

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки / специальности)

Финансы и кредит

(направленность (профиль) / специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Анализ деловой активности и рентабельности предприятия

Обучающийся

Е.А. Архипов

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон.наук, доцент Ю.А. Анисимова

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

Консультант

старший преподаватель Головач О.А.

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

Тольятти 2023

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил студент: Е.А. Архипов. Тема работы: «Анализ деловой активности и рентабельности предприятия». Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Ю.А. Анисимова.

Цель бакалаврской работы – исследование теоретических и практических аспектов анализа деловой активности и рентабельности для выработки рекомендаций, направленных на оптимизацию использования ресурсов предприятия. Задачи: осуществить сбор и анализ научной литературы по поводу мнений ученых в отношении трактовки понятий «деловая активность», «рентабельность», а также группировки информации о методиках осуществления такого анализа; провести исследование деятельности АО «Самарагорэнергосбыт» и систематизировать данные о ее технико-экономической характеристике; осуществить анализ деловой активности АО «Самарагорэнергосбыт»; провести анализ рентабельности АО «Самарагорэнергосбыт»; на основании полученных сведений по результатам проведенного анализа, выработать рекомендации, направленные на повышение эффективности использования ресурсов АО «Самарагорэнергосбыт».

Объектом исследования в данной бакалаврской работе выступает АО «Самарагорэнергосбыт». К основным методам исследования, используемым в бакалаврской работе, относят: сравнение, анализ, группировка, обобщение, а также специальные методы научного познания.

Практическая значимость работы заключается в том, что материалы подразделов 2.1, 2.2, 3.1 и 3.2 могут быть использованы для повышения эффективности использования ресурсов предприятия.

Работа состоит из введения, 3-х разделов, заключения, списка используемых источников и приложений. Общий объем работы, без приложений 44 страницы машинописного текста, в том числе таблиц - 8, рисунков - 3. Ключевые слова: анализ, деловая активности, рентабельность.

Abstract

The bachelor's work was completed by the student: E.A. Arkhipov. Topic: "Analysis of business activity and profitability of the enterprise." Scientific adviser: Ph.D. economy Sciences, Associate Professor Yu.A. Anisimova.

The purpose of the bachelor's work is to study the theoretical and practical aspects of the analysis of business activity and profitability in order to develop recommendations aimed at optimizing the use of enterprise resources. Objectives: to collect and analyze scientific literature on the opinions of scientists regarding the interpretation of the concepts of "business activity", "profitability", as well as grouping information on the methods of such analysis; conduct a study of the activities of Samaragorenergosbyt JSC and systematize data on its technical and economic characteristics; to analyze the business activity of Samaragorenergosbyt JSC; conduct a profitability analysis of Samaragorenergosbyt JSC; based on the information received from the results of the analysis, develop recommendations aimed at improving the efficiency of using the resources of Samaragorenergosbyt JSC.

The object of research in this bachelor's work is Samaragorenergosbyt JSC. The main research methods used in bachelor's work include: comparison, analysis, grouping, generalization, as well as special methods of scientific knowledge.

The practical significance of the work lies in the fact that the materials of subsections 2.1, 2.2, 3.1 and 3.2 can be used to improve the efficiency of the use of enterprise resources.

The work consists of an introduction, 3 sections, a conclusion, a list of sources and applications used. The total amount of work, without appendices 44 pages of typewritten text, including tables - 8, figures - 3. Keywords: analysis, business activity, profitability.

Содержание

Введение	5
1 Теоретические основы анализа деловой активности и рентабельности предприятия	7
1.1 Экономическая сущность деловой активности и рентабельности предприятия	7
1.2 Цель, задачи и источники информации для анализа деловой активности и рентабельности предприятия	12
1.3 Методика анализа деловой активности и рентабельности предприятия ..	15
2 Анализ деловой активности АО «Самарагорэнергосбыт»	23
2.1 Техничко-экономическая характеристика АО «Самарагорэнергосбыт» ..	23
2.2 Анализ деловой активности АО «Самарагорэнергосбыт»	26
3 Анализ рентабельности АО «Самарагорэнергосбыт» и рекомендации, направленные на оптимизацию деловой активности предприятия	31
3.1 Анализ рентабельности АО «Самарагорэнергосбыт»	31
3.2 Рекомендации, направленные на оптимизацию деловой активности АО «Самарагорэнергосбыт»	34
Заключение	40
Список используемой литературы и используемых источников	42
Приложение А Бухгалтерский баланс АО «Самарагорэнергосбыт» за 2021 г.	45
Приложение Б Отчет о финансовых результатах АО «Самарагорэнергосбыт» за 2021 и 2020 гг.	47

Введение

Главной целью деятельности любого коммерческого предприятия является получение прибыли. Однако данный критерий не является единственным для оценки эффективности деятельности предприятия. В то же время, информация об этом является важной как для внутренних, так и для внешних пользователей. Получить информацию об эффективности деятельности предприятия возможно с помощью инструментария анализа деловой активности и рентабельности. Это обуславливает актуальность выбранной темы исследования.

Целью бакалаврской работы выступает исследование теоретических и практических аспектов анализа деловой активности и рентабельности для выработки рекомендаций, направленных на оптимизацию использования ресурсов предприятия.

Задачи бакалаврской работы:

- осуществить сбор и анализ научной литературы по поводу мнений ученых в отношении трактовки понятий «деловая активность», «рентабельность», а также группировки информации о методиках осуществления такого анализа;
- провести исследование деятельности АО «Самарагорэнергосбыт» и систематизировать данные о ее технико-экономической характеристике;
- осуществить анализ деловой активности АО «Самарагорэнергосбыт»;
- провести анализ рентабельности АО «Самарагорэнергосбыт»;
- на основании полученных сведений по результатам проведенного анализа, выработать рекомендации, направленные на повышение эффективности использования ресурсов АО «Самарагорэнергосбыт».

Объектом исследования в данной бакалаврской работе выступает АО «Самарагорэнергосбыт». Предмет исследования – деловая активность и рентабельность предприятия.

Для оценки деловой активности и рентабельности предприятия необходимы сведения об имущественном и финансовом положении объекта исследования – они содержатся в бухгалтерском балансе, отчете о финансовых результатах, а также пояснениям к ним. Кроме того, данные о методиках осуществления анализа содержатся в трудах ученых-экономистов, занимающихся вопросами деловой активности и рентабельности. К таким ученым относятся: И.Т. Абдукаримов, Е.В. Бережная, М.В. Мельник, Г.В. Савицкая и другие.

К основным методам исследования, используемым в бакалаврской работе, относят: сравнение, анализ, группировка, обобщение, а также специальные методы научного познания (математический метод, коэффициентный метод).

Структурно работа состоит из введения, трех разделов, заключения, списка используемых источников и приложений.

В первом разделе дается характеристика понятиям «деловая активность» и «рентабельность», проводится обзор мнений ученых, определяются цель, задачи и методики осуществления анализа деловой активности и рентабельности.

Во втором разделе проводится обзор технико-экономической характеристики деятельности АО «Самарагорэнергосбыт», а также проводится анализ деловой активности данного предприятия.

В третьем разделе осуществляется анализ рентабельности АО «Самарагорэнергосбыт», а также разрабатываются рекомендации, направленные на повышение эффективности использования ресурсов предприятия.

1 Теоретические основы анализа деловой активности и рентабельности предприятия

1.1 Экономическая сущность деловой активности и рентабельности предприятия

Реализация деятельности любого предприятия сопряжена с необходимостью оценки его деловой активности. Под этим термином понимается широкий спектр действий руководства предприятия, которые были осуществлены для достижения установленных целей деятельности, формирования устойчивой позиции на рынке, продвижения и т.д. Для оценки, насколько предпринятые действия и реализованные бизнес-процессы были эффективными для конкретного предприятия, в научной литературе учеными-экономистами предлагается использовать ряд фундаментальных показателей, образующих основу для такой оценки деловой активности [5].

Однако прежде, чем рассматривать методику анализа деловой активности предприятия, необходимо определиться, что представляет собой данное понятие. Категория «деловая активность предприятия» широко используется в мировой практике. Ниже представлены пять ведущих мировых ученых-экономистов и их мнения по поводу того, что представляет собой исследуемая категория:

- Майкл Портер – американский экономист, профессор Гарвардской бизнес-школы. По его мнению, деловая активность предприятия – это совокупность действий, которые предпринимаются компанией для создания ценности для своих клиентов и достижения конкурентного преимущества;
- Питер Друкер – австрийский экономист, один из основателей управленческой науки. Согласно его теории, деловая активность предприятия - это процесс планирования, организации, мотивации и

контроля ресурсов компании, направленный на достижение поставленных целей;

– Мильтон Фридман – американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике. Он считал, что основная цель любой деловой активности – это максимизация прибыли для ее владельцев;

– Джозеф Шумпетер – австрийский экономист, теоретик инноваций. Он считал, что деловая активность предприятия связана с созданием новых продуктов и технологий, что в свою очередь приводит к экономическому росту и развитию;

– Дуглас Норт – американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике. Он считал, что деловая активность предприятия связана с созданием и поддержкой институциональных фреймворков, которые обеспечивают правовую и экономическую стабильность в обществе [1].

