

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме: Оценка эффективности деятельности предприятия и пути ее повышения на примере ООО «Абаканэнергосбыт».

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 является оценка эффективности деятельности предприятия и пути ее повышения на примере ООО «Абаканэнергосбыт»

Работа выполнена на __ страницах, содержит 25 таблиц, 3 приложения, 31 источник и 3 графические диаграммы.

Ключевые слова: экономическая эффективность, разработка мероприятий, анализ, финансовая устойчивость.

Автор работы (78-1)

_____ А.С.Рогов
подпись инициалы, фамилия

Руководитель работы

_____ Е.Л.Прокопьева
подпись инициалы, фамилия

Год защиты квалификационной работы – 2022

Цель работы заключается в проведении оценки эффективности деятельности предприятия на примере ООО «Абаканэнергосбыт» и разработке путей повышения эффективности его работы.

Задачи :

- Проведение оценки эффективности деятельности ООО «Абаканэнергосбыт»;
- Рассмотрение путей повышения экономической эффективности ООО «Абаканэнергосбыт»;
- изучены факторы, влияющие на эффективность в сфере электроэнергетики;
- расчет анализа активов и пассивов предприятия;
- рассмотрен анализ финансового состояния предприятия;
- разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО «Абаканэнергосбыт».

В ходе исследования был проведен анализ эффективности деятельности предприятия ООО «Абаканэнергосбыт». По итогам работы был разработан ряд рекомендаций и предложений, проведена оценка рекомендаций по повышению эффективности деятельности предприятия.

SUMMARY

GRADUATION THESIS

Bachelor's thesis

The topic of the final qualification work is the assessment of the effectiveness of the company's activities on the example of the OOO «Abakanenergobyт».

The work is made on __ pages, contains 25 tables, 3 Appendix, 31 sources and 3 graphical diagrams.

Keywords: competitiveness, development of measures, economic efficiency, competitive advantages, financial stability.

Author of research (78-1)

signature

A. S. Rogov

full name

Academic supervisor

signature

E. L. Prokopeva

full name

English language supervisor

signature

E. L. Prokopeva

full name

Graduation paper presentation date – 2022

The purpose of the work is to assess the effectiveness of the enterprise using the example of the OOO «Abakanenergobyт» and develop ways to improve its efficiency.

Objectives:

- Conducting an assessment of the effectiveness of the OOO «Abakanenergobyт»;
- Consideration of ways to improve the economic efficiency of OOO «Abakanenergobyт»;
- factors affecting efficiency in the electric power industry have been studied;
- calculation of the analysis of assets and liabilities of the enterprise;
- the analysis of the financial condition of the enterprise is considered;
- development of measures to improve the efficiency of the OOO «Abakanenergobyт».

The study was the analysis of the effectiveness of the company OOO «Abakanenergobyт» In the end, it has developed a number of recommendations and proposals, the assessment of recommendations for enhancing the effectiveness of the company.

Студенту Рогову Александру Сергеевичу

фамилия, имя, отчество

Группа 78-1 Направление (специальность) 38.03.01 Экономика

код наименование

Тема выпускной квалификационной работы: Оценка эффективности деятельности предприятия и пути ее повышения на примере ООО «Абаканэнергосбыт»

Утверждена приказом по институту № 247 от 27.04.2020 г.

Руководитель ВКР Е.Л. Прокопьева д.э.н доцент кафедры «Экономики и гуманитарных дисциплин»

инициалы, фамилия, должность, ученое звание и место работы

Исходные данные для ВКР: Бухгалтерская отчетность: бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, интернет источники.

Перечень разделов ВКР:

Теоретическая часть 1 Теоретические аспекты оценки деятельности предприятия.

Аналитическая часть 2 Анализ деятельности предприятия ООО «Абаканэнергосбыт».

Проектная часть 3 Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятия ООО «Абаканэнергосбыт».

Перечень графического материала слайдов:

1 слайд: Тема выпускной квалификационной работы

2 слайд: Цель и задачи работы

3 слайд: Характеристика предприятия

4 слайд: Анализ финансовой устойчивости ООО «Абаканэнергосбыт»

5 слайд: Расчет коэффициентов ликвидности

6 слайд: Анализ рентабельности

7 слайд: Состояние дебиторской и кредиторской задолженности

8 слайд: Показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности

9 слайд: Мероприятия на уменьшение дебиторской и кредиторской задолженности

11 слайд: Программное обеспечение «БИТ. Управление задолженностью»

12 слайд: Экономический эффект от реализации мероприятия

Руководитель ВКР

Подпись

Е.Л Прокопьева

инициалы и фамилия

Задание принял к исполнению

Подпись

А.С. Рогов

инициалы и фамилия

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	6
1. ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	8
1.1 Сущность и виды эффективности производства	8
1.2. Факторы, влияющие на эффективность организации в сфере электроэнергетики.....	14
1.3 Методы оценки и пути повышения эффективности деятельности предприятия	20
2 АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ. АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «АБАКАНЭНЕРГОСБЫТ»	25
2.1 Характеристика ООО «Абаканэнергосбыт»	25
2.2 Анализ активов и пассивов предприятия	27
2.3 Анализ финансовой устойчивости и ликвидности	34
2.4 Оценка эффективности деятельности предприятия	38
3. ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «АБАКАНЭНЕРГОСБЫТ»	43
3.1 Стратегии по повышению эффективности процессов деятельности ООО «Абаканэнергосбыт».....	43
3.2 Мероприятия, направленные на уменьшение дебиторской и кредиторской задолженности	47
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	61
ПРИЛОЖЕНИЕ А	64
ПРИЛОЖЕНИЕ Б	66
ПРИЛОЖЕНИЕ В	68

ВВЕДЕНИЕ

Для успешного функционирования организации и рационального использования ресурсов, необходимо решать проблему эффективности. Ведь в зависимости от того насколько правильно происходит распределение ресурсов, зависит количество получаемой прибыли, а также эффективность и стабильность самого производства.

Ключевым фактором в вопросах распределения ресурсов остается корреляция между их количеством и теми задачами, что ставит перед собой предприятие. Независимо от деятельности организации можно сказать, что потребности общества не имеют границ, в то время как количество ресурсов ограничено, что создает проблему удовлетворения потребителей, за счет максимизации использования наличного сырья.

Важными факторами для повышения эффективности, без которых нельзя провести эту операцию являются – анализ и оценка эффективности используемых оборотных средств, а также создание и введение в систему последовательных мероприятий с целью увеличения производительности и эффективности.

В настоящее время одной из важных базовых отраслей экономики является электроэнергетика, она позволяет восполнить необходимые потребности в структуре экономики. От того, насколько качественно функционирует эта система, зависит не только состояние обеспечения людей электроэнергией, но и прогресс в области экономики как таковой.

Нельзя забывать о значимости этой отрасли в повседневной жизни. Большинство бытовых приборов, транспорт, уличное освещение – то, что нас окружает, чем мы пользуемся на постоянной основе, всё это связано с электроэнергией.

Для обеспечения все большего количества потребляемой энергии создается новое энергоемкое оборудование, которое используется не только в бытовых условиях, но также и на различном производстве. Прогресс в области электроэнергетики способствует формированию условий для роста производства и экономики в целом.

Растущие потребности населения в сфере электроэнергетики необходимо покрывать за счет обновления и улучшения имеющихся электроустановок, или создания и введения в эксплуатацию новых.

Целью работы является оценка эффективности деятельности предприятия на примере ООО «Абаканэнергосбыт», а также создание мероприятий по повышению эффективности его деятельности.

Относительно поставленной цели были сформированы следующие задачи:

- Проведение оценки эффективности деятельности ООО «Абаканэнергосбыт»;
- Рассмотрение путей повышения экономической эффективности ООО «Абаканэнергосбыт»;
- изучены факторы, влияющие на эффективность в сфере электроэнергетики;
- проведение анализа структуры активов и пассивов ООО «Абаканэнергосбыт».
- анализ финансового состояния ООО «Абаканэнергосбыт».
- анализ показателей эффективности основных средств;
- разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО «Абаканэнергосбыт».

Практическая значимость работы заключается в том, что предлагаемые меры могут быть использованы ООО «Абаканэнергосбыт» с целью повышения экономической эффективности.

Объект исследования – ООО «Абаканэнергосбыт».

Предмет исследования – способы и меры по обеспечению экономической эффективности использования энергооборудования.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность и виды эффективности производства

Для оценки и дальнейшей аналитики деятельности организации, необходимо прибегнуть к финансовому анализу. Данный вид анализа позволяет определить финансовые результаты работы предприятия. К финансовым результатам, которые находятся в отчетности, как правило относят показатели прибыли, благодаря которым можно увидеть все особенности деятельности организации. Исходя из этого можно сделать вывод, что для полной комплексной оценки экономической эффективности, и финансового состояния, необходимо брать во внимание возможность предприятия обеспечивать финансами свою деятельность. Данная возможность характеризуется наличием необходимых ресурсов, для полноценной работоспособности, а также правильным распределением этих ресурсов на производстве [12].

Финансовое состояние – конечный результат всей хозяйственной деятельности организации. Важнейшим аспектом данного показателя является платежеспособность [1].

То, насколько рационально распределялись финансовые ресурсы в течение отчетного периода, позволяет определить состояние предприятия на определенную дату. На основе финансового состояния можно: дать оценку эффективности использования имущества; определить структуру этого имущества; понять насколько рационально сочетались собственные и заемные источники; насколько эффективно использовался собственный капитал; какова отдача производственного потенциала; какова взаимосвязь с дебиторами, кредиторами, бюджетом, акционерами и т.д.

Итоги финансового анализа лежат в основе любого вида оценки деятельности предприятия. Ключевым объектом финансового анализа являются ре-

результаты хозяйственной деятельности организации. Оценка финансового состояния базируется на показателях финансовой отчетности (бухгалтерского учета), на основе которого происходит расчет большого объема коэффициентов, и показателей. Бухгалтерская отчетность формируется за счет связанных друг с другом документов, которые в совокупности дают общее представление о результатах деятельности. Обычно к этим документам относят бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах.

Финансовая отчетность позволяет комплексно взглянуть на имущественное и финансовое распределение ресурсов в компании, а также подвести итоги общей финансовой деятельности. В произведенный анализ финансового состояния предприятия входит анализ бухгалтерского баланса и бухгалтерской отчетности за прошлый период. На их основе происходит планирование будущих направлений производственной деятельности и определение базовых финансовых результатов. Анализ финансовой части помогает выявить степень обеспеченности предприятия финансами и оценить финансовые риски. Также результаты анализа имеют прямое отношение к формированию прогнозов по доходам предприятия.

Анализ состояния финансов предприятия предполагает наличие следующих этапов [2]:

- Оценка имущественного положения;
- Оценка платежеспособности и ликвидности;
- Оценка финансовой устойчивости;
- Оценка деловой активности и рентабельности.

Одним из ключевых условий для успешного управления денежными средствами предприятия является анализ его финансового состояния. Ключевой задачей анализа остается нахождение сложных задач в управлении, распределении денежных ресурсов, а также составление рекомендаций по повышению эффективности работы организации.

Вследствие данных оценок и планирования, на их основе, будущей деятельности можно повысить экономическую эффективность. Однако само поня-

тие экономическая эффективность отличается от эффективности как экономической категории.

Эффективность как экономическая категория рассматривает общую систему производства, в отличие от экономической эффективности, которая берет во внимание только производственно-хозяйственную деятельность [11].

Исходя из этого, можно сказать, что благодаря экономической эффективности появляется возможность организовывать производство таким образом, чтобы оно было направлено на эффективное распределение ресурсов – это, в свою очередь позволяет достигать более высокой интенсивности производства, и способствует оптимизации работы предприятия.

Экономическая эффективность позволяет оценить качество использования ресурсов на решение поставленных перед производством задач, благодаря чему организация может спрогнозировать расходы будущих периодов. В случае, если снизить количество затрат, относительно повышения желаемого результата – можно достичь повышения качества работы производства, однако при этом снизить темпы экономического роста с получением краткосрочной прибыли [17].

Эффективность работы предприятия обусловлена важностью учета мнения всех сотрудников. Мнение сотрудников необходимо учитывать независимо от занимаемой ими должности. Это могут быть как менеджеры, так и производственные рабочие. Каждой из вышеперечисленных должностей необходима мотивация и интерес к осуществлению эффективной деятельности, ведь это в свою очередь способствует повышению прибыли предприятия. Эффективная работоспособность всех сотрудников позволяет создать особые, прочные экономические условия, которые способствуют поддержанию и улучшению работоспособности.

Эффективность деятельности одна из составляющей экономики. В ее состав входит большое количество аспектов человеческой деятельности на производстве. Эффективность деятельности становится своего рода базой для создания количественных показателей.

Необходимо отметить, что между такими экономическими категориями, как эффективность и результативность существуют определенные различия. Отрицательные значения может принять только результат, в то время, как эффективность – всегда положительна [25].

Рассмотрим виды эффективности [19]:

- экономическая эффективность (ориентирована на достижение положительного результата деятельности, с целью получения прибыли);
- социальная эффективность (покрытие социальных потребностей всех работников предприятия);
- техническая эффективность (реализация как количественных, так и качественных требований к продукции);
- экологическая эффективность (оптимальная защита окружающей среды).

Изучение и оценка эффективности базируется на показателях отчетности прошедших периодов, что позволяет комплексно изучить ее динамику за весь период, либо за отдельный промежуток времени.

Выделяют следующие характерные черты эффективности, как экономической категории:

- Такие финансовые показатели, как прибыль и рентабельность показывают насколько компания экономически эффективна. Для того, чтобы оценить эффективность работы организации, необходимо рассматривать итоги прошедших периодов, с учетом долгосрочных перспектив развития.

- Проведя анализ экономической эффективности деятельности организации, следует помнить, что показатели эффективности должны быть как минимум равны прогнозируемым значениям, как максимум – превышать их, в сравнении с конкурентами на рынке.

- В современных условиях организация должна быть готова к большому количеству конкурентов на рынке, и относительно этого разрабатывать мероприятия направленные на развитие и повышение уровня эффективности производства [26].

То, насколько предприятие может удовлетворить различные потребности человека отражает его социальную эффективность. Смысл социальной эффективности заключается в количестве потребляемых и производимых, различного сорта, товаров и услуг, имеющих научное нормирование, которые приходится на душу населения.

Также необходимо учитывать, что социальная эффективность тесно соприкасается с тем, насколько полно удовлетворены социальные потребности сотрудников предприятия. К этим потребностям относят: содержание и безопасные условия осуществления рабочей деятельности, занятости, состоянием условий проживания, количеством свободного времени, оказанием услуг для жителей в сфере здравоохранения и образования.

Социальная и экономическая эффективность взаимодействуют друг с другом. При условии роста экономической эффективности происходит увеличение качества жизни населения и покрытие их социальных потребностей. В то время, как обеспечение людей необходимыми условиями для реализации этих потребностей имеет положительное влияние на человеческий фактор, что способствует росту экономической эффективности.

Снижение производственного цикла производимой продукции, издержек на производство, повышение качества использования основных производственных фондов и снижение длительности оборота оборотных средств – всё это отражает высокую экономическую эффективность организации [21].

Одной из характеристик, которая показывает технологический способ производства является технологическая эффективность. Для оценки степени технологической эффективности определенного метода, применяемого на производстве – необходимо знать, что выбранный вариант является самым оптимальным. Это можно определить путем сравнения его с остальными. Выбранный метод должен расходовать меньше ресурсов на создание одной из позиций и не больше, чем другой, с целью обеспечения данного объема производства. Однако одной лишь технологической эффективности для создания условий производства с минимизацией затрат мало, но это не отменяет ее необходимо-

сти.

Экологическая эффективность – это способность компании, и ее сотрудников решать экологические задачи в кратчайшие сроки, с минимальным количеством использованных сотрудников, либо небольшим количеством затраченных на это денежных средств. Экологические задачи необходимо решать для обеспечения таких потребностей, как: безопасность, здоровье, физиология, создание комфортных условий существования [25].

Исходя из этого, можно сделать вывод, что для полноценного анализа и оценки структуры деятельности предприятия, необходимо брать в расчет большое количество факторов, таких как: социальные, экономические и экологические – всё это, так или иначе, влияет на итог конечного продукта или услуги.

Благодаря анализу эффективности можно оценить положительные и отрицательные аспекты деятельности предприятия, на основании чего можно сформировать план дальнейшей деятельности, или внести в него изменения, для достижения наиболее эффективных результатов.

С целью более точного анализа эффективности предприятия, необходимо учитывать те данные, которые отражают применение всех ресурсов, и возможность их взаимозаменяемости. Немаловажным фактором в формировании эффективной производственной деятельности остаются сотрудники, благодаря которым можно ускорить процесс повышения эффективности [5].

Рассматривая традиционную модель оценки эффективности предприятия можно выделить как положительные, так и отрицательные стороны:

- К положительным сторонам рассматриваемой модели можно отнести простые в исполнении алгоритмы расчета, применяемые в данной модели, легкость доступа к необходимым данным для расчета показателей, обширная методическая основа, большое количество примеров использования модели на практике;

- К негативным факторам относят такие, как: узконаправленная ориентация, небольшое количество информации, отсутствие учета фактора риска, недостаточно общий расчет затрачиваемых средств по привлечению капитала,

сложность в сравнении данных эффективности разных организаций, т.к. существует несоответствия в ведении учетной политике.

В рамках исследуемого вопроса необходимо затронуть еще один немаловажный аспект, а именно формы эффективности, которые выделяют по следующим признакам [11]:

- по функциональным подсистемам (экономическим, социальным, технологическим);
- по уровню структуры народного хозяйства (народнохозяйственная, отраслевая на уровне предприятия);
- по количеству затрат (рациональность использования затрат труда, затрат на производство, распределение ресурсов);
- по форме идентификации эффективности (абсолютная и сравнительная).

Рассмотренные формы эффективности на современном этапе развития имеют большое значение и охватывают все аспекты как на макроуровне, так и на уровне отдельно взятых предприятий. Одним из ключевых становится показатель социальной эффективности компании, который способствует росту человеческих ресурсов и повышает возможность внедрения в коллектив сотрудников, с более развитыми навыками в данной отрасли. При этом большое значение имеет эффективное распределение ресурсов, применяемых в производственном процессе компании, которые влияют на итоги экономического эффекта деятельности организации.

1.2. Факторы, влияющие на эффективность организации в сфере электроэнергетики

Одним из важных секторов экономики, в масштабе всех стран является сектор энергетики. Опираясь на исследования мировых научных центров, в недалеком будущем ожидается повышенное расходование сырья и материалов для обеспечения потребностей населения. Исходя из этого – необходимо принять меры, которые позволят избежать предстоящего истощения ресурсов. На

помощь в этом может прийти повышение эффективности использования электроэнергии, т.к. это касается не только современного положения, но и оказывает влияние на дальнейшую жизнедеятельность всего человечества.

В случае отсутствия прогрессии в области электроэнергетики, экономика в целом может остаться на том же уровне, и что немаловажно – прекратится рост промышленного производства. Повышение спроса на электроэнергию необходимо покрывать за счет создания новых электроустановок, либо повышения качества работы тех, что уже используются. Также в этой ситуации поможет реализация программ по энергоснабжению. Лишь в случае достаточного обеспечения электроэнергией станций и ее транспортировки по сетям возможно увеличение спроса. В свою очередь работоспособность электростанций должна поддерживаться непрерывно на протяжении всего периода необходимости потребления энергии населением [30].

В сфере коммунальной энергетики, показатели износа установок за последнее время стали превышать показатели, что говорит о необходимости решать эту задачу, причем – чем быстрее, тем лучше, так как шансы отрицательных исходов возрастают с течением времени. В настоящий момент времени, скорость создания более мощных установок мала, в сравнении с показателями скорости износа оборудования, что может привести к ухудшению работоспособности и износостойкости энергосистем и электроснабжения населения. В таких условиях становится крайне высокой степень риска сбоев не только электрооборудования, но и механизмов защиты от сбоев.

Закономерно возникает потребность в введении в эксплуатацию нового экономически выгодного энергетического оборудования, которое при этом отвечает необходимым требованиям экологических норм. Исходя из этого, напрашивается логичный вывод о необходимости и значимости таких аспектов этой области, как увеличение экономической производительности, а также устойчивости в вопросах электроснабжения населения, и усовершенствование материально-технических приборов.

Создание особых методов прочного развития экономики компаний, зани-

мающихся энергетикой, необходимо осуществлять за счет создания и внедрения условий и основ, которые соответствовали бы нынешнему положению институциональной среды. Исходя из рационального подхода экономико-математического метода, была выдвинута совокупность факторов, которые могут повлиять на успех и формирование развивающегося направления промышленных компаний, занимающихся атомной энергетикой. Выделяют такие важные факторы, как:

- Создание и введение в эксплуатацию новых технологических решений в сфере атомной энергетики, непрерывное развитие и улучшение основных средств технических компаний атомного машиностроения;

- Формирование институциональной структуры, с такими условиями, которые способствуют увеличению производительности и снижению рисков в развитии технических компаний с точки зрения экономики;

- Построение и непрерывная модернизация способов и возможностей управления, которые обеспечат рост уровня экономической эффективности операций, производимых хозяйствующими субъектами;

- Необходимые аспекты, определяющие степень важности узконаправленных сведений в отрасли;

- Создание конструкций, которые позволяют свести риски, которые представляют собой сомнительные участники сделки, к минимуму [4].

В основу вышеперечисленных принципов легли традиционные классификации, что может поспособствовать рациональному развитию компаний, занимающихся атомной энергетикой. Если придерживаться выдвинутых принципов в момент формирования промышленной и экономической политики, это даст возможность для создания более совершенной среды, в которой энергетическая сфера будет более качественно исполнять свои функции и сформирует экономическую безопасность страны за счет возможности к конкуренции. Причем как на внешних, так и на внутренних рынках, занимающихся атомной энергетикой.

Эффективность деятельности предприятия, находящегося в сфере энерге-

тики – имеет обширный спектр возможностей. Обладая необходимым количеством сведений, и возможностью рационально оценивать воздействие на процессы производства, можно повлиять на результаты конечной деятельности, при помощи факторного управления и применения аппарата по поиску резервов [18].

Необходимые действия для создания условий по увеличению производительности напрямую зависят от того, какие методы применяются для достижения целей. Такие методы, как планирование, стимулирование и оценка действий сообщества, и что немаловажно экономического анализа – крайне важно осуществлять через увеличение качества создаваемых товаров, введение современных методов производства, технической оснащенности, что может оказать действие на итоги хозяйственной деятельности организации.

Рассматривая отдельные показатели результатов ведения бизнеса, необходимо учитывать обширный спектр влияющих на них условий, при оценке и анализе которых можно получить комплексный анализ производимых на предприятии действий. Итоги хозяйственной деятельности, оценка производственных запасов, и дальнейшие действия по управлению обусловлены наличием сложной аналитикой всех факторов, способных повлиять на это. С целью достижения этих целей, важно рационально определить поле применения внешних и внутренних факторов, способных повысить результативность работы компании.

Условия, позволяющие повысить экономическую эффективность деятельности предприятия, с конечными данными по итогам изучения и оценки данных результативности деятельности, относительно ключевых характеристик используемых ресурсов, можно классифицировать как внешние и внутренние [22]. Рассмотрим классификацию в таблице 1.1

Таблица 1.1 – Факторы, влияющие на эффективность предприятия

Факторы, влияющие на эффективность деятельности предприятия	
Внешние	Внутренние
Конъюнктурные, рыночные, административные, хозяйственно-правовые	Организационно- управленческие, материально- технические, экономические

Факторы классифицируются на внешние, воздействие на которые организация не в силах осуществить, либо имеет ограниченное влияние, и внутренние или же те, на которые фирма может повлиять.

К внутренним факторам относят те, которые основываются на теоретических концепциях, которые входят в основу итоговой деятельности организации. В них входят те факторы, воздействие которых определяет получение предприятием прибыли, или же те неконтролируемые факторы, которые играют незначительную роль в работе организации.

Воздействие внешних факторов обособлено от деятельности организации, однако оно связано с регулированием количества потребления финансовых и производственных ресурсов, которые находятся в распоряжении организации.

В случае, когда руководство предприятия нацелено на повышение уровня доходов, необходимо анализировать динамику как внутренних, так и внешних факторов в совокупности.

Для того, чтобы повысить качество анализа работы предприятия, необходимо классифицировать факторы, влияющие на работоспособность. Классификация разделяет их на общие и специфические [16].

Общие факторы находят свое отражение в каждом экономическом аспекте. К специфическим факторам производства относят те, которые принимающие непосредственное участие либо в сфере экономики, либо в работе организации. Данная классификация позволяет более подробно рассмотреть все аспекты отдельно взятых сфер производства, а также произвести анализ и оценку деятельности организации.

Классификация факторов, разграничивающая их на общие и специфические позволяет определить какое влияние они оказывают на эффективность затрачиваемой энергии. Данные факторы были представлены в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Общие и специфические факторы, влияющие на эффективность деятельности организации

Специфические факторы (электроэнергетики)	Общие факторы
<ul style="list-style-type: none"> – Модернизация нормативной базы организации, создание переработки производственного мусора, улучшение качества оказываемых предприятием услуг; – Воизбежание последствий отрицательного характера, необходимо обновить или модернизировать оборудование; – Рационализация разделение имеющихся в наличии устройств – ликвидация неиспользуемого оборудования и устройств; 	<ul style="list-style-type: none"> – Повышение объемов средств и предметов труда; – Повышение скорости оборачиваемости оборотных производственных средств; – Повышение количества выпуска и реализации продукции; – Устранение непроизводительного использования предметов труда; – Увеличение качества технологий и организации производства; – Разработка и внедрение инновационной структуры производства;
<ul style="list-style-type: none"> – Модернизация нормативной базы организации, повышение качества предоставляемых услуг в сфере электроэнергетики; – Оптимизация экономии задействованного сырья и материалов – введение нового энергетического оборудования в работу предприятия, с целью экономии энергии; – Создание наиболее объемной занятости оборудования и устройств; – Сдача в аренду техники, которая не задействована в работе, повысить 	<ul style="list-style-type: none"> – Уменьшение себестоимости производимых товаров; – Создание структуры целевых показателей; – Рациональное перераспределение состава экономики и повышение скорости модернизации технологичных и наукоемких сфер производства; – Повышение количества сотрудников; – Повышение количества затрачиваемого времени эксплуатации рабочей силы; – Увеличение дисциплины на производстве;

<p>качество обслуживания и восстановить оборудование, имеющее дефекты;</p> <p>– Сравнение и оценка конкурентной среды в сфере энергетики;</p> <p>– Введение маркетинговых линий связи, по ценообразованию, реклама</p>	<p>– Исполнение обязательств по договору в назначенные сроки;</p>
--	---

Рассмотренные факторы в таблице 1.2 помогут оптимизировать работу организации, обеспечат повышение уровень качества производимой продукции, снизят расходы затрачиваемых ресурсы на производство, обеспечат предприятие новыми техноловиями и помогут реализации на потребительском рынке.

1.3 Методы оценки и пути повышения эффективности деятельности предприятия

Наиболее значимым вопросом в работе организации остается увеличение ее производительности, при решении которого можно создать условия для роста качества жизни населения и экономического уровня страны.

Для повышения эффективности деятельности предприятия необходимо выбрать определенный путь. Пути повышения эффективности производства—определенный алгоритм мер, который способствуют повышению эффективности производства по конкретно заданному вектору. К базовым путям повышения эффективности относят:

- Снижение материалоемкости продукции и рациональное использование природных ресурсов;
- Снижение трудоемкости и повышение производительности труда;
- Снижение фондоемкости продукции и активизация инвестиционной деятельности предприятий [8].

Ключевым аспектом в вопросах повышения эффективности деятельности организации является научно-технический прогресс. В настоящее время необходимо прибегать к кардинальным переменам в вопросах технического осна-

щения. Снабжать производственный процесс новейшими технологиями, производить мобилизацию экономических и организационных факторов, которые в совокупности обеспечат необходимые условия для наиболее быстрого повышения эффективности труда. Для полной реализации данного пути, помимо введения новых технологий, также необходимо применение научной организации труда, и повышение качества его нормирования, с целью поднятия культуры производства и качества дисциплины [6].

Следующий рассматриваемый путь – режим экономии. Снабжение ресурсами должно покрывать все необходимые запросы организации на энергию, материалы, топливо и сырье.

Рост эффективности работы предприятия тесно связан с тем, на сколько правильно распределяются основные средства. Для повышения эффективности следует более интенсивно использовать производственный потенциал, повысить нагрузку на оборудование, соблюдать производственный ритм, увеличить сменность эксплуатации оборудования, вследствие чего повысить количество выпускаемой продукции с каждой единицы оборудования. В результате повышения интенсивности реализации производственных мощностей происходит прирост выпускаемой продукции без дополнительных затрат.

С целью корректного анализа и оценки качества производимой деятельности предприятия, необходимо рассчитать то, на сколько производительной оказывается работа рассматриваемой организации. Данная операция производится за счет сравнения количества получаемой прибыли с расходами или имеющимися ресурсами компании.

Методы, применяемые для роста дохода организации:

1. Увеличение доходов от реализации товаров;
2. Применение инновационных технологий;
3. Повышение прибыли от использования основных средств;
4. Получение прибыли от использования оборотных средств;
5. Развитие навыков сотрудников компании [13].

На современном этапе развития для анализа эффективности экономиче-

ской модели существует большое количество методов, однако зачастую для оценки эффективности деятельности организации применяют традиционную модель. Традиционная модель представляет собой рассмотрение и оценку экономической эффективности предприятия, которая базируется на расчете внутренних данных об эффективности, и не берет в расчет внешнее воздействие.

Существуют два основных метода для выбора способа анализа эффективности работы организации [16]:

- Результаты финансово-хозяйственной деятельности характеризует один показатель;
- Результаты финансово-хозяйственной деятельности характеризуются совокупностью показателей [15].

Также выделяют два вида методов комплексного анализа эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации:

- С применением единственного интегрального показателя;
- С применением эвристических методов.

Базой для эвристических методов оценки являются суждения экспертов, которые анализируют операции, действия, и конечные итоги деятельности предприятия. Эвристические методы оценки деятельности организации находят свое отражение как в вертикальном, так и в горизонтальном анализе.

В основе интегрированного показателя лежит совокупность аналитических моментов по производительности организации в использовании его экономических ресурсов, в то время как компания применяет на практике экономическую активность. Повышение интегрального показателя, относительно поставленной предприятием цели, или в процессе реализации деятельности напрямую зависит от рационального использования экономических средств, и что немаловажно, от производительности в основной сфере деятельности организации. К расчету интегрального показателя можно подойти с разных сторон, применив один из существующих способов.

Рентабельность активов является ключевым коэффициентом, отражающим эффективность деятельности предприятия, и является важным парамет-

ром, благодаря которому можно произвести расчет и анализ, в совокупности с остальными коэффициентами, на сколько хозяйственная деятельность фирмы эффективно реализуется.

С целью проведения локального, или совокупного анализа общей экономической деятельности применяют разного рода методы как статистического характера, так и экономико-математического [12]. Часть методов представлена в таблице 1.3

Таблица 1.3 – Методы комплексной оценки финансово – хозяйственной деятельности предприятия

Методы комплексной оценки			
Метод бальной оценки	Метод сумм	Метод суммы мест	Средняя арифметическая взвешанная
Коэффициенты рассматриваются по отдельности и сравниваются с остальными по показателям на выведенной шкале.	Производят суммирование темпов роста анализируемых коэффициентов.	Производят суммирование позиций организации, по отобранному на основании определенных критериев коэффициентов.	Учет значимости отдельно взятых коэффициентов, при рассмотрении темпов роста.

В зависимости от источника методов оценки экономической эффективности производственной деятельности на предприятии, выделяют как в отечественной, так и в зарубежной классификации два вила: ретроспективный и перспективный.

Главной задачей ретроспективного подхода является оценка и анализ итогов интеграции. К ретроспективный методам оценки эффективности интеграции относят рыночный, бухгалтерский и смешанный подход. Ретроспективный анализ представляет собой возможность оценки эффективности применяемого метода, на базе оценки и анализа преобразований, произошедших в отдельно взятых показателях деятельности фирмы, за конкретный промежуток времени, по-

сле начала интеграции.

Перспективные методы, в свою очередь, предполагают сравнение значений сумм, которые были потрачены на интеграцию, с прогнозируемым значением сумм полученной прибыли. К перспективным методам оценки эффективности экономической интеграции, как правило относят – прибыльные, дорогостоящий и сравнительный подходы. [6]

2 АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ. АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «АБАКАНЭНЕРГОСБЫТ»

2.1 Характеристика ООО «Абаканэнергосбыт»

В ходе вступления в силу Федерального закона от 26.03.2003г. № 35-ФЗ «Об электроэнергетике» МП г. Абакана «Абаканские электрические сети» и МП г. Абакана «Абаканские тепловые сети» шестого октября две тысячи четвертого года было сформировано Общество с ограниченной ответственностью «Абаканэнергосбыт». Пост главы организации занял директор, в лице Петрука Александра Алексеевича, должность которого установилась в соответствии с учредительной документацией.

Покупка и продажа электрической энергии как оптом, так и в розницу, и в соответствии с этим – предоставление услуг данного рода деятельности: продажа, монтаж и техобслуживание счетчиков электроэнергии, производство схем электроснабжения и иные, связанные с электроэнергией услуги – всё это является ключевым назначением осуществляемых функций предприятия [25].

Юридический и почтовый адрес: 655016, респ Хакасия, г. Абакан, ул. Лермонтова, д.18, кв.156н-157н. В независимом отделе ООО «Абаканэнергосбыт», находящийся по адресу: 655017, г. Абакан, ул. Советская, 25, производят работу по обслуживанию потребителей.

Ключевыми видами оказываемых предприятием услуг являются:

1. Продажа электроэнергии;
2. Распределение электроэнергии;
3. Использование предприятием локаций с полезными ископаемыми для реализации задач геологического анализа и поиске природных источников воды, которые применяются в обеспечении населения водой, либо снабжение водными ресурсами технических промышленных объектов;
4. Реализация работы по договорам;
5. Снабжение электроэнергией необходимого качества разного рода заказчиков, которое обуславливается гарантией поставщика;

6. Претензионно-исковая работа, работа с дебиторами;
7. Оценка и прогнозирование механизмов потребления энергии;
8. Ведение дел на оптовом рынке, занимающимся вопросами мощностей и обеспечение электроэнергии;
9. Проектирование;
10. Проверка и оценка знаний сотрудников организации, с целью повышение квалификации оперативного, эксплуатационного и ремонтного персонала.

В приоритет достигаемых целей Общества с ограниченной ответственностью «Абаканэнергосбыт», ставят увеличение качества и стабильности проводимой работы, а также развитие количества оказываемых услуг. Во главе контроля качества ставят нужды потребителей электроэнергии [25].

Необходимым для выстраивания деловых отношений с потребителями остается статус организации, как гаранта поставки электроэнергии. Имеющиеся у организации обязательства перед потребителями делают необходимым, со стороны поставщика электроэнергии, организовывать свою деятельность таким образом, чтобы она исполняла социальные гарантии качества предоставляемых услуг, и имела в наличии государственный контроль и регулирование, для бесперебойного обеспечения безопасности и надежности перед потребителями в зоне обслуживания.

Зоной обеспечения и поставок электроэнергии общества с ограниченной ответственностью «Абаканэнергосбыт», является населенный пункт Республики Хакасия, город Абакан, который был обозначен приказом Государственного комитета по тарифам и энергетике Республики Хакасия от 20.07.2011г. № 45-э [25].

ООО «Абаканэнергосбыт» в сфере электроэнергетики функционально обеспечивает электрической энергией граждан, малые и средние предприятия, а также организации города Абакана, разных направленностей; социальные, промышленные, коммунальные, что дает ей статус поставщика-гаранта. На основании принятого решения Правления НП «Администратор торговой систе-

мы» ООО «Абаканэнергосбыт» был присвоен статус субъекта оптового рынка электроэнергии, в связи с чем в январе 2009 года организация смогла стать участником оптового рынка электроэнергии и реализовывать свою деятельность по приобретению мощностей у крупных организации в России, за счет торговой площадки, принципы которой базируются на рыночных отношениях [12].

2.2 Анализ активов и пассивов предприятия

Для анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, необходимо сравнить агрегированные показатели активной и пассивной части баланса, что является неотъемлемой составляющей при оценке финансового состояния. В таблице 2.1 представлен агрегированный бухгалтерский баланс за 2021 год. [31]

Таблица 2.1 - Агрегированный аналитический баланс за 2021 год.

Актив	Сумма тыс.руб.	%	Пассив	Сумма тыс.руб.	%
Внеоборотные активы	83 488	23,98	Собственный капитал	189 749	54,5
Оборотные активы	264 694	76,02	Заемный капитал	158 433	45,5
Баланс	348 182	100	Баланс	348 182	100

По данным за 2021 год выручка организации составила 1 889 034 тыс. руб., соответственно предприятие можно классифицировать как крупное.

Среднесписочная численность сотрудников организации ООО «Абаканэнергосбыт» - 133 чел., это говорит о том, что масштабы деятельности предприятия по численности работников, можно назвать средним.

Чистая прибыль предприятия в 2021 году составила 15 020 тыс. руб., что на 42,31% выше, чем в прошлом году (26 038 тыс. руб.), что говорит о отрицательной динамике в работе предприятия.

Для более детального анализа, необходимо углубиться в рассмотрение и произвести оценку общей динамики и структуры показателей активов предприятия (табл. 2.2). [31]

Таблица 2.2 - Показатели структуры и динамики активов

№	Показатели	2020г.		2021г.		Отклонения	
		Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
1	Всего активов	316 625	100	348 182	100	31 557	9,96
	В том числе:						
1.1	Внеоборотные	82 873	26,1	83 488	23,98	615	0,74
	Из них:						
	Финансовые	54 045	17,1	54 426	15,63	381	0,7
1.2	Оборотные	233 752	73,8	264 694	76,02	30 942	13,23
	Из них:						
	Материальные	3 943	1,25	5 104	1,47	1 161	29,4
	Финансовые	229 809	72,6	259 590	74,56	29 781	12,95

Исходя из полученных данных, можно выявить основные направления производственной и финансовой устойчивости, а также оценить потенциал экономического роста предприятия.

В 2021 году можем заметить незначительное изменение валюты баланса, в сравнении с 2020 годом – 9,96%, изменения, которые привели к этому можно наблюдать в оборотных активах, а точнее в ее материальной части (29,4% (1 161тыс. руб.)).

Для понимания связи между техническим и стоимостным строением капитала, рассчитаем коэффициент органического строения капитала:

$$ОСК = \frac{83\,488}{264\,694} = 0,31 \quad (2.1.)$$

Что говорит о низком уровне органического значения, значит, что капитал имеет высокую степень мобильности.

Коэффициент органического строение капитала равен 0,31, соответственно капитал преимущественно расположен в оборотной (мобильной) сфере, что свидетельствует о высокой подвижности капитала.

Чтобы выяснить производственный потенциал предприятия, нужно рассчитать коэффициент реальной стоимости имущества:

$$K_{РСИ} = \frac{54\,426 + 5\,104 + 0}{348\,182} = 0,17 \quad (2.2)$$

Исходя из значения коэффициента реальной стоимости имущества - можно сделать вывод о том, что средства производства составляют 18% от стоимости имущества, что в свою очередь ниже нормативных значений 0,5-0,7. Наблюдается дефицит средств производства на предприятии.

Для оценки эффективности использования основных средств необходимо рассчитать такие показатели, как: фондоотдача, фондоемкость и фондорентабельность (табл. 2.3). [31]

Таблица 2.3 - Эффективность использования основных средств

№	Показатели	2020 г.	2021 г.	Отклонения
1	Фондоотдача	31,8	34,7	2,9
2	Фондоемкость	0,031	0,028	-0,003
3	Фондорентабельность	1,46	0,60	-0,86

Коэффициент фондоотдачи предприятия за 2020 год равен 31,8, что говорит об эффективном использовании основных средств, и получении предприятием 31,8 рублей с 1 рубля выпускаемой продукции, в 2021 году – этот показатель вырос на 2,9.

Коэффициент фондоемкости организации за 2020 год равен 0,031, это значит, что на 1руб. выпускаемой продукции приходится 0,031 основных средств, что подтверждает их эффективное использование, в 2021 году – этот показатель упал незначительно, всего на 0,003.

Коэффициент фондорентабельности фирмы показывает, что прибыльность основных средств предприятия равна 1,46 в 2020 году и падает на 0,86 в 2021, что характеризует рост прибыли

Рассматривая все показатели, можно сделать вывод о положительной тенденции использования ОС, о чем говорит рост фондоотдачи и фондорентабельности, с практически неизменной фондоемкостью.

Анализируя оборотные активы, необходимо произвести их оценку как в абсолютных, так и в относительных показателях, которые представлены в таблице 2.4. [31]

Таблица 2.4 - Показатели структуры и динамики оборотных активов

№	Показатели	2020 г.		2021 г.		Отклонения	
		Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
1	Оборотные активы – всего	233 752	100	264 694	100	30 942	13,23
	В том числе:						
1.1	Запасы	3 943	1,69	5 104	1,93	1 161	29,44
1.3.	Дебиторская задолженность	184 802	79,06	200 067	75,58	15 265	8,26
1.4.	Финансовые вложения	43 425	18,58	54 600	20,63	11 175	25,73
1.5.	Денежные средства	1 503	0,64	4 694	1,77	3 191	212,3
1.6.	Прочие оборотные активы	79	0,03	229	0,09	150	189,87

Оборотный капитал составляет 38,72% от оборотных активов.

Превалирующую часть в структуре оборотных активов за рассматриваемый период занимают статьи дебиторской задолженности и финансовых вложений, однако в 2020 году дебиторская задолженность имела более высокое значение.

Анализируя динамику оборотных активов, можно заметить их возрастание на 13,23% или на 30 942 тыс. руб. в абсолютном выражении. В структуре изменений оборотных активов наблюдается резкий скачок денежных средств на 212,3% или на 3 191 тыс. руб. в абсолютном выражении в 2021 году.

Чтобы провести комплексный анализ текущих активов предприятия, нужно дать оценку интенсивности их использования, путем вычисления коэффициента оборачиваемости и расчета длительности одного оборота. Расчеты данных показателей представлены в таблице 2.5.

Таблица 2.5 - Расчет общих показателей оборачиваемости оборотных активов

№	Показатели	2020 г.	2021 г.	Отклонения
1	Выручка от продажи, тыс. руб.	1 719 016	1 889 034	170 018
2	Средние остатки оборотных средств*, тыс. руб.	233 752	264 694	30 942
3	Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	7,35	7,13	-0,22

4	Длительность одного оборота, дней	48,95	50,44	1,49
---	-----------------------------------	-------	-------	------

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод о том, что выручка от продаж в 2021 году возросла на 9,89% или на 170 018 тыс. руб. в абсолютном выражении. Средние остатки оборотных средств увеличились на 13,23% или 30 942 тыс. руб. в абсолютном выражении, что в свою очередь сказалось на уменьшении количества оборотов в год с 7,35 до 7,13 и увеличении длительности одного оборота с 48,95 до 50,44 (на 1,49 дней).

Проанализировав показатели данной таблицы, можно увидеть, что эффективность использования оборотных средств стала ниже, за счет повышения количества длительности оборота и уменьшении коэффициента оборачиваемости.

Для оценки структуры денежных средств ООО «Абаканэнергосбыт» были рассмотрены показатели их движения за отчётный период (табл. 2.6).

Таблица 2.6 - Показатели движения денежных средств за 2021 г.

Показатели	Общая сумма, тыс. руб.	Текущая		Инвестиционная		Финансовая	
		Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Остаток денежных средств (ДС) на начало года	2 100	x	x	x	x	x	x
Поступило ДС	3 097 203	3 027 887	97,76	2 116	0,07	67 200	2,17
Направлено ДС	3 094 012	3 037 909	98,19	8 803	0,28	47 300	1,53
Остаток ДС, на конец года	4 694	x	x	x	x	x	x

Денежные средства в структуре оборотных активов на 2021 составили - 1,77%, если сравнивать с 2019 годом (0,64), то их значение – увеличилось на 1,13%. Что в свою очередь говорит о повышении количества денежных средств на предприятии.

Текущая деятельность предприятия 3 027 887 (97,76%) стала основным источником средств в 2020 году. Основные показатели расходов – также приходятся на текущую деятельность предприятия. Расход денежных средств по

текущей деятельности фирмы составили - 3 037 909 (98,19%), от общего числа направленных средств.

Финансовые доходы за отчетный год составили 67 200, или 2,17%, расходы в свою очередь заняли 1,53% или 47 300.

Инвестиционная деятельность предприятия заняла всего 2 116 тыс. руб., что говорит о незначительной доли доходов в этой области. Расходы составили чуть большую сумму – 8 803 тыс.руб. или 0,28%.

Соотношение выручки и поступлений денежных средств от текущего вида деятельности равно 0,66. Что говорит о среднем значении параллельного движения потока товаров и денег.

Приток и отток денежных средств, в соотношении, за рассматриваемый период составили 100%, что говорит о рациональном расходовании ликвидных активов предприятием. С целью изучения пассивов предприятия, необходимо проанализировать их общий состав и динамику (табл. 2.7).

Таблица 2.7 - Показатели структуры и динамики пассивов

№	Показатели	2020 г.		2021 г.		Отклонения	
		Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
1	Всего источников:	316 625	100	348 182	100	316 625	9,96
	В том числе:						
1.1.	Собственных	175 678	55,48	189 749	54,5	175 678	8
1.2.	Заемных	140 947	44,52	168 523	48,4	140 947	19,56
	Из них:						
	Долгосрочных	1 441	0,46	1 285	0,37	1 441	-10,82
	Краткосрочных	139 506	44,06	157 148	45,13	139 506	12,64

Сравнивая отчетный и предыдущий период можно заметить, что в 2021 году количество пассивного капитала предприятия увеличилось на 9,96%. Наибольшая часть пассивного капитала за 2021 год была сформирована за счет собственных средств. Их удельный вес составил 54,5%. На 2020 год наблюдается схожая ситуация, т.к. заёмные средства также занимали больший удельный вес

в структуре (55,48%). В 2021 году наблюдается прирост объема пассивных средств на 8%.

В структуре заёмного капитала ООО «Абаканэнергосбыт» в 2021 году, долгосрочные обязательства занимают 0,37%, и 45,13% — краткосрочные. В сравнении с 2020 годом наблюдается снижение части долгосрочных пассивов на 10,82%, доля краткосрочных возросла на 12,64%. Основным источником формирования заёмного капитала являются краткосрочные заемные средства — 44.06%. Собственный капитал составляет 55,48% от общего количества капитала. Финансовое состояние предприятие можно считать удовлетворительным.

Чтобы более подробно проанализировать структуру заемного капитала, необходимо рассмотреть группировки пассивов по категориям (табл. 2.8) и группировка по срокам погашения и образования(табл. 2.9).

Таблица 2.8 - Группировка обязательств по категориям

№	Показатели	2020 г.		2021 г.		Отклонения	
		Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
1.	Обязательства всего:	140 947	100	158 433	100	140 947	12,4
	В том числе:						
1.1.	Кредиты и займы	-	-	19 902	12,56	-	-
1.2.	Отложенные налоговые обязательства	1 441	1,02	1 285	0,81	1 441	-10,82
1.3.	Кредиторская задолженность всего	139 506	98,98	137 246	86,63	139 506	-1,62

Ключевым источником формирования капитала ООО «Абаканэнергосбыт» является кредиторская задолженность. Она составляет 86,63% в общей структуре. Наблюдается снижение кредиторской задолженности в рассматриваемом периоде на 1,62%, что в абсолютном выражении равно 2 260тыс. руб., в 2021 году.

Таблица 2.9 - Группировка обязательств по срокам погашения и образования

№	Показатели	2020 г.	2021 г.	Отклонения
---	------------	---------	---------	------------

		Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
1.	Заемные средства всего:	140 947	100	158 433	100	17 486	12,4
	В том числе:						
1.1.	Долгосрочные обязательства	1 441	1,02	1 285	0.81	-156	-10,82
1.2.	Краткосрочные обязательства	139 506	98,98	157 148	99.19	17 642	12,64
1.4.	Кредиторская задолженность	139 506	98,98	137 246	86.63	-2 260	-1,62
1.4.	Отложенные налоговые обязательства	1 441	1,02	1 285	0.81	-156	-10,82
	Сумма просроченных обязательств	-	0	-	0	-	-

В структуре заёмного капитала ООО «Абаканэнергосбыт» за 2021год основной удельный вес также занимают краткосрочные обязательства и составляют 99.19%. Долгосрочные обязательства — 0.81%. В сравнении с 2020 годом наблюдается незначительное уменьшение доли кредиторской задолженности на 1,62, и значительный прирост краткосрочных обязательств на 12,64%.

2.3 Анализ финансовой устойчивости и ликвидности

Оценивая финансовую устойчивость и ликвидность, необходимо провести анализ обеспеченности материальных активов финансовыми источниками (табл.2.10).

Таблица 2.10 - Показатели обеспеченности материальных активов источниками финансирования, тыс. руб.

№	Показатели	2020 г.	2021 г.
1	Собственный капитал	175 678	189 749
2	Внеоборотные активы	82 873	83 488
3	Собственные оборотные средства (СОС*)	94 246	107 546
4	Долгосрочные пассивы	1 441	1 285
5	Собственные и долгосрочные источники	95 687	108 831
6	Краткосрочные заемные средства	5 225	5 104
7	Общая величина основных источников	100 912	113 935

8	Общая величина запасов и затрат	3 943	5 104
9	Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	90 303	102 442
10	Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников	91 744	103 727
11	Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников	96 969	108 831

Исходя из данных таблицы видно, что в 2021 году произошел рост большинства показателей. Собственный капитал стал больше на 14 07 тыс. руб. Собственные оборотные средства возросли на 13 300 тыс. руб. Собственные и долгосрочные источники увеличились на 13 144. Также появился излишек общей величины основных источников на 108 831 тыс. р. Также произошло увеличение общей величины запасов и затрат на 29,44%, или 1 161 тыс. руб. В целом, за текущий и прошлый период, финансовое состояние предприятия можно охарактеризовать как устойчивое.

Чтобы более точно оценить финансовую устойчивость были рассчитаны коэффициенты финансовой устойчивости предприятия (табл. 2.11).

Таблица 2.11 - Расчет коэффициентов финансовой устойчивости

№	Показатели	2020 г.	2021 г.	Отклонения	Нормативное значение
1	Коэфф. автономии	0,55	0,54	-0,1	$\geq 0,5$
2	Коэфф. обеспеченности запасов	23,9	21,07	-2,83	$\geq 0,6$
3	Коэфф. Обеспеченности оборотных средств	0,4	0,4	—	$\geq 0,1$
4	Коэфф. Маневренности	0,53	0,56	0,03	$\geq 0,3$

Данные таблицы 2.11 показывают, что финансовое состояние ООО «Абаканэнергосбыт» в отчетном периоде и в предыдущем имеют небольшие отклонения. Большинство показателей коэффициентов находятся в пределах нормативных значений, не считая коэффициента обеспеченности запасами, который как за отчетный, так и за предыдущий период имел сильное отклонение в положительную сторону 21,07 и 23,9 соответственно, что обусловлено спецификой деятельности предприятия. Рассматривая данный показатель в динамике, можно заметить, что отклонения составили -2,83, что говорит о незначитель-

ном его снижении. Остальные же коэффициенты имеют значения, которые не так сильно превышают норму, исходя из чего - можно сделать вывод о высокой финансовой устойчивости предприятия.

Незначительные изменения коснулись значения коэффициента автономии за рассматриваемый период, они составили 0,1. Показатели, как в предыдущем, так и в отчетном периоде в пределах нормативного, что говорит о возможности предприятия возместить заемный капитал собственностью компании.

Коэффициент обеспеченности оборотных средств остался неизменным за оба рассматриваемых периода. Данный показатель выше нормативного значения, что говорит о хорошей структуре баланса.

Коэффициент манёвренности за 2021 год составил 0,56, и имеет небольшое расхождение с предыдущим годом, всего в 0,03 пункта в отрицательную сторону. В отчетном, как и в предыдущем году это значение выше нормативного, что говорит о финансовой независимости ООО «Абаканэнергосбыт».

Чтобы произвести оценку ликвидности фирмы, данные бухгалтерского баланса были перегруппированы по степени срочности обязательств и обеспечению их активами предприятия (табл. 2.12)

Таблица 2.12 - Группировка статей баланса для анализа его ликвидности, тыс. руб.

Актив	2020 г.	2021 г.	Пассив	2020 г.	2021 г.
Наиболее ликвидные активы	44 928	59 294	Наиболее срочные пассивы	139 506	137 246
Быстро реализуемые активы	184 881	200 296	Краткосрочные пассивы	-	-
Медленно реализуемые активы	3 943	5 104	Долгосрочные пассивы	1 441	1 285
Трудно реализуемые активы	82 873	83 488	Постоянные пассивы	175 678	189 749
Итого:	316 625	348 182	Итого:	316 625	348 182

В анализируемом периоде удельный вес наиболее срочных пассивов превышает вес наиболее ликвидных активов, следовательно - можно сделать вывод

о невозможности предприятия в ближайшее время изменить свою платёжеспособность.

Преобладание быстро реализуемых активов над краткосрочными пассивами свидетельствует о тенденции предприятия к увеличению своей текущей ликвидности в краткосрочном периоде.

Медленно реализуемые активы выше значений долгосрочных пассивов. Исходя из этого - можно сказать, что фирма может погасить свои долгосрочные обязательства.

Как в 2020, так и в 2019 году сохраняется тенденция малого количества трудно реализуемых активов, в сравнении со значениями постоянных пассивов.

По итогам анализа ликвидности баланса, наиболее ликвидные активы, или же денежные средства у ООО «Абаканэнергосбыт» находятся в дефиците. Остальные же нерИсходя из всего вышеописанного, можно сделать вывод о несоответствии показателей оптимальной модели ликвидности. Можно сказать, что ликвидность баланса ООО «Абаканэнергосбыт» недостаточная.

Показатели платежеспособности являются одним из важных условий для оценки финансового состояния предприятия(табл. 2.13).

Таблица 2.13 - Расчет коэффициентов ликвидности

Наименование коэффициента	2020 г.	2021 г.	Нормативные значения	
			Отечественные нормативы	Зарубежные нормативы
Коэфф. Абсолютной ликвидности	0,32	0,43	$\geq 0,1$	$\geq 0,2$
Коэфф. Критической ликвидности	1,64	1,89	$\geq 0,7-0,8$	$\geq 1,5$
Коэфф. Текущей ликвидности	1,67	1,92	$\geq 1,2-1,5$	$\geq 2,0$

Коэффициент абсолютной ликвидности имеет высокое значение, относительно нормативных показателей за оба рассматриваемых периода, что говорит о достатке денежных средств на погашение краткосрочной задолженности в ближайшие сроки.

Значение коэффициента критической ликвидности за оба года превышает отечественные нормативные значения. В 2020 году этот показатель составил 1,64, а в 2021 – 1,89, что на 0,25 пункта выше. Исходя из этого - можно сделать вывод, что платежная система предприятия способна погасить краткосрочную задолженность.

Коэффициент текущей ликвидности за 2021 год равен 1,92. Данный показатель находится в рамках относительно зарубежного нормативного значения. Что говорит об обеспеченности предприятия собственными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств. Если сравнивать с предыдущим периодом, то данное значение увеличилось на 0,25

Анализ коэффициентов ликвидности показал, что все показатели ликвидности превышают как отечественные, так и зарубежные нормативные значения.

2.4 Оценка эффективности деятельности предприятия

Для того, чтобы оценить и проанализировать успешность деятельности фирмы, необходимо дать оценку показателям выручки, прибыли и их тенденции (табл. 2.14).

Таблица 2.14 - Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности

№	Показатели	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность
1	Сумма предыдущего периода, тыс. руб.	184 802	139 506
2	Сумма отчетного периода, тыс. руб.	200 067	137 246
3	Темп роста, %	108,26	98,37

Дебиторская и кредиторская задолженность, как в отчетном, так и в предыдущем периоде неравномерна. В обоих случаях дебиторская задолженность выше, в предыдущем периоде она составила – 184 802 тыс. руб. и превысила кредиторскую на 32,46%. Что касательно текущего периода, то дебиторская задолженность превысила кредиторскую на 45,77%, или 62 821тыс. руб. Разница

в показателях увеличилась к отчетному периоду, что говорит об отрицательных тенденциях финансовой устойчивости.

Чтобы рассмотреть более полную картину – необходимо проанализировать финансовые результаты. (табл. 2.15)

Таблица 2.15 - Анализ финансовых результатов

№	Показатели	2020 г.	2021 г.	Отклонения	
		Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	%
1	Выручка от продаж	1 719 016	1 889 034	170 018	9,89
2	Себестоимость продаж	(472 870)	(555 397)	-82 527	17,45
3	Валовая прибыль(убыток)	1 246 146	1 333 637	87 491	7,02
4	Коммерческие расходы	(1 167 227)	(1 300 633)	-133 406	11,42
5	Управленческие расходы	-	-	-	-
6	Прибыль (убыток) от продаж	78 919	33 004	-45 915	-58,17
7	Доход от участия в других организациях	-	-	-	-
8	Проценты к получению	813	1 387	574	70,6
9	Проценты к уплате	(600)	(137)	463	-77,16
10	Прочие доходы	127 767	165 385	37 618	29,44
11	Прочие расходы	(165 159)	(184 518)	-19 359	11,72
12	Прибыль (убыток) до налогообложения	41 740	15 121	-26 619	-136,22
13	Текущий налог на прибыль	(14 818)	(257)	14 561	-101,73
14	Чистая прибыль(убыток)	26 038	15 020	-11 018	-42,31

В сравнение с предыдущим годом, в конце отчетного чистая прибыль снизилась на 42,31%, или же 11 018 тыс. руб., на фоне увеличения себестоимости на 17,45%, или 82 527 тыс. руб., что говорит о низкой эффективности распределения основных средств, в рамках производства.

Эффективность деятельности предприятия можно оценить исходя из сравнения выручки и себестоимости, где выручка возросла на 9,89%, в то время как себестоимость возросла на 17,45%, можно сказать, что предприятие работает малоэффективно.

Еще одним показателем, отражающим эффективность текущей основной деятельности можно выделить показатели деловой активности. Для оценки ис-

пользования этих средств были рассчитаны показатели оборачиваемости, фондоотдачи основных средств и коэффициент деловой активности (табл. 2.16).

Таблица 2.16 - Показатели деловой активности

№	Показатели	2020 г.	2021 г.	Отклонения
1	Коэффициент деловой активности	5,42	5,42	0
2	Фондоотдача основных средств	31,8	34,7	2,9
3	Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	7,35	7,13	-0,22
4	Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	9,78	9,95	0,17
5	Коэффициент оборачиваемости заемных средств	11,76	11,55	-0,21

По данным, представленным в таблице видно снижение большинства показателей деловой активности. При анализе показателей деловой активности ООО «Абаканэнергосбыт» определено, что значение коэффициента деловой активности как в отчетном, так и в предыдущем периоде составляет 5,42.

Значение коэффициента деловой активности свидетельствует о высоком уровне отдачи от капитала. Неизменная динамика, относительно 2020г., в свою очередь, свидетельствует о стабильности финансового состояния предприятия.

Показатель фондоотдачи основных средств увеличился. Положительное изменение данного значения (2,9) говорит о снижении уровня издержек. За отчетный период он составил – 34,7.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов по данным таблицы уменьшился на 0,22, и стал равен 7,13 оборота. Что говорит о чуть менее эффективном использовании мобильных средств, в сравнении с предыдущим периодом.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала имеет незначительное увеличение. Разница в текущем и предыдущем периоде составила 0,17. Если на предыдущий год каждый рубль вложенный в собственные средства приносил 9,78 руб. выручки, то в 2021 г. уже - 9,95руб. выручки. Прирост дан-

ного показателя говорит о верном направлении предприятия в перераспределении собственных средств, в какие-либо иные, более подходящие статьи дохода.

Еще одним коэффициентом, отрицательную динамику которого можно наблюдать, стал - коэффициент оборачиваемости заёмных средств. Его снижение произошло всего на 0,21 пункт. В 2020 году он равнялся – 11,76, а в 2020 – 11,55. Возможной причиной этого стало малоэффективное использование заёмных средств.

В анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия немаловажным являются показатели рентабельности, оценка которых была проведена (табл. 2.17).

Таблица 2.17 - Показатели рентабельности

№	Показатели	2020 г.	2021 г.	Отклонения
1	Рентабельность продаж	4,59	1,74	-2,85
2	Рентабельность основной деятельности	-16,68	-5,94	10,74
3	Рентабельность активов	13,18	4,34	-8,84
4	Рентабельность собственного капитала	14,82	7,91	-6,91

Коэффициент рентабельности продаж в 2021 снизился относительно прошлого года и составил 1,74%, что на 2,85% ниже, чем в предыдущем периоде, значение которого составило 4,59%.

Коэффициент рентабельности основной деятельности характеризуется высоким разрывом в положительную сторону, относительно предыдущего года. В 2021 году данный показатель вырос, в сравнении с предыдущим периодом на 10,74%, и составил –5,94%. Что говорит о снижении затрат на единицу продукции.

Показатель рентабельности активов предприятия, отличаются высоким разрывом в отрицательную сторону. Его значение в 2021 году составило 4,34%, что на 8,84% ниже, чем в 2020 году(13,18). Исходя из этого - можно сделать вывод, что рентабельность активов спала до низкого уровня.

Рентабельность собственного капитала также имеет разрыв между периодами в отрицательную сторону. Так, за 2020 год значение этого коэффициента составило 14,82%, а к 2021 году он стал равен 7,91%, отклонения составили –6,91%. Все это говорит о снижении эффективности использования собственного капитала.

Коэффициентный анализ рентабельности говорит о том, что все показатели рентабельности были снижены, за исключением рентабельности основной деятельности – она показала положительный прирост, однако ее значение по прежнему находится ниже нулевого значения, и составляет –5,94, исходя из этого - напрашивается вывод о снижении эффективности ведения финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

3. ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «АБАКАНЭНЕРГОСБЫТ»

3.1 Стратегии по повышению эффективности процессов деятельности ООО «Абаканэнергосбыт»

В рамках ведения своей хозяйственной деятельности ООО «Абаканэнергосбыт» необходимо осуществлять как к внутренним, так и внешним контрагентами. Внутренние расчеты с контрагентами определяют выплаты заработной платы сотрудников и подотчетных средств. К внешним расчетам относятся рабочие моменты, связанные с многими финансовыми аспектами деятельности, к которым относят: закупку оборудования, вопросы получения и возврата кредита, оказания услуг и поставку товаров организации, оплаты налоговых взносов.

Исходя из этого необходимо определить долю дебиторской задолженности в составе оборотных средств предприятия, и то, какую часть в ней занимает дебиторская задолженность [31]. Расчет представлен в таблице 3.1.

Таблица 3.1 - Расчет доли дебиторской задолженности в составе оборотных средств ООО «Абаканэнергосбыт» за 2020-2021 гг.

№	Показатели	2020 г.		2021 г.		Отклонения	
		Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
1	Оборотные средства, в том числе	233 752	100	264 694	100	30 942	13,23
2	Дебиторская задолженность	184 802	79,06	200 067	75,58	15 265	8,26

Проанализировав данные таблицы можно сделать вывод, что за рассмотренный период происходит повышение суммы оборотных активов организации на 30 942 тыс.руб, или же на 13,23%, вместе с тем произошел рост дебиторской задолженности, которая выросла на 8,26%.

Перейдем к рассмотрению состава дебиторской задолженности, представленной в таблице 3.2:

Таблица 3.2 – Состав дебиторской задолженности ООО «Абаканэнергосбыт» за 2020-2021 гг.

№	Показатели	2020 г.		2021 г.		Отклонения	
		Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
1	Дебиторская задолженность всего, в том числе:	184 802	100	200 067	100	15 265	8,26
2	Покупатели и заказчики	165 338	89,4	178 996	89,4	13 658	8,26
3	Авансы выданные	14 962	8,1	16 589	8,29	1 627	10,87
4	Прочая дебиторская задолженность	4 502	2,44	4 482	2,24	(20)	(0,44)

Исходя из полученных данных таблицы, дебиторская задолженность рассматриваемого предприятия выросла с 2020 по 2021. Ее значение увеличилось на 8,26%. В структуре дебиторской задолженности преобладающую часть занимают покупатели и заказчики, в анализируемом периоде она составила 89,4%. Также наблюдается рост количества выданных авансов, как в процентном соотношении к дебиторской задолженности (10,87%), так и в натуральном выражении (1 627).

Для дальнейшей работы с дебиторской и кредиторской задолженностью, необходимо рассчитать показатели их оборачиваемости в динамике с 2019 по 2021 гг [31].

Таблица 3.3 - Показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Абаканэнергосбыт» за 2020-2021 гг.

№	Показатели	2019 г.		2020 г.		2021г.	
		Длительность оборота, дней	Коэффициент оборачиваемости	Длительность оборота, дней	Коэффициент оборачиваемости	Длительность оборота, дней	Коэффициент оборачиваемости
1	Оборачиваемость дебиторской задолженности	36,75	9,79	38,7	9,3	38,12	9,44
2	Оборачиваемость кредиторской задолженности	23,58	15,26	29,21	12,32	26,15	13,76

Анализ таблицы показал, что наиболее низкое значение длительности оборота было у кредиторской задолженности в 2019 году. Самым длительным сроком оборачиваемости обладает дебиторская задолженность в 2021 году, длительность оборота которой составила 38,12 дней.

Далее рассмотрим прирост дебиторской задолженности относительно прироста суммы оборотных средств в графическом выражении, представленный на рисунке 3.1.

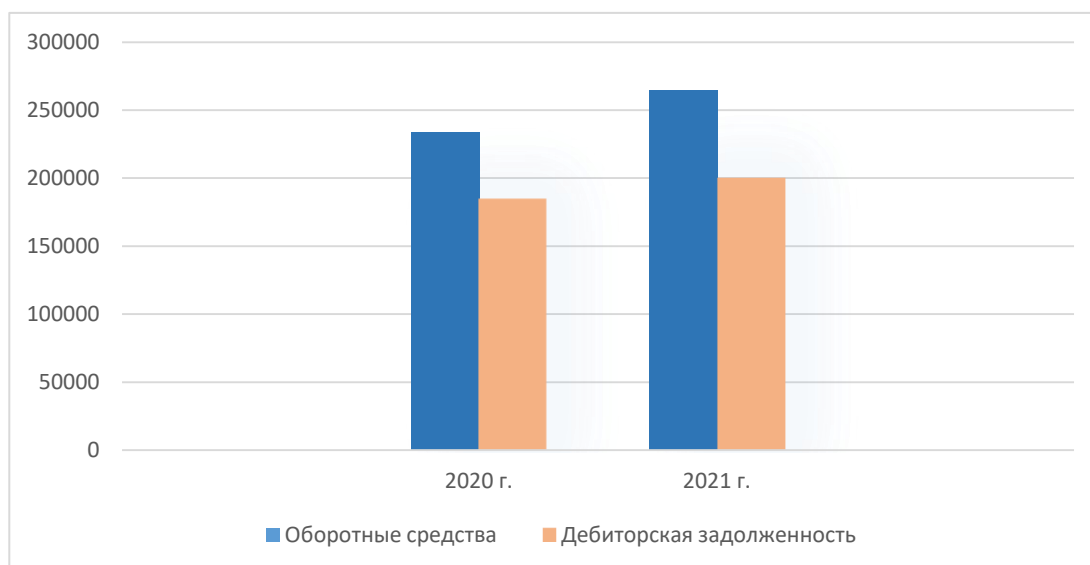


Рисунок 3.1 - Дебиторская задолженность в структуре оборотных средств ООО «Абаканэнергосбыт», тыс. руб.

Также необходимо рассчитать сумму кредиторской задолженности в структуре пассивов организации, которая представлена в таблице 3.2

Таблица 3.4 – Кредиторская задолженность в структуре пассивов ООО «Абаканэнергосбыт» за 2020-2021 гг.

№	Показатели	2020 г.		2021 г.		Отклонения	
		Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
1	Всего пассивов	170 453	100	184 704	100	14 251	8,36
2	Кредиторская задолженность	137 246	80,52	139 506	75,53	2 260	1,64

Проанализировав данные таблицы можно сказать, что произошло увеличение суммы пассивов в организации, прирост которых в 2021 году составил 8,36%. Вместе с тем также произошла эскалация кредиторской задолженности, однако ее прирост составил всего 1,64%, или же 2260 тыс. руб.

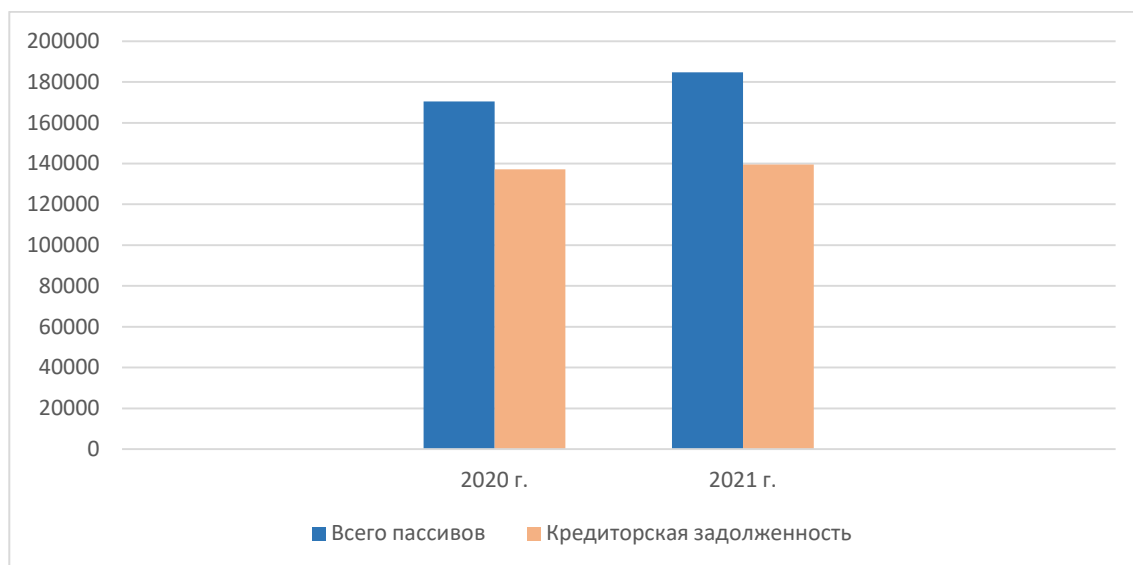


Рисунок 3.2 - Кредиторская задолженность в структуре пассивов ООО «Абаканэнергосбыт» за 2020-2021 гг., тыс. руб.

По данным рисунка 3.2 можно сделать вывод о том, что произошел незначительный прирост кредиторской задолженности относительно количества пассивов за рассматриваемый период. Однако кредиторская задолженность все еще составляет большую часть структуры пассивов. Что говорит о том, что предприятие ООО «Абаканэнергосбыт» зависит от внешних источников финансирования.

После того, как были определены доли кредиторской и дебиторской задолженности в структуре активной и пассивной части баланса ООО «Абаканэнергосбыт» необходимо оценить их динамику.

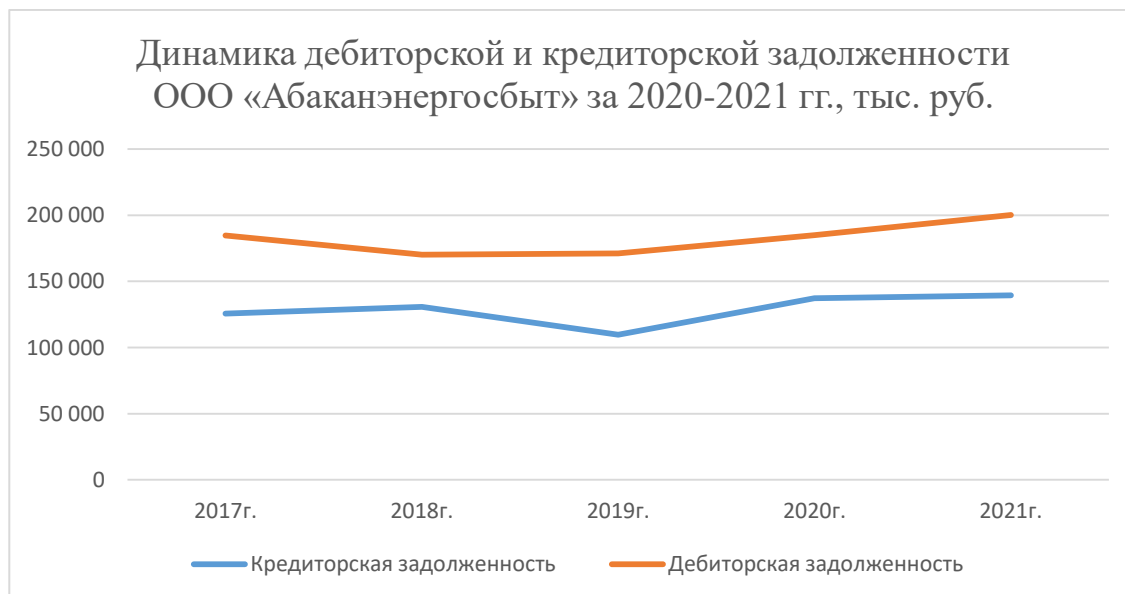


Рисунок 3.3 - Динамика дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Абаканэнергосбыт» за 2017-2021 гг., тыс. руб.

Исходя из данных показанных на графике – видно, что за рассматриваемый период происходит незначительное увеличение как кредиторской, так и дебиторской задолженности на предприятии.

3.2 Мероприятия, направленные на уменьшение дебиторской и кредиторской задолженности

Преследуя цели оптимизации дебиторской задолженности первостепенной задачей ООО «Абаканэнергосбыт», становится ее планирование.

Необходимо создать систему мероприятий, которая способствовала бы предупреждению возникновения дебиторской задолженности, чтобы организация заранее имела определенный план действий на случай ее появления.

В момент, когда производится заключение договора необходимо проверить уровень добросовестности контрагента. Одним из способов осуществления этой задачи является открытые и платные интернет-сервисы, с помощью

которых можно найти всю необходимую информацию (государственные реестры, официальный сайт организации, СМИ, электронные справочники).

Перед тем, как произойдет заключение сделки, нужно запросить заверенные копии таких документов, как:

- Документ, подтверждающий полномочия агента на подписание договора (доверенность, решение учредителя);
- выдержки из устава организации контрагента, в которых обозначено местоположение предприятия и ее учредителя.

Для того, что прийти к определенной структуре, которая поможет находить потенциальных заказчиков и облегчит работу с ними – необходимо организовать кредитную политику организации. С помощью кредитной политики можно определить период выдачи кредита и обозначить кредитный рейтинг, устанавливающий величину сумм кредита.

Чтобы выявить уровень кредитоспособности заказчика можно выделить такие критерии, как:

1. Важность заказчика для организации;
2. Общее время, которое организация сотрудничает с клиентом.
3. Сроки и объемы просроченной дебиторской задолженности;
4. Количество хозяйственных операций
5. Данные о финансовых результатах заказчика.

В итоге данной оценки заказчиков можно разбить на следующие группы:

Первая группа предполагает наличие клиентов, кредитуемых в общем порядке, за исключением тех случаев, когда происходит извлечение значительной экономической выгоды для организации-кредитора, предоставляемых по условиям льгот;

Ко второй группе относят клиентов, предоставление кредита которым ограничено его величиной (степень ограниченности определяется относительно суммы выдаваемого кредита, его периода, или совокупности этих ограничений);

В третьей группе находятся клиенты, с высокой степенью риска появления дебиторской задолженности, вследствие чего выдача кредита им не осуществляется.

6. Определенный список систем скидок, которые предоставляются за преждевременную выплату (величина скидки и сроки ее действия).

7. Процесс взыскания дебиторской задолженности.

8. Порядок претензионной работы с должниками. Необходимо документально установить нормы политики кредитования в организации, через создание и согласование локального нормативно-правового акта, который утверждают сотрудники всех инстанций. [9]

Заключение договора с новым контрагентом ООО «Абаканэнергосбыт», необходимо производить только на условиях стопроцентной предоплаты. В случае, если клиент оказывается платежеспособным на протяжении длительного периода, можно ввести отсрочку платежа.

Зачастую первая поставка реализуется в рамках определенного ранее кредитного лимита. Обозначенный лимит снимается в тот момент, когда организация-кредитор получает денежные средства в полном объеме за первую отправку.

С целью минимизации рисков по неуплате дебиторской задолженности, необходимо предпринять определенные меры. Если клиент просрочил дебиторскую задолженность, на указанный им адрес прекращаются поставки, до тех пор, пока задолженность не будет погашена целиком.

В случае неуплаты в течении длительного срока (месяц и больше), контрагенту будет выслана претензия о погашении долга. Если клиент не выплатил задолженность по истечению сроков оплаты, организация-кредитор имеет полное право на взыскание этого долга. Взыскать долг можно либо через обращение в суд, либо на основании документа, заверенного нотариально, но только в случае, если выставленные организацией требования имеют бесспорный характер.

Для создания условий бесперебойной оплаты в отведенные сроки, необходимо внести в договор штрафы, которые вступают в силу в случае пропуска установленных сроков, а именно – возмещение убытков организации и уплата неустойки.

В том случае, когда по причине имеющейся дебиторской задолженности предприятию необходимо взять кредит, сумма процентов по этому кредиту относится к финансовым потерям организации – их можно истребовать с контрагента.

Также при составлении договора необходимо сформировать положения, приостанавливающие, ограничивающие, либо останавливающие исполнение обязанностей заемщика в случае образования просроченной дебиторской задолженности. [4]

С момента заключения договора необходимо контролировать выполнение его пунктов как со стороны организации-кредитора, так и со стороны дебитора. С начала исполнения договора необходимо следить за контрагентом, контролируя установленные договорными отношениями сроки оплаты. Важно следить за своевременными платежами клиента по оказанным услугам. Отчет по дебиторской задолженности можно сформировать в виде таблицы.

При ведении реестра дебиторской задолженности невозможно дать оценку тому, какие отгрузки были оплачены, и какой объем средств может поступить в ближайшее время.

В систему работы с заемщиками следует интегрировать модель управления рисками, в рамках которой определялись бы лимиты и продолжительность нахождения товара у конкретного покупателя без оплаты.

В рамках работы были выдвинуты следующие ключевые направления по контролю кредиторской и дебиторской задолженности:

- Определение плана объемов дебиторской задолженности в организации;
- Фиксирование лимитов кредита контрагентов;
- Постоянный мониторинг кредиторской и дебиторской задолженности;
- Работа по повышению мотивации персонала.

На этапе формирования годового бюджета организации необходимо ограничить количество дебиторской задолженности.

Необходимо поддерживать и фиксировать уровень дебиторской задолженности ООО «Абаканэнергосбыт» на уровне от 10 до 15 процентов от общего объема реализации товара. В момент составления бюджета на следующий год, фиксированный уровень дебиторской задолженности может быть изменен.

Контроль задолженностей нужно проводить с периодичностью в два, три месяца. По причине постоянной смены обстоятельств. В момент оформления кредита клиент может быть надежен, а спустя время может появиться вероятность того, что он окажется неплатежеспособным.

В случае, когда контрагент всё же оказывается банкротом, или не имеет достаточно средств к уплате, зачастую он не оповещает об этом организацию-кредитора. Исходя из этого нужно предпринять ряд следующих мер:

Первым этапом станет рассмотрение сроков просрочки. Данная процедура необходима для определения того, на сколько возможна выплата долга добровольно. Ведь в случае, если у клиента дела идут стабильно, и он не имеет сложностей с наличием финансовых средств, значит и возмещение задолженности будет своевременным. Исключая краткосрочные задержки, по внутриорганизационным причинам (уход руководителя в отпуск и т.д.). Исходя из этого можно сделать закономерный вывод о том, что чем дольше контрагент задерживает выплаты, тем у него больше финансовых трудностей, что говорит о необходимости ускорения процесса взимания долгов, в противном случае есть вероятность потерять денежные средства. Вопросами истребования необходимо заниматься в кратчайшие сроки, т.к. имеет место трехлетний срок исковой давности. В случае, если взимание долгов просрочено, организации-кредитору придется списать долг, направив его в резерв.

Вторым этапом станет расчет объема задолженности, сроки которой пропущены. Эта мера нужна с целью выявления критичности просроченных долгов. Рассчитывая будущие поступления, организация также берет в расчет дебиторскую задолженность, а именно те средства, которые в перспективе долж-

ны пополнить расчетный счет, или кассу. В случае, если сумма долгов неоплаченных в установленный срок от всей структуры превышает половину – это подвергает рискам платежеспособность организации. Особенно это касается тех обстоятельств, когда происходит увеличение и без того большой доли просроченных долгов.

Доля просроченной задолженности рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Доля просроченной задолженности} = \frac{\text{сумма просроченной задолженности}}{\text{сумма задолженности контрагентов}}$$

Согласно внутренней информации в анализируемом периоде у организации отсутствовала просроченная задолженность.

Еще одним способом поиска актуальных данных о платежеспособности контрагента на конкретную дату - использование сайта Единого федерального реестра о банкротстве.

Третьим этапом становится определение имеющихся процедур банкротства со стороны должника. Важность данного этапа обусловлена необходимостью реализации специальных мер с целью истребования задолженности, в случае если по отношению к контрагенту ввели первую процедуру банкротства. В таком случае необходимо внести ООО «Абаканэнергосбыт» в реестр кредиторов. Однако важно учитывать сроки включения в реестр. Они ограничены по времени и есть вероятность туда не попасть, что приведет к тому, что организация просто не сможет вернуть долг. Необходимо заострить внимание на том факте, что чаще всего должники никак не обозначают, что их организации предстоит пройти процедуру банкротства. Исходя из этого можно сделать вывод о том, что данные о должниках нужно проверять самостоятельно.

Четвертый этап заключается в анализе судебных дел, которые были возбуждены в отношении задолжавшего контрагента. Данный этап нужно применять в случае, если на протяжении длительного срока нет возврата денежных средств от клиента. Проанализировав имеющиеся дела против должника, мож-

но оценить сумму долгов и сроки их неуплаты остальным кредиторам с его стороны.

Пятый этап включает в себя анализ финансов контрагента, что позволит оценить его платежеспособность на данном этапе и в будущем.

Обозначив основные моменты работы с клиентами, необходимо рассмотреть мероприятия по регулированию кредиторской и дебиторской задолженности.

Обычно сотрудничество с контрагентами строится на базе предоплаты за поставляемые товары. Исходя из накопленных статистических данных о переводах денежных средств и отгрузок клиенту, одним из вариантов развития условий оплаты может стать установка кредитного лимита. [29]

Так как дебиторская задолженность не контролируется, необходимо регулярно пополнять реестр оплаты уже совершенных поставок, и на основе чего создавать отчеты и проводить аналитику по задолженностям контрагентов.

Меры по контролю и регулированию дебиторской задолженности могут осуществляться автоматически, при помощи специализированного программного обеспечения, созданного самостоятельно, либо приобретенного за деньги. Такая система расширяет возможности контроля и регулирования.

Еще одним предложением является внедрение новой формы типовых писем, которые в зависимости от срока пропуска платежа, имеют свои сроки отправки, и содержание которых напрямую связано с классификацией контрагента по длительности его сотрудничества и надежности. Такие письма необходимо рассылать в зависимости от решения, управляющего организацией. Данные оповещения высылаются контрагентам до того, как наступит время уплаты долга. Письма могут направляться дебиторам до наступления срока платежа.

Базовым шагом в направлении и повышения эффективности работы с дебиторской задолженностью организации, будет ее планирование на следующий период.

Необходимо ввести определенные мероприятия по уменьшению кредиторской и дебиторской задолженности ООО «Абаканэнергосбыт».

С целью снижения суммы дебиторской задолженности рекомендуется ввести в эксплуатацию программу, которая ее контролирует. В качестве программного обеспечения можно использовать программное решение «БИТ. Управление задолженностью». Данное программное обеспечение работает на базе «1С:Бухгалтерии». Программное обеспечение оснащено алгоритмами по управлению взаимоотношениями с дебиторами, которые имеют обширный спектр инструментов, как для текущего контроля расчетов с клиентами, так и для управления задолженностью в средней и долгосрочной перспективе. Функционал программы включает в себя:

- Распределение дебиторов по размеру и срокам задолженности;
- Сбор и хранение контактной и другой информации по сотрудникам контрагентов;
- Фиксирование фактов всех переговоров с контрагентами (лично, по e-mail, по телефону, и др.);
- Составление планов по работе с дебиторами;
- Формирование задач по работе с дебиторами для сотрудников своей организации, и проверка их исполнения;
- Осуществление контроля над сдачей первичных документов от поставщиков.

Эта система способна проводить все этапы работы с задолженностью, от определения и согласования товарного кредита до получения оплаты. Функционал данного программного обеспечения дает возможность предприятию не только реализовывать в системе требования, соответствующей кредитной политике компании, но и «положиться» на систему в вопросах контроля и отслеживания соблюдения этих правил. Это программное обеспечение является своего рода аналогом системы управления дебиторской задолженностью, которая используется (или находится в планах на введение) в компании, однако ключевым ее преимуществом является автоматизация взысканий. [29]

Автоматизация взысканий имеет обширный диапазон функций:

- Программа напомнит сотруднику о необходимости выполнить действия по взысканию;
- Автоматическая структуризация договоров на необходимые стадии взыскания;
- Контрагенту автоматически будет выслано нужное количество оповещений о возврате задолженности;
- Программа проверит наличие всех необходимых документов для подачи в суд.

Помимо этого, программа имеет комплекс встроенных отчетов, что дает возможность иметь полные данные по всем операциям финансово-хозяйственной деятельности предприятия, которые находят отражения в ее бухгалтерской отчетности. Расширенный функционал позволяет производить контроль за работой сотрудников, повышает скорость процесса взыскания по всем этапам производства, а управленческая отчетность переходит в онлайн режим, что делает невозможным потерю и удаление данных из системы.

Стоимость данного решения составляет 35 000 рублей. Внедрение этого обеспечения позволит снизить задолженность на шесть процентов, об этих показателях говорят создатели программы, а также статистические данные и отзывы организаций, которые используют это программное обеспечение.

Тогда дебиторская задолженность ООО «Абаканэнергосбыт» в плановом году составит:

$$200\ 067 - 6\% = 188\ 062 \text{ тыс. руб.}$$

Реализация этих мер обойдется организации в тридцать пять тысяч рублей и приведет к уменьшению дебиторской задолженности, что скажется на высвобождении средств из оборота в количестве 12 004 тыс. руб. (200 067-188 062).

Для того, чтобы уменьшить сумму кредиторской задолженности необходимо определить ее границы. С целью сокращения кредиторской задолженности рекомендуется вводить ее нормирование. В отчетном году период ее погашения составил 26,15 дней, для повышения эффективности необходимо сокра-

титель этот показатель до уровня 2019 года, который был равен 23,58 дням. Следует обозначить, что в обоих периодах довольно низкие значения, однако увеличение скорости оборота даст положительный результат в вопросе повышения эффективности работы ООО «Абаканэнергосбыт».

В таком случае сумма кредиторской задолженности составит:

$$ПР_{кз} = В / 360 * ПР_{пз}$$

где, ПР_{кз} - прогнозный уровень кредиторской задолженности;

В - выручка;

360 - 360 дней;

ПР_{пз} - прогнозный уровень погашения задолженности.

$$ПР_{кз} = 1\,889\,034 / 360 * 23,58 = 123\,731,7 \text{ тыс. руб.}$$

Чтобы ввести данные меры, организации не потребуется дополнительных расходов.

Исходя из это были разработаны следующие мероприятия по повышению эффективности: В табл. 3.5 рассмотрен эффект от реализации предложенных в работе мероприятий.

Таблица 3.5 - Эффект от реализации предложенных мероприятий ООО «Абаканэнергосбыт» в плановом году

Мероприятия	Суть мероприятия	Эффект, тыс. руб.
Снижение кредиторской задолженности	Необходимо ввести нормы кредиторской задолженности. В 2021 году срок погашения кредиторской задолженности составил: 26,15 день, с целью оптимизации кредиторской задолженности рекомендуется сократить срок погашения до уровня 2019 года - 23,58 дня.	Уменьшение кредиторской задолженности до 123 731,7 тыс. руб.

Продолжение таблицы 3.5

Для реализации этой задачи необходимо внедрить программное обеспечение «БИТ. Управление задолженностью», с помощью которого можно автоматически отслеживать контрагентов, пропустивших сроки оплаты.	Сокращение суммы дебиторской задолженности до 188 062 тыс. руб.
--	---

Исходя из данных таблицы можно сделать вывод, что при реализации указанных мер, произойдет увеличение выручки, параллельно со снижением количества кредиторской и дебиторской задолженности, которые имеются у организации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В состав экономической эффективности входят различные аспекты деятельности организации, которые затрагивают его техническую и социальную часть. Эти показатели отражают то, на сколько эффективно реализуется экономический потенциал общества, а также качество достижения поставленных предприятием задачи. Исходя из этого можно сделать вывод, что повышение эффективности – ключевой материальный фактор в вопросах достижения конечной цели предприятия.

В анализируемом периоде финансово-хозяйственная деятельность ООО «Абаканэнергосбыт» характеризуется следующим образом:

Проведенный анализ коэффициентов финансовой устойчивости показывает, что большинство показателей находятся в пределах нормативных значений, не считая коэффициента обеспеченности запасами, который как за отчетный, так и за предыдущий период имел сильное отклонение в положительную сторону 21,07 и 23,9 (-2,83) соответственно, что обусловлено спецификой деятельности предприятия. Рассматривая данный показатель в динамике, можно заметить, что отклонения составили -2,83, что говорит о незначительном его снижении. Остальные же коэффициенты имеют значения, которые не так сильно превышают норму, исходя из чего - можно сделать вывод о высокой финансовой устойчивости предприятия.

Анализ коэффициентов ликвидности показал, что все показатели ликвидности превышают как отечественные, так и зарубежные нормативные значения.

По итогам анализа ликвидности баланса, наиболее ликвидные активы, или же денежные средства у ООО «Абаканэнергосбыт» находятся в дефиците.

Что касается финансовых результатов, по сравнению с началом анализируемого периода, в конце чистая прибыль снизилась на 42,31%, или же 11 018 тыс. руб., на фоне увеличения себестоимости на 17,45%, или 82 527 тыс. руб., что говорит о низкой эффективности распределении основных средств, в рамках производства.

Эффективность деятельности предприятия можно оценить исходя из сравнения выручки и себестоимости, где выручка возросла на 9,89%, в то время как себестоимость возросла на 17,45%, можно сказать, что предприятие работает малоэффективно.

Коэффициентный анализ рентабельности говорит о том, что все показатели рентабельности были снижены, за исключением рентабельности основной деятельности – она показала положительный прирост, однако ее значение по прежнему находится ниже нулевого значения, и составляет $-5,94$, исходя из этого - напрашивается вывод о снижении эффективности ведения финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Изучив теоретические аспекты анализа экономической эффективности и деятельность ООО «Абаканэнергосбыт» можно прийти к выводам о том, что для повышения эффективности осуществляемой деятельности, необходимо:

- Нормировать показатели кредиторской задолженности.
- Оптимизировать работу с дебиторской задолженностью.

В современных условиях организационной деятельности, ключевой проблемой остается управление кредиторской и дебиторской задолженностью. Чтобы оптимизировать работу с этими показателями необходимо осуществлять качественное ведение бухгалтерского учета и анализа задолженностей. Показатели кредиторской и дебиторской задолженности в отчетном периоде составляют: 200 067 тыс. руб и 139 506 тыс. руб соответственно.

В качестве рекомендаций по повышению эффективности деятельности ООО «Абаканэнергосбыт» были выдвинуты следующие меры:

- Для снижения количества дебиторской задолженности было предложено установить программное обеспечение, которое автоматизирует процессы работы с дебиторами, позволяя повысить эффективность взимания долгов.

- Чтобы снизить количество кредиторской задолженности рекомендуется вводить ее нормирование.

Проведя расчеты по предложенным мероприятиям ООО «Абаканэнергосбыт» сможет снизить количество дебиторской и кредиторской задолженности, при этом увеличив свои финансовые показатели.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Агаркова Л.В. Пути улучшения финансового состояния / Л.В. Агаркова, И.М. Подколзина // Экономика. Бизнес. Банки. – №2 (11). – 2018. – С. 79-84;
2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Курсовая работа : метод. указания / Т. И. Островских, М. А. Йоцене ; Сиб. Федер. ун-т, ХТИ – филиал СФУ. – Абакан : Ред.-изд. сектор ХТИ – филиала СФУ, 2013. – 35 с.
3. Ананькина Е. А., Данилочкина Н. Г. Управление затратами: Конспект лекций. – М.: Московский государственный авиационный институт (Технический университет), 2016. – 138 с.
4. Алексеенко А.С. Аналитические процедуры в управлении дебиторской и кредиторской задолженностью организации // Актуальные проблемы экономики и бухгалтерского учета. - 2017. - С. 369-374;
5. Боровков, П.А. Финансово-экономический анализ: учебник /П.А. Боровков - СПб.: Питер, 2016 - 140 с.;
6. Бочаров В.В. Комплексный финансовый анализ. – СПб.: Питер, 2016. - 432 с.
7. Быкова Н. Н. Сущность понятия финансового состояния предприятия в трактовке разных авторов / Н.Н. Быкова // Молодой ученый. — 2016. — №29. — с. 369-372;
8. Голубева Т. М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Голубева Т.М.: Academia, 2008. – 208с.
9. Гужавина Н.А., Кибенко В.А. Характеристика ключевых подходов к управлению дебиторской и кредиторской задолженностью организации // Молодой ученый. - 2017. - № 14. - С. 124-125.
10. Демидова О.Т. Анализ основных средств организации / О.Т. Демидова. - М.: Эрудит 2015. - 134 с.;
11. Ионова, А.Ф. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации: учебник /А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнёва: М.: Бухгалтерский учёт, 2015. - 311с.;

12. Кереева А. Р. Теоретические и методологические аспекты анализа финансового состояния предприятия / А.Р. Кереева // Молодой ученый. — 2016. — №2. — С. 509-512;
13. Клейман А.В. Актуальные вопросы управления основным капиталом на предприятиях РФ / А.В. Клейман // Фундаментальные исследования. - № 5.- 2016. - С. 308-313;
14. Коваленко Е.В., Зорина С.И. К вопросу об управлении дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятиях // Экономика и социум. - 2017. № 7. - С. 1268-1270.
15. Колб Р.В. Финансовый менеджмент. - М.: Финпресс, 2015. - 494 с.
16. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Под ред. В.И. Бариленко. - М.: Изд-во: Юрайт, 2015. - 455 с;
17. Курина Ю. С. Оценка и пути улучшения финансового состояния предприятий / Ю.С. Курина, И.В. Ильина // Молодой ученый. — 2016. — №12.5. — С. 46-49;
18. Лихачева О.Н. Финансовое планирование на предприятии. - М.: Проспект, 2014. – 263 с.
19. Макарьева В. И., Андреева Л. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации: учеб. пособие / Макарьева В. И., Андреева Л. В.; Финансы и статистика, 2004. – 264с
20. Малкова О.А. Управление дебиторской задолженностью (как создать эффективную систему учета, анализа и контроля долгов // Главная книга. – 2014. - №3. – С. 3-5;
21. Мельникова Т.В. Методика проведения анализа основных средств организации / Т.В. Мельникова // Молодой ученый. - 2015. - №8. - С. 570-573;
22. Симоненко Л.И., Столярова М.А. Анализ расчетов и управление дебиторской и кредиторской задолженностью // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. - 2018. - № 1. - С. 114-116. 23;

23. Стоянова Е.С., Быков Е.В., Бланк А.И. Управление оборотным капиталом. - М: Изд-во «Перспектива», 2016. – 128 с;
24. Чечевицына Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. - Ростов н/Д.: Феникс, 2016. – 368 с.;
25. Чуев И. Н., Чуева Л. Н. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Чуев И. Н., Чуева Л. Н.: Финансы и статистика, 2013. – 304с.
26. Щербакова С. А. Пути повышения эффективности деятельности предприятия // Молодой ученый. – 2016. – №9.2. – С. 63 – 65;
27. Юдина Т.А., Щегольская А.А. Оценка дебиторской и кредиторской задолженностей организации и подходы к управлению ими // Экономика и бизнес: теория и практика. - 2018. - № 4. - С. 78-80.
28. О компании. [электронный ресурс]. - <https://www.abakanenergo.ru/about/> Дата обращения - 10.05.2022.
29. 1С Отраслевые решения [электронный ресурс] - <https://1cbit.ru>
30. Перечень предприятий Республики Хакасия в разрезе видов экономической деятельности [Электронный ресурс] - <https://r-19.ru/management/5697/53629.html>
31. Ресурс БФО [электронный ресурс]. - <https://bo.nalog.ru/organizations-card/3033338> Дата обращения - 10.05.2022.

Бухгалтерский баланс

ИНН 1901064509
КПП 190101001

Форма по КНД 0710099
Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс
На 31 декабря 2021 г.

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.
1	2	3	4	5	6
Актив					
I. Внеоборотные активы					
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	54 426	54 045	54 838
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	27 568	27 568	27 568
	Отложенные налоговые активы	1180	1 259	1 260	2 030
	Прочие внеоборотные активы	1190	235	-	-
	Итого по разделу I	1100	83 488	82 873	84 436
II. Оборотные активы					
	Запасы	1210	5 104	3 943	1 533
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
	Дебиторская задолженность	1230	200 067	184 802	171 074
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	54 600	43 425	3 010
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	4 694	1 503	2 100
	Прочие оборотные активы	1260	229	79	83
	Итого по разделу II	1200	264 694	233 752	177 800
	БАЛАНС	1600	348 182	316 625	262 236

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ А

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.
1	2	3	4	5	6
Пассив					
III. Капитал и резервы					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	7 279	7 279	7 279
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-) ²	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	177 425	163 174	138 600
	Итого по разделу III	1300	184 704	170 453	145 879
IV. Долгосрочные обязательства					
	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	1 285	1 441	1 318
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	1 285	1 441	1 318
V. Краткосрочные обязательства					
	Заемные средства	1510	19 902	-	-
	Кредиторская задолженность	1520	137 246	139 506	109 784
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	5 045	5 225	5 255
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	162 193	144 731	115 039
	БАЛАНС	1700	348 182	316 625	262 236

Примечания

¹ Указывается номер соответствующего пояснения.

² Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах

ИНН 1901064509

КПП 190101001

Форма по КНД 0710099

Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах

За 2021 г.

Пояснения ³	Наименование показателя	Код строки	За 2021 г.	За 2020 г.
1	2	3	4	5
	Выручка ⁴	2110	1 889 034	1 719 016
	Себестоимость продаж	2120	(555 397)	(472 870)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	1 333 637	1 246 146
	Коммерческие расходы	2210	(1 300 633)	(1 167 227)
	Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	33 004	78 919
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	1 387	813
	Проценты к уплате	2330	(137)	(600)
	Прочие доходы	2340	165 385	127 767
	резерв по сомнительным долгам		155 751	-
	Прочие расходы	2350	(184 518)	(165 159)
	резерв по сомнительным долгам		(171 708)	(-)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	15 121	41 740
	Налог на прибыль ⁵	2410	(103)	(15 710)
	в т.ч.:			
	текущий налог на прибыль	2411	(257)	(14 818)
	отложенный налог на прибыль ⁶	2412	154	(892)
	Прочее	2460	2	8
	Чистая прибыль (убыток)	2400	15 020	26 038
	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	(769)	(1 464)
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода ⁵	2530	-	-

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ Б

Пояснения ³	Наименование показателя	Код строки	За 2021 г.	За 2020 г.
1	2	3	4	5
	Совокупный финансовый результат периода ⁷	2500	14 251	24 574
СПРАВОЧНО				
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Примечания

³ Указывается номер соответствующего пояснения.

⁴ Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

⁵ Отражается расход (доход) по налогу на прибыль.

⁶ Отражается суммарная величина изменений отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств за отчетный период.

⁷ 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) периода", "Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода".

Дополнительные строки отчета о финансовых результатах

Лист представляется за отчетный период 2021 года при принятии организацией решения о неприменении изменений, предусмотренных пунктом 2 приказа Минфина от 19.04.2019 г. №61н "О внесении изменений в приказ Министерства финансов Российской Федерации от 02.07.2010 г. № 66н "О формах бухгалтерской отчетности организаций", до указанного в данном пункте срока"

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 2021 г.	За 2020 г.
1	2	3	4	5
	Текущий налог на прибыль ⁸	2410		
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-

⁸ Значения показателя заполняются по коду строки 2411 отчета о финансовых результатах.

Тема выпускной квалификационной работы

Оценка эффективности деятельности предприятия и
пути ее повышения на примере ООО
«Абаканэнергосбыт»

Выпускник: А.С. Рогов

Руководитель: К.Э.Н. Доцент Е.Л. Прокопьева

Цель и задачи работы

Цель работы:

- Оценка эффективности деятельности предприятия на примере ООО «Абаканэнергосбыт», а также создание мероприятий по повышению эффективности его деятельности.

Задачи работы:

- Проведение оценки эффективности деятельности ООО «Абаканэнергосбыт»;
- Рассмотрение путей повышения экономической эффективности ООО «Абаканэнергосбыт»;
- изучены факторы, влияющие на эффективность в сфере электроэнергетики;
- проведение анализа структуры активов и пассивов ООО «Абаканэнергосбыт».
- анализ финансового состояния ООО «Абаканэнергосбыт».
- анализ показателей эффективности основных средств;
- разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО

Характеристика предприятия

- В рамках реализации Федерального закона от 26.03.2003г. № 35-ФЗ «Об электроэнергетике» МУ г. Абакана «Абаканские электрические сети» и МУ г. Абакана «Абаканские тепловые сети» 06.10.2004г. было учреждено Общество с ограниченной ответственностью «Абаканэнергосбыт»
- Основным направлением деятельности компании является купля-продажа электрической энергии в условиях оптового и розничного рынков, а также оказание сопутствующих услуг: продажа, установка и обслуживание электросчетчиков, исполнение схем электроснабжения
- Среднесписочная численность сотрудников составляет – 133 чел

Анализ финансовой устойчивости ООО «Абаканэнергосбыт»

Показатели	2020 г.	2021 г.	Отклонения	Нормативное значение
Козфф. автономии	0,55	0,54	-0,1	$\geq 0,5$
Козфф. обеспеченности запасов	23,9	21,07	-2,83	$\geq 0,6$
Козфф. Обеспеченности оборотных средств	0,4	0,4	-	$\geq 0,1$
Козфф. маневренности	0,53	0,56	0,03	$\geq 0,3$

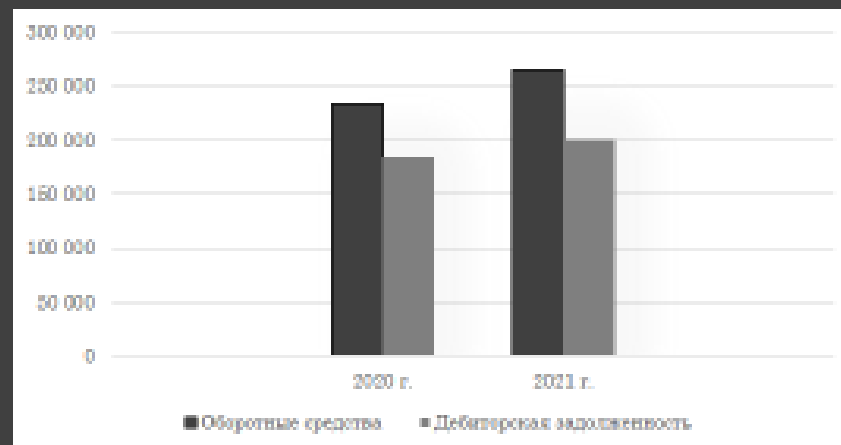
Расчет коэффициентов ЛИКВИДНОСТИ.

Наименование коэффициента	2020 г.	2021 г.	Нормативные значения	
			Отечественные нормативы	Зарубежные нормативы
Кoeff. Абсолютной ликвидности	0,32	0,43	$\geq 0,1$	$\geq 0,2$
Кoeff. Критической ликвидности	1,64	1,89	$\geq 0,7-0,8$	$\geq 1,5$
Кoeff. Текущей ликвидности	1,67	1,92	$\geq 1,2-1,5$	$\geq 2,0$

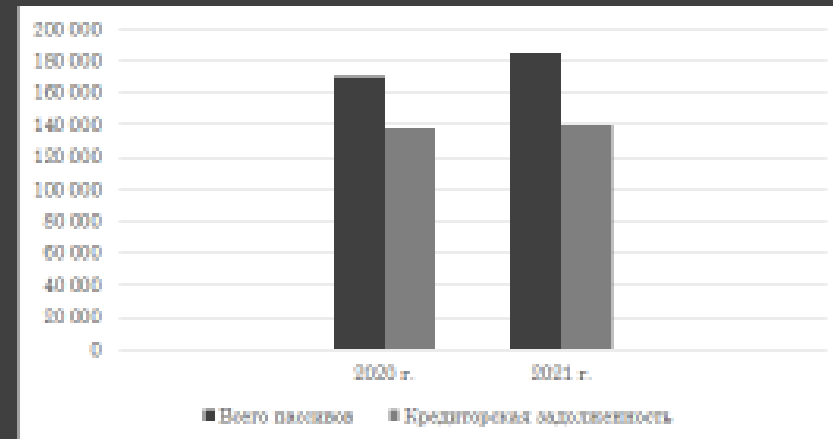
Анализ рентабельности.

Показатели	2020 г.	2021 г.	Отклонения
Рентабельность продаж	4,59	1,74	-2,85
Рентабельность основной деятельности	-16,68	-5,94	10,74
Рентабельность активов	13,18	4,34	-8,84
Рентабельность собственного капитала	14,82	7,91	-6,91

Состояние дебиторской и кредиторской задолженности



Кредиторская задолженность в структуре пассивов ООО «Абаканэнергосбыт» за 2020-2021 гг., тыс. руб.



Дебиторская задолженность в структуре пассивов ООО «Абаканэнергосбыт» за 2020-2021 гг., тыс. руб.

Показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Абаканэнергосбыт» за 2019-2021 гг.

Показатели	2019 г.		2020 г.		2021г.	
	Длительность оборота, дней	Коэффициент оборачиваемости	Длительность оборота, дней	Коэффициент оборачиваемости	Длительность оборота, дней	Коэффициент оборачиваемости
Оборачиваемость дебиторской задолженности	36,75	9,79	38,7	9,3	38,12	9,44
Оборачиваемость кредиторской задолженности	23,58	15,26	29,21	12,32	26,15	13,76

Мероприятия, направленные на уменьшение дебиторской и кредиторской задолженности

- Определение плана объемов дебиторской задолженности в организации;
- Фиксирование лимитов кредита контрагентов;
- Постоянный мониторинг кредиторской и дебиторской задолженности;
- Меры по контролю и регулированию дебиторской задолженности могут осуществляться автоматически, при помощи специализированного программного обеспечения, созданного самостоятельно, либо приобретенного за деньги. Такая система расширяет возможности контроля и регулирования.
- Внедрение новой формы типовых писем, которые в зависимости от срока пропуска платежа, имеют свои сроки отправки, и содержание которых напрямую связано с классификацией контрагента по длительности его сотрудничества и надежности.

Программное обеспечение «БИТ. Управление задолженностью»

- Функционал программы включает в себя:

Распределение дебиторов по размеру и срокам задолженности; Сбор и хранение контактной и другой информации по сотрудникам контрагентов; Фиксирование фактов всех переговоров с контрагентами (лично, по e-mail, по телефону, и др.); Составление планов по работе с дебиторами; Формирование задач по работе с дебиторами для сотрудников своей организации, и проверка их исполнения; Осуществление контроля над сдачей первичных документов от поставщиков.

- Ключевым преимуществом данного программного обеспечения является автоматизация взысканий. Автоматизация взысканий имеет обширный диапазон функций: Программа напомнит сотруднику о необходимости выполнить действия по взысканию; Автоматическая структуризация договоров на необходимые стадии взыскания; Контрагенту автоматически будет выслано нужное количество оповещений о возврате задолженности; Программа проверит наличие всех необходимых документов для подачи в суд.

- Стоимость «БИТ. Управление задолженностью» составляет 35 000 рублей. Внедрение этого обеспечения позволит снизить задолженность на шесть процентов, об этих показателях говорят создатели программы, а также статистические данные и отзывы организаций, которые используют это программное обеспечение.
- Тогда дебиторская задолженность ООО «Абаканэнергосбыт» в плановом году составит: $200\ 067 - 6\% = 188\ 062$ тыс. руб. Реализация этих мер обойдется организации в тридцать пять тысяч рублей и приведет к уменьшению дебиторской задолженности, что скажется на высвобождении средств из оборота в количестве 12 004 тыс. руб. (200 067-188 062).
- Для того, чтобы уменьшить сумму кредиторской задолженности необходимо определить ее границы. С целью сокращения кредиторской задолженности рекомендуется вводить ее нормирование. В отчетном году период ее погашения составил 26,15 дней, для повышения эффективности необходимо сократить этот показатель до уровня 2019 года, который был равен 23,58 дням. Следует обозначить, что в обоих периодах довольно низкие значения, однако увеличение скорости оборота даст положительный результат в вопросе повышения эффективности работы ООО «Абаканэнергосбыт».
- В таком случае сумма кредиторской задолженности составит:

$$ПР_{кз} = В / 360 * ПР_{пз}$$

где, ПР_{кз} - прогнозный уровень кредиторской задолженности;

В - выручка;

360 - 360 дней;

ПР_{пз} - прогнозный уровень погашения задолженности.

$$ПР_{кз} = 1\ 889\ 034 / 360 * 23,58 = 123\ 731,7 \text{ тыс. руб.}$$

Чтобы ввести данные меры, организации не потребуется дополнительных расходов.

Экономический эффект от реализации мероприятия

- Уменьшение кредиторской задолженности до
- 123 731,7 тыс. руб.
- Сокращение суммы дебиторской задолженности до
- 188 062 тыс. руб.
- Проведя расчеты по предложенным мероприятиям ООО «Абаканэнергосбыт» сможет снизить количество дебиторской и кредиторской задолженности, при этом увеличив свои финансовые показатели.

ПОСЛЕДНИЙ ЛИСТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

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

Отпечатано в 1 экземпляре.

Список используемых источников _____ наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру.

« ____ » _____ 2022 г.
дата

(подпись)

Рогов Александр Сергеевич
(Ф.И.О.)

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 ЭиМ

 Т.Б. Коняхина

подпись инициалы, фамилия

« 20 » 06 2022 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика

код – наименование направления

Оценка эффективности деятельности предприятия и пути ее повышения на
примере ООО «Абаканэнергосбыт»

тема

Руководитель  профессор, доктор экономических наук

подпись, дата

должность, ученая степень

Е.Л.Прокопьева

инициалы, фамилия

Выпускник  20.06.22

подпись, дата

А.С.Рогов

инициалы, фамилия

Абакан 2022

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме: Оценка эффективности деятельности предприятия и пути ее повышения на примере ООО «Абаканэнергосбыт».

Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть
наименование раздела

 20.06.2022
подпись, дата

Е.Л. Прокопьева
инициалы, фамилия

Аналитическая часть
наименование раздела

 20.06.2022
подпись, дата

Е.Л. Прокопьева
инициалы, фамилия

Проектная часть
наименование раздела

 20.06.2022
подпись, дата

Е.Л. Прокопьева
инициалы, фамилия

Нормоконтролер  20.06.2022
подпись, дата

Е.Л. Прокопьева
инициалы, фамилия