МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ

ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«ИЖЕВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»

Кафедра организации производства и предпринимательства

ДОПУСКАЕТСЯ К ЗАЩИТЕ

Зав.кафедрой,

доцент Цыпляков П.А.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

«\_\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2017

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**

на тему: «Совершенствование предпринимательской деятельности на примере

ООО «Завод электротехнического оборудования ЭНКО» г. Ижевска Удмуртской Республики»

Выпускник \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_И. А. Зорина

Научный руководитель,

доцент \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ О. А. Тарасова

Ижевск 2017

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ………………………………………………………………………………………….4

1. ТЕОРИТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ……………………………………………………………………………………6

1.1 Сущность, цели и задачи предпринимательской деятельности……………………………...6

1.2 Особенности предпринимательской деятельности в России……………………………….13

1.3 Основные показатели и методы оценки эффективности предпринимательской деятельности……………………………………………………………………………………….17

2. КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОБЪЕКТА ИССЛЕДОВАНИЯ……………………..……21

2.1 Правовой статус организации………………………………………………………………...21

2.2 Организационная характеристика предприятия……………………………………………..23

2.3 Основные производственно-экономические характеристики организации……………….25

3. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ……42

3.1 Экономическое обоснование внедрения нового оборудования «Step-lap»………………..42

3.2 Экономическая эффективность открытия авторизованного гарантийного сервисного центра……………………………………………………………………………………………….48

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ …………………………………………………………………..56

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ ………………………...58

ПРИЛОЖЕНИЯ……………………………………………………………………………………61

**ВВЕДЕНИЕ**

На сегодняшний день обстоятельства рыночных взаимоотношений, заставляют все большее и большее число людей заниматься предпринимательским делом. Также этому активно содействует стратегия страны, которая ориентирована на рост предпринимательства.

Длительное время предпринимательская деятельность ущемлялась в нашей стране, а предприниматели подвергались различным репрессиям. В связи с этим развитие бизнеса в России сейчас находится на этапе становления, а значит, так важно давать оценку экономической эффективности деятельности предприятий и совершенствовать ее.

Актуальность темы заключается в том, что развитие предпринимательской деятельности играет важную роль, как на экономику страны в целом, так и в повышении доходов самого предприятия.

Цель выпускной квалификационной работы – исследование предпринимательской деятельности и разработка способов совершенствовать эту деятельность.

Объектом исследования работы стал ООО «Завод электротехнического оборудования «ЭНКО».

Предмет исследования – предпринимательская деятельность.

Были поставлены следующие задачи:

- исследование теоретических основ предпринимательской деятельности;

- дать общую характеристику ООО «ЗЭТО «ЭНКО» и проанализировать основные экономические показатели этой организации;

- предложить мероприятия по совершенствованию предпринимательской деятельности.

Теоретическую базу выпускной квалификационной работы составили труды отечественных и зарубежных ученых в области менеджмента и управления предприятием.

Информационной базой для работы послужила финансовая (бухгалтерская) отчетность предприятия 2012-2016 г.г.

Методологической основой исследования стали методы документального анализа, аналитические, экономико-математические и экономико-статистические методы, которые помогли оценить экономическую деятельность предприятия, определить динамику показателей и тенденции развития.

**1. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**1.1 Сущность, цели и задачи предпринимательской деятельности**

В становлении и формировании рыночных взаимоотношений предпринимательская деятельность имеет большое значение. Как демонстрирует практическая деятельность, чем больше у отдельных бизнесменов возможностей для собственной деятельности, тем скорее формируется экономика страны.

Предпринимательство, бизнес - инициативная, самостоятельная, осуществляемая от своего имени, на свой риск, под свою имущественную ответственность деятельность граждан, физических и юридических лиц, направленная на систематическое получение дохода, прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг. Предпринимательство преследует также цель повышения имиджа, статуса предпринимателя (бизнесмена), стоимости фирмы [28].

В своей работе "Изучение о природе и основаниях богатства народов" (1776) небезызвестный английский экономист Адам Смит обращал внимание на характеристику самого предпринимателя. По мнению А. Смита, предприниматель, распоряжаясь собственным капиталом, ради реализации кажущейся ему выгодной коммерческой идеи и ради получения прибыли идет на риск, а так как вложен капитал, то или иное дело всегда содержат в себе элемент риска, и предпринимательская выгода это и есть компенсация за риск. Предприниматель лично планирует, организует производство. Он осуществляет выгоды, связанные с разделением труда, и распоряжается результатами производственной деятельности.

Французский экономист Андре Маршалл (1907-1968) в XIX-XX вв. провел свою работу и добавил к классическим факторам производства, а это земля, труд и капитал, еще четвертый фактор - организацию. И начиная с этого периода понятие предпринимательства постоянно расширяется.

В это же время Йозеф Шумпетер (1883-1950) - американский экономист в своей книге "Теория экономического развития" интерпретирует понятие "предприниматель" как новатор. Он утверждал, что функция предпринимателя, состоит в реализации нововведений.

Субъектами предпринимательской деятельности могут выступать как отдельные частные лица, так и предприятия.

На предпринимательство как процесс влияние оказывает сразу ряд факторов: экономические условия – это в первую очередь предложения товаров и спрос на них; социальные условия – это, прежде всего, стремление покупателей приобретать товары, отвечающие определенным вкусам и моде; правовые условия – наличие законов, регулирующих предпринимательскую деятельность и создающие наиболее благоприятные условия для ее развития.

В результате критического анализа различных теорий выделяют следующие этапы развития теории предпринимательства и процесса научного осмысления практики предпринимательства:

- 1-ый период возник в XVIII в., исследование предпринимательства было сопряжено с сосредоточением интереса на несении предпринимателем риска. Подобная точка зрения обнаружила отображение в работах классиков финансовой концепции Р.Кантильона, М.Питерса, Р.Хизрича, А.Смита и др.

- 2-ой период в научном осмыслении предпринимательства зародился в начале XIX в., и сопряжен с выделением такой его основной отличительной особенности как новаторство. Данная точка зрения принадлежит ученым экономистам Ж.Б.Сэю, Й.Шумпетеу, П.Друкеру и др.