На основе вышеизложенного, подходы исследователей к определению «деловой активности» разделяются на две категории: одни считают, что суть деловой активности предприятия сводится к получению достижения цели – прибыли, а другие высказывают мнение о том, что самое главное – это связь деловой активности с созданием нового продукта или технологии [22].

Если рассматривать российское законодательство, в нормативно-правовых актах РФ отсутствует устойчивое определение термина «деловая активность», но имеются отраслевые федеральные законы или подзаконные акты, в которых представлена методика исчисления показателей деловой активности. Следует обратить внимание на то, как ученые-экономисты формируют представление об экономической сущности деловой активности предприятия [4].

Так, по мнению Е.В. Бережной, «деловая активность проявляется в динамичности развития организации, достижении ею поставленных целей, эффективном использовании экономического потенциала, расширении рынков

сбыта своей продукции. Оценка деловой активности проводится на качественном и количественном уровнях [3].

Оценка деловой активности на качественном уровне может быть получена в результате сопоставления деятельности данной организации и конкурентов, действующих в этой же сфере бизнеса. Качественными критериями являются широта рынков сбыта продукции, наличие продукции, поставляемой на экспорт, репутация организации, конкурентоспособность, наличие постоянных поставщиков и покупателей и др.» [2].

Абдукаримов И.Т., исследуя вопросы деловой активности предприятия, указывает на то, что весь анализ финансово-хозяйственной деятельности и представляет собой анализ деловой активности. В этой связи он отмечает, что к «...важнейшим требованиям объективных экономических законов, которыми следует руководствоваться при управлении и анализе деловой активности, относятся следующие положения:

- рост объема производства должен сопровождаться эффективным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, повышением производительности труда, экономией производственных и непроизводственных затрат;
- увеличение объема производства и реализации продукции должно сопровождаться увеличением прибыли и рентабельности;
- рост объема производства в основном должен осуществляться за счет интенсивных факторов при полном использовании экстенсивных факторов;
- темп роста производительности труда должен превышать темп роста фонда оплаты труда и численности производственных и непроизводственных работников. В связи с этим рост производительности труда должен приводить к экономии фонда оплаты труда;
- темп роста маржинальной прибыли должен превышать темп роста постоянных расходов;

- доля инноваций в инвестиционных вложениях должна иметь тенденцию постоянного роста;
- модернизация всегда должна сопровождаться повышением показателей эффективности хозяйственной деятельности [6].

Каждый экономический закон и связанные с ним закономерности имеют свои специфические функции в рамках любой экономической системы. Отклонение от основных требований объективных экономических законов и закономерностей в результате экономической неграмотности или их нарушения с целью получения кратковременной выгоды приводит к разбалансированию взаимосвязей явлений в хозяйственной деятельности и в конечном счете — к кризису и банкротству» [1].

С анализом деловой активности предприятия непосредственно сопряжен анализ рентабельности. Савицкая Г.В под рентабельностью понимает «...степень доходности, выгодности, прибыльности бизнеса. Она измеряется с помощью целой системы относительных показателей, характеризующих эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, финансовой, инвестиционной и т.д.), выгодность производства отдельных видов продукции и услуг. Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, идентифицируют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина отражает соотношение эффекта с вложенным капиталом или потребленными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании» [15].

Мельник М.В. в составе показателей, которые характеризуют экономическую эффективность деятельности предприятия, выделяет рентабельность. Она указывает, что «эффективность текущей деятельности характеризуется соотношением результатов от текущей деятельности и затрат на нее. В качестве результатов могут использоваться показатели прибыли или выручки [7].

Соответственно, и показатели эффективности делятся на две группы: показатели рентабельности; показатели оборачиваемости.

Рентабельность – это относительный показатель экономической эффективности, который характеризует прибыльность хозяйственной деятельности организации [9].

Из данного определения следует, что при расчете рентабельности в качестве результата всегда используются показатели прибыли. Вид прибыли – валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения (бухгалтерская), чистая – зависит от показателя, стоящего в знаменателе [8].

В зависимости от того, какой показатель применяется в качестве затрат (в знаменателе), все показатели рентабельности могут быть объединены в две группы» [10], которые показаны на рисунке 1 [23].



Рисунок 1 – Показатели рентабельности по методике М.В. Мельник

Вторую группу показателей, которые характеризуют эффективность деятельности предприятия, образуют показатели оборачиваемости (согласно методике М.В. Мельник), которые определяются по выручке. Именно анализ деловой активности включает в себя исчисление данных показателей и выявление причин возникших отклонений [24].

Ведущие ученые, в том числе М.В. Мельник, объединяют два направления анализа: деловой активности и рентабельности - ввиду того, что они оба направлены на анализ и последующую оценку эффективности деятельности предприятия.

1.2 Цель, задачи и источники информации для анализа деловой активности и рентабельности предприятия

Любое действие в рамках системы управления предприятием реализуется в определенной цели. От цели его реализации зависит метод осуществления процесса, информационная база, объект исследования и другие составляющие [10].

Основной целью анализа деловой активности и рентабельности предприятия является определение эффективности его деятельности для принятия управленческих решений и проработки дальнейшей стратегии развития предприятия [11]. Анализ деловой активности и рентабельности помогает выявить проблемы в управлении предприятием [18]. Например, если рентабельность компании снижается, это может быть связано с проблемами в производственном процессе или неправильным управлением финансами [9].

Однако помимо основной цели, на достижение которой направлен анализ деловой активности и рентабельности предприятия, имеются следующие важные аспекты, которые могут быть охвачены посредством проведения такого анализа:

- прогнозирование будущих результатов. Анализ деловой активности и рентабельности позволяет прогнозировать будущие

результаты предприятия. На основе анализа можно сделать выводы о том, какие меры нужно принять для улучшения финансовых показателей компании в будущем;

– сравнение с конкурентами. Анализ деловой активности и рентабельности также позволяет сравнить финансовые показатели предприятия с конкурентами. Это помогает руководству понять, насколько эффективна компания по сравнению с другими игроками на рынке и какие меры нужно принять для улучшения ее позиции. Также анализ деловой активности может использоваться как инструмент выявления предпринимательских рисков [3].

Для достижения основной цели анализа деловой активности и рентабельности необходимо решить ряд задач [7]. К ним относятся следующие [25].

Определение динамики показателей, которые могут использоваться для оценки эффективности деятельности предприятия, и их отклонений от планируемого значения или значения базисного периода [4]. К некоторым из таких показателей относится:

- объем продаж - является одним из основных показателей деловой активности и может использоваться для оценки темпов роста предприятия [8];
- прибыль - является ключевым показателем эффективности деятельности и может использоваться для оценки того, насколько успешно предприятие управляет своими ресурсами;
- размер дебиторской и кредиторской задолженности – в их соотношении должен быть соблюден баланс для сохранения платежеспособности предприятия и его нормальной работы.

Расчет показателей, характеризующих деловую активность предприятия: оборачиваемость активов, материально-производственных запасов, основных средств, капитала, дебиторской и кредиторской задолженности, а также период оборота [12].

Расчет показателей рентабельности.

Анализ динамики и причин изменения показателей оборачиваемости и рентабельности, выявление основных факторов, которые могли оказать влияние на такие изменения [13].

Обобщение результатов анализа и выработка мероприятий, направленных на повышение эффективности использования ресурсов или использование выявленных в ходе анализа резервов [6].

Важное значение в анализе деловой активности и рентабельности играет информационная составляющая. От достоверности и полноты информации, используемой в ходе анализа, зависит качество его проведение и принятие соответствующих управленческих решений. Поэтому информационной базе анализа деловой активности и рентабельности следует уделять особое внимание. Важно отметить, что информация собирается и систематизируется именно в учетной системе экономического субъекта, поэтому в настоящее время много научных трудов, в том числе зарубежных ученых, посвящено проблеме качественной подготовке информации и ее обработке и интерпретации в рамках бухгалтерского учета предприятия [21].

Согласно мнению Абдукаримова И.Т., «...система бухгалтерской (финансовой) и управленческой отчетности является основной информационной базой для анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В бухгалтерской (финансовой) отчетности представлена информация о финансовом состоянии предприятия, а именно о наличии финансовых ресурсов предприятия, их распределении и использовании, данные о финансовых результатах (прибыли), наличии и движении собственного и заемного капитала, денежных потоках, состоянии дебиторской и кредиторской задолженностей, состоянии и изменениях основных средств, нематериальных активов, и т.п. [14].

В управленческой отчетности представлена информация о состоянии, обеспеченности и использовании ресурсов предприятия, организации и результатах выполнения производственной программы, т.е. производственной

и деловой активности. Таким образом, управленческая отчетность отражает внутренние проблемы предприятия: размеры, стоимость и эффективность использования ресурсов производства, измерение затрат, формирование центров производства продукции, ее качество, конкурентоспособность, цену, сферу реализации, от которых зависят финансовые результаты предприятия» [1]. Следует отметить, что для широкого круга пользователей управленческая отчетность является недоступной в силу цели ее составления и ориентацией исключительно на внутреннюю среду. Поэтому самым распространенным источником информации будет бухгалтерская (финансовая) отчетность в виде таких форм, как: бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах [12,13]. Для оценки деловой активности и рентабельности представляют интерес все разделы бухгалтерского баланса, а также данные отчета о финансовых результатах. Если у пользователя имеется доступ к составленным бюджетам доходов, расходов и иных показателей, то их информация также является важной с точки зрения выявления факта достижения или недостижения планируемых значений [5].

Ключевая цель анализа деловой активности и рентабельности состоит в оценке эффективности деятельности организации в разрезе критерия скорости преобразования активов организации в денежные средства [15].

1.3 Методика анализа деловой активности и рентабельности предприятия

Анализ деловой активности и рентабельности производится исходя из поставленных задач. Следует начать с первого большого блока – расчета показателей, которые характеризуют деловую активность предприятия. Согласно мнению Бережной Т.В., «...количественная оценка осуществляется по двум направлениям:

- обеспечение заданных темпов роста основных результативных показателей;

- установления достаточного уровня эффективности использования ресурсов организации.

По первому направлению оценивают динамику прибыли, выручки от продаж, активов (имущества) и сопоставляют темпы их изменения. В частности, оптимально следующее их соотношение:

$$T_{\text{пр}} > T_{\text{в}} > T_{\text{а}} > 100\%, \quad (1)$$

где $T_{\text{пр}}$, $T_{\text{в}}$, $T_{\text{а}}$ – соответственно темп изменения прибыли, выручки от реализации, активов [16].

Данное соотношение означает, что, во-первых, прибыль увеличивается более высокими темпами, чем объем продаж продукции, что свидетельствует об относительном снижении издержек производства и обращения; во-вторых, объем продаж возрастает более высокими темпами, чем имущество организации, т.е. ресурсы используются более эффективно; и наконец, в-третьих, экономический потенциал организации возрастает по сравнению с предыдущим периодом. Рассмотренное соотношение в мировой практике получило название «золотое правило экономики организации» [2].

Однако возможны и отклонения от этой идеальной зависимости, причинами которых могут быть освоение новых видов продукции, реконструкция и модернизация действующих производств и т.п. Эта деятельность всегда сопряжена со значительными вложениями финансовых ресурсов, которые по большей части не дают быстрой выгоды, но в перспективе могут полностью окупиться. Для реализации второго направления рассчитывают различные показатели, характеризующие эффективность использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Эффективность использования ресурсов может быть оценена через показатели оборачиваемости и через показатели рентабельности [17].

«Анализ деловой активности в финансовом аспекте принято осуществлять на основе показателей оборачиваемости оборотных активов. Финансовое положение организации находится в непосредственной зависимости от того, насколько быстро средства, вложенные в оборотные активы, превращаются в реальные деньги. Чем быстрее капитал делает кругооборот, тем больше организация реализует продукции при одной и той же сумме капитала за определенный отрезок времени. Ускорение оборачиваемости оборотных активов способствует сокращению потребности в них. Задержка движения средств на любой стадии ведет к замедлению оборачиваемости капитала, требует дополнительного вложения средств и может вызвать ухудшение финансового состояния организации. Поэтому анализ оборачиваемости имеет большое значение для эффективного управления оборотным капиталом» [2].

Методика анализа деловой активности, которая раскрывается в научных трудах Колпаковой Г.В., схожа с методикой Бережной Т.В. «Деловая активность организации характеризуется рядом показателей:

- темпами роста выручки от реализации товаров, прибыли, активов;
- эффективностью использования активов;
- наличием выгодных контрактов по реализации продукции, закупке сырья и материалов;
- наличием квалифицированного персонала и т.д.» [6].

К основным показателям оборачиваемости, которые необходимо исчислить в рамках анализа деловой активности на втором этапе (таблица 1), согласно мнению Бережной Т.В., относятся: уровень эффективности использования ресурсов организации [2]. Данные показатели представлены показателями оборачиваемости и периодом оборота. По мнению Мельник М.В «...Показатели оборачиваемости характеризуются периодом оборота и коэффициентом оборачиваемости и рассчитываются для оборотных активов, запасов, дебиторской задолженности, краткосрочных обязательств, кредиторской задолженности и др. [18].

Период оборота показывает количество дней, за которое происходит полный оборот денежных средств, вложенных в производственно-коммерческие операции, а коэффициент оборачиваемости показывает количество оборотов, например, капитала организации и его составляющих за учетный период...» [10].

Таблица 1 – Показатели оборачиваемости

Наименование показателя	Формула расчета	Пояснение
коэффициент оборачиваемости активов (К а)	$K_a = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая стоимость имущества}} \quad (2)$	показатель, который используется для оценки эффективности использования активов предприятия в процессе его деятельности. Он выражает отношение выручки предприятия к общей сумме его активов. Чем выше значение коэффициента оборачиваемости активов, тем эффективнее используются активы предприятия для генерации дохода
коэффициент оборачиваемости оборотных активов (К об а)	$K_{об а} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая стоимость оборотных активов}} \quad (3)$	показывает, как эффективно компания использует свои оборотные активы для генерации выручки. Он вычисляется путем деления выручки компании на среднее значение ее оборотных активов за период. Высокий коэффициент оборачиваемости оборотных активов обычно свидетельствует о том, что компания эффективно использует оборотные активы
К дз – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$K_{дз} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности}} \quad (4)$	является показателем эффективности управления дебиторской задолженностью и показывает, сколько раз за определенный период времени компания обращает свою дебиторскую задолженность в оборот
коэффициент оборачиваемости запасов (К зап)	$K_{зап} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая величина запасов}} \quad (5)$	Чем выше коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, тем быстрее компания сможет получить деньги от своих клиентов и тем эффективнее управляется дебиторская задолженность. Однако, слишком высокий коэффициент может указывать на то, что компания стремится к быстрой реализации своих товаров

Продолжение таблицы 1

Наименование показателя	Формула расчета	Пояснение
коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (К КЗ)	$K_{кз} = \frac{\text{Себестоимость} + \text{Запасы на конец периода} - \text{Запасы на начало периода}}{\text{Среднегодовая величина кредиторской задолженности}} \quad (6)$	<p>Данный показатель позволяет оценить эффективность использования кредиторской задолженности компанией за определенный период времени.</p> <p>Чем выше значение этого коэффициента, тем быстрее компания расплачивается со своими кредиторами и тем более эффективно использует доступную ей кредиторскую задолженность. Однако, если коэффициент слишком высокий, это может свидетельствовать о том, что компания испытывает трудности с оплатой своих обязательств и зависит от кредиторской задолженности для финансирования своей деятельности.</p>
К ск – коэффициент оборачиваемости собственного капитала	$K_{ск} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая величина собственного капитала}} \quad (7)$	<p>Показатель, который позволяет оценить, сколько раз за определенный период времени компания использовала свой собственный капитал для генерации прибыли.</p> <p>Чем выше значение этого коэффициента, тем эффективнее компания использует свой собственный капитал для генерации прибыли. Однако, если коэффициент слишком высокий, это может свидетельствовать о том, что компания сильно задействует свой собственный капитал и может не иметь достаточно финансового запаса для возможных инвестиций или прочих непредвиденных расходов.</p>

В таблице 1 представлены основные показатели оборачиваемости, которые характеризуют деловую активность предприятия. Далее, на следующем этапе анализа необходимо произвести расчет рентабельности. Рентабельность - это показатель эффективности использования ресурсов предприятия [19].

Согласно мнению Г.В. Савицкой, «показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

- показатели, базирующиеся на затратном подходе (рентабельность продукции, рентабельность операционной деятельности, рентабельность инвестиционной деятельности и отдельных инвестиционных проектов, рентабельность обычной деятельности);
- показатели, характеризующие прибыльность продаж;

– показатели, в основе которых лежит ресурсный подход (рентабельность совокупных активов или общая рентабельность)» [15].

В зависимости от того, какие факторы учитываются при расчете, существует несколько видов показателей рентабельности. В рамках настоящего исследования применяются следующие виды показателей рентабельности:

- общая рентабельность продаж - показывает отношение прибыли от продаж к выручке за определенный период времени (сколько процентов от выручки остается в виде прибыли после вычета всех затрат на производство и продажу товаров или услуг) [16];
- чистая рентабельность - показывает отношение чистой прибыли к выручке за определенный период времени (сколько процентов от выручки остается в виде чистой прибыли после вычета всех затрат, включая налоги и проценты по кредитам) ;
- рентабельность продукции - показывает отношение прибыли от продажи конкретной продукции к ее себестоимости;
- рентабельность активов - показывает, какую прибыль компания получает от использования своих активов (имущество, оборудование, инвестиции и т.д.);
- рентабельность капитала - показывает, какую прибыль компания получает от использования своего капитала (вклады акционеров и кредиторов).

Вышеперечисленные показатели рентабельности помогают оценить эффективность деятельности компании в различных аспектах и принимать решения о ее управлении [19]. Рассмотрим более подробно формулу расчета каждого из показателей [20].

Формула расчета общей рентабельности продаж (ROS):

$$ROS = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка}} \cdot 100\% \quad (8)$$

где:

прибыль от продаж - это разница между выручкой от продажи продукции и ее себестоимостью;

выручка - это сумма всех продаж за определенный период времени.

Формула расчета рентабельности продукции (ROI):

$$ROS = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Себестоимость продукции}} \cdot 100\% \quad (9)$$

где:

себестоимость продукции – это сумма всех затрат, связанных с производством и продажей продукции, включая материалы, трудовые затраты, расходы на энергию и т.д.

Формула расчета чистой рентабельности (Net Profit Margin):

$$Net Profit Margine = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка}} \cdot 100\% \quad (10)$$

где:

чистая прибыль - это прибыль компании за вычетом всех затрат, включая налоги и проценты по кредитам.

Чем выше этот показатель, тем более эффективно компания использует свои ресурсы.

Формула расчета рентабельности инвестиционных затрат (ROI - Return on Investment):

$$ROI = \frac{(\text{Доход от инвестиций} - \text{Стоимость инвестиций})}{\text{Стоимость инвестиций}} \cdot 100\%. \quad (11)$$

где:

доход от инвестиций - это выручка, полученная от инвестированных средств за определенный период времени;

стоимость инвестиций - это общая сумма, вложенная в инвестиции, включая начальные затраты и любые последующие инвестиции.

Чем выше этот показатель, тем более эффективным является проект или инвестиция [20].

Формула расчета рентабельности активов (ROA - Return on Assets):

$$ROA = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднее значение общих активов}} \cdot 100\%, \quad (12)$$

где:

- общие активы - это общая стоимость всех активов компании на конец периода;
- среднее значение общих активов - это среднее значение общих активов компании за период.

Помимо рентабельности для оценки показателей, характеризующих прибыльность продаж, согласно методике Г.В. Савицкой, следует рассмотреть в динамике изменение выручки, себестоимости, валовой прибыли [15].

Представленная методика анализа деловой активности и рентабельности предприятия позволит оценить его потенциал, выявить показатели, которые не соответствуют необходимым значениям и выработать меры, направленные на их улучшение для устойчивого развития субъекта хозяйствования [21].

Таким образом, в рамках данного раздела было проведено исследование теоретических аспектов анализа деловой активности и рентабельности: рассмотрены научные подходы к трактовке данных терминов и представлены методики осуществления такого анализа. Приведенные данные являются основой для применения инструментария анализа деловой активности и рентабельности применительно к объекту исследования.

2 Анализ деловой активности АО «Самарагорэнергосбыт»

2.1 Техничко-экономическая характеристика АО «Самарагорэнергосбыт»

Объектом исследования в данной бакалаврской работе выбрано акционерное общество «Самарагорэнергосбыт». Оно входит в перечень ста крупнейших компаний Самарской области по состоянию на 2021 год.

АО «Самарагорэнергосбыт» является гарантирующим поставщиком электрической энергии, осуществляет энергоснабжение граждан и юридических лиц в границах своей зоны деятельности. Предприятия создано в соответствии с Федеральным законом «Об электроэнергетике» от 26.03.2003 года № 35-ФЗ путем выделения из АО «Самарские городские электрические сети. Дата государственной регистрации – 1 декабря 2001 года.

Учредителями выступают физические лица. У АО «Самарагорэнергосбыт» среднесписочная численность сотрудников по в 2021 году составила 326 человек, в 2020 году – 320 человек. Органами управления АО «Самарагорэнергосбыт» выступают: общее собрание акционеров, совет директоров и директор (единоличный исполнительный орган).

Основной целью деятельности АО «Самарагорэнергосбыт», как и любого коммерческого предприятия, является извлечение прибыли. В своей деятельности предприятие руководствуется положениями Гражданского кодекса РФ и Закона «Об акционерных обществах» [14,16]. Основным видом деятельности выступает торговля электрической энергией на розничном рынке электрической энергии и оптовом рынке электрической энергии и мощности. Кроме основного, у предприятия имеются ряд прочих видов деятельности. Выручкой от основного вида деятельности является продажа электрической энергии, доходы от сдачи имущества в аренду и выручка от оказания агентских и прочих услуг. Расходами по обычным видам деятельности АО «Самарагорэнергосбыт» признаются расходы, связанные с продажей

продукции (работ, услуг), приобретением и продажей товаров. Эти расходы формируются и затрат, которые связаны с приобретением (себестоимость продукции, работ, услуг), и управленческих расходов.

Источниками информации о финансовом и имущественном положении АО «Самарагорэнергосбыт» являются: бухгалтерский баланс (Приложение А) и отчет о финансовых результатах (Приложение Б). Для наглядности представления ключевых показателей, данные представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Техничко-экономическая характеристика АО «Самарагорэнергосбыт» за 2019-2021 гг.

Наименование показателя	Период			Абсолютное отклонение, тыс.руб.		Темп роста, %	
	2019	2020	2021	2020/ 2019	2021/ 2020	2020/ 2019	2021/ 2020
Выручка, тыс.руб.	8492248	8658533	9695583	166285	1037050	101,96	111,98
Себестоимость продаж, тыс.руб.	7544312	7459779	8251012	-84533	791233	98,88	110,61
Валовая прибыль (убыток), тыс.руб.	947936	1198754	1444571	250818	245817	126,46	120,51
Управленческие и коммерческие расходы, тыс.руб.	521780	641354	640921	119574	-433	122,92	99,93
Прибыль (убыток) от продаж, тыс.руб.	426156	557400	803650	131244	246250	130,80	144,18
Чистая прибыль (убыток), тыс.руб.	177590	365139	555622	187549	190483	205,61	152,17
Основные средства, тыс.руб.	292965	318203	656990	25238	338787	108,61	206,47
Оборотные активы, тыс.руб.	1047939	1437015	1692335	389076	255320	137,13	117,77
Фондоотдача	28,99	27,21	14,76	-1,78	-12,45	93,87	54,23
Оборачиваемость активов, раз	8,10	6,03	5,73	-2,08	-0,30	74,35	95,08

Продолжение таблицы 2

Наименование показателя	Период			Абсолютное отклонение, тыс.руб.		Темп роста, %	
	2019	2020	2021	2020/2019	2021/2020	2020/2019	2021/2020
Рентабельность продаж, %	5,02	6,44	8,29	1,42	1,85	128,29	128,76
Рентабельность производства, %	5,28	6,88	9,04	1,60	2,16	130,23	131,36
Затраты на рубль выручки, коп.	94,98	93,56	91,71	-1,42	-1,85	98,51	98,02

Исходя из данных, которые представлены в таблице 2, следует сделать вывод о том, что имущественное и финансовое состояние объекта исследования является стабильным, предприятие устойчиво развивается на рынке. Об этом свидетельствует динамика изменения следующих основных показателей.

В 2021 году прирост выручки от продаж по сравнению с 2020 годом составил 11,98%, тогда как за период 2019-2020 гг. прирост был 1,96%. Изменение темпа прироста выручки от продаж на 10% позволяет сделать вывод об эффективности сбытовой политики АО «Самарагорэнергобыт». Однако с ростом выручки связан и рост себестоимости – в 2021 году прирост составил 10,61%, тогда как в 2020 году по сравнению с 2019 годом себестоимость сократилась на 1,12%. Тем не менее, прирост выручки больше прироста себестоимости в 2021 году, поэтому по итогам года наблюдается увеличение по сравнению с предыдущими периодами показателя «валовая прибыль». В 2021 году управленческие расходы АО «Самарагорэнергосбыт» сократились на 433 тыс. руб. по сравнению с прошлым периодом, что привело к совокупному увеличению прибыли от продаж. Прирост данного показателя в 2021 году по сравнению с 2020 годом составил 44,18%, что представляет собой весомую величину.

По итогам финансового 2021 года получена чистая прибыль в размере 555622 тыс. руб., что на 52 % превышает показатель прошлого года. Динамика ключевых показателей представлена на рисунке 2.

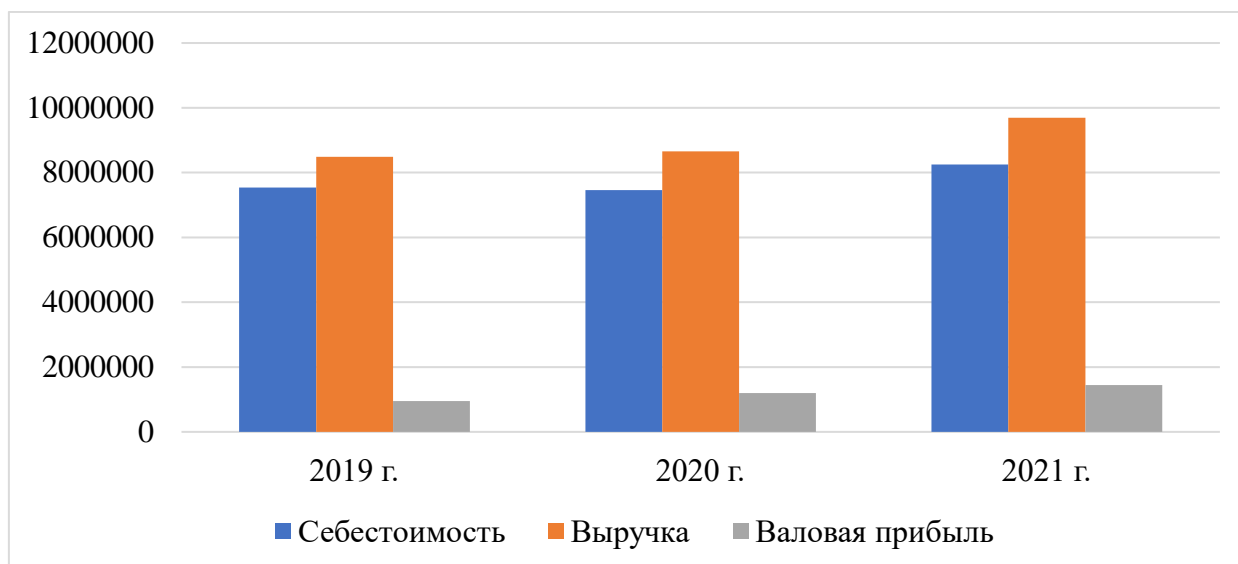


Рисунок 2 – Динамика себестоимости, выручки и валовой прибыли АО «Самарагорэнергосбыт» в 2019-2021 гг., тыс. руб.

Кроме того, по данным, представленным в таблице 2, можно заметить кратное увеличения стоимости основных средств: а именно, в два раза в 2021 году по сравнению с 2020 годом. Такого прироста не наблюдалось в 2020 году (8%), поэтому можно сделать вывод о том, что в течение 2021 года предприятие активно наращивало производственные мощности, что привело к увеличению итогового финансового результата.

2.2 Анализ деловой активности АО «Самарагорэнергосбыт»

Первым этапом анализа деловой активности АО «Самарагорэнергосбыт» был проведен анализ имущественного положения предприятия. В таблице 3 представлена динамика изменения активов АО «Самарагорэнергосбыт» за три отчетных года.

Таблица 3 - Динамика активов АО «Самарагорэнергосбыт» за 2019-2021 гг.

Показатель	Период			Абсолютное изменение, тыс.руб.		Темп прироста, %	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.
Активы	1437616	1868326	2482131	430710	613805	30,0	32,85
Нематериальные активы	0	319	94	319	-225	-	-70,53
Основные средства	292965	318203	656990	25238	338787	8,6	106,47
Финансовые вложения долгосрочные	0	0	0	0	0	-	-
Запасы	1933	1508	462	-425	-1046	-22,0	-69,36
Дебиторская задолженность	637442	787239	678293	149797	-108946	23,5	-13,84
Краткосрочные финансовые вложения	0	0	3190	0	3190	-	-
НДС по приобретенным ценностям	2	78	41	76	-37	3800,0	-47,44
Денежные средства	406735	644182	1004446	237447	360264	58,4	55,93

Из таблицы 3 видно, что в 2020 и 2021 году предприятие приобрело объекты нематериальных активов. Как свидетельствует пояснение к отчету о финансовых результатах за 2021 год, к ним относится исключительное авторское право на программы, базы данных. Величина остаточной стоимости основных средств увеличивается из года в год, что свидетельствует о наращивании имущественного потенциала АО «Самарагорэнергосбыт». Наибольший удельный вес в основных средствах занимают объекты категории «Машины и оборудования», он составляет более 77%. У предприятия отсутствуют долгосрочные финансовые вложения, однако имеются краткосрочные: к ним относятся приобретенные права требования, величина которых в 2021 году составляет 3190 тыс. руб.

В 2021 году наблюдается сокращение величины дебиторской задолженности по сравнению с 2020 годом на 13,84%. В составе дебиторской задолженности наибольший удельный вес занимают расчеты с покупателями и заказчиками (80%). При этом, на половину этой величины создан резерв по сомнительным долгам и в отчете о финансовых результатах величина дебиторской задолженности указана за вычетом суммы созданного резерва.

Исходя из задач анализа деловой активности АО «Самарагорэнергосбыт», следующим его этапом следует произвести оценку динамики прибыли, выручки от продаж и активов путем сопоставления темпов из изменения. В 2021 года темп роста чистой прибыли в 2021 году составляет 152%, темп роста выручки от продаж составляет 112%, а темп роста величины активов равен 133%. Наблюдается превышение темпа роста прибыли над темпом роста активов, что больше значения темпа роста выручки и 100%.

Из этого неравенства следует, что рост прибыли превышает рост объема продаж, что свидетельствует об оптимизации затрат. Однако в то же время активы увеличиваются более высокими темпами, чем выручка от продаж.

Далее в рамках анализа деловой активности необходимо перейти к следующему этапу – анализу оборачиваемости. Его результаты представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Анализ деловой активности АО «Самарагорэнергосбыт» за 2019-2021 гг.

Показатель	Период			Абсолютное изменение		Темп роста, %	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.
Коэффициент оборачиваемости активов	5,91	5,24	4,46	-0,67	-0,78	88,67	85,09
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	8,10	6,97	6,20	-1,13	-0,77	85,99	88,92

Продолжение таблицы 4

Показатель	Период			Абсолютное изменение		Темп роста, %	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	13,32	12,16	13,23	-1,17	1,08	91,24	108,86
Коэффициент оборачиваемости запасов	4393,30	5032,57	9843,23	639,27	4810,66	114,55	195,59
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	11,60	10,18	9,01	-1,42	-1,17	87,75	88,47
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	10,93	9,52	7,79	-1,41	-1,73	87,09	81,80
Оборачиваемость активов, дней	61,79	69,68	81,89	7,89	12,21	112,77	117,52
Оборачиваемость оборотных активов, дней	45,04	52,38	58,90	7,34	6,53	116,29	112,46
Оборачиваемость дебиторской задолженности, дней	27,40	30,03	27,59	2,63	-2,44	109,60	91,86
Оборачиваемость запасов, дней	0,08	0,07	0,04	-0,01	-0,04	87,30	51,13
Оборачиваемость кредиторской задолженности, дней	31,46	35,85	40,52	4,39	4,67	113,96	113,03
Оборачиваемость собственного капитала, дней	33,38	38,33	46,86	4,95	8,53	114,82	122,25

По результатам проведенного анализа деловой активности (таблица 4) АО «Самарагорэнергосбыт» можно прийти к выводу о том, что в 2021 году по сравнению с 2020 годом сокращается значения коэффициентов оборачиваемости активов и оборотных активов, что свидетельствует о незначительном снижении эффективности их использования предприятием.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности к 2021 году возрастает: это обусловлено сокращением величины дебиторской задолженности на конец 2021 года и свидетельствует о повышении эффективности управления задолженностью перед предприятием. В то же время из года в год, сокращается коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности: в 2019 году значение коэффициента было 11,6, а в 2021 году оно составляет 9,01. Такие сокращение свидетельствует о необходимости повышения эффективности управления задолженностью перед поставщиками, бюджетом и прочими кредиторами.

Резкими темпами сокращается и величина коэффициента оборачиваемости собственного капитала: к 2021 году его значение составляет 7,79, тогда как в 2019 году составляло 10,93. Такое снижение свидетельствует о том, что АО «Самарагорэнергосбыт» использует собственный капитал для генерации выручки реже, чем раньше, привлекая дополнительно прочие источники финансирования. Такая ситуация не является негативной для предприятия, однако требует периодического контроля динамики данного показателя.

В ходе анализа структуры имущества, а также изменения показателей, характеризующих деловую активность объекта исследования, выявлено, что у АО «Самарагорэнергосбыт» в условиях меняющихся экономических реалий имущественное положение является стабильным. Деловая активность предприятия является удовлетворительной, ресурсы используются эффективно, однако по ряду показателей наблюдается снижение качества их использования, что требует дополнительного анализа и выработки соответствующих рекомендаций.

3 Анализ рентабельности АО «Самарагорэнергосбыт» и рекомендации, направленные на оптимизацию деловой активности предприятия

3.1 Анализ рентабельности АО «Самарагорэнергосбыт»

Первым этапом в рамках анализа рентабельности объекта исследования проведен анализ динамики ключевых показателей, которые характеризуют финансовое положение организации. Источником информации являются данные отчета о финансовых результатах за 2019-2021 гг. и соответствующие разделы бухгалтерского баланса за 2019-2021 гг.

В таблице 5 отражена динамика финансовых показателей АО «Самарагорэнергосбыт».

Таблица 5 - Динамика финансовых показателей АО «Самарагорэнергосбыт» за 2019-2021 гг.

Показатель	Период			Абсолютное изменение, тыс. руб.		Темп прироста, %	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.
Выручка	8492248	8658533	9695583	166285	1037050	1,96	11,98
Себестоимость	7544312	7459779	8251012	-84533	791233	-1,12	10,61
Валовая прибыль	947936	1198754	1444571	250818	245817	26,46	20,51
Управленческие расходы	521780	641354	640921	119574	-433	22,92	-0,07
Прибыль от продаж	426156	557400	803650	131244	246250	30,80	44,18
Прочие доходы	48383	33117	53398	-15266	20281	-31,55	61,24
Прочие расходы	264997	147924	196457	-117073	48533	-44,18	32,81
Прибыль до налогообложения	223767	462356	698677	238589	236321	106,62	51,11
Налог на прибыль	46144	96981	142967	50837	45986	110,17	47,42
Чистая прибыль	177590	365139	555622	187549	190483	105,61	52,17

Исходя из динамики показателей, представленных в таблице 3, видно, что темп прироста таких показателей, как «прибыль до налогообложения» и «чистая прибыль» сократился к 2021 году в два раза. Однако АО «Самарагорэнегосбыт» стабильно наращивает финансовые результаты деятельности, что свидетельствует об умеренном развитии предприятия.

Таблица 6 - Динамика показателей рентабельности АО «Самарагорэнегосбыт» за 2019-2021 гг.

Показатель	Период			Абсолютное изменение, тыс.руб.		Темп роста, %	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.
1. Общая рентабельность продаж	5,02	6,44	8,29	1,42	1,85	128,29	128,76
2. Рентабельность продукции	5,65	7,47	9,74	1,82	2,27	132,28	130,35
3. Чистая рентабельность	2,09	4,22	5,73	2,13	1,51	201,66	135,89
4. Рентабельность активов	12,35	22,09	25,54	9,74	3,45	178,82	115,63
5. Рентабельность капитала	22,87	35,05	38,38	12,18	3,34	153,28	109,52

В таблице 6 представлены показатели рентабельности АО «Самарагорэнегосбыт».

По результатам проведенного анализа выявлено, что в течение трех исследуемых периодов все показатели рентабельности из года в год увеличиваются, что свидетельствует об устойчивом развитии предприятия и наращивании эффективности использования его средств.

В 2021 году наибольший прирост наблюдается у показателя «чистая рентабельность»: он составил 35,89%. Такой прирост обусловлен значительным увеличением чистой прибыли в 2021 году по отношению к 2020 году (прирост составил 52,17%), в то время как прирост выручки составил 11,98 %.

На рисунке 3 наглядно представлена динамика показателей рентабельности АО «Самарагорэнергообит».

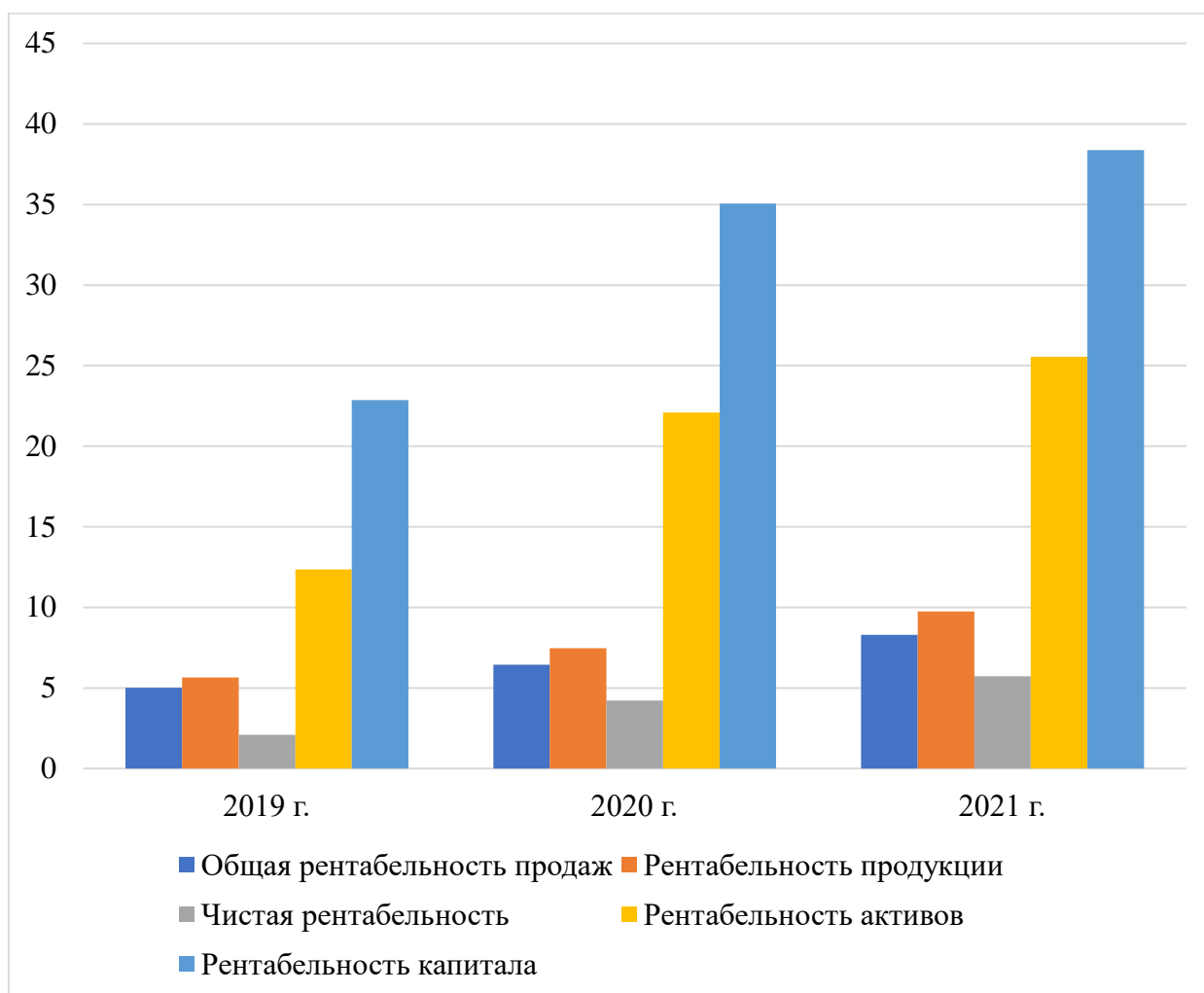


Рисунок 3 – Динамика рентабельности «Самарагорэнергообит» в 2019-2021 гг.

Наименьший прирост в 2021 году у рентабельности капитала (прирост 9,52%), в то время как в 2020 году прирост этого же показателя по сравнению с 2019 годом составил 53,28%.

Тем не менее, ни один из показателей рентабельности не сокращается, что позволяет прийти к выводу об эффективности политики по управлению ресурсами и финансовыми показателями, характеризующими деятельность АО «Самарагорэнергообит».

3.2 Рекомендации, направленные на оптимизацию деловой активности и рентабельности АО «Самарагорэнергосбыт»

В ходе анализа деловой активности и рентабельности АО «Самарагорэнергосбыт» было выявлено, что показатели рентабельности стабильно увеличиваются и характеризуют управление финансовыми ресурсами предприятия как надежное и эффективное. Однако при анализе деловой активности было выявлено, что ряд показателей оборачиваемости, а именно: активов, оборотных активов, кредиторской задолженности, собственного капитала – сокращаются в своей величине по сравнению с 2020 годом.

Поэтому рационально выработать рекомендации, направленные на устранение такой негативной динамики с целью укрепления имущественного положения АО «Самарагорэнергосбыт» в будущем и повышения деловой активности

Снижение показателя «коэффициент оборачиваемости активов» объекта исследования обусловлено большим увеличением активов в 2021 году (прирост 32%) по сравнению с приростом объема реализации (11,98%). В то же время, сокращение оборачиваемости активов свидетельствует о том, что имущество предприятия используется менее рационально и менее эффективно, чем в 2019 г. и 2020 г. В 2021 году период оборота активов составил 81 день, это на 12 дней больше, чем в 2020 году.

Кроме того, снижается коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности к 2021 году. Эта ситуация требует выработки мер, направленных на выявление резервов и оценку возможности повышения деловой активности АО «Самарагорэнергосбыт». Для целей повышения деловой активности предприятия, а именно улучшения коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности, необходимо обеспечить своевременное погашение таких обязательств. С этой целью рекомендовано

обеспечить использование высвобожденных денежных средств путем корректировки величины дебиторской задолженности.

Для этих целей был проведен дополнительный анализ структуры дебиторской задолженности, его результаты представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Структура дебиторской задолженности и резерва по сомнительным долгам, тыс. руб.

Показатель	2020 г.	2021 г.	Абсолютное отклонение
Дебиторская задолженность всего	1350686	1333702	-16984
Величина резерва по сомнительным долгам (Просроченная дебиторская задолженность), всего:	563446	655409	91963
В т. ч. Расчеты с покупателями и заказчиками	336017	420980	84963
Расчеты с прочими дебиторами (авансовые платежи)	227429	234429	7000

Исходя из данных таблицы 7 видно, что резерв по сомнительным долгам составляет в 2021 году 49% от все суммы дебиторской задолженности, а в 2020 году 41,7%. Это свидетельствует о росте нереальной к взысканию дебиторской задолженности, срок существования которой еще не превысил три года. Также это свидетельствует о росте доли нереальной к взысканию дебиторской задолженности.

При этом, в 2021 году за счет созданного резерва была списана нереальная к взысканию дебиторская задолженности в сумме 22543 т.р., по которой закончился срок исковой давности или были завершены процедуры конкурсного производства в отношении организации-должника. В 2020 году сумма списанного резерва составила 4787 т.р. Наблюдается резкий рост списания нереальной к взысканию дебиторской задолженности в 4,7 раза. Списание задолженности означает увеличение величины прочих расходов АО «Самарагорэнергосбыт» текущего периода и недополучение денежных средств.

Такая ситуация требует применения мер, направленных на сокращение этой доли с целью получения денежных средств в счет исполнения обязанности по договорам, по которым числится просроченная дебиторская задолженность.

В качестве такой меры АО «Самарагорэнергосбыт» рекомендовано заключать договоры с прочими дебиторами, по которым числится просроченная дебиторская задолженность по выданным авансам, с условием оплаты по факту оказания услуги, выполнения работы или поставки товаров. Такая мера поможет в будущих периодах не допустить возникновения нереальной к взысканию дебиторской задолженности по таким договорам (по состоянию на 2021 г. величина просроченной дебиторской задолженности по расчетам с разными дебиторами по выданным авансам, на сумму которой создан резерв по сомнительным долгам, составляет 234429 т. р.).

Данная мера является перспективной, то есть не может быть применена к действующим долгам перед АО «Самарагорэнергосбыт». По существующим на настоящий момент долгам требуется составить претензию с указанием сроков выполнения работ (поставки товара, оказания услуг) на сумму уплаченных авансов или с требованием вернуть денежные средства. При отсутствии реакции со стороны должников, требуется оформить исковое заявление.

Сокращение величины просроченной дебиторской задолженности на величину выданных авансов прочим дебиторам позволит высвободить 234429 т. р. Эти средства следует направить на погашение текущей задолженности перед кредиторами или они могут быть инвестированы в развитие предприятия.

Второй блок, требующий внимания, относится к кредиторской задолженности. В таблице 8 представлена ее структура.

Таблица 8 – Структура кредиторской задолженности, тыс. руб.

Показатель	2020 г.	2021 г.	Абсолютное отклонение
Кредиторская задолженность всего:	815053	1016581	201528
В том числе поставщики и подрядчики	578470	717658	139188
Задолженность по налогам и взносам	57133	75028	17895
Расчеты с покупателями и заказчиками	178209	216725	38516
Расчеты с учредителями по выплате доходов	167	196	29
Прочая кредиторская задолженность	1074	6974	5900

Из представленной таблицы 8 видно, что наибольшую долю в общей величине кредиторской задолженности в 2021 г. и в 2020 г. составляет задолженность перед поставщиками и подрядчиками (70%). Это свидетельствует о том, что к данной категории задолженности АО «Самарагорэнергосбыт» следует применять мероприятия по снижению ее величины, а именно: за счет потенциального высвобождения денежных средств после принятия решения суда о взыскании дебиторской задолженности по выданным авансам (в размере 234429 т.р.); за счет операций по реструктуризации кредиторской задолженности посредством взаимозачета (сумма возможного взаимозачета 11172 т.р.).

Кроме того, наблюдается снижение коэффициента оборачиваемости собственного капитала. Для его увеличения необходимо предусмотреть мероприятия, направленные на увеличение выручки АО «Самарагорэнергосбыт».

Предлагается использовать новое направление сбыта электроэнергии – пригород г. Самара. Это направление сможет обеспечить дополнительный приток выручки в размере 1246254 т.р., однако повлечет за собой и дополнительные затраты в общей величине 1045261 т.р. Тем не менее, сумма полученной прибыли от реализации данного проекта составит 200993 т.р.

Предлагаемое мероприятие масштабно и позволит укрепить положение предприятия в регионе, а также скажется положительным образом на улучшении показателей оборачиваемости, в том числе собственного капитала.

Исходя из этих данных, в таблице 9 представлена информации об эффективности внедрения мероприятий в отношении кредиторской задолженности для повышения ее оборачиваемости.

Таблица 9 – Эффективность предложенных мероприятий

Показатель	До внедрения мероприятий	После внедрения мероприятий	Абсолютное отклонение
Кредиторская задолженность всего, тыс. руб.	1016581	770980	245601
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	9,01	9,21	0,2
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	7,79	8,78	0,99

Исходя из представленных в таблице 9 значений видно, что путем применения предложенных мероприятий, увеличится коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности на 0,2, коэффициент оборачиваемости собственного капитала на 0,99. Если предприятие будет продолжать применять указанные мероприятия, оно сможет достичь усиления данной динамики.

Таким образом, в ходе проведенного анализа деловой активности и рентабельности предприятия выявлено снижение оборачиваемости активов, кредиторской задолженности, а также собственного капитала. Это снижение обусловлено, как правило, недостаточным темпом роста выручки от продаж по сравнению с темпом роста активов и собственного капитала. Более того, сокращение оборачиваемости кредиторской задолженности также не свидетельствует о нерациональном распоряжении АО «Самарагорэнергосбыт» заемным капиталом. Исследуемое предприятия из года в год наращивает

объемы реализации, итоговый финансовый результат всегда положителен и возрастает.

Это свидетельствует о развитии деятельности предприятия, ее расширении. В тоже время, значительное сокращение кредиторской задолженности в таких условиях представляется невозможным и будет говорить об ухудшении деловой активности предприятия ввиду того, что чем больше оно развивается, тем больше ресурсов, в том числе и заемных, требуется привлекать.

Поэтому в данном подразделе были даны рекомендации общего характера, направленные на снижение величины кредиторской задолженности, сокращение дебиторской задолженности и увеличение доходов, связанных с основным видом деятельности АО «Самарагорэнергосбыт».

Заключение

В ходе выполнения бакалаврской работы была достигнута ее цель – проведено исследование теоретических и практических аспектов анализа деловой активности и рентабельности для выработки рекомендаций, направленных на оптимизацию использования ресурсов предприятия.

В ходе исследования решены поставленные задачи, а именно:

- осуществлен сбор и анализ научной литературы по поводу мнений ученых в отношении трактовки понятий «деловая активность», «рентабельность», а также проведена группировка информации о методиках осуществления такого анализа;
- проведено исследование деятельности АО «Самарагорэнергосбыт» и систематизированы данные о ее технико-экономической характеристике;
- осуществлен анализ деловой активности АО «Самарагорэнергосбыт»;
- проведен анализ рентабельности АО «Самарагорэнергосбыт»;
- на основании полученных сведений по результатам проведенного анализа выработаны рекомендации, направленные на повышение эффективности использования ресурсов АО «Самарагорэнергосбыт».

В первом разделе бакалаврской работы была дана характеристика понятиям «деловая активность» и «рентабельность». Выявлено, что данные категории используются для оценки эффективности использования предприятием своих имущественных и финансовых ресурсов. Кроме того, была определена цель, задачи и методики осуществления анализа деловой активности и рентабельности.

Во втором разделе осуществлена характеристика деятельности АО «Самарагорэнергосбыт», из бухгалтерской отчетности для анализа выбраны ключевые показатели для технико-экономической характеристики деятельности предприятия. Установлено, что в 2021 году прирост выручки от

продаж по сравнению с 2020 годом составил 11,98%, тогда как за период 2019-2020 гг. прирост был 1,96%. Изменение темпа прироста выручки от продаж на 10% позволяет сделать вывод об эффективности сбытовой политики АО «Самарагорэнергобит». Также в ходе анализа выявлено, что в течение 2021 года предприятие активно наращивало производственные мощности, что привело к увеличению итогового финансового результата.

Во втором разделе бакалаврской работы был проведен анализ деловой активности, по результатам которого выявлено, что деловая активность АО «Самарагорэнергобит» удовлетворительная, ресурсы используются эффективно, однако по ряду показателей наблюдается снижение качества их использования, что требует дополнительного анализа и выработки соответствующих рекомендаций.

В третьем разделе осуществлен анализ рентабельности АО «Самарагорэнергосбыт», по результатам которого выявлено, что в течение трех исследуемых периодов все показатели рентабельности из года в год увеличиваются, что свидетельствует об устойчивом развитии предприятия и наращивании эффективности использования его средств.

В рамках данного раздела были разработаны рекомендации, направленные на повышение коэффициентов оборачиваемости кредиторской задолженности и собственного капитала, а также позволяющие обеспечить рост выручки АО «Самарагорэнергосбыт».

Список используемой литературы и используемых источников

1. Абдукаримов И.Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности) : учебное пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 320 с. — (Высшее образование: Бакалавриат).
2. Бережная Е.В. Диагностика финансово-экономического состояния организации : учебное пособие / Е.В. Бережная, О.В. Бережная, О.И. Космина. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 304 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/707.
3. Глущенко, А.В. Оценка, учет и контроль финансовых рисков компании: прикладные аспекты для малого и среднего бизнеса / А.В. Глущенко, Э.Н. Самедова, В.А. Темников // Международный бухгалтерский учет. - 2020. - № 6. - С. 643-666. EDN: PFWBEG
4. Гогина Г.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учебное пособие / Г.Н. Гогина, Е.В. Никифорова, С.Л. Шиянова, О.В. Шнайдер. - Тольятти: Гиорд, 2008. EDN: WXMQTR
5. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент. Конспект лекций с задачами и тестами [Текст] / В.В. Ковалев, Вит.В. Ковалев. - 2-е изд. - М.: Проспект, 2021. - 560 с.
6. Колпакова Г.М. Финансы, денежное обращение и кредит : учебник / Г.М. Колпакова, Ю.В. Евдокимова. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2019. — 609 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; Режим доступа: <http://www.znaniyum.com>]. — (Высшее образование: Бакалавриат). — www.dx.doi.org/10.12737/text-book_5d0b410e0a80d4.30649383.
7. Колчина Н.В. Финансы организаций (предприятий). — 4-е изд., перераб. и доп. / Колчина Н.В. — Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017

8. Краснова, Л. Н. Экономика предприятий: Учебное пособие/ Л.Н. Краснова, М.Ю. Гинзбург, Р.Р. Садыкова. - Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2018. 374 с.
9. Маркарьян, Э.А., Герасименко Г.П. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П., Герасименко, С.Э. Маркарьян Москва: КНОРУС, 2017. 536 с.
10. Мельник, М. В. Комплексный экономический анализ / М. В. Мельник, А. И. Кривцов, О. В. Лихтарова. – Издание 2-е, исправленное и дополненное. – Москва : Общество с ограниченной ответственностью «Научно-издательский центр ИНФРА-М», 2021. – 368 с. – (Высшее образование: Бакалавриат). – ISBN 978-5-16-016385-7. – DOI 10.12737/1127687. – EDN COULYN.
11. Михайлова, И. А. Оценка финансового состояния предприятия / И. А. Михайлова, Минск: «Наука и техника», 2018. 456 с.
12. Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н "О формах бухгалтерской отчетности организаций"
13. Приказ Минфина России от 28.08.2014 N 84н «Об утверждении Порядка определения стоимости чистых активов» (Зарегистрировано в Минюсте России 14.10.2014 N 34299). Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».
14. Российская Федерация Законы. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 18.03.2019) [Текст] // Собрание законодательства РФ, № 31, 03.08.1998, ст. 3824.
15. Савицкая Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г.В. Савицкая. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 608 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). – DOI 10.12737/13326.
16. Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 02.07.2021) "Об акционерных обществах" (с изм. и доп., вступ. в силу с 13.07.2021). Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».

17. Финансовый анализ [Текст]: учебник / Д.А. Ендовицкий, Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева. - 3е изд., перераб. - М.: КноРус, 2018. EDN: WPYVII
18. Чараева М.В. Стратегия управления корпоративными финансами: инвестиции и риски [Текст] / М.В. Чараева. - М.: ИНФРА-М, 2021. - 218 с. EDN: XSXCXR
19. Шелехов, Ю.С. К проблеме анализа финансового состояния предприятия / Ю.С. Шелехов // В сборнике: современные проблемы инновационного развития науки / сборник статей международной научно-практической конференции. 2020. С. 196-198.
20. Экономический анализ [Электронный ресурс]: учебник для вузов / Л.Т. Гиляровская [и др.]. - М.: ЮНИТИДАНА, 2017. - 615 с. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/81599.html>.
21. Aytkhozhina, G., Miller, A.: State tax control strategies: Theoretical aspects. Contaduría y Administración, 63(2), 1-16. DOI: 10.22201/fca.24488410e.2018.1672. (2018).
22. Improvement cost management system for management accounting [Text] / E.I. Kostyukova [et al.] // Research Journal of Pharmaceutical, Biological and Chemical Sciences. 2018. No 2. P. 775-779.
23. Hendriksen, E.S. Accounting Theory [Text] / E.S. Hendriksen, M.F. Van Breda. - 5th ed. - Burr Ridge : Irwin Professional Publishing, 2017. 905 p.
24. Gordon, I.M.J. Bus Ethics Discussion of “Does the Accounting Profession Discipline Its Members Differently after Public Scrutiny?” [Text] / I.M.J. Gordon // Journal of Business Ethics. 2017. Vol. 142, Is. 2. - P. 311-312.
25. Ragulina, J.V. Transformation of the role of a man in the system of entrepreneurship in the process of digitalization of the Russian economy [Text] / J.V. Ragulina, A.E. Suglobov, M.V. Melnik // Quality - Access to Success. 2018. No S2. P. 171-175.

Приложение А

Бухгалтерский баланс АО «Самарагорэнергосбыт» за 2021 г.

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2021 г.

Организация Акционерное общество "Самарагорэнергосбыт"		Форма по ОКУД Дата (число, месяц, год) 31 12 2021		Коды 0710001	
Идентификационный номер налогоплательщика		по ОКПО 88560534		ИНН 6316138990	
Вид экономической деятельности Торговля электроэнергией		по ОКВЭД 2 35.14		по ОКФС / ОКФС 12267 16	
Организационно-правовая форма / форма собственности Непубличные акционерные общества / Частная собственность		по ОКЕИ 384			
Единица измерения: в тыс. рублей					
Местонахождение (адрес) 443079, Самарская обл, Самара г, Гагарина ул, д. № 22, стр. 1					
Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту <input checked="" type="checkbox"/> ДА <input type="checkbox"/> НЕТ					
Наименование аудиторской организации/фамилия, имя, отчество (при наличии) индивидуального аудитора Общество с ограниченной ответственностью "Таззаудит"					
Идентификационный номер налогоплательщика аудиторской организации/индивидуального аудитора		ИНН 6315020153		ОГРН / ОГРНИП 1176313077324	
Основной государственный регистрационный номер аудиторской организации/индивидуального аудитора					

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
1.1	Нематериальные активы	1110	94	319	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
2.1	Основные средства	1150	656 960	318 203	292 965
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
3.1	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	132 713	112 789	96 712
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	789 797	431 311	389 677
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
4.1	Запасы	1210	462	1 508	1 933
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	41	78	2
5.1	Дебиторская задолженность	1230	678 283	787 239	837 442
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	3 190	-	-
ОДДС	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1 004 446	844 182	406 735
	Прочие оборотные активы	1260	5 903	4 008	1 827
	Итого по разделу II	1200	1 692 335	1 437 015	1 047 039
	БАЛАНС	1600	2 482 131	1 868 326	1 437 616

Рисунок А.1- Бухгалтерский баланс

Продолжение Приложения А

Форма 0710/001 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
ОИК	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10 708	10 708	10 708
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
ОИК	Резервный капитал	1360	535	535	535
ОИК	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1 436 269	1 030 593	765 418
	Итого по разделу III	1300	1 447 512	1 041 836	776 662
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	472	471	560
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	472	471	560
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	-	-	-
5.3	Кредиторская задолженность	1520	1 016 581	815 053	650 167
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
7	Оценочные обязательства	1540	17 566	10 966	10 227
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	1 034 146	826 018	660 394
	БАЛАНС	1700	2 482 131	1 868 326	1 437 616



Рисунок А.2- Бухгалтерский баланс

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах АО «Самарагорэнергосбыт» за 2021 и 2020 гг.

Отчет о финансовых результатах за Январь - Декабрь 2021 г.			Коды		
Форма по ОКУД			0710002		
Дата (число, месяц, год)			31	12	2021
Организация <u>Акционерное общество "Самарагорэнергосбыт"</u>			по ОКПО		
Идентификационный номер налогоплательщика			ИНН		
Вид экономической деятельности <u>Торговля электроэнергией</u>			по ОКВЭД 2		
Организационно-правовая форма / форма собственности <u>Непубличные акционерные общества</u> / <u>Частная собственность</u>			по ОКОПФ / ОКФС		
Единица измерения: в тыс. рублей			по ОКЕИ		
			12267	16	
			384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2021 г.	За Январь - Декабрь 2020 г.
	Выручка	2110	9 695 583	8 658 533
6	Себестоимость продаж	2120	(8 251 012)	(7 459 779)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	1 444 571	1 198 754
6	Коммерческие расходы	2210	(640 921)	(641 354)
	Управленческие расходы	2220	-	-
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	803 650	557 400
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	38 216	19 816
	Проценты к уплате	2330	(130)	(53)
	Прочие доходы	2340	53 398	33 117
	Прочие расходы	2350	(196 457)	(147 924)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	698 677	462 356
	Налог на прибыль	2410	(142 967)	(96 981)
	в том числе:			
	текущий налог на прибыль	2411	(162 890)	(113 147)
	отложенный налог на прибыль	2412	19 923	16 166
	Прочее	2460	(88)	(236)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	555 622	365 139

Рисунок Б.1- Отчет о финансовых результатах

Продолжение Приложения Б

Отчет о финансовых результатах за Январь - Декабрь 2020 г.			Коды		
			0710002		
			31	12	2020
Организация <u>Акционерное общество "Самарагорэнергообл"</u>	Дата (число, месяц, год)	Форма по ОКУД			
Идентификационный номер налогоплательщика		по ОКПО	88560534		
Вид экономической деятельности <u>Торговля электроэнергией</u>		ИНН	6316138990		
Организационно-правовая форма / форма собственности <u>Непубличные акционерные общества</u>		по ОКВЭД 2	35.14		
<u>Частная собственность</u>		по ОКОПФ / ОКФС	12267	16	
Единица измерения: в тыс. рублей		по ОКЕИ	384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2020 г.	За Январь - Декабрь 2019 г.
	Выручка	2110	8 658 533	8 492 248
6	Себестоимость продаж	2120	(7 459 779)	(7 544 312)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	1 198 754	947 936
6	Коммерческие расходы	2210	(641 354)	(521 780)
	Управленческие расходы	2220	-	-
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	557 400	426 156
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	19 816	15 584
	Проценты к уплате	2330	(53)	(1 359)
	Прочие доходы	2340	33 117	48 383
	Прочие расходы	2350	(147 924)	(264 997)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	462 356	223 767
	Налог на прибыль	2410	(96 981)	(46 144)
	в том числе:			
	текущий налог на прибыль	2411	(113 147)	(85 919)
	отложенный налог на прибыль	2412	16 166	39 775
	Прочее	2460	(236)	(33)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	365 139	177 590

Рисунок Б.2- Отчет о финансовых результатах