ЧДД проекта положителен, проект является эффективным (при данной норме дисконта).

Внутренняя норма доходности (ВНД) представляет собой ту норму дисконта ( $E_{вн}$ ), при которой величина приведенных эффектов равна приведенным капиталовложениям. Полученная в процессе расчета ВНД

сравнивается с требуемой инвестором нормой дохода на капитал.

Для того чтобы бизнес-план предприятия мог в полной мере выполнять свои функции, он должен отвечать ряду требований: быть написан простым и понятным языком с использованием кратких и четких формулировок; носить всеобъемлющий характер, то есть включать всю информацию по проекту, представляющую интерес для инвестора; опираться на реальные факты и обоснованные предложения; иметь завершенный характер, то есть содержать стратегию достижения поставленных целей; обладать комплексностью, то есть содержать производственное, маркетинговое, организационное, финансовое обеспечение; иметь перспективный характер, то есть обеспечивать возможность разработки на его основе дальнейших планов с сохранением преемственности развития; обладать гибкостью, обеспечивающей возможность внесения корректировок в разработанные программы; иметь контролирующий характер, связанный с четкой характеристикой графиков работ, контрольных сроков и показателей.

Подготовку хорошего и эффективного бизнес-плана можно назвать трудоемким процессом, который требует обусловленных материальных и временных затрат всех специалистов предприятия, которые объединены единым руководством и общей идеей. Стоит также отметить, что бизнес-план описывает задачи и цели, которые необходимо решать фирме, как в ближайшем времени, так и в перспективе. Ценность бизнес-плана определяется тем, что: дает возможность определения жизнеспособности проекта в условиях конкуренции, содержит ориентир развития будущего фирмы. Ценность бизнес-плана определяется тем, что: дает возможность определения жизнеспособности проекта в условиях конкуренции, содержит ориентир развития будущего фирмы.



## **2 АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ**

### **АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВО–ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «ЭЛЕКТРОСЕРВИС»**

#### **2.1 Организационно–экономическая характеристика предприятия ООО «Электросервис»**

Общество с ограниченной ответственностью «Электросервис» является электросетевой организацией-субъектом естественных монополий, оказывающую услуги по передаче электрической энергии и технологическому присоединению в границах субъекта РФ - Республики Хакасия, уставной капитал 10000 руб, органы управления- единоличный исполнительный орган- генеральный директор.

Общество владеет на законных основаниях, электросетевыми объектами, производственной базой и транспортными средствами, включенными в основные фонды предприятия, общая длина кабельных и воздушных линий электропередач 0.4-110 кВ – 149,87 км, общая мощность трансформаторных подстанций 6-35 кВ - 29,286 МВА, стоимость основных фондов – 14 238 тыс.руб.

Основными покупателями услуг являются электросбытовые организации РХ: филиал ПАО «МРСК Сибири-Хакасэнерго», ООО «Абаканэнергосбыт», ООО «Русэнерсбыт», а также «котлодержатель» ПАО «МРСК Сибири». Численность персонала 48 человек.

Предприятие является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, расчетный счет и иные счета в банках, полное фирменное наименование, сокращенное наименование, печать с полным фирменным наименованием и указанием адреса нахождения, бланки, штамп, собственный товарный знак. Основной упор в работе предприятия делается на снижении потерь при ее передаче электрической энергии. Комплекс проводимых

мероприятий включает в себя усиление контроля за учетом электрической энергии, борьбу с хищениями, снижению технических потерь и пр.

## 2.2 Экономическая оценка основных производственных показателей предприятия ООО «Электросервис»

Основные производственные показатели деятельности предприятия представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Основные производственные показатели деятельности предприятия за 2019-2021 гг.

Наименование показателя	2019 г.	2020 г.	2021 г.	План на 2022 год	Отклонение 2021/2019	
					Абсолютное (+/-)	%
Отпуск электроэнергии в сеть, млн кВт-ч	54,65	51,46	57,45	50,12	2,8	1,05
Отпуск электроэнергии из сети, лн кВт-ч	51,37	48,45	55,01	47,58	3,64	1,07
Потери электроэнергии, млн кВт-ч	3,28	2,538	2,44	2,5	-0,84	0,74
Потери, %	6	4,93	4,25	4,6	-1,75	0,71

Динамика отпуска электроэнергии в сеть, из сети, а также потери представлены на рисунках 2.1 – 2,3.

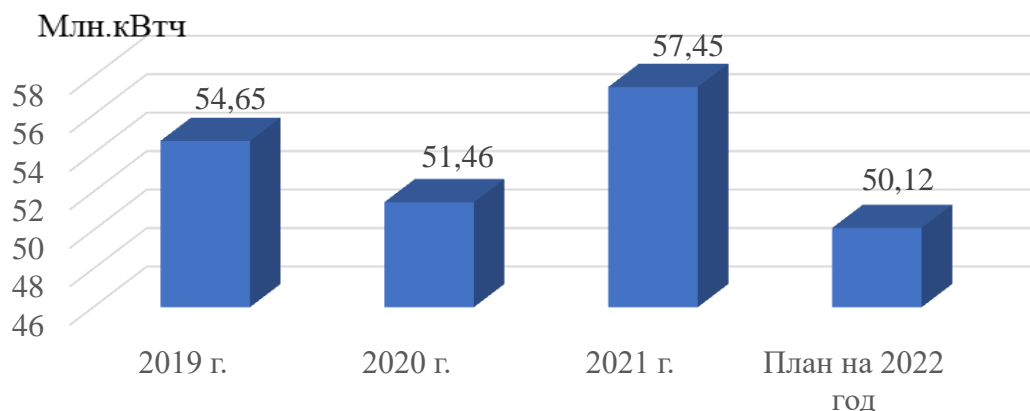


Рисунок 2.1 – Динамика отпуска электроэнергии в сеть за 2019-2021 гг., план на 2022 г. млн.кВтч.

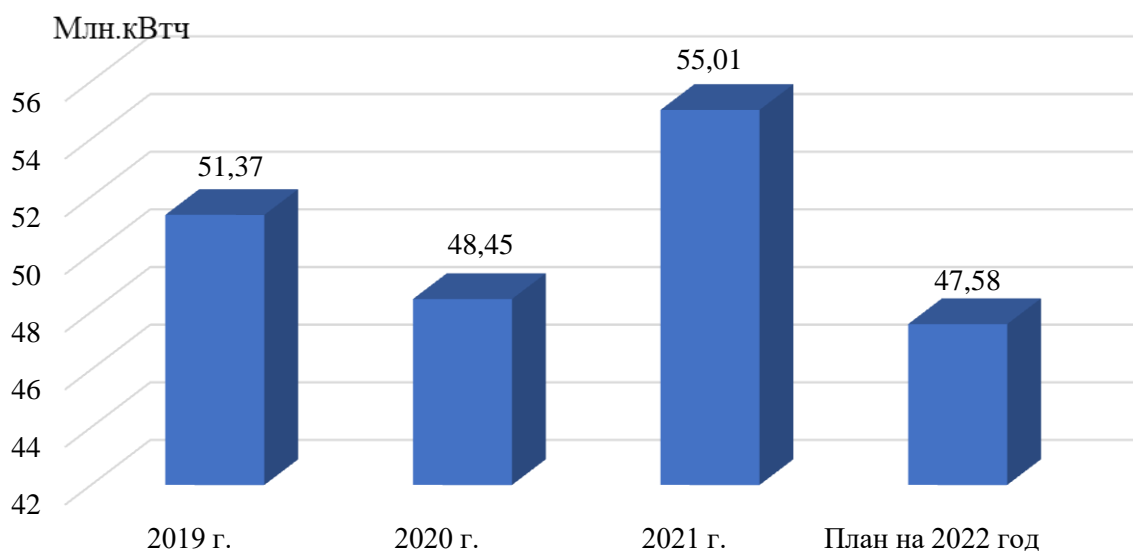


Рисунок 2.2 – Динамика отпуска электроэнергии из сети за 2019-2021 гг., план на 2022 г. млн.кВт-ч

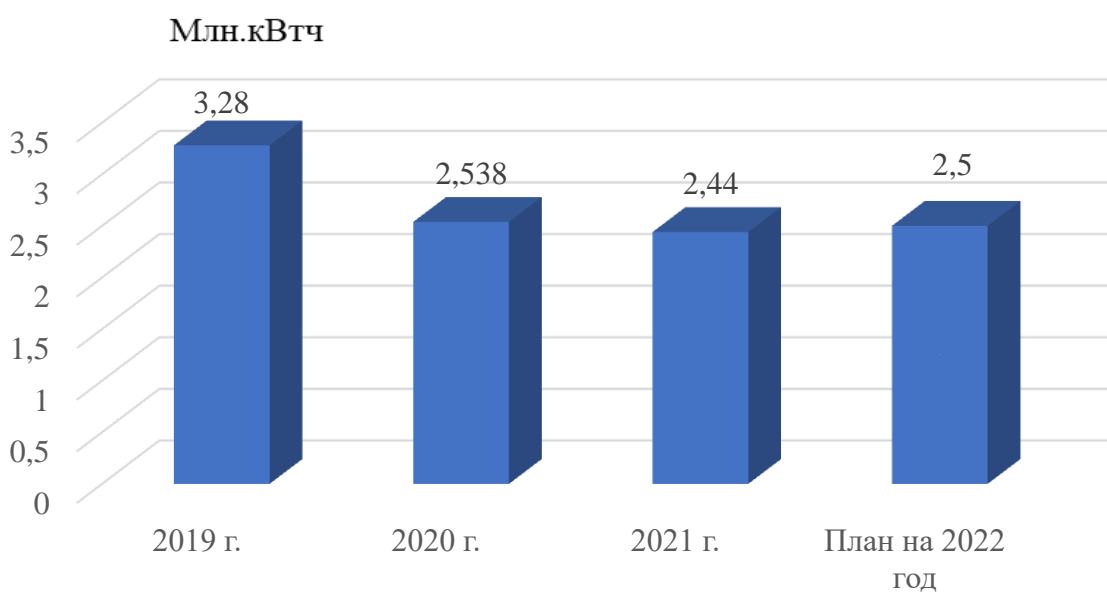


Рисунок 2.3 – Динамика потерь электроэнергии за 2019-2021 гг. план на 2022 г., млн.кВт-ч

Анализируя таблицу 2.1. можно отметить, что за истекший период 2019–2021 гг. отпуск электроэнергии в сеть и из сети увеличивается, а процент потерь снижается. Однако, если учитывать план выполнения на 2022 год, стоит отметить, что отпуск электроэнергии в сеть и из сети запланирован гораздо

ниже чем в предыдущие годы, а потери заложены в процентном отношении гораздо выше чем в 2021 году.

### 2.3 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Электросервис»

Проведем анализ финансового состояния ООО «Электросервис» за период с 2019-2021 гг. (Приложение 1). Анализ и оценка приведенных значений финансовых показателей ООО «Электросервис» рассчитана с учетом отраслевых особенностей деятельности организации (отрасль – «передача и распределение электрической энергии»).

Таблица 2.2 – Структура имущества и источников его формирования за 2019-2021 гг.

Показатель	Значение показателя					Изменение за анализируемый период	
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса		тыс. руб.	± %
	2019	2020	2021	на начало анализ. периода	на конец анализ. периода		
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Актив</b>							
1. Внеоборотные активы	12251	11744	20715	61,1	66,6	+8464	+69,1
в том числе: основные средства	12251	11744	20715	61,1	66,6	+8464	+69,1
нематериальные активы	–	–	–	–	–	–	–
2. Оборотные, всего	7814	12478	10399	38,9	33,4	+2585	+33,1
в том числе: запасы	182	686	5	0,9	<0,1	-177	-97,3
дебиторская задолженность	6828	10675	9422	34	30,3	+2594	+38
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	804	1117	938	4	3	+134	+16,7

1	2	3	4	5	6	7	8
Пассив							
1. Собственный капитал	1490	1 783	2606	7,4	8,4	+1116	+74,9
2. Долгосрочные обязательства, всего	10	816	116	<0,1	0,4	+106	+11,6 раза
в том числе: заемные средства	10	816	116	<0,1	0,4	+106	+11,6 раза
3. Краткосрочные обязательства, всего	18565	21623	28392	92,5	91,3	+9827	+52,9
в том числе: заемные средства	–	–	–	–	–	–	–
Валюта баланса	20065	24222	31114	100	100	+11049	+55,1

Анализ таблицы 2.2 показал, что за исследуемый период внеоборотные активы увеличились в сумме на 8464,0 тыс.руб. или на 69,1%, в свою очередь оборотные активы увеличились в сумме +2585 тыс.руб. или на 33,1%, в целом можно сказать, что доля внеоборотных активов составляет 1/3, а внеоборотных средств – 2/3.