- 3-ий период – окончание XIX – XX вв. отличается концентрацией внимания на особенных личностных качествах бизнесмена, в числе которых умение реагировать на изменения экономической и социальной ситуации, самостоятельность в выборе и принятии решений, наличие управленческих способностей; и на роли предпринимательства как регулирующего начала в экономической системе. Существенный вклад в формирование этих мыслей привнесли Р.Хизрич, М.Питерс, А.Хоскинг и др.

- Можно отметить современный период развития теории предпринимательства, взаимосвязанный с перенесением акцента на управленческий и инновационный аспект в анализе действий бизнесмена, а, таким образом, с переходом на междисциплинарный уровень анализа проблем предпринимательства [8].

Существует 4 вида главных сфер предпринимательской деятельности:

1) производственная;

2) коммерческая;

3) финансовая;

4) сфера потребления.

Остальные виды предпринимательства, например, маркетинговая, входят в их состав. Предпринимательской деятельности свойственны следующие признаки: активный поиск нового, инициативность, рискованность, ответственность, самостоятельность, мобильность, динамичность в развитии, самоокупаемость.

В связи с тем, что предпринимательская деятельность считается общедоступной, то ею способен начать заниматься каждой человек, но не все без исключения люди имеют возможности и способности к предпринимательству. В соответствии с российским законодательством предпринимателем может являться любой гражданин, который может действовать. Чтобы являться великим предпринимателем, необходимо владеть способностями, познаниями, умением трудиться и энергией. Имеется 2 направления предпринимательской деятельности:

1) само изготовление какого-либо продукта, товара или услуги;

2) исполнение функции посредника по передаче товара от производителя к потребителю. Предпринимательству присущи общие свойства любых экономических процессов. Однако у него есть свое определенное содержание, направленность, последовательность процедур, проводимых предпринимателем [3].

Многие авторы (Л.Мизес) полагают, что целью фирмы является обслуживание потребителя. Иной известный подход сопряжен с весьма ограниченной трактовкой цели фирмы как максимизации прибыли (неоклассическая и марксистская школы). В последнее время все больше ученых подходят к заключению, что расценивать максимизацию прибыли как единственную цель фирмы, неправильно. Это исключительно окончательная цель фирмы. Таким образом, с точки зрения менеджериальной теории фирмы, в качестве главной цели выступает максимизирование размеров продаж в условиях растущего спроса на продукцию фирмы и улучшение позиций фирмы на рынке, а затем уже – максимизация дохода. Менеджеры полагают, что растущая фирма предпочтительнее, чем просто крупная фирма. По этой причине следует регулярно находить возможности для поддержания позиций фирмы как на внутреннем, так и в мировом рынке.

Можно выделить следующие главные признаки предпринимательской деятельности:

- независимость и самостоятельность бизнесмена. Это значит, то что решения о создании, исполнении деятельности и ликвидации хозяйствующего субъекта принимаются только самими участниками данной деятельности в режиме, предусмотренном законодательством. Бизнесмен непосредственно устанавливает вид деятельности (на отдельные виды следует получить лицензию, то есть разрешение), производственную программу (то что производить, сколько и как производить, кому реализовать и по какой стоимости), устанавливает (уже после уплаты налогов) порядок распределения прибыли, определяет уровень оплаты труда сотрудников (однако никак не далее минимального уровня, установленного государством), заключает договоры, совершает сделки, управляет собственностью, занимается внешнеэкономической деятельностью, по собственной воле вступает в разнообразные объединения (и выходит из них) и т. д.;

- осуществление предпринимательской деятельности за счет, в основном, собственного капитала. В случае если не достаточно денежных средств у одного предпринимателя, то привлекаются инвесторы, т. е. партнеры, которые становятся совладельцами бизнеса. Может привлекаться и заемный капитал, однако его потом будет необходимо с процентами вернуть за счет прибыли предпринимателей;

- осуществление деятельности предпринимателем на свой риск. Это значит, то что риск потерь в следствии хозяйственной деятельности, а кроме того имущественная ответственность согласно обязательствам обеспечивается предпринимателем за счет капитала, сконцентрированного на осуществление предпринимательства, а в некоторых вариантах- и за счет его индивидуального имущества. В работе предпринимателей, осуществляющих деятельность в сфере сельского хозяйства, существуют характерные черты, которые в наименьшей степени обусловлены субъективными факторами (неправильность решений, неэффективное управление и т. п.) и в огромной - объективными (природные условия, неравенство цен на продукцию промышленности и аграрного хозяйства, неудовлетворительная поддержка государством деятельности отечественных товаропроизводителей и др.); Предприниматель за все без исключения отвечает сам. Он самостоятельно определяет сферу деятельности, куда возможно с выгодой инвестировать средства, производит и реализует товар. Предприниматель обязан уметь грамотно дать оценку конкретным ситуациям на рынке, принимать правильные административные решения и отвечать за их реализацию;

- инновационность, нововведение (освоение производства новых товаров; увеличение качества и расширение потребительских свойств выпускаемой продукции, товаров; новые услуги, сервисное обслуживание клиентов; новые условия и формы поставки товаров, платежей; внедрение научно- технических достижений, новейшей техники, технологии, улучшение рекламы и т. д.). Предприниматели изменяют рыночную ситуацию в собственную выгоду в основном в следствии нововведений, т. е. инноваций;

- регулярность получения экономической выгоды, прибыли. В учредительных документах аграрных и других коммерческих организаций регулярное получение прибыли определяется в качестве основной цели создания предприятия;

- неотъемлемая государственная регистрация лиц, принявших решение об осуществлении предпринимательской деятельности. За несвоевременную регистрацию (и отказ от нее) предусмотрены жесткие санкции. Нарушение данного предпринимательского принципа может иметь определенные правовые и экономические последствия.

Наиболее значимыми целями, которые преследуют современные фирмы, являются:

- получение и максимизация массы (нормы) прибыли;

- завоевание большей доли рынка;

- достижение определенного объема производства и уровня продаж;

- достижение рыночной власти.

Размер фирмы определяется:

- размерами платежеспособного спроса на производимый товар или услугу;

- эффектом масштаба;

- способностью противостоять внешним воздействиям и обеспечить устойчивость, необходимую для выполнения функций [4].

Изучения возникновения и формирования предпринимательства на первых его этапах дали возможность обнаружить виды предпринимательских структур согласно выделенным показателям, которые показаны в таблице 1.

Таблица 1 - **Признаки типов предпринимательских структур**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Тип предпринимательской структуры** | **Признаки** | | |  |
| **Вид деятельности** | | **Регистрация** | **Учет деятельности** |
| Криминальные структуры  (тип - **I**) | Преступная | Перераспределение, частично производство | не зарегистрированные | Теневая (черная бухгалтерия) |
| Коррумпированные структуры (тип - **II**) | Коррумпированная | Производство и услуги, частично перераспределение | зарегистрированные | Официальная и частично теневая |
| Незаконные структуры  (тип - **III**) | Незаконная | Производство, услуги | не зарегистрированные | Теневая (черная бухгалтерия) |
| Преобразованные  (тип - **IV**) | Законная, частично коррумпированная | Производство, услуги | зарегистрированные | Официальная частично теневая |

окончание таблицы 1

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Тип предпринимательской структуры** | **Признаки** | | |  |
| **Вид деятельности** | | **Регистрация** | **Учет деятельности** |
| Малые предпринимательские структуры  (тип - **V**) | Законная | Производство, услуги | зарегистрированные | Официальная частично теневая |
| Структуры цивилизованного типа  (тип - **VI**) | Законная | Производство, услуги | зарегистрированные | Официальная |
| Олигархические структуры  (тип - **VII**) | Законная, частично коррумпированная | Производство, услуги | зарегистрированные | Официальная |
| Прогосударственные структуры (тип - **VIII**) | Законная, частично коррумпированная | Производство, услуги | зарегистрированные | Официальная |

Предпринимательская деятельность несет в себе следующие функции:

1. Общеэкономическую функцию, она обязана быть объективно обусловлена ролью предпринимательской организации и индивидуальных бизнесменов. Предпринимательская деятельность ориентирована на производство товаров и доведения их вплоть до конечных покупателей, это и определяет ее общеэкономическую функцию.

2. Ресурсная функция. Несет в себе применение как воспроизводимых так и ограниченных ресурсов. К ним принадлежат трудовые ресурсы, территория, природные ресурсы, средства производства, научные достижения.

3. Творческо-поисковая функция. Функция инновации, она связанна с применением в ходе предпринимательской деятельности новейших идей, и с выработкой новейших средств и факторов для достижения целей.

4. Социальная функция. Выражается в возможности любого дееспособного гражданина являться собственником дела. Чем эффективнее функционируют предпринимательские организации, тем существеннее поступления их средств в бюджеты разных уровней и в муниципальные внебюджетные фонды, в то же время эта функция обеспечивает увеличение количества рабочих мест, снижение уровня безработицы, увеличение уровня социального положения нанятых сотрудников.

5. Организаторская функция. Выражается в принятии бизнесменами самостоятельного решения об организации своего дела, в создании предпринимательского управления. Организаторская функция особенно четко выражается в стремительном развитии малого и среднего предпринимательства [37].

На предпринимательство как процесс влияние оказывает сразу ряд факторов: экономические условия – это в первую очередь предложения товаров и спрос на них; социальные условия – это, прежде всего, стремление покупателей приобретать товары, отвечающие определенным вкусам и моде; правовые условия – наличие законов, регулирующих предпринимательскую деятельность и создающие наиболее благоприятные условия для ее развития.

**1.2 Особенности предпринимательской деятельности в России**

Становление и развитие предпринимательства в РФ не без своих особенностей, их наблюдается большое количество, но важнейшим является то, что предпринимательство, на данный момент, недостаточно развитое явление. В России и других странах СНГ, из-за того, что строился социализм, и все производство было сосредоточенно в руках государства, и в течение десятилетий предпринимательская деятельность легитимно, отсутствовала. Начиная с 1929 г. в России свободное предпринимательство исчезло, так как произошло полное огосударствление экономики. Государство целенаправленно уничтожало и всеми возможными способами, в том числе и уголовными методами, ограничивало предпринимательство. Поэтому говорить, что государство не создавало экономических и правовых условий для предпринимательства, будет верно.

Предпринимательская деятельность в Российской Федерации появилась и формируется не эволюционным путем, как в странах с традиционно рыночной экономикой, а в следствии изменения командной системы. Поэтому развитие и совершенствование предпринимательства в Российской Федерации сопряжено с большим количеством проблем и противоречий:

- во-первых, медлительно и нередко бессистемно создается законодательная база предпринимательства, отличающаяся двойственностью и малой стабильностью;

- во-вторых, система исполнения законов, в особенности сопряженная с защитой прав собственности, функционирует малоэффективно, что тормозит развитие предпринимательства;

- в-третьих, налоговая система по преимуществу носит фискальный вид и по-прежнему сохраняющееся довольно значительное налоговое бремя дестимулирует предпринимательскую деятельность, что наряду с недобросовестностью выполнения законов содействует склонности финансовых разведчиков «удалиться в тень»;

- в-четвертых, условия, необходимые для развития предпринимательства, имеются лишь частично; это касается неразвитости рыночной инфраструктуры и сохраняющихся высоких бюрократических препонов [4].

Главная задача современного предпринимательства состоит в поиске новейших возможностей по удовлетворению имеющихся на рынке потребностей и развитию новых. В основе преуспевания бизнеса обязано находиться не столько то, что считает фирма о своей продукции, а то, что считает потребитель о собственной покупке либо получаемой услуге и в чем он представляет их ценность. Такого рода подход устанавливает сущность бизнеса, его нацеленность и создает возможности на успех [31].

Но развитие рыночной экономики в России начало изменять социальную структуру российского общества, а это, в свою очередь, привело к возникновению новых слоев и социоструктурных образований. Здесь имеется ввиду наемные работники и люди, работающие не по найму. 91,4 % и 8,6 % соответственно в структуре занятого населения. Среди последней группы выделяют работодателей, которые самостоятельно ведут свою деятельность, а так же, на семейном предприятии членов производственных кооперативов, иными словами те, кто по определению Федеральной службы государственной статистики, называются «работодателями».

Благодаря быстрой либерализации экономики можно увидеть взрывной рост финансового сектора и в то же время, кризис производственного. Данные различия привели к большому разрыву в привлекательности этих секторов, рассматривая с позиции вложение капитала, а значит - и с позиции перспектив приложения предпринимательских усилий. В современных условиях почти не наблюдается миграции предпринимательских кадров, сумевших продемонстрировать свои знания и навыки на финансово-торговом поприще, в производстве.

В сегодняшней экономике Российской Федерации в силу многочисленных факторов основной формой предпринимательства выступают крупные фирмы в промышленности, функционирующие на базе акционерной собственности. Многочисленные из них выступают в роли не только общего технологического комплекса, но и представляют градообразующие структуры.

Существенные диспропорции среди крупных, средних и малых предприятий, имеет собственные исторические истоки. В советской плановой экономике приоритет был отдан крупным промышленным и аграрным предприятиям, которым директивно ставились объемы производства и перечень выпускаемой продукции. Обстановка начала изменяться с распадом Советского Союза и переходом Российской федерации на рельсы рыночной экономики. Необходимо было создавать рыночную инфраструктуру и конкурентноспособную среду. Процесс приватизации привел к выделению из состава крупных предприятий подразделений, как правило, вспомогательных и обслуживающих, большая часть из которых стали малыми и средними предприятиями. Помимо этого, возникло глобальное формирование малых предприятий, на которые уже к 1996 г. приходилось около 84% всеобщего количества организаций в Российской федерации, в то время как в средние и крупные предприятия – в общем 16%. Однако эти процессы не достаточно поменяли обстановку со значимостью крупных предприятий. Хотя их количество сократилось, однако они по-старому играют важнейшую роль в экономике государства: в них приходится больше 90% стоимости основных средств и они создают свыше 80% ВВП [4].

Сейчас, в России само предпринимательство, а особенно производственное, в начальной стадии развития. Сегодня производственным предпринимательством занято примерно 4 %, не сильно популярно и занятие финансовой деятельностью - 3 %, наиболее привлекательно заниматься коммерческим предпринимательством, им занимается примерно - 93 %.

Но предпринимательский талант во многих странах все больше используется в теневой, а не в легальной экономике.

На сегодняшний день более яркой причиной угрозы российскому бизнесу выступает коррупция. Как демонстрируют множественные опросы бизнесменов, они постоянно сталкивается с коррумпированностью местных властей уже на стадии организации своего дела, каждый четвертый - в процессе текущей деятельности, а так же практически все - в момент закрытия предприятия.

Эта проблема связана с политикой государства. А так же пережитками 90-ых годов, когда, было не понятно от того, что ждать, от завтрашнего дня. Развитие нелегальных сделок был единственным способом выжить в те времена. И прошло еще недостаточно времени, чтобы отступить от того.

Данная проблема наблюдается не только в РФ. Если верить данным Мирового банка, то 40 % предпринимателей во всем мире вынуждены давать взятки. В развитых странах эта цифра составляет 14 %, в азиатских - 32 %, в странах СНГ - около 60 %. Но в России эта проблема является одной из основных. Ведь по степени коррупционности Россия занимает 128-е место из 158 среди наименее коррупционных государств. Все это, а так же высокий уровень преступности в стране не дает возможность быстро и качественно развивать цивилизованный легальный бизнес [30].

**1.3 Основные показатели и методы оценки эффективности предпринимательской деятельности**

Увеличение эффективности предпринимательской деятельности малого бизнеса непосредственно пропорционально степени точности ее оценки. Аргументированная оценка возможных инноваций занимает значительное место для малых предприятий, таким образом, недооценивание рисков внедряемого проекта и дальнейшее его свертывание может послужить причиной к неоптимальному использованию ресурсов, а кроме того, к значительным финансовым потерям [24].

Развитие предпринимательской деятельности в нынешней социально-экономической ситуации считается значимым вопросом, так как от эффективности развития предпринимательства зависит уровень развития экономики государства.

Успешность развития предпринимательства определяется условиями, которые формируют специфическую предпринимательскую среду [28].

В условиях рынка любое предприятие, пребывая экономически независимым товаропроизводителем, имеет право применять всевозможные оценки эффективности развития своего производства в рамках определенных государством налоговых отчислений и социальных ограничений.

Основной принцип измерения эффективности - принцип связи цели и окончательного итога работы, так именуемый механизм целеполагания. Цель аналогична “пусковому механизму” деятельности, пока нет цели - нет деятельности, возникает цель - может возникнуть и деятельность. В случае если окончательный результат сходится с целью, в таком случае деятельность может быть признана рациональной, в случае если же подобное совпадение не имеется - деятельность считается нерациональной [35].

Следует отметить, что предпринимательская среда представляет собой совокупность двух составляющих: внешней (факторы напрямую или косвенно влияющие на развитие предпринимательской деятельности) и внутренние (факторы формируются предпринимателем).

К внешним факторам можно отнести:

- экономическую политику;

- экономико-географические факторы;

- социально-экономические факторы;

- научно-технический прогресс;

- рыночную конъюнктуру.

Внутренние:

– структура субъектов предпринимательства;

- производство;- маркетинг, сбыт и финансы;

- технологии;

- персонал.

Так как эффективность дает возможность предоставлять характеристику уровню развития разных систем, явлений и процессов она выступает как индикатор развития. При этом действия нацеленные на увеличения эффективности предпринимательской деятельности дают возможность формировать определенные мероприятия, содействующие его развитию и поддержке.

Кроме этого эффективность предпринимательской деятельности считается динамической качественной категорией, так как связна с интенсивностью развития предпринимательства.

Следует заметить то, что эффективность развития предпринимательства необходимо оценивать как на уровне отдельного субъекта предпринимательства (микроуровень), так и на уровне системы хозяйствования (макроуровень). При этом на микроуровне как правило оценивается не только интенсивность функционирования предпринимательской системы, а кроме того уровень ее организованности, однако и степень свершения целей. Значимым компонентом оценки эффективности предпринимательства на микроуровне считается анализ соотношения результативности с затратами. Как правило это трактуется довольно ограниченно, равно как величина полученной прибыли с наименьшими издержками, по сути рассматривая эффективность как рентабельность предпринимательской деятельности.

Первый принцип отображает связь цели и окончательного результата предпринимательской деятельности, так как принимаемые решения, их эффективность адекватна условиям альтернативного целеполагания и модели окончательного результата.

Второй принцип, являясь следствием первого, состоит в доступности применения некоторых критериев оптимальности. Это сопряжено с отличительными чертами предпринимательской деятельности с точки зрения выстраивания технологии целеполагания и количественной оценки достижения результата, а кроме того количественной оценки характеристики назначенной цели. Следующий принцип оценки эффективности предпринимательской деятельности отображает характеристику и суть процесса целеполагания. Выбор цели осуществляется на основе характеристики стабильности позиции предпринимательства на рынке. При этом оценка эффективности осуществляется на основе стратегических приоритетов.

Последний принцип оценки эффективности выстраиваться в связи с жизненным циклом продукции, на каждой стадии которого от предпринимателя необходимо установление специальных показателей, ориентированных на стратегические задачи [35].

Эффективность производства определяет его результативность, которая находит собственное выражение в увеличении благосостояния народонаселения государства. Базу формирования признаков эффективности деятельности фирмы составляют факторы стоимости фирмы: доходность, конкурентоспособность, издержки обращения, площадь, численность персонала. Любой из упомянутых признаков отображает установленный аспект результатов деятельности производственного предприятия. На основе выделяемых факторов стоимости создается вся система оценки результативности бизнеса.

Особого интереса заслуживает показатель имиджа компании. Фирменный стиль, качество товаров и услуг, деловая репутация, личность руководители и стиль управления считаются основными показателями, создающими облик организации в глазах потребителей, партнеров и конкурентов. Минусом такого рода оценки считается относительность результирующих показателей (баллов, индексов), полученных с помощью экспертного метода. Избежать этого недостатка возможно за счет полного экспертного моделирования.

Улучшение всех перечисленных показателей ведет к увеличению цены капитала предприятия, а, следовательно, и к росту эффективности деятельности [35].

**2. КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОБЪЕКТА ИССЛЕДОВАНИЯ**

**2.1 Правовой статус организации**

Обществом с ограниченной ответственностью (далее - общество) признается созданное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале общества [1].

Общество с ограниченной ответственностью «Завод электротехнического оборудования «Энко» создано в соответствии с Федеральным законом от 08 февраля 1998 года №14-ФЗ «Об Обществах с ограниченной ответственностью».

Сокращенное фирменное наименование Общества: ООО «ЗЭТО «ЭНКО».

Место нахождения Общества: г. Ижевск, ул. Удмуртская, д.263.

Срок деятельности Общества не ограничен. Деятельность общества может быть прекращена по решению общего собрания участников, либо по основаниям, предусмотренным Гражданским кодексом Российской Федерации.

Целью деятельности Общества является извлечение прибыли.

Основными видами деятельности Общества являются:

- производство и реализация электротехнического оборудования;

- производство и реализация товаров народного потребления и товаров производственно-технического назначения;

- торгово-закупочная деятельность: транзитная торговля, организация и осуществление оптовой, розничной, а также выездной и комиссионной торговли, в том числе торговля оргтехникой, автомототранспортом, горюч-смазочными материалами (ГСМ), сырьевыми товарами;

- оказание посреднических, маркетинговых, организационных, внедренческих услуг, брокерская деятельность;

- транспортно-экспедиционное обслуживание;

- информационные и консультационные услуги;

- создание и реализация продукции «ноу-хау»;

- утилизация вторичных ресурсов;

- обслуживание деловых встреч, приемов делегаций, организация досуга;

- купля-продажа, сдача в аренду, субаренду, лизинг и другие сделки с движимым и недвижимым имуществом;

- организация и проведение благотворительных мероприятий, выставок, аукционов, денежно-вещевых лотерей, торгов, игр в порядке, установленном действующим законодательством;

- бытовое обслуживание, в том числе ремонтные услуги;

- проведение изыскательских, проектно-сметных и строительно-монтажных работ;

- производство и реализация строительных материалов:

- осуществление иных видов деятельности, не запрещенных действующим законодательством;

- осуществление строительной деятельности;

- проектирование объектов электрохозяйства;

- строительство (монтаж), пусконаладка объектов электрохозяйства;

- капитальный ремонт зданий и сооружений;

- проведение испытаний продукции, в том числе для целей сертификации;

- осуществление в рамках внешнеэкономической деятельности экспортно-импортных операций в порядке, установленном действующим законодательством.

Общество осуществляет внешнеэкономическую деятельность в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

Место нахождения завода: г. Ижевск, ул. Салютовская д. 25.

Директором завода является Александров К. Б. Зам. Директора по экономике – Карпенко С. П. Зам. директора по производству Форс В. О. Главный инженер Гужов В. С.

Основным видом деятельности организации является: производство электродвигателей, генераторов и трансформаторов, кроме ремонта (86,7% от доходов и поступлений соответствующая коду ОКВЭД); торговля оптовая неспециализированная (10,6% от доходов и поступлений соответствующая коду ОКВЭД); монтаж промышленных машин и оборудования (2% от доходов и поступлений соответствующая коду ОКВЭД); деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками (0,7% от доходов и поступлений соответствующая коду ОКВЭД).

Завод «ЗЭТО «Энко» находится на рынке уже 20 лет. Изначально завод занимался ремонтом силового высоковольтного оборудования, но с каждым годом активно развивался, начиная выпускать все больше новых деталей, а позже, непосредственно уж собирать трансформаторы. Высокие требования к качеству продукции, новейшие технологии и оборудование, сильный производственный коллектив, богатый опыт работы позволяют ему конкурировать на рынке и всегда оставаться на высоте.

**2.2 Организационная характеристика предприятия**

Увеличение производительности работы любого предприятия существенно зависит от организованности системы управления, которая должна полностью соответствовать целям и задачам организации.

Структура управления – это важно звено организации предприятия, которое гарантирует успешное функционирование и нацелено на успешный результат.

ООО «Завод электротехнического оборудования «ЭНКО» является Обществом с ограниченной ответственностью. Общество является юридическим лицом и действует на основании Устава и Законодательства РФ. Управление «Заводом электротехнического оборудования «ЭНКО» осуществляет Общее собрание участников Общества. Исполнительный органом является директор, которому, в свою очередь подчиняются директор по производству, коммерческий директор, начальник отдела кадров, главный бухгалтер, главный инженер и начальник ОТК.

Структура органов управления построена по представленным выше общим принципам и изображена на рисунке 1.

Общее собрание участников

Исполнительный директор

Коммерческий директор

Начальник отдела кадров

Главный инженер

Главный бухгалтер

Начальник ОТК

Директор по производству

Рис. 1 - **Структура управления ООО «ЗЭТО «ЭНКО»**

Эффективное функционирование организации возможно лишь при наличии четкого обмена информацией между элементами системы, в противном случае система не может сохранять свою целостность.

Под организационной структурой предприятия понимаются состав, соподчиненность, взаимодействие и распределение работ по подразделениям и органам управления, между которыми устанавливаются определенные отношения по поводу реализации властных полномочий, потоков команд и информации. Организационная структура характеризуется структурными подразделениями, уровнями управления (уровнем значимости подразделения – департаменты, дирекции, управления, отделы, группы) и управленческими связями [27].

Организационная структура ООО «ЗЭТО «ЭНКО» представлена в приложении 1.

Данная структура полностью соответствует полностью целям и задачам предприятия, укомплектована технически-грамотными специалистами и выполняет возложенные на нее обязанности.

**2.3 Основные производственно-экономические характеристики организации**

Основные производственно-экономические характеристики организации необходимы для определения финансового состояния организации, для анализа положения предприятия на рынке и выявления резервов повышения производительности. В таблице 2 представлены общие сведения об организации.

Таблица 2 - **Общие сведения об организации**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **2012 г.** | **2013 г.** | **2014 г.** | **2015 г.** | **2016 г.** |
| Производственные площади, м2 | 3075,5 | 3075,5 | 3075,5 | 3075,5 | 3075,5 |
| Стоимость основных производственных фондов, тыс. руб. | 4530 | 5593 | 26783 | 22795 | 5584 |
| Стоимость оборотных средств, тыс. руб. | 29405 | 30655 | 39864 | 35044 | 37500 |
| Число среднегодовых работников, человек | 92 | 87 | 80 | 84 | 79 |
| Выручка, тыс. руб. | 157946 | 159798 | 163275 | 160575 | 173026 |
| Себестоимость товарной продукции, тыс. руб. | 130649 | 135614 | 143676 | 139075 | 153029 |
| Прибыль, тыс. руб. | 27297 | 24184 | 19599 | 21500 | 19997 |
| Уровень рентабельности, % | 20,9 | 17,8 | 13,6 | 15,5 | 13,1 |

Организация располагается на небольшой площади в размере 3075.5 м2. Стоимость основных производственных фондов за анализируемый период увеличилась на 1054 тыс. руб., стоимость оборотных средств увеличилась на 8095 тыс. руб., число среднегодовых работников снизилось на 16 человек, Выручка от реализации продукции увеличилась на 15080 тыс. руб. Себестоимость товарной продукции увеличилась на 22380 тыс. руб. Прибыль от реализации снизилась на 7300 тыс. руб., что привело к снижению рентабельности на 7,8 %.

В таблице 3 представлен состав товарной продукции за 2012-2016 г. г.

Таблица 3 – **Состав основной товарной продукции, тыс. руб.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **2012 г.** | **2013 г.** | **2014 г.** | **2015 г.** | **2016 г.** |
| Трансформатор ОМП | - | - | 16,2 | 11,5 | 25,9 |
| Трансформатор ТМ | - | - | 8,1 | 2,0 | 14,5 |
| Трансформатор ТМГ | - | - | - | 0,9 | 3,6 |
| Трансформатор ТС | 9,7 | 9,3 | 34,8 | 25,3 | 4,7 |
| Трансформатор ТСЗ | 3,4 | 2,1 | 11,4 | 0,4 | 0,5 |
| Трансформатор ТСКС | 108,6 | 91,3 | 39,5 | 83,2 | 59,4 |
| Прочая продукция | 117716,3 | 109853,1 | 111820,5 | 129846,4 | 132871,4 |
| Итого: | 117837,9 | 109955,9 | 111930,5 | 129969,7 | 132980,0 |

Первоначально, ООО «ЗЭТО «ЭНКО» производило только запасные части для ремонта электротехнического оборудования. Предприятие активно развивалось, поэтому ассортимент товарной продукции увеличивался, появилась возможность собирать трансформаторы. В 2012 г. ООО «ЗЭТО «ЭНКО» выпускало три типа трансформаторов, а к 2016 г. предприятие уже может предложить шесть типов.

Важное значение в развитии организации и качестве продукции имеет оборудование. Перечень и стоимость оборудования представлены в таблице 4.

Таблица 4 - **Перечень и стоимость основного оборудования**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование оборудования** | **Количество,**  **единиц** | **Балансовая стоимость оборудования, тыс. руб.** |
| Обрезной станок | 1 | 606,8 |
| Плазменный станок | 1 | 850,0 |
| Кривошипный пресс | 1 | 76,3 |
| Сварочный аппарат | 1 | 2524,2 |
| Ножницы гильотинные | 1 | 802,4 |
| Итого | X | 4859,6 |

Данное оборудование в полной мере обеспечивает необходимую производственную мощность и в полной мере выполняет свое предназначение.

Правильное применение основных средств - один из основных критериев эффективной деятельности предприятия. Обеспечение предельно допустимой загрузки машин и оборудования, оптимального и максимально полного применения производственных площадей, служебных помещений и территории содействует повышению объемов выпуска продукта, уменьшению её себестоимости, экономии капитальных вложений, уменьшению времени окупаемости, увеличению производительности труда. Неудовлетворительная применение основных средств приводит к снижению качества продукции, снижению производительности труда и т. д.

Фондоотдача – это финансовый коэффициент, характеризующий эффективность использования основных средств организации. Фондоотдача показывает, сколько выручки приходится на единицу стоимости основных средств. Показатель фондоотдачи рассчитывают по следующей формуле:

Фондоотдача = Выручка / Среднегодовая полная стоимость основных фондов

Фондоемкость - финансовый коэффициент, обратный фондоотдаче; характеризует стоимость производственных основных фондов, приходящуюся на 1 руб. продукции. Показатель фондоемкости рассчитывают по следующей формуле:

Фондоемкость = Среднегодовая полная стоимость основных фондов / Выручку

Фондовооруженность применяется для характеристики степерь оснащенности труда работающих и определяется по формуле:

Фондовооруженность = Среднегодовая полная стоимость основных фондов / Среднегодовую численность работников.

Фондообеспеченность — это отношение среднегодовой стоимости основных производственных фондов к площади [24].

В таблице 5 представлены данные по обеспеченности организации основными фондами, энергетическими ресурсами и показатели эффективности их использования.

Таблица 5 - **Обеспеченность организации основными фондами, энергетическими ресурсами и показатели эффективности их использования**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **2012г.** | **2013 г.** | **2014г.** | **2015 г.** | **2016 г.** |
| Фондовооруженность, тыс. руб. | 69,1 | 99,8 | 264,3 | 410,1 | 296,8 |
| Фондоотдача, тыс. руб. | 25,4 | 17,8 | 7,4 | 4,8 | 7,1 |
| Фондоемкость, тыс. руб. | 0,04 | 0,06 | 0,14 | 0,21 | 0,14 |
| Фондообеспеченность | 2,02 | 2,92 | 7,22 | 10,9 | 7,9 |

Стоимость основных производственных фондов, которые приходятся на 1 рубль выпущенной продукции постепенно увеличивалась, что говорит об ухудшении экономии труда. Уровень эффективности использования основных производственных фондов снизился и в 2016 году составил 7,1 тыс. руб. Оснащенность работников предприятия основными производственными средствами за анализируемый период увеличилась в 4,3 раза.

С целью оценки финансовой устойчивости и платежеспособности нынешняя концепция и практическая деятельность экономического анализа выработала многочисленные критерии, из числа которых особенную роль играет показатель чистых активов. Потребность расчета чистых активов разъясняется тем, что многие ресурсы предприятий носят дуалистический характер. С одной стороны, они считаются его собственными средствами, а с противоположной - они не принадлежат непосредственно предприятию, а его акционерам и работникам.

Чистые активы показывают, насколько активы организации превышают ее обязательства (и краткосрочного, и долгосрочного характера), т.е. позволяют оценить уровень ее платежеспособности. По сути, чистые активы можно идентифицировать с величиной собственного капитала, поскольку они отражают уровень обеспеченности вложенных собственниками средств активами организации [38].

В состав активов входят внеоборотные и оборотные активы за исключением задолженности учредителей по взносам в уставной капитал и затрат на выкуп собственных акций. Пассивы включают в себя краткосрочные и долгосрочные обязательства за исключением доходов будущих периодов. Формула расчета имеет следующий вид:

ЧА = (А1+А2-ЗУ-ЗВА) – (П2+П3-ДБП);

где:

ЧА ­– стоимость чистых активов предприятия;

А1 – внеоборотные активы предприятия;

А2 – оборотные активы;

ЗУ – задолженности учредителей по взносам в уставной капитал;

ЗВА – затраты по выкупу собственных акций;

П2 – долгосрочные обязательства

П3 – краткосрочные обязательства;

ДБП – доходы будущих периодов.

В таблице 6 представлена оценка стоимости чистых активов организации.

Таблица 6 **- Оценка стоимости чистых активов организации**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Значение показателя** | | | | | | |
| **в тыс. руб.** | | | | | **в % к валюте баланса** | |
| **2012 г.** | **2013 г.** | **2014 г.** | **2015 г.** | **2016 г.** | **2012 г.** | **2016 г.** |
|
|
|
| Чистые активы | 8 792 | 8 100 | 8 754 | 9 393 | 9 073 | 26 | 21,1 |

окончание таблицы 6

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Значение показателя** | | | | | | |
| **в тыс. руб.** | | | | | **в % к валюте баланса** | |
| **2012 г.** | **2013 г.** | **2014 г.** | **2015 г.** | **2016 г.** | **2012 г.** | **2016 г.** |
|
|
|
| Уставный капитал | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 1,5 | 1,2 |
| Превышение чистых активов над уставным капиталом | 8 292 | 7 600 | 8 254 | 8 893 | 8 573 | 24,4 | 19,9 |

Проанализировав таблицу 6 можно заключить, что чисты активы организации за период 2012 – 2016 г. г. стабильно превышают уставной капитал (на конец 2016 г. в 18,1 раз). За анализируемый период чисты активы увеличились на 281 тыс. руб. все это положительно характеризует финансовое положение предприятия и удовлетворяет требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации. Важно отметить, что нельзя допускать снижения чистых активов по отношению к уставному капиталу, так как это может привести к ухудшению данного соотношения.

В таблице 7 представлены затраты на производство.

Таблица 7 - **Затраты на производство, тыс. руб.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **2012 г.** | **2013 г.** | **2014 г.** | **2015 г.** | **2016 г.** |
| Амортизация | 1411,4 | 1708,4 | 2924,7 | 4425,8 | 4 184,5 |
| Арена помещений | - | - | 86,3 | 7147,8 | 7 147,8 |
| Канцтовары, хозтовары | 27,4 | 15,1 | 20,9 | 31 | 6,5 |
| Командировочные расходы | 217,5 | 218,4 | 486,3 | 253,7 | 283,7 |
| Материальные расходы | 84450,1 | 68877,3 | 70902,5 | 81986,6 | 86348,8 |
| Налоги и сборы | 30,4 | 65,7 | 61,3 | 68,3 | 69,6 |
| Оплата труда | 8726,6 | 9431,8 | 7260,6 | 10006,8 | 10006,9 |
| Прочие расходы | 35785,4 | 54297,2 | 61933 | 32418,4 | 44981,2 |
| Итого | 130649 | 135614 | 143676 | 139075 | 153029 |

При анализе таблицы 7 можно заметить, что за анализируемый период общая сумма затрат возросла на 22380 тыс. руб. Наиболее высокое значение имеют материальные расходы, которые на 2016 г. составили 86348,8 тыс. руб, и увеличились за анализируемый период на 1898,7 тыс. руб. Также важно отметить, что за анализируемый период увеличились расходы на оплату труда на 1280,3 тыс. руб.

Ликвидность баланса организации выполняют с целью установить кредитоспособность предприятия, т. е. его способность вовремя и целиком расплачиваться согласно всем своим обязательствам. Ликвидность - это способность предприятия оплатить собственные краткосрочные обязательства, реализуя свои текущие активы.

Задача анализа ликвидности баланса в процессе анализа финансового состояния предприятия появляется в связи с потребностью предоставлять оценку кредитоспособности предприятия.

Анализ ликвидности баланса состоит в сопоставлении средств по активу, сгруппированных согласно степени их ликвидности и находящихся в порядке убывания ликвидности, с обязанностями согласно пассиву, сгруппированными согласно срокам их погашения и размещенными в порядке возрастания сроков погашения.

Все активы фирмы в зависимости от степени ликвидности, т. е. скорости превращения в денежные средства, возможно условно поделить на несколько групп:

1)Высоколиквидные активы (А1) — суммы по всем статьям денежных средств, которые могут быть использованы для выполнения текущих расчетов немедленно. В эту группу включают также краткосрочные финансовые вложения.

2)Быстро реализуемые активы (А2) — активы, для обращения которых в наличные средства требуется определенное время. В эту группу можно включить дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты), прочие оборотные активы.

3)Медленно реализуемые активы (А3) — наименее ликвидные активы — это запасы, дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты), налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, при этом статья «Расходы будущих периодов» не включается в эту группу.

4)Труднореализуемые активы (А4) — активы, которые предназначены для использования в хозяйственной деятельности в течение относительно продолжительного периода времени. В эту группу включаются статьи раздела I актива баланса «Внеоборотные активы».

Пассивы баланса по степени возрастания сроков погашения обязательств группируются следующим образом:

1)Наиболее срочные обязательства (П1) — кредиторская задолженность, расчеты по дивидендам, прочие краткосрочные обязательства, а также ссуды, не погашенные в срок (по данным приложений к бухгалтерскому балансу).

2)Среднесрочные обязательства (П2) — краткосрочные заемные кредиты банков и прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты. При определении первой и второй групп пассива для получения достоверных результатов необходимо знать время исполнения всех краткосрочных обязательств. На практике это возможно только для внутренней аналитики. При внешнем анализе из-за ограниченности информации эта проблема значительно усложняется и решается, как правило, на основе предыдущего опыта аналитика, осуществляющего анализ.

3)Долгосрочные пассивы (П3) — долгосрочные заемные кредиты и прочие долгосрочные пассивы — статьи раздела IV баланса «Долгосрочные пассивы».

4)Постоянные пассивы (П4) — статьи раздела III баланса «Капитал и резервы» и отдельные статьи раздела V баланса, не вошедшие в предыдущие группы: «Доходы будущих периодов» и «Резервы предстоящих расходов». Для сохранения баланса актива и пассива итог данной группы следует уменьшить на сумму по статьям «Расходы будущих периодов» и «Убытки».

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются условия:

А1 >> П1

А2 >> П2

А3 >> П3

А4 << П4

Если выполняются первые три неравенства, т. е. текущие активы превышают внешние обязательства предприятия, то обязательно выполняется последнее неравенство, которое имеет глубокий экономический смысл: наличие у предприятия собственных оборотных средств; соблюдается минимальное условие финансовой устойчивости.

Невыполнение какого-либо из первых трех неравенств свидетельствует о том, что ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной [36].

В таблице 8 представлен анализ соотношение активов ликвидности и обязательств по сроку их погашения.

Таблица 8 **- Анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Активы по степени ликвидности** | **На конец отчетного периода, тыс. руб*.*** | **Прирост тыс. за анализ. период, %** | **соотношение** | **Пассивы по сроку погашения** | **На конец отчетного периода, тыс. руб*.*** | **Прирост за анализ. период, %** | **Излишек/ недостаток платеж. средств тыс. руб*.*** |
| А1. Высоколиквидные активы (ден. ср-ва + краткосрочные фин. вложения) | 2 988 | -84,8 | ≤ | П1. Наиболее срочные обязательства | 27 841 | 122,5 | -24 853 |
| А2. Быстрореализуемые активы (краткосрочная деб. задолженность) | 21 980 | -1,5 | ≥ | П2. Среднесрочные обязательства (краткосроч. обязательства кроме текущ. кредит. задолж.) | 6 170 | -64,3 | 15 810 |

окончание таблицы 8

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Активы по степени ликвидности** | **На конец отчетного периода, тыс. руб*.*** | **Прирост тыс. за анализ. период, %** | **соотношение** | **Пассивы по сроку погашения** | **На конец отчетного периода, тыс. руб*.*** | **