В целом активы организации за исследуемый период увеличились на 11049 тыс. руб. (на 55,1%). Учитывая значительное увеличение активов, необходимо отметить, что собственный капитал увеличился еще в большей степени – на 74,9%. Следует отметить, что опережающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов является положительным фактором в работе предприятия.

Рост величины активов ООО «Электросервис» связан прежде всего с ростом следующих позиций актива бухгалтерского баланса (в скобках указана доля изменения статьи в общей сумме всех положительно изменившихся статей):

- увеличение основных средств составило – 8464 тыс. руб. или на 73,3%;
- дебиторской задолженности – 2594 тыс. руб. или на 22,5%.

Среди отрицательно изменившихся статей баланса можно выделить «денежные средства и денежные эквиваленты» -117 тыс. руб. в 2021 году по сравнению с 2021 годом.

Наглядно соотношение внеоборотных и оборотных активов организации представлено ниже на рисунке 2.4.

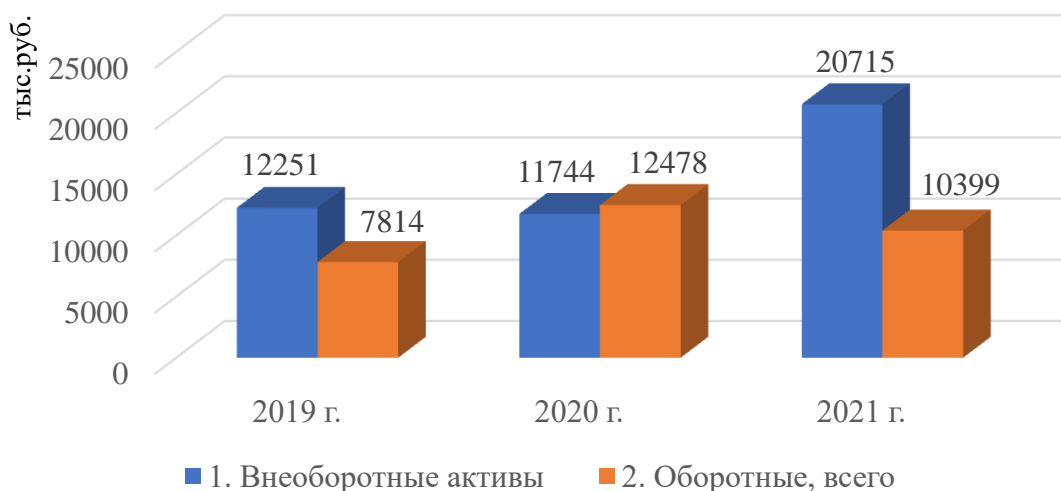


Рисунок 2.4 – Соотношение внеоборотных и оборотных активов за 2019-2021 гг., тыс.руб.

За истекший период в пассиве баланса наибольший прирост наблюдается по следующим статьям: увеличение кредиторской задолженности составило +9827 тыс. руб. или на 88,9%; нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) – 1116 тыс. руб. или на 10,1%.

Собственный капитал ООО «Электросервис» за исследуемый период увеличился на сумму +1116,0 тыс.руб. и в 2021 году составил 2606,0 тыс.руб.

Таблица 2.3 - Оценка стоимости чистых активов организации за 2019–2021 гг., тыс.руб.

Показатель	Значение показателя					Изменение	
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса		тыс. руб.	± %
	2019	2020	2021	на начало периода	на конец периода		
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Чистые активы	1490	1783	2606	7,4	8,4	+1116	+74,9
2. Уставный капитал	10	10	10	<0,1	<0,1	–	–
3. Превышение чистых активов над уставным капиталом	1480	1773	2596	7,4	8,3	+1116	+75,4

Чистые активы организации по состоянию в 2021 году намного (в 260,6 раза) превышают уставный капитал. Данный факт положительно характеризует финансовое положение предприятия, полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации. Более того необходимо отметить увеличение чистых активов на 74,9% за весь рассматриваемый период. Наглядное изменение чистых активов и уставного капитал представлено на рисунке 2.5.

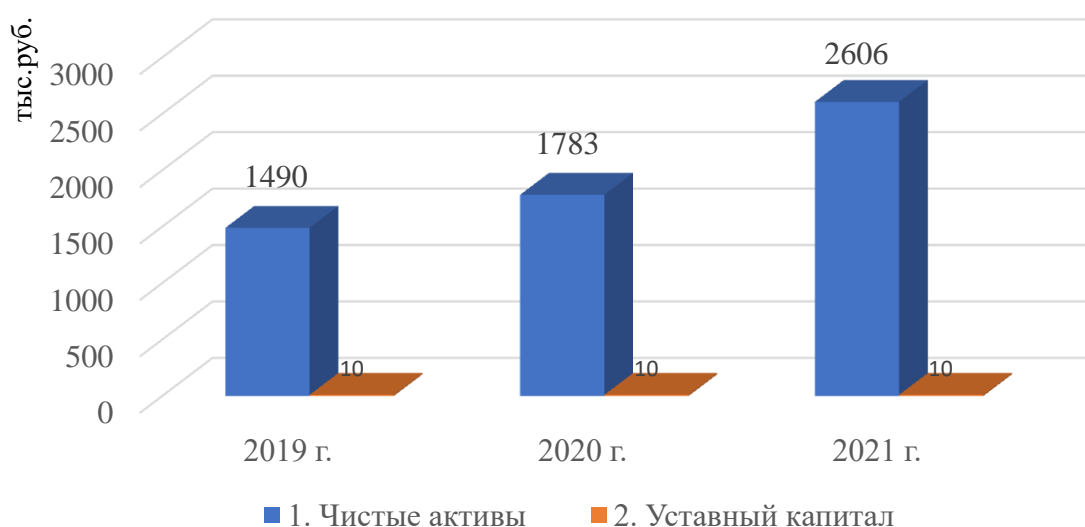


Рисунок 2.5 – Динамика чистых активов и уставного капитала за 2019-2021 гг., тыс.руб.

Далее проанализируем ликвидность баланса ООО «Электросервис». Для анализа ликвидности баланса в таблице представим активы, сгруппированные по степени их ликвидности и обязательства, сгруппированные по степени их погашения.

Анализ ликвидности баланса представлен в таблице 2.4.

Для того, чтобы баланс был абсолютно ликвидным необходимо одновременное выполнение следующих условий:  $A1 \geq П1$ ;  $A2 \geq П2$ ;  $A3 \geq П3$ ;  $A4 \leq П4$ .

Таблица 2.4 – Группировка статей баланса по степени ликвидности

Актив	2020 год, тыс. руб.	2021 год, тыс. руб.	Пассив	2020 год, тыс. руб.	2021 год, тыс. руб.
1	2	3	4	5	6
Основные ликвидные активы (Анл)	1117,0	938,0	Основные срочные обязательства (Пнс)	21623,0	28392,0
Быстро реализуемые активы (Абр)	11361,0	9427,0	Краткосрочные обязательства (Пкс)	0,0	0,0
Медленно реализуемые активы (Амр)	10675,0	9456,0	Долгосрочные обязательства (Пдс)	816,0	116,0
Трудно реализуемые активы (Атр)	11744,0	20715,0	Постоянные пассивы (Пост)	1783,0	2606,0
Баланс	24222,0	31114,0	Баланс	24222,0	31114,0

Из четырех соотношений, характеризующих соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения, выполняется только одно. У организации не имеется достаточно высоколиквидных активов для погашения наиболее срочных обязательств. В данном случае краткосрочные кредиты и займы (среднесрочные обязательства) отсутствуют. Далее проведем анализ финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств.

Таблица 2.5 - Анализ финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств, 2019-2021 гг., тыс.руб.

Показатель собственных оборотных средств (СОС)	Значение показателя		Излишек (недостаток)		
	на начало периода	на конец периода	2019	2020	2021
1	2	3	4	5	6
СОС <sub>1</sub> (рассчитан без учета долгосрочных и краткосрочных пассивов)	-10 761	-18 109	-10 943	-10 647	-18 114
СОС <sub>2</sub> (рассчитан с учетом долгосрочных пассивов)	-10 751	-17 993	-10 933	-9 831	-17 998
СОС <sub>3</sub> (рассчитанные с учетом как долгосрочных пассивов, так и краткосрочной задолженности по кредитам и займам)	-10 751	-17 993	-10 933	-9 831	-17 998



Поскольку в 2021 г. наблюдается недостаток собственных оборотных средств, рассчитанных по всем трем вариантам, финансовое положение организации по данному признаку можно характеризовать как неудовлетворительное. Более того все три показателя покрытия собственными оборотными средствами запасов за анализируемый период ухудшили свои значения.

На рисунке 2.6 представлена динамика собственных оборотных средств.

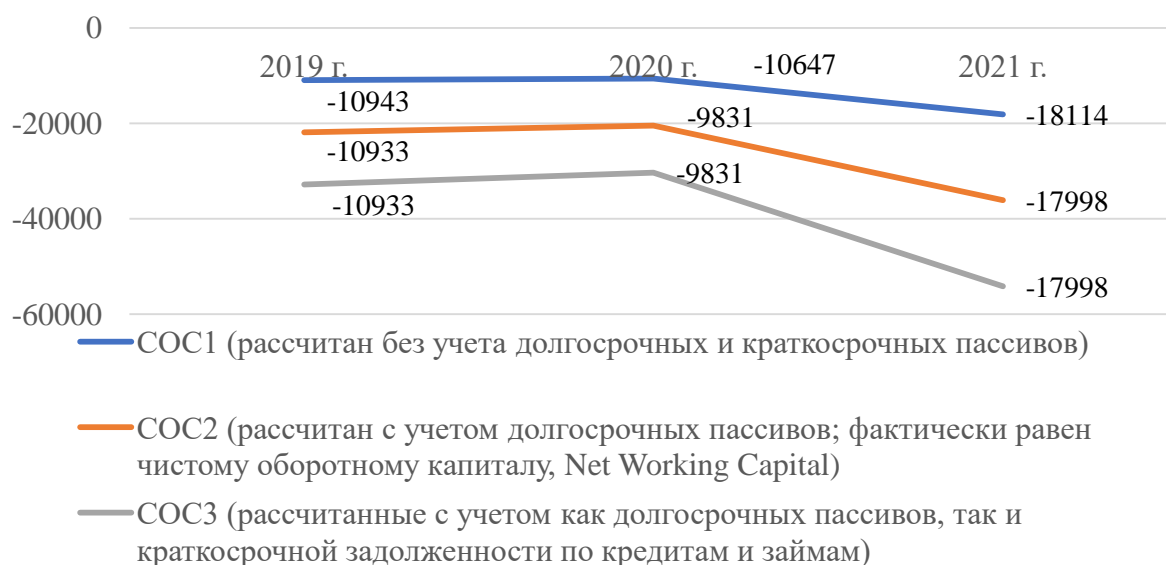


Рисунок 2.6 – Динамика собственных оборотных средств за 2019-2021 гг., тыс.руб.

В целях оценки платежеспособности предприятия необходимо рассчитать коэффициенты ликвидности (таблица 2.6).

Таблица 2.6 – Расчет коэффициентов ликвидности

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменения 2020/2021	Норматив
1	2	3	4	5	6
Коэффициент текущей ликвидности	0,48	1,07	0,7	-0,37	$1 \leq K_{т.л.} \leq 2$
Коэффициент срочной ликвидности	0,30	0,57	0,36	-0,21	К с.л. $\geq 1$
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,07	0,05	0,03	-0,02	К а.л. $\geq 0,2-0,5$

Динамика коэффициентов ликвидности представлена на рисунке 2.7.

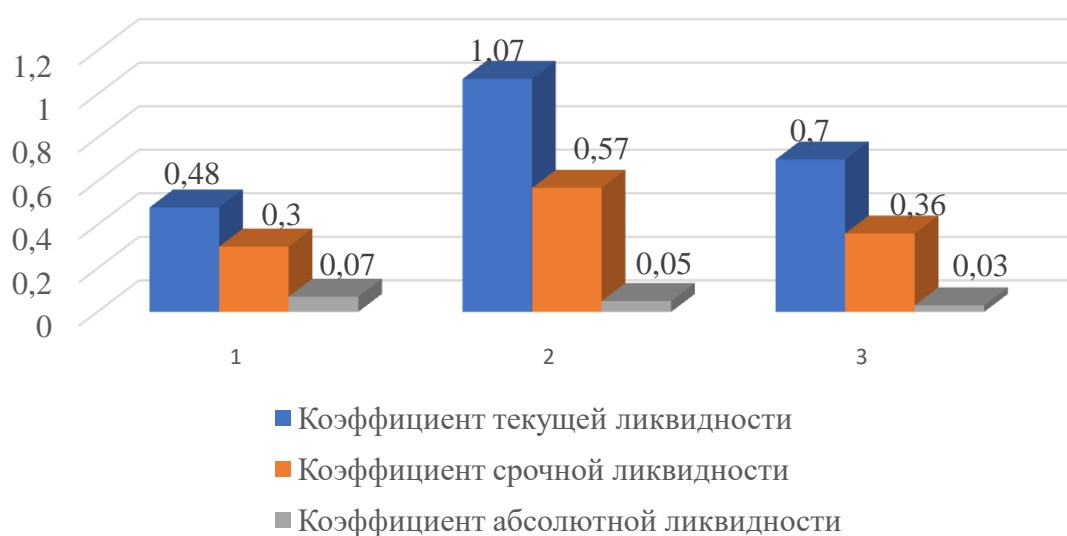


Рисунок 2.7 – Коэффициенты ликвидности за 2019-2021 гг.

Оценим финансовые коэффициенты платежеспособности в динамике и сравним эти значения с нормативами:

Коэффициент текущей ликвидности показывает достаточность оборотных средств на погашение своих краткосрочных обязательств. В рассматриваемом периоде величина коэффициента текущей ликвидности меньше 1, что означает, что предприятию недостаточно оборотных чтобы покрыть краткосрочные обязательства. За исследуемый период коэффициент значительно снизился, что характеризует деятельность предприятия с отрицательной стороны.

Коэффициент срочной ликвидности показывает прогнозируемые платежные возможности системы при условии своевременного расчета. В 2020 г. коэффициент снизился на 0,21 по сравнению с 2021 г. коэффициент ниже норматива, это указывает на необходимость постоянной работы с дебиторами, в целях обращения наиболее ликвидной части оборотных средств в денежную форму для расчетов.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает часть краткосрочной задолженности, которую можно погасить в ближайшее время. Положение

анализируемого предприятия, если оценить его с точки зрения этого коэффициента, значительно ухудшилось, так как наблюдается отрицательная динамика, что означает снижение платежеспособности предприятия.

Таким образом, на основании таблицы 2.6 делаем вывод, что значение коэффициентов текущей, срочной и абсолютной ликвидности на протяжении исследуемого периода находятся в пределах ниже допустимых значений.

Далее проведем анализ финансовых результатов. Источником для анализа служит «Отчет о финансовых результатах» ООО «Электросервис» (Приложение 2). Результаты оценки отражены в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Анализ финансовых результатов деятельности ООО «Электросервис» за 2020-2021 гг., тыс.руб.

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.		Изменение показателя		Средне-годовая величина, тыс. руб.
	2020 г.	2021 г.	тыс. руб.	± %	
1	2	3	4	5	6
1. Выручка	36292	28941	-7351	-20,3	32617
2. Расходы по обычным видам деятельности	36429	28996	-7433	-20,4	32713
3. Прибыль (убыток) от продаж	-137	-55	+82	↑	-96
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	-188	446	+634	↑	129
5. Прибыль до уплаты процентов и налогов)	-325	391	+716	↑	33
6. Проценты к уплате	–	–	–	–	–
7. Налог на прибыль, изменение налоговых активов и прочее	58	-253	-311	↓	-98
8. Чистая прибыль (убыток)	-267	138	+405	↑	-65

Выручки ООО «Электросервис» за 2021 год составила 28941 тыс. руб., что на 7351 тыс. руб. меньше, чем в 2020 году. В целом выручка за исследуемый период снизилась на 20,3%. Расходы по обычным видам деятельности предприятия также снизились на 7433,0 тыс.руб. и составили в 2021 году 28996,0 тыс.руб. В 2021 убыток от продаж в ООО «Электросервис» в 2021 г. составил 55 тыс. руб., финансовый результат от продаж в течение исследуемого периода значительно вырос в целом на 82 тыс. руб.

По статье Прочие доходы и расходы кроме процентов к уплате также произошел рост в 2021 году в сумме на 634,0 тыс.руб., в 2021 году данная статья составила 446,0 тыс.руб.

В целом, за исследуемый период чистая прибыль предприятия увеличилась в сумме на 405,0 тыс.руб. учитывая убыток в сумме 267,0 тыс.руб. в 2020 году данный факт является положительным.

Изменение выручки и чистой прибыли исследуемого предприятия наглядно представлено ниже на рисунке 2.8.

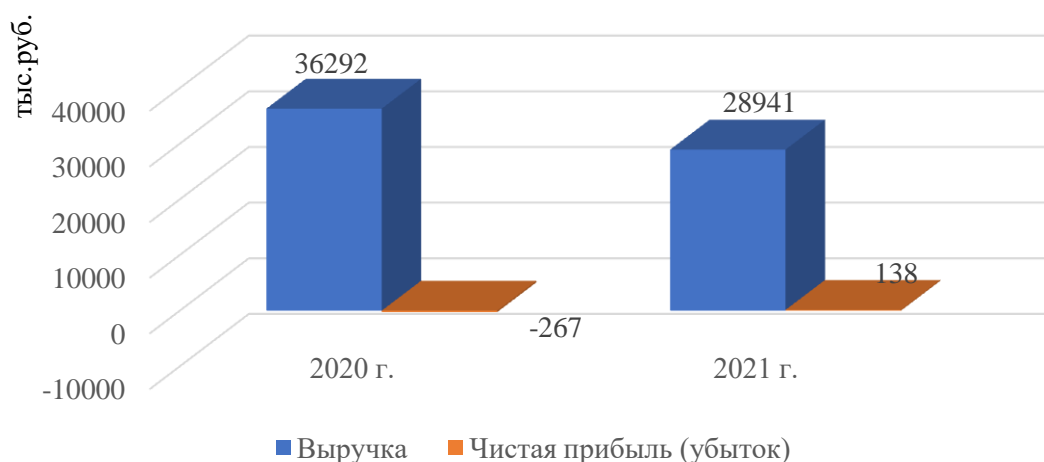


Рисунок 2.8 – Динамика выручки и чистой прибыли за 2020-2021 гг.

Проведем анализ показателей рентабельности исследуемого предприятия, таблица 2.8.

Таблица 2.8 – Анализ показателей рентабельности

Показатели рентабельности	Значения показателя (в %, или в коп/)		Изменение показателя	
	2020 г.	2021 г.	коп.,	± %
1	2	3	4	5
1. Рентабельность продаж. Нормальное значение для данной отрасли: 4% и более.	-0,4	-0,2	+0,2	↑
2. Рентабельность продаж по ЕВИТ	-0,9	1,4	+2,3	↑
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли	-0,7	0,5	+1,2	↑
Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг)	-0,4	-0,2	+0,2	↑

За исследуемый период ООО «Электросервис» по обычным видам деятельности получило убыток в размере -0,2 копеек с каждого рубля выручки от реализации. Тем не менее, имеет место положительная динамика рентабельности обычных видов деятельности по сравнению с данным показателем за исследуемый период (+1,2 коп.). Рентабельность продаж по ЕВІТ за исследуемый период составила 1,4%.

Динамика показателей рентабельности продаж представлена на рисунке 2.9.

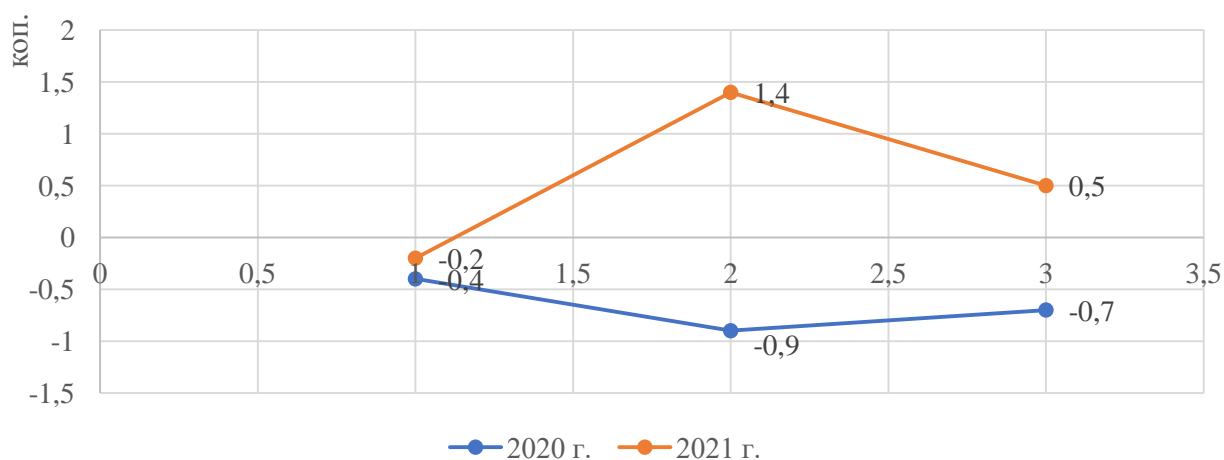


Рисунок 2.9 – Динамика показателей рентабельности продаж, 2020-2021 г. (сделать линейную диаграмму)

Проведенный финансовый анализ свидетельствует о том, что на ООО «Электросервис» наблюдается неустойчивое финансовое положение, сопровождающееся снижением платежеспособности.

#### **2.4 Финансовый контроль необходимой валовой выручки предприятий электроэнергетики**

Особенностью управления выручкой в электроэнергетике является абсолютная ее зависимость от объемов потенциального потребления электроэнергии покупателями. При этом, если в других отраслях

промышленности возможно стимулировать покупателя к приобретению большего объема поставок товаров или выполненных работ, то в электроэнергетике покупатели стремятся сократить объемы энергопотребления.

Более того, в соответствии с Федеральным законом от 23 ноября 2009 г. № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности» предприятия электроэнергетики, равно как и потребители электроэнергии должны стремиться к снижению потребления и экономии энергоресурсов [1].

Следовательно, выручка энергокомпании может расти либо за счет роста тарифа, либо за счет подключения новых потребителей электричества. Однако, подключение такого количества новых потребителей, чтобы динамика выручки каким-то образом изменилась – задача непростая. В этом и заключается важнейшая особенность энергетического производства: энергопредприятия вынуждены работать непосредственно на потребителя.

Главным показателем объема финансирования субъекта естественных монополий является объем необходимой валовой выручки (НВВ) - экономически обоснованный объем финансовых средств, необходимых организации для осуществления регулируемой деятельности в течение расчетного периода регулирования.

Необходимая валовая выручка при долгосрочном периоде регулирования складывается из суммы подконтрольных и неподконтрольных расходов и объема средств, необходимых на покрытие расходов в технологическом расходе  $\varepsilon$  и величиной выручки полученной по итогам работы за предыдущие периоды регулирования ( со знаком «плюс», если получен убыток и со знаком «минус», если получен не запланированный рост выручки):

$$НВВ = ПР + НР + Р_{пот} + \Delta В \quad (2.1)$$

ПР – подконтрольные расходы;

НР – неподконтрольные расходы;

Р<sub>пот</sub> – затраты на технологический расход электроэнергии;

$\Delta В$  – корректировка необходимой валовой выручки на  $i$ -й год

долгосрочного периода регулирования, осуществляемая в связи с исполнением, (неисполнением) инвестиционной программы на (i-1)-й год.

При дальнейшем расчете затраты на технологический расход электроэнергии, корректировка необходимой валовой выручки на i-й год долгосрочного периода регулирования, осуществляемая в связи с исполнением, (неисполнением) инвестиционной программы на (i-1)-й год в расчетах нашей работы не принимаются.

Согласно применяемому методу НВВ состоит из подконтрольных и неподконтрольных расходов, а подконтрольные расходы в свою очередь корректируются исходя из значения коэффициента индексации. Корректировка НВВ при долгосрочном периоде регулирования, выпадающая на год, который не является базовым сводится в определении коэффициента индексации подконтрольных расходов, определения объема неподконтрольных расходов и затрат, необходимых на приобретение э\э в целях компенсации потерь (технологический расход).

Подконтрольные расходы организации в i-том году долгосрочного периода регулирования определяются по формуле:

$$PP_i^{\text{код}} = PP_{i-1} \cdot I_i \cdot \left(1 + K_{\text{эл}} \cdot \frac{ye_i - ye_{i-1}}{ye_i}\right) \cdot (1 - X_i) \quad (2.2)$$

где:

i – год долгосрочного периода регулирования;

$PP_{i-1}$  – подконтрольные расходы, учтенные в i-1 году долгосрочного периода регулирования ;

$I_i$  – индекс потребительских цен, определенный на i-й год долгосрочного периода регулирования;

$K_{\text{эл}}$  - коэффициент эластичности подконтрольных расходов по количеству активов, необходимых для осуществления деятельности по передаче электрической энергии ( $K_{\text{эл}}$  на первый долгосрочный период регулирования устанавливается равным 0,75);

$ye_i, ye_{i-1}$  – количество условных единиц соответственно в i-том и (i-1)-ом

году долгосрочного периода регулирования;

$X_i$  – индекс эффективности подконтрольных расходов, устанавливаемый регулируемыми органами в пределах от 1% до 2,5%, установлен по РХ в размере 1%

Самым основным показателем изменения сметы затрат по подконтрольным расходам, является изменение количества электросетевых активов или как принято называть в энергетике «условных единиц».

Таблица 2.9 – Данные для расчета подконтрольных расходов ООО «Электросервис» на 2020-2021 гг.

Показатели	Единица измерения	2020 г. (i-1 – год)	2021 г. (i – год)
1	2	3	4
Индекс потребительских цен	%	3,7	4,3
Индекс эффективности подконтрольных расходов	%	1	1
Количество активов	у.е.	478,58	828,29
Коэффициент эластичности подконтрольных расходов по количеству активов		0,75	0,75
Подконтрольные расходы	тыс.руб.	12903,92	20620,06

На начало исследуемого периода количество «условных единиц» составляло - 478,78, а на конец исследуемого периода количество активов составило 828,29, согласно формуле изменения коэффициента индексации рост подконтрольных расходов должен составить 1,643 или 64,3 % к базовому периоду.

С учетом уже принятых ранее данных, утвержденный объем (УЕ) условных единиц на год предшествующий расчетному, составил – 478,58, коэффициент индексации составил – 1,598 или 59,8 %.

Далее рассмотрим агрегированную структуру фактических значений НВВ ООО «Электросервис» за 2020–2021 гг. с целью анализа удельных весов статей участвующих в формировании НВВ.



Таблица 2.10 – Структура НВВ ООО «Электросервис» за 2020–2021 гг.

№ п.п.	Показатели	2020 г.		2021 г.	
		тыс.руб.	уд.вес, %	тыс.руб.	уд.вес, %
1	2	3	4	5	6
	Подконтрольные расходы	12903,92	80,6	20620,1	76,0
1.1	Материальные затраты	6 569,98	50,9	0	0,0
1.1.1.	Сырье, материалы, запасные части, инструмент, топливо	657,63	5,1	0	0,0
1.1.1.1.	ГСМ	657,63	5,1	1 591,08	7,7
1.1.2.	Работы и услуги производственного характера	5 912,34	45,8	9 447,39	45,8
1.2.	Расходы на оплату труда (без страховых взносов)	4 649,91	36,0	7 430,13	36,0
1.3.	Прочие расходы, всего, в том числе:	1 684,03	13,1	2 690,93	13,1
1.3.1.	Ремонт основных фондов	0	0,0	114,55	0,6
1.3.2.	Оплата работ и услуг сторонних организаций	202,97	1,6	324,33	1,6
1.3.2.1.	Услуги связи	6,71	0,1	10,73	0,1
1.3.2.3.	Расходы на юридические и информационные услуги	11,51	0,1	18,4	0,1
1.3.2.5.	Транспортные затраты	0	0,0	615,82	3,0
1.3.2.6.	Прочие услуги сторонних организаций	186,87	1,4	298,6	1,4
1.3.5.	Расходы на обеспечение нормальных условий труда и ТБ	139,37	2,1	222,7	1,1
1.3.6.	Расходы на страхование	0	0,0	0	0,0
1.3.7.	Другие прочие расходы, связанные с производством и реализацией	1341,69	10,4	2 143,90	10,4
2.	Неподконтрольные расходы	3103,83	19,4	6513,57	24,0
2.1.	Оплата услуг ФСК ЕЭС	1 575,63	50,8	1 591,08	24,4
2.3.	Плата за аренду имущества и лизинг всего, в т.ч.:	0	0,0	298,86	4,6
2.3.1.	Аренда объектов электросетевого комплекса	0	0,0	298,86	4,6
2.4.	Налоги, всего, в том числе:	114,63	3,7	496,0	7,6
2.4.1.	Плата за землю	4,93	0,2	114,55	1,8
2.4.3.	Прочие налоги	109,7	3,5	381,45	5,9
2.5.	Отчисления на социальные нужды	1 413,57	45,5	2 258,76	34,7
2.6.	Прочие неподконтрольные расходы	0	0,0	856,5	0,5
2.7.	Выпадающие доходы по п. 87 Основ ценообразования	0	0,0	615,82	9,5
2.8.	Амортизация основных средств	396,55	4,5	0,0	0,0
3.	Выпадающие доходы	548,12	0,0	1767,96	0,0
4.	Снятие	5586,28	0,0	0	0,0
5.	Необходимая валовая выручка	10969,59	100,0	28900,82	100,0

Как видно из таблицы 2.10 в структуре НВВ ООО «Электросервис» за исследуемый период преобладают подконтрольные расходы, так в 2021 году по сравнению с 2020 годом удельный вес подконтрольных расходов составил 80,6%, а в 2021 году снизился и составил 76% в общей структуре (рисунок 2.10).

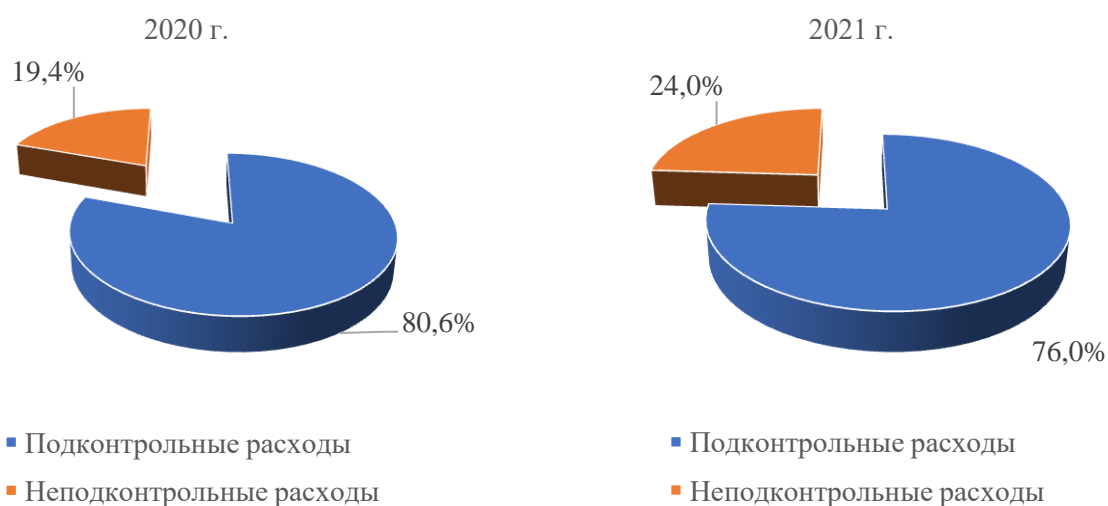


Рисунок 2.10 – Доля подконтрольных и неподконтрольных расходов в составе НВВ ООО «Электросервис» за 2020-2021 г.

Что касается неподконтрольных расходов, то в 2021 году они составили 6513,65 тыс. руб. (24%) в общей структуре затрат, что на 3409,74 тыс.руб. или 52,35% больше, чем в 2020 году.

Основными моментами является следующее:

– по результатам 2019 года регулирующий орган по республике Хакасия при анализе деятельности принял к включению НВВ плановые расходы по обязательствам технологического присоединения «льготной группы» потребителей фактически понесенные расходы по той же группе потребителей в объеме 1767,96 тыс.руб., а также включил расходы по судебному решению за фактически понесенные расходы по оплате услуг ПАО ФСК ЕЭС на 2018 год в объеме 856,5 тыс.руб.

Важным моментом в анализе НВВ 2020 года составляет следующее:

– при принятии тарифно-балансового решения регулирующий орган

республики Хакасии при анализе деятельности за 2018 год выявил факт увеличения плановой выручки на сумму 5586,28 тыс.руб. по действующему законодательству данная сумма подлежит снятию в плановом периоде регулирования, что именно и было сделано регулятором на 2020 год. Доля уменьшения НВВ составила 33,7%.

Исходя из общей структуры затрат по суммарному НВВ между 2020 г. и 2021 г. мы видим рост НВВ на 42,7% без принятия во внимание факт снятия в 2020 году. Несмотря на то, что предприятие ООО «Электросервис» является коммерческой организацией для которой фактом деятельности является получение прибыли, из-за действующего законодательства регулируемых организаций, созданы жесткие границы для получения прибыли; полученная прибыль прошлых периодов подлежит снятию в полном объеме если таковая не была включена в плановую смету затрат в полном объеме отдельной строкой.

На основании проведенного финансового анализа результатов деятельности ООО «Электросервис» за исследуемый период (2019-2021 гг.) можно сделать следующие выводы.

– По данным отчетного периода ООО «Электросервис» следует отнести к категории малых предприятий, так как валюта баланса в 2019 году равна 20065,0 тыс.руб., а в 2021 г. валюта баланса увеличилась и составила 34114,0 тыс.руб.

– Показатели финансового положения и результатов деятельности ООО «Электросервис», имеющие положительное значение:

– чистые активы превышают уставный капитал, к тому же они величились за анализируемый период;

– положительная динамика собственного капитала относительно общего изменения активов организации;

– чистая прибыль за последний год составила 138 тыс. руб. (+405 тыс. руб. по сравнению с предшествующим годом);

– Среди отрицательных показателей финансового положения и результатов деятельности ООО «Электросервис» можно выделить такие:

– низкая величина собственного капитала относительно общей величины активов;

– недостаточная рентабельность активов;

– не соблюдается нормальное соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения;

– за 2021 год получен убыток от продаж (-55 тыс. руб.), хотя и наблюдалась положительная динамика по сравнению с предшествующим годом (+82 тыс. руб.).

– Приведенные ниже показатели финансового положения ООО «Электросервис» имеют критическое значение:

– значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, имеет отрицательное значение, что можно охарактеризовать как явно не соответствующее принятому нормативу;

– коэффициент текущей ликвидности существенно ниже нормативного значения;

– коэффициент быстрой ликвидности существенно ниже норматива;

– коэффициент абсолютной ликвидности значительно ниже нормативного значения;

– коэффициент покрытия инвестиций значительно ниже нормы (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме капитала организации составляет 53% (нормальное значение: 75% и более);

– у организации наблюдается критическое финансовое положение по величине собственных оборотных средств.

Проведенный финансовый анализ свидетельствует о том, что на ООО «Электросервис» наблюдается неустойчивое финансовое положение организации, сопровождающееся низкой величиной собственного капитала и снижением платежеспособности.

Несмотря на то, что предприятие ООО «Электросервис» является коммерческой организацией, для которой главным фактом деятельности является получение прибыли, из-за действующего законодательства, для

регулируемых организаций, созданы жесткие границы для получения прибыли; полученная прибыль прошлых периодов подлежит снятию в полном объеме если таковая не была включена в плановую смету затрат в полном объеме отдельной строкой.

## **3 ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ**

### **БИЗНЕС ПРОЕКТ ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ ИМУЩЕСТВА В ЦЕЛЯХ УВЕЛИЧЕНИЯ СЕТЕВЫХ АКТИВОВ**

#### **3.1 Обоснование проекта**

Электроэнергетика, по сути являясь инфраструктурной отраслью, в целом направлена на обслуживание и развитие промышленного и сельскохозяйственного производства, а также жизнедеятельности общества. Спрос потребителей на электроэнергию напрямую зависит от развития экономики и численности населения страны.

Современная экономика отличается быстрорастущими темпами в росте и развитии территорий и как следствие увеличения энергопотребления. За последние 10 лет темп прироста электропотребления в Российской Федерации ежегодно составлял более 3,5%.

Необходимо отметить, что в связи с нарастающими темпами экономического развития отрасль электроэнергетики должна быть готова к выработке, передаче и поставке электроэнергии на момент появления спроса, в том числе в пиковом объеме, соответственно располагая при этом необходимыми резервными мощностями. Вследствие ежегодного роста потребления энергоносителей, энергосетевые предприятия должны быть обеспечены достаточными мощностями в целях готовности обеспечения потребностей в оказании услуги.

Жесткие тарифные ограничения делают невозможным инвестиционное развитие энергетики. Финансирование сетевых организаций проводится, в основном, за счет собственных средств, основную долю которых составляет амортизация.

В связи с нарастающим старением электросетевого оборудования капитальный ремонт основных средств является ключевым фактором в обеспечении надежности электроснабжения потребителей. Необходимо

строительство новых энергообъектов, в целях обеспечения количественного наращивания электрических сетей, для подключения новых потребителей с учетом роста потребности в электроэнергии и качественном обновлении отрасли.

### **3.2 Расчет параметров проекта**

Так как рамки «настоящей работы» не позволяют описать структуру бизнес-плана электросетевого предприятия полностью, исследуем влияние вливания внешних инвестиций в исследуемое предприятие, а именно, разработаем бизнес-проект по приобретению имущества в целях увеличения сетевых активов.

В рамках осуществления нашего проекта планируется приобретение закрытой трансформаторной подстанции ПС 110/10 кВ, мощностью 32 МВА, рыночная стоимость которой составляет порядка 230 млн.руб. Данный проект предусматривается для исполнения субъектом естественных монополий ООО «Электросервис» Постановления Правительства РФ от 28.02.2015 № 184 (ред. от 30.04.2022) «Об отнесении владельцев объектов электросетевого хозяйства к территориальным сетевым организациям», в части обозначенных критериев.

Т.к. ООО «Электросервис» приобретает данный объект имущества у собственника, продажная цена ПС 110/10 кВ составит порядка 100 млн.руб.

Приобретаемый сетевой актив предназначен для приема и преобразования напряжения тока с помощью трансформаторов. Кроме того, подстанция выполняет распределительные функции по отношению к электрической энергии на промышленных, городских, потребительских и сельских предприятиях.

Подстанция предназначена для электроснабжения потребителей РХ. Закрытая подстанция с высшим напряжением 110 кВ мощностью 2x16 МВа содержит в одном здании все оборудование и системы защиты и управления. Ограждающие конструкции здания обеспечивают все виды безопасности –

электротехническую, пожарную, экологическую, социальную и другие. Закрытая установка электрооборудования, трансформаторов и кабельные линии локализуют в пределах одного здания магнитострикционный и вентиляторный шум трансформаторов, а также возможную утечку масла.

Главная схема подстанции предусматривается по блочному принципу – трансформатор – линия с секционной переключкой. Каждое присоединение подключается через защитно-коммутационный аппарат, исключающий развитие аварии. Блочная схема повышает надежность и позволяет рассматривать каждый трансформатор, как независимый источник питания, обеспечивающий электроприемники первой категории по степени надежности. Каждый трансформатор имеет две обмотки понижающего напряжения 10кВ,

Эксплуатация ПС 110/10 кВ предусматривается средствами автоматизации без постоянного присутствия обслуживающего персонала (таблица 3.1).

Таблица 3.1 – Технические характеристики ПС 110/10 кВ

Номинальная мощность, МВА	Номинальное высшее напряжение кВ	Номинальное низшее напряжение, кВ	Потери холостого хода, кВт.	Потери короткого замыкания, кВт.	Ток холостого хода, %	Напряжение короткого замыкания, %
1	2	3	4	5	6	7
32	110	10	0,61	4,2	1,9	4,7

Основное оборудование ПС 110/10 кВ представлено в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Основное оборудование ПС 110/10

Наименование	Ед.
1	2
Трансформатор 110/10-10 кВ 16 МВА	2
КРУЭ – 110 кВ типа ЕХК-0,1600 А, 31,5 кА, шт.:	2
Реактор токоограничивающий 10 кВ РБДГ 10-4000-0,18 УЗ	2
КРУ серии ZS1, 12 кВ, 31 кА (на 10 кВ), шт	26
Компенсирующее устройство ФМ30-500/11; РУОМ-480/11/ $\sqrt{3}$ (в комплекте	2
Трансформаторы СН 63 кВА, 10/0,4 кВ,	2
Аккумуляторная батарея 8 OSP.НС 280,	1
Панели защиты, управления, силовые,	28



Таким образом, приобретение подстанции ПС 110/10 будет способствовать повышению качества передаваемой электрической энергии, снижению потерь электрической энергии при ее передаче, обеспечению подключения новых потребителей и как следствие получения прибыли и выходу предприятия из кризисного состояния.

Финансирование предлагаемого проекта возможно одним из нескольких способов. Источниками финансирования могут быть следующие варианты:

1. Финансовый лизинг;
2. Банковский кредит;
3. Собственные средства собственников (инвесторов).

Рассмотрим каждый из этих вариантов более подробно.

1. Приобретение оборудования на условиях финансового лизинга.

Общие законодательные требования к договору лизинга (финансовой аренды) установлены нормами параграфа 6 главы 34 Гражданского кодекса РФ, детализованы и развиты Федеральным законом от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» (ред. от 14.03.2022 № 56-ФЗ).

Статья 3 Закона № 164-ФЗ определяет предмет лизинга как любые непотребляемые вещи, в том числе здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество.

При лизинге оборудования действует механизм ускоренной амортизации, позволяющий снижать стоимость оборудования быстрее, чем при прямой покупке. Лизингодатель осуществляет все необходимые формальности, связанные с приобретением.

Рассмотрим вариант приобретения ПС 110/10 на условиях финансового лизинга. Объект лизинга – ПС 110/10. В качестве фирмы-лизингодателя остановим выбор на ООО «Муниципальной лизинговой компании». Срок договора составляет 2 года.

Расчеты лизинговых платежей осуществляются в рублях. Норма амортизации – 15%. Исходные данные для расчетов приведены в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Исходные данные для расчета лизинговых платежей

Показатель	Значение
1	2
Стоимость оборудования (балансовая стоимость), тыс. руб.	100 000,0
Сумма НДС (20%), тыс. руб.	20 000,0
Срок лизинга, лет	2
Норма амортизации, в год, %	15
Ставка комиссионного вознаграждения, годовых, %	5
Ставка по кредиту, годовых, %	18

Рассчитаем финансовые затраты для приобретения оборудования в лизинг сроком на 2 года.

Сумма лизинговых платежей может быть выражена следующим равенством (формула 3.1.):

$$ЛП = АО + ПК + КВ + ДУ + НДС \quad (3.1)$$

где АО – величина амортизационных отчислений, причитающихся лизингодателю в текущем году, руб.;

ПК – плата за используемые кредитные ресурсы, руб.;

КВ – комиссионное вознаграждение лизингодателю за предоставление имущества по договору лизинга, руб.;

ДУ – плата за дополнительные услуги, руб.;

НДС – налог на добавленную стоимость, уплачиваемый лизингополучателем по услугам лизингодателя, руб.

Амортизационные отчисления на лизинговое имущество рассчитываются по формуле 3.2:

$$АО = Б_c \times Н_a / 100 \quad (3.2)$$

где  $Б_c$  – стоимость имущества, руб.;

$Н_a$  – норма амортизации на полное восстановление.

Таким образом, амортизационные отчисления составят:

1-й год:  $АО = 100\,000 \cdot 15/100 = 15\,000$  (тыс.руб./год);

2-й год:  $АО = 100\,000 \cdot 15/100 = 15\,000$  (тыс.руб./год).

Плату за кредитные ресурсы определим следующим образом:

$$ПК = КР \times СТ_k / 100 \quad (3.3)$$

где КР – величина кредитных ресурсов, привлекаемых для лизинговой сделки, руб.;

СТ<sub>к</sub> – ставка за кредит, %.

$$КР = (ОС_n + ОС_k) / 2 \quad (3.4)$$

где (ОС<sub>н</sub> + ОС<sub>к</sub>) – стоимость имущества лизинга на начало и на конец года соответственно.

Для определения остаточной и среднегодовой стоимости имущества рассчитаем его стоимость за период лизинга – таблица 3.4.

Таблица 3.4 – Расчет амортизационных отчислений и среднегодовой стоимости оборудования, тыс. руб.

Годы	Стоимость имущества на начало года (ОС <sub>н</sub> )	Сумма амортизационных отчислений	Стоимость имущества на конец года (ОС <sub>к</sub> )	Среднегодовая стоимость имущества (КР)
1	2	3	4	5
1-й	100 000	15 000	85 000	92 500
2-й	85 000	15 000	70 000	77 500

1-й год: КР = (100 000 + 85 000)/2 = 92 500 (тыс. руб.);

2-й год: КР = (1561 + 1285)/2 = 77 500 (тыс. руб.).

Отсюда плата за кредитные ресурсы будет равна:

1-й год: ПК = 92 500 \* 0,18 = 16 650 (тыс. руб.);

2-й год: ПК = 77 500 \* 0,18 = 13 950 (тыс. руб.).

Размер комиссионных выплат определим по формуле:

$$ПКО = КР \times КВ / 100 \quad (3.5)$$

где КВ – ставка комиссионных вознаграждений, %.

1-й год: ПКО = 92 500 \* 0,05 = 4 625,0 (тыс. руб.);

2-й год: ПКО = 77 500 \* 0,05 = 3 875,0 (тыс. руб.).

Налог на добавленную стоимость (НДС) определим из соотношения:

$$НДС = В_t \times С_{тп} / 100 \quad (3.6)$$

где В<sub>т</sub> – выручка по лизинговой сделке, облагаемая НДС, руб.;

$C_{тп}$  – ставка налога на добавленную стоимость, %.

Выручка по лизинговой сделке, облагаемая налогом определяется как суммарное значение платы за кредит и комиссионных выплат:

$$V_t = ПК + ПКО \quad (3.7)$$

$$1\text{-й год: } V_t = 16\,650 + 4\,625 = 21\,275 \text{ (тыс. руб.)};$$

$$2\text{-й год: } V_t = 13\,950 + 3\,875 = 17\,825 \text{ (тыс. руб.)}.$$

Ставка налога на добавленную стоимость 20%, согласно ст. 164 НК РФ (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 28.05.2022).

Таким образом, налог на добавленную стоимость будет равен:

$$1\text{-год: } НДС = 21\,275 \cdot 0,2 = 4\,255 \text{ (тыс. руб.)};$$

$$2\text{-год: } НДС = 17\,825 \cdot 0,2 = 3\,565 \text{ (тыс. руб.)}.$$

Для определения лизинговых выплат все данные сведем в таблицу 3.5.

Таблица 3.5 – Определение лизинговых выплат

Годы	Амортизационные отчисления (АО)	Плата за кредит (ПК)	Размер комиссионных выплат (ПКО)	Выручка от сделки (Vt)	Налог на добавленную стоимость (НДС)	Лизинговый платеж (ЛП)
1	2	3	4	5	6	7
1-й	15 000	16 650	4 625	21 275	4 255	61 805
2-й	15 000	13 950	3 875	17 825	3 565	54 215
всего	30 000	30 600	8 500	39 100	7820	116 020

Так как лизинговые выплаты предусмотрены ежеквартально, то величину лизинговых взносов определим по формуле:

$$L_{вк} = \frac{Лп}{T/4} \quad (3.8)$$

где Лп – лизинговый платеж, тыс. руб.

T – срок лизингового договора, годы.

Общий размер платежа предприятия по лизинговой сделке составляет 116 020 тыс. руб. Ежеквартальные лизинговые взносы будут равны:

$$В\ 1\text{-й год: } L_{вк} = 61\,805/4 = 15\,451 \text{ тыс. руб.}$$

$$В\ 2\text{-й год: } L_{вк} = 54\,215/4 = 13\,553 \text{ тыс. руб.}$$

На момент окончания срока лизинга лизингополучатель обязан будет выплатить остаточную стоимость имущества лизинга ( $B_{co}$ ), которая будет равна:

$$B_{co} = B_c - AO \quad (3.9)$$

Таким образом, предприятие обязано выплатить:

$$B_{co} = 100\,000 - 28\,984 = 71\,016 \text{ (тыс. руб.)}$$

Для наиболее достоверного прогнозирования уровня эффективности приобретаемого сетевого актива, необходимо определить затраты на его эксплуатацию.

Амортизационные отчисления, включены в лизинговый платеж.

Для эксплуатации приобретенного оборудования дополнительно привлекать в штат рабочий персонал не представляется целесообразным. Предприятие полностью укомплектовано необходимой рабочей силой. Для эксплуатации новой подстанции ПС 110/10 будет происходить совмещение должностей у некоторых работников основного производства. Это представляется возможным, т. к. до приобретения нового сетевого актива не все работники были загружены работой в соответствии с нормами производства.

Рассчитанные затраты на эксплуатацию ПС 110/10 сведем в таблицу 3.6 и рассчитаем отклонения от базового периода.

Таблица 3.6 - Прогноз затрат на эксплуатацию ПС 110/10 с учетом приобретения его по договору лизинга, тыс. руб.

Статьи затрат	2021 год	1-ый прогнозный год	Отклонения	
			Сумма, тыс.руб.	%
1	2	3	4	5
Амортизационные отчисления	60 000	30 000	0	0,0
Лизинговый платеж	0	61 805	61 805	100,0
Прочие расходы	506	627	121	24,9
Итого	60 506	92 432	61 926	15,2

Приведенный прогнозный план затрат на эксплуатацию ПС 110/10 (см.

табл. 3.6) позволяет сделать вывод о том, что суммарные затраты с введением сетевого актива эксплуатацию возрастут на 15,2% и составят 92 432,0 тыс. руб.

## 2. Приобретение оборудования на условиях банковского кредита.

Рассмотрим вариант сетевого актива ПС 110/10 привлекая в качестве необходимого капитала банковский кредит на сумму 100 000 тыс. руб.

Для предприятия, расположенного в городе Абакане, имеется достаточно много возможностей привлечения банковского кредита. Рассмотрим вариант кредитования в ООО «Хакасский муниципальный банк». Итак, в качестве дополнительного капитала привлечем банковский кредит на сумму 100 000 тыс. руб. с учетом ставки кредитования 20% годовых сроком на два года. Рассчитаем ежегодные платежи по кредиту.

Исходные данные для расчетов приведены таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Исходные данные для расчета платежей по кредиту

Показатель	Значение
1	2
Стоимость сетевого актива (балансовая стоимость), тыс. руб.	100 000
Срок кредита, лет	2
Ставка по кредиту, годовых, %	20

Кредитный платеж рассчитывается по формуле 3.10:

$$КП = \frac{СК + СК \cdot Кст}{К\text{период}} \quad (3.10)$$

где КП – кредитный платеж, тыс. руб.;

СК – сумма кредита, тыс. руб.;

Кст – кредитная ставка, %;

Кпериод – кредитный период, лет.

Кредитный платеж в первый год составит:

$$КП_1 = \frac{100\,000 \text{ тыс. руб.} + 100\,000 \text{ тыс. руб.} \cdot 20\%}{2 \text{ года}} = 60\,000 \text{ тыс. руб./год}$$

Кредитный платеж во второй год составит:

$$\begin{aligned} \text{КП}_2 &= (100\,000 - 60\,000)\text{тыс. руб.} + (100\,000 - 60\,000) \cdot 20\% \\ &= 40\,000 \text{ тыс. руб.} + 8\,000 \text{ тыс. руб.} = 48\,000 \text{ тыс. руб./год} \end{aligned}$$

Произведем расчет ежегодных процентных платежей.

$$K_{\%} = \frac{\text{СК} \cdot \text{Кст}}{\text{Кпериод}} \quad (3.11)$$

где  $K_{\%}$  – сумма процента за кредит, тыс. руб.;

СК – сумма кредита, тыс. руб.;

Кст – кредитная ставка, %;

Кпериод – кредитный период, лет.

$$K_{\%}^1 = \frac{100\,000 \text{ тыс. руб.} \cdot 20\%}{2 \text{ года}} = 10\,000 \text{ тыс. руб./год}$$

$$K_{\%}^2 = 48\,000 \text{ тыс. руб.} \cdot 20\% = 9\,600 \text{ тыс. руб./год}$$

Определим ежегодные амортизационные отчисления приобретаемой линии.

$$AO = \frac{\text{БС} \cdot \text{На}}{100} \quad (3.12)$$

где БС – балансовая стоимость имущества, тыс. руб.;

На – норма амортизационных отчислений, %.

$$AO = 100\,000 \text{ тыс. руб.} \cdot 0,15 = 15\,000 \text{ тыс. руб.}$$

Затраты на эксплуатацию нового сетевого актива с учетом его приобретения в кредит сведем в таблицу 3.8 и рассчитаем отклонения от базового периода.

Таблица 3.8 – Прогноз затрат на эксплуатацию оборудования с учетом приобретения его в кредит, тыс. руб.

Статьи затрат	2021 год	1-ый прогнозный год	Отклонения	
			Сумма, тыс.руб.	%
1	2	3	4	5
Амортизационные отчисления	60 000	75 000	15000	12,5
Процент за кредит	0	10 000	10 000	100,0
Прочие расходы	506	627	121	24,9
ИТОГО	60 506	85 627	25 121	14,1

Приведенный прогнозный план затрат на эксплуатацию ПС 110/10 с учетом его приобретения в кредит (см. табл. 3.8) позволяет сделать вывод о том, что суммарные затраты с приобретением нового трансформатора посредством привлечения кредитных средств в первый прогнозный год составят 85 627 тыс. руб.

Сравнительный анализ затрат по приобретению ПС 110/10 посредством банковского кредитования и на правах финансовой аренды представим в таблице 3.9.

Таблица 3.9 – Сравнительный анализ затрат по приобретению нового оборудования

Статьи затрат	Лизинг	Кредит	Отклонения	
			Сумма, тыс.руб.	%
1	2	3	4	5
Лизинговый платеж	61 805	0	-61 805	-100,0
Амортизационные отчисления	60 000	75 000	15 000	12,5
Процент за кредит	0	10 000	10 000	100,0
Прочие расходы	627	627	0	0,0
ИТОГО	122 432	85 627	-36 805	-3,1

Как показывает сравнительный анализ источников финансирования приобретения ПС 110/10 кВ (см. табл. 3.9), приобретение данного вида основных производственных фондов посредством привлечения банковского кредита видится более привлекательным. Если учитывать расчет затрат на эксплуатацию оборудования, то приобретение оборудования в кредит также представляется более эффективным, так как суммовая разница в затратах составляет 36 805 тыс. руб.

3. Приобретение за счет средств инвестора оставим без детального рассмотрения. Необходимо отметить только тот факт, что в случае привлечения частного инвестора инвестируемые средства будут отражены в основном капитале.



### 3.3 Эффективность бизнес проекта

Введение в эксплуатацию закрытой трансформаторной подстанции ПС 110/10 кВ, предполагает повышение качества электрической энергии, обеспечение подключения новых потребителей.

Прогноз объема переданной электрической энергии в сеть с учетом введения в эксплуатацию ПС 110/10 кВ представим в таблице 3.10. В целом увеличение объема передачи электрической энергии (с учетом внедрения ПС 110/10 кВ) составит 3,4 млн.кВт-ч.

Таблица 3.10 – Прогноз объема передачи электрической энергии в сеть с учетом внедрения ПС 110/10

Наименование показателя	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Прогноз на 2023 год	Отклонение 2023/2019	
					Абсолютное (+/-)	%
1	2	3	4	5	6	7
Отпуск э/энергии в сеть, млн кВт-ч	54,65	51,46	57,45	60,91	6,26	111,5
Отпуск э/энергии из сети, лн кВт-ч	51,37	48,45	55,01	58,41	7,04	113,7
Потери э/энергии, млн кВт-ч	3,28	2,538	2,44	2,5	-0,78	-23,8
Потери, %	6	4,93	4,25	4,3	-1,7	-28,4

Анализируя таблицу 3.10 можно сделать вывод, что снижение потерь электрической энергии при ее передачи очевидно (0,05%), однако стоит учитывать, что это весьма незначительный показатель для реализации только одной энергосберегающей инвестиционной программы.

Учитывая тот факт, что самым основным показателем изменения сметы затрат по подконтрольным расходам, является изменение количества электросетевых активов или как принято называть в энергетике «условных единиц (У.Е.)», рассчитаем изменение количества У.Е. в 2022 году с учетом приобретения ПС 110/10 кВ.

В целом приобретение ПС 110/10кВ в собственность ООО «Электросервис» позволит увеличить У.Е. на 179,6 условных единиц.

Рассчитаем индекс изменения подконтрольных расходов с учетом роста условных единиц по формуле (2.2).

$$\text{ИНД}_{23}^{\text{пр}} = \left( 1 + \left( \frac{828,29 + 179,6}{828,29} \right) \right) = 1,217$$

Коэффициенты инфляции, эластичности и надежности остаются неизменными.

Рассчитаем рост выручки подконтрольных расходов путем реализации изменения объема активов, с учетом индекса изменения 1,217 (таблица 3.11).

Таблица 3.11 – Расчет подконтрольных расходов с учетом индекса изменения у.е.

№ п.п.	Показатели	2021 факт	2023 план
1	2	3	4
	Подконтрольные расходы	20620,1	25094,66
1.1	Материальные затраты	0	0,00
1.1.1.	Сырье, материалы, запасные части, инструмент, топливо	0	0,00
1.1.1.1.	ГСМ	1591,08	1936,34
1.1.2.	Работы и услуги производственного характера	9447,39	11497,47
1.2.	Расходы на оплату труда (без страховых взносов)	7430,13	9042,47
1.3.	Прочие расходы, всего, в том числе:	2690,93	3274,86
1.3.1.	Ремонт основных фондов	114,55	139,41
1.3.2.	Оплата работ и услуг сторонних организаций	324,33	394,71
1.3.2.1.	Услуги связи	10,73	13,06
1.3.2.3.	Расходы на юридические и информационные услуги	18,4	22,39
1.3.2.5.	Транспортные затраты	615,82	749,45
1.3.2.6.	Прочие услуги сторонних организаций	298,6	363,40
1.3.5.	Расходы на обеспечение нормальных условий труда и ТБ	222,7	271,03
1.3.6.	Расходы на страхование	0	0,00
1.3.7.	Другие прочие расходы, связанные с производством и реализацией	2143,90	2609,13

В неподконтрольных расходах основную роль сыграют изменение объема налога ЕСН из-за роста статьи затрат подконтрольных расходов по заработной

плате, остальные статьи неподконтрольных расходов считаем неизменными.

Таблица 3.12 – Расчет неподконтрольных расходов с учетом индекса изменения у.е.

№ п.п.	Показатели	2021 факт	2023 план
1	2	3	4
2.	Неподконтрольные расходы	6513,57	7003,72
2.4.	Налоги всего, в том числе:	2754,76	3244,91
2.4.4.	Отчисления на соц.нужды (ЕЧН)	2258,76	2748,91

При приобретении ПС 110/10 кВ прогнозный рост выручки составит не менее 32098,38 тыс.руб.

Соответственно:

– при увеличении выручки по статье подконтрольных расходов «Заработная плата» - Общество вправе изменить премиальный фонд, индексацию и (или) иные стимулирующие выплаты персоналу в годовом объеме на сумму 1612,34 тыс.руб.

Кроме того, ожидается рост затрат по всей производственной программе (за исключением статьи «Заработная плата») на сумму 2862,22 тыс.руб.

Прирост основных производственных фондов образован в результате осуществления бизнес-проекта по приобретению сетевых активов вследствие привлечения заемных средств (100 000 млн.руб).

Прирост доходов предприятия после реализации бизнес-проекта по приобретению имущества в целях увеличения сетевых активов позволит не только увеличить прибыль от оказания услуг по передаче электроэнергии за счет снижения ее потерь, но и изменить совокупный результат деятельности предприятия.

Рассчитаем прогнозную выручку взяв за базовый год 2022 г. (32098,38 тыс.руб.) рассчитанный ранее в настоящем бизнес-проекте. Согласно Письма Минэкономразвития РФ от 5.10.2021 г. № 33918-ПК/Д03и прогнозную выручку рассчитываем с учетом прогнозного коэффициента инфляции (дефлятора

обозначенного в формуле 2.2), 1,043 и 1,042 2023-2024 гг. соответственно (таблица 3.13).

Таблица 3.13 – Прогноз увеличения выручки, тыс.руб.

Наименование показателя	2021 г.	Прогнозный период		
		2023 г.	2024 г.	2025 г.
1	2	3	4	5
Выручка	28900,82	32098,38	33478,6	34884,7

Вследствие представленных расчетов в таблице 3.13 наблюдается устойчивый рост выручки. Исходя из прогнозных данных инфляции на территории РФ прямо позволяющих контролировать объем подконтрольных расходов, вследствие чего ожидаемый рост тарифа на услуги по передаче электрической энергии.

Увеличение выручки позволит в большей мере иметь денежную массу на покрытие кассового разрыва соответственно производить расчеты как с персоналом так и с контрагентами общества.

Далее, рассчитаем производительность труда (таблица 3.14).

Таблица 3.14 – Прогноз производительности труда, тыс.руб.

Наименование показателя	2021 г.	Прогнозный период		
		2023 г.	2024 г.	2025 г.
1	2	3	4	5
Производительность труда	589,86	697,79	723,81	750,33

Анализ таблицы 3.14 позволяет сделать вывод о росте производительности труда, что делают возможным использовать дополнительные ресурсы из статьи НВВ «Заработная плата» для дополнительного стимулирования штатных работников любым законным способом и (или) методом.

Рассчитаем прогнозные значения показателей прибыли с учетом ежегодного возрастания прибыли на 2-3% (в зависимости от увеличения

производительности приобретенных сетевых активов и заключения договоров с новыми потребителями), таблица 3.15.

Таблица 3.15 – Прогноз увеличения прибыли (убытка) до налогообложения, тыс.руб.

Наименование показателя	2021 г.	Прогнозный период		
		2023 г.	2024 г.	2025 г.
1	2	3	4	5
Прибыль (убыток) до налогообложения	391,0	400,7	413,5	426,3

Таким образом, из проведенных расчетов видим, что в связи с увеличением сетевых активов вследствие реализации бизнес-проекта, наблюдается рост прибыли до налогообложения.

Окупаемость проекта составит.

$$PP = 100\ 000/400,7=249,5 \text{ лет.}$$

Ожидаемая доходность:

2023 год – 400,7 тыс.руб.

2024 год – 413,5 тыс.руб.

Определим приведенную стоимость затрат. Для определения ставки дисконтирования используем метод кумулятивного построения.

1) Прогнозируемый уровень инфляции по данным Минэкономразвития РФ на 2022 год – 4,3 %.

2) Ставка рефинансирования ЦБ РФ на 23.05.2022 – 14%.

Исходя из вышесказанного ставку дисконтирования примем равной – 18,3%.

$$PV = - 100\ 000,0 + \frac{400,7}{1,183^1} + \frac{413,5}{1,183^2} = -100\ 000 + 338,7 + 295,5 = -99\ 365,5$$

тыс.руб.

Поскольку  $NVP < 1,0$  то проект нерентабельный.

Далее рассчитаем индекс рентабельности.

$$ROI = (400,7-100\ 000)/100\ 000 \times 100 = - 99,59 \text{ \%}.$$

Из приведенного выше расчета индекса рентабельности следует, что на момент ввода в эксплуатацию сетевого объекта в ООО «Электросервис» ROI составит -99,59%, это свидетельствует о том, что проект нерентабельный.

Таким образом, можно сделать вывод, что несмотря на инвестиционные вливания в ООО «Электросервис» (покупка ПС 110/10 кВ 32 МВа) электросетевое предприятие ограничено в возможностях получения весомой прибыли в виду существующей проводимой государственной политики в вопросах тарифообразования, и данное мероприятие направлено на исполнения обязательств, указанных в [5], для исполнения критериев отнесения к электросетевым предприятиям по объему трансформаторной мощности.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Бизнес-планирование энергокомпании целесообразно рассматривать как процесс оптимизации и рационального распределения ее финансовых ресурсов. Основной целью создания современной системы бизнес-планирования является повышение управляемости и финансовой устойчивости структуры всего комплекса энергокомпании, разделенного на отдельные проекты, которые должны не только обеспечить движение текущих целей энергокомпании, но и служить необходимым условием реализации ее стратегических целей.

Можно сформулировать следующие принципы постановки системы бизнес-планирования в рамках энергокомпании: применение стратегического финансового планирования с учетом предполагаемых изменений внешней среды, внешних и внутренних рисков; применение ключевых показателей эффективности энергокомпании; оптимизация планов и производственных программ с учетом стратегических интересов собственника по финансово-экономическим и инвестиционным критериям.

В настоящей работе было исследовано электросетевое предприятие ООО «Электросервис» на предмет экономического и финансового состояний.

Для соответствия установленным законодательством РФ в части соответствия критериям отнесения к электросетевым организациям, был разработан бизнес-план на бизнес-проект по приобретению электросетевого имущества ПС 110/10 кВ мощностью 32 МВа

На основании проведенного финансового анализа результатов деятельности ООО «Электросервис» за исследуемый период (2019-2021 гг.) можно сделать следующие выводы;

- По данным отчетного периода ООО «Электросевис» следует отнести к категории малых предприятий, так как валюта баланса в 2019 году равна 20065,0 тыс.руб., а в 2021 г. валюта баланса увеличилась и составила 34114,0 тыс.руб;

- Показатели финансового положения и результатов деятельности ООО

«Электросервис», имеющие положительное значение:

- чистые активы превышают уставный капитал, к тому же они увеличились за анализируемый период;

- положительная динамика собственного капитала относительно общего изменения активов организации;

- чистая прибыль за последний год составила 138 тыс. руб. (+405 тыс. руб. по сравнению с предшествующим годом);

- Среди отрицательных показателей финансового положения и результатов деятельности ООО «Электросервис» можно выделить такие:

- низкая величина собственного капитала относительно общей величины активов;

- недостаточная рентабельность активов;

- не соблюдается нормальное соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения;

- за 2021 год получен убыток от продаж (-55 тыс. руб.), хотя и наблюдалась положительная динамика по сравнению с предшествующим годом (+82 тыс. руб.).

- Приведенные ниже показатели финансового положения ООО «Электросервис» имеют критическое значение:

- значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, имеет отрицательное значение, что можно охарактеризовать как явно не соответствующее принятому нормативу;

- коэффициент текущей (общей) ликвидности существенно ниже нормативного значения;

- коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности существенно ниже норматива;

- коэффициент абсолютной ликвидности значительно ниже нормативного значения;

- коэффициент покрытия инвестиций значительно ниже нормы (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме капитала



организации составляет 53% (нормальное значение: 75% и более);

- у организации наблюдается критическое финансовое положение по величине собственных оборотных средств.

Проведенный финансовый анализ свидетельствует о том, что на ООО «Электросервис» наблюдается неустойчивое финансовое положение организации, сопровождающееся низкой величиной собственного капитала и снижением платежеспособности.

Несмотря на то, что предприятие ООО «Электросервис» является коммерческой организацией, для которой главным фактом деятельности является получение прибыли, из-за действующего законодательства, для регулируемых организаций, созданы жесткие границы для получения прибыли; полученная прибыль прошлых периодов подлежит снятию в полном объеме если таковая не была включена в плановую смету затрат в полном объеме отдельной строкой.

Так как рамки «настоящей работы» не позволяют описать структуру бизнес-плана электросетевого предприятия полностью, исследуем влияние вливания внешних инвестиций в исследуемое предприятие, а именно, разработаем бизнес-проект по приобретению имущества в целях увеличения сетевых активов.

В рамках осуществления нашего проекта планируется приобретение закрытой трансформаторной подстанции ПС 110/10 кВ, мощностью 32 мВА, рыночная стоимость которой составляет порядка 230 млн.руб. Данный проект предусматривается для исполнения субъектом естественных монополий ООО «Электросервис» Постановления Правительства РФ от 28.02.2015 № 184 (ред. от 30.04.2022) «Об отнесении владельцев объектов электросетевого хозяйства к территориальным сетевым организациям», в части обозначенных критериев.

Т.к. ООО «Электросервис» приобретает данный объект имущества у собственника, продажная цена ПС 110/10 кВ составит порядка 100 млн.руб.

Приобретаемый сетевой актив предназначен для приема и преобразования напряжения тока с помощью трансформаторов. Кроме того,

подстанция выполняет распределительные функции по отношению к электрической энергии на промышленных, городских, потребительских и сельских предприятиях.

Проведенный расчет источников финансирования приобретения ПС 110/10 кВ по приобретению данного вида основных производственных фондов показал, что приобретение сетевых активов посредством привлечения банковского кредита видится более привлекательным, по сравнению с лизингом.

Приобретение ПС 110/10 кВ позволит увеличить прогнозный рост выручки не менее, чем 32098,38 тыс.руб. Данный факт является положительным, т.к. при увеличении выручки по статье подконтрольных расходов «Заработная плата» - Общество вправе изменить премиальный фонд, индексацию и (или) иные стимулирующие выплаты персоналу.

В тоже время несмотря на то, что рост прогнозируемой прибыли в целом составит 2-3% вследствие увеличения У.Е. на 179,6 условных единиц, проект следует признать нерентабельным, т.к. срок окупаемости проекта составит 249,5 лет, а индекс рентабельности

Таким образом, можно сделать вывод, что несмотря на инвестиционные вливания в ООО «Электросервис» (покупка ПС 110/10 кВ 32 МВа) электросетевое предприятие ограничено в возможностях получения весомой прибыли в виду существующей проводимой государственной политики в вопросах тарифообразования, а разработанное мероприятие направлено на выполнение обязательств, указанных в [5], в целях исполнения критериев отнесения к электросетевым предприятиям по объему трансформаторной мощности. Вследствие этого можно сделать вывод, что в связи с действующим законодательством, деятельность электросетевых предприятий имеет социальную направленность, и рассчитано прежде всего на удовлетворение запросов потребителей и исполнение законодательства, а не получение прибыли.

## СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

ГД ФС РФ – Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации.

ФЗ – Федеральный закон.

ООО – общество с ограниченной ответственностью

ТЭО – технико-экономическое обоснование.

РФ – Российская Федерация.

тыс.руб. – тысяч рублей.

кВтч – киловатт-час.

кВ – киловольт

НВВ – необходимая валовая выручка.

ТБР – тарифно-балансовые решения.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный закон «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 23.11.2009 № 261-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
2. Федеральный закон «Об электроэнергетике» от 26 марта 2003 г. № 35-ФЗ (последняя редакция) // [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации часть 2 (НК РФ ч.2) (последняя редакция) // [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
4. Постановление Правительства РФ от 29 Декабря 2011 г № 1178 «О ценообразовании в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике» (с изменениями и дополнениями) // [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
5. Постановление Правительства РФ от 28.02.2015 № 184 (ред. от 30.04.2022) «Об отнесении владельцев объектов электросетевого хозяйства к территориальным сетевым организациям» // [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
6. Приказ Федеральной службы по тарифам от 6 августа 2004 г. № 20 э/2 «Об утверждении методических указаний по расчету регулируемых тарифов и цен на электрическую (тепловую) энергию на розничном (потребительском) рынке» (с изменениями и дополнениями) // [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
7. СТУ 7.5-07-2021. Система менеджмента качества. Общие требования к построению, изложению и оформлению документов учебной деятельности [Текст]. – Красноярск: ИПК СФУ, 2021. – 61 с.
8. Антонов, Г.Д. Антикризисное управление организацией: Учебник /

Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин, В Трифонов. М.: Инфра-М, 2018. – 352 с.

9. Арутюнов, Ю.А. Антикризисное управление: Учебник / Ю.А. Арутюнов. - Москва: Юнити, 2019. – 352 с.

10. Беляева, О.В., Мягкова, Т.Л. Необходимость совершенствования бизнес-планирования на предприятии // Наука и инновации в системе развития информационного общества. 2019. – С. 105–109.

11. Боровик, Д.А., Сбойлова, Л.Е. Разработка и реализация бизнес-планов в условиях пандемии вируса COVID-19 // Вестник молодежной науки. – 2020. – № 3 (25). – С. 1.

12. Бринк, И.Ю. Савельева, Н.А. Бизнес-план предприятия. Теория и практика. - Ростов-на-Дону: Изд-во Феникс, 2020. – 236 с.

13. Вартанов, А.С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология: Учеб. пособие / А. С. Вартанов. – Москва: Финансы и статистика, 2018. – 326 с.

14. Вейе, Г. Введение в общую экономику и организацию производства: В 2 ч. Ч. 1 / Г. Вейе, У. Деринг. – Красноярск: Изд-во КГУ, 2019. – 497 с.

15. Гапов, М.Р., Хубиева Д.К. Бизнес-планирование на предприятиях // E-Scio. 2020. – №10 (49). – С. 17-23.

16. Герасимова, В.Д., Туктарова, Л.Р., Черняева, О.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – Москва: Кно-Рус, 2018. – 506 с.

17. Головань, С.И. Бизнес-планирование. – Ростов на-Дону: Изд-во Феникс, 2018. – 306 с.

18. Грязнова, А.Г. Антикризисный менеджмент / А.Г. Грязнова. – Москва: Тандем, 2019 – 512 с.

19. Давыденко, И.Г., Алешин, В.А., Зотова, А.И. Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – Москва: КноРус, 2019. – 376с.

20. Давыдянц, Д. Е. Показатели и оценка эффективности экономики в условиях рыночных отношений / Д.Е. Давыдянц. – Ставрополь: Кавказский край, 2018. – 492 с.
21. Дроздов, О.А. Система количественных показателей качества прибыли организации / О.А. Дроздов // Экономический анализ: теория и практика. – 2019. – № 17. – С. 22 – 28.
22. Ивасенко, А.Г. Антикризисное управление: Учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, М.В. Каркавин. – Москва: КноРус, 2018. – 208 с.
23. Инвестиции: учебник для студентов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит» / Г. П. Подшиваленко [и др.]; под ред. Г. П. Подшиваленко. – Фин. акад. при правительстве Рос. Федерации. – 2-е изд., стер. – Москва: КноРус, 2018. – 484 с.
24. Кан, Е.Д. Подходы и методы оценки эффективности деятельности предприятия / Экономика и бизнес: теория и практика. 2018. – №4. – С. 12-18.
25. Колесникова, Т.А. Антикризисное управление обществом риска: Синергетическая концепция / Т.А. Колесникова. – Москва: КД Либроком, 2018. – 176 с.
26. Круглова, Н.Ю. Антикризисное управление (для бакалавров) / Н.Ю. Круглова. – Москва: КноРус, 2018. – 256 с.
27. Лапыгин, Д. Ю. Бизнес-план: стратегия и тактика развития компании / Д.Ю. Лапыгин, Ю.Н. Лапыгин – Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 332 с.
28. Макаркин, Н.П., Мазова, Е.В. Бизнес-планирование на предприятии // Энергоэффективные и ресурсосберегающие технологии и системы. – 2018. – С. 566–570.
29. Методика анализа показателей эффективности производства: Учебное пособие / Под ред. проф. В.А. Маркарьяна. – Ростов на Дону: Издательский центр «МарТ», 2019. – 368 с.
30. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практич. пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – 2-е изд.,

перераб. и доп. – Москва: ИНФРА–М, 2018. – 316 с.

31. Пирнаева, А.Ю., Омарова, З.М. Значение бизнес-планирования в деятельности фирмы в современных условиях // Вестник Академии знаний. 2019. – № 6 (35). – С. 237-242.

32. Трачук, А. В., Линдер Н. В. Технологии распределенной генерации: эмпирические оценки факторов применения // Стратегические решения и риск-менеджмент. – Москва: 2018. - №1. С. 32–49.

33. Тухтаева, Х.Ю. Роль бизнес-планирования в современных условиях. – Москва: ИНФРА–М, 2020. – 218 с.

34. Фридман, А.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. – Москва: Инфра-М, 2019. – 264с.

35. Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа: учебное пособие. – Москва: ИНФРА–М, 2018. – С.62.

36. <http://www.garant.ru> – Гарант Информационно-правовой портал.

37. [www.Consultant.ru](http://www.consultant.ru) – Консультант Плюс Интернет версия.

38. <http://www.glavbukh.ru/> – Главбух РФ.

39. <http://www.fin-izdat.ru/journal/fc/> – Финансы и кредит.

# ПРИЛОЖЕНИЕ А

Приложение №1  
к Приказу Министерства финансов  
Российской Федерации  
от 02.07.2010 № 66н  
(в ред. Приказа Минфина России  
от 05.10.2011 № 124н, от 06.04.2015 № 57н  
от 06.03.2018 № 41н, от 19.04.2019 № 61н)

## Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2021 г.

		<b>КОДЫ</b>		
Организация Общество с ограниченной ответственностью "ЭЛЕКТРОСЕРВИС"	Дата (число, месяц, год)	0710001		
Идентификационный номер налогоплательщика	По ОКПО	31	03	2022
Вид экономической деятельности Передача электроэнергии и технологическое присоединение к распределительным электросетям	ИНН	48225402		
Организационно-правовая форма / форма собственности Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность	по ОКВЭД 2	1903010001		
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКФС	35.12		
Местонахождение (адрес) 655100, Хакасия респ, Усть-Абаканский р-н, Усть-Абакан рп, Добровольского ул. д. № 16	по ОКЕИ	12300	16	
		384		

Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту  ДА  НЕТ

Наименование аудиторской организации/фамилия, имя, отчество (при наличии) индивидуального аудитора \_\_\_\_\_

Идентификационный номер налогоплательщика аудиторской организации/индивидуального аудитора	ИНН	
Основной государственный регистрационный номер аудиторской организации/индивидуального аудитора	ОГРН/ОГРНИП	

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	Код	На 31 декабря 2021 г. <sup>3</sup>	На 31 декабря 2020 г. <sup>4</sup>	На 31 декабря 2019 г. <sup>5</sup>
	<b>АКТИВ</b>				
	<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	20 715	11 744	12 251
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	<b>Итого по разделу I</b>	<b>1100</b>	<b>20 715</b>	<b>11 744</b>	<b>12 251</b>
	<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
	Запасы	1210	5	686	182
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	34	-	-
	Дебиторская задолженность	1230	9 422	10 675	6 828
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	730	130	280
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	208	987	524
	Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
	<b>Итого по разделу II</b>	<b>1200</b>	<b>10 399</b>	<b>12 478</b>	<b>7 814</b>
	<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>31 114</b>	<b>24 222</b>	<b>20 065</b>



## ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ А

Форма 0710001 с. 2

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	Код	На 31 декабря 2021 г. <sup>3</sup>	На 31 декабря 2020 г. <sup>4</sup>	На 31 декабря 2019 г. <sup>5</sup>
	<b>ПАССИВ</b>				
	<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ <sup>6</sup></b>				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	( - ) <sup>7</sup>	( - )	( - )
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	2 596	1 773	1 480
	<b>Итого по разделу III</b>	<b>1300</b>	<b>2 606</b>	<b>1 783</b>	<b>1 480</b>
	<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
	Заемные средства	1410	116	816	10
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	<b>Итого по разделу IV</b>	<b>1400</b>	<b>116</b>	<b>816</b>	<b>10</b>
	<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
	Заемные средства	1510	-	-	-
	Кредиторская задолженность	1520	28 392	21 623	18 565
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	<b>Итого по разделу V</b>	<b>1500</b>	<b>28 392</b>	<b>21 623</b>	<b>18 565</b>
	<b>БАЛАНС</b>	<b>1700</b>	<b>31 114</b>	<b>24 222</b>	<b>20 065</b>

Руководитель \_\_\_\_\_ Тропин О.А.  
(подпись) (расшифровка подписи)

" 31 " марта 2022 г.

## Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетная дата отчетного периода.
4. Указывается предыдущий год.
5. Указывается год, предшествующий предыдущему.
6. Некоммерческая организация именуется указанным раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Правовой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).
7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Приложение №1  
к Приказу Министерства финансов  
Российской Федерации  
от 02.07.2010 № 66н  
(в ред. Приказа Минфина России  
от 05.10.2011 № 124н, от 06.04.2015 № 57н  
от 06.03.2018 № 41н, от 19.04.2019 № 61н)

### Отчет о финансовых результатах за 2021 г.

Организация Общество с ограниченной ответственностью "ЭЛЕКТРОСЕРВИС"  
Идентификационный номер налогоплательщика  
Вид экономической деятельности Передача электроэнергии и технологическое присоединение к распределительным электросетям  
Организационно-правовая форма / форма собственности  
Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность  
Единица измерения: тыс. руб.

КОДЫ		
Форма по ОКУД	0710002	
Дата (число, месяц, год)	31	03 2022
По ОКПО	46225402	
ИНН	1903010001	
по ОКВЭД 2	35.12	
по ОКОНФ/ОКФС	12300	16
по ОКЕИ	384	

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	Код	За 2021 г. <sup>3</sup>	За 2020 г. <sup>4</sup>
	Выручка <sup>5</sup>	2110	28 941	36 292
	Себестоимость продаж	2120	( 11 725 )	( 27 600 )
	Валовая прибыль (убыток)	2100	17 216	8 692
	Коммерческие расходы	2210	( - )	( - )
	Управленческие расходы	2220	( 17 271 )	( 8 829 )
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	(55)	(137)
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	( - )	( - )
	Прочие доходы	2340	620	797
	Прочие расходы	2350	( 174 )	( 985 )
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	391	(325)
	Налог на прибыль	2410	(253)	58
	в т.ч. текущий налог на прибыль	2411	( 253 )	( 58 )
	отложенный налог на прибыль	2412	-	-
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	138	(267)

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ Б

Форма 0710002 с. 2

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	Код	За 2021 г. <sup>3</sup>	За 2020 г. <sup>4</sup>
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода	2530	-	-
	Совокупный финансовый результат периода <sup>6</sup>	2500	138	(267)
	<b>СПРАВОЧНО</b> Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель \_\_\_\_\_ Тропин О.А.  
(подпись) (расшифровка подписи)

" 31 " марта 2022 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 8417-ПК от 5 августа 1999 г. указанный Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности незначителен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетный период.
4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.
5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".

<p>Документ подписан электронной подписью Оператор ЭДО ООО "Компания "Тензор" Электронный документ da49826d-a87e-4cbb-b4a7-34854125a3fb</p>	<p>ООО "ЭЛЕКТРОСЕРВИС", Тропин Олег Анатольевич, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР 31.03.2022 13:42 (MSK), Сертификат № 7D2F320005AE6F854763A89C262236E3</p> <p>Декларация УФНС России по Республике Хакасия, Янузон Ирина Анатольевна 01.04.2022 06:22 (MSK), Сертификат № 44AC2600C6AD288F401B3CE006077B74</p>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



ПОСЛЕДНИЙ ЛИСТ  
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Квалификационная работа выполнена мной самостоятельно.  
Использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в 1 экземпляре.

Список используемых источников 39 наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру.

« \_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2022 г.  
дата

\_\_\_\_\_  
(подпись)

Благодатский Е.Г.  
(Ф.И.О.)



Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме:  
Разработка бизнес-плана электросетевого предприятия на территории  
Республики Хакасия

Консультанты по  
разделам:

Теоретическая часть  
наименование раздела

  
подпись, дата

Е.Л. Прокопьева  
инициалы, фамилия

Аналитическая часть  
наименование раздела

  
подпись, дата


Е.Л. Прокопьева  
инициалы, фамилия

Проектная часть  
наименование раздела

  
подпись, дата

Е.Л. Прокопьева  
инициалы, фамилия

Нормоконтролер

  
подпись, дата

Е.Л. Прокопьева  
инициалы, фамилия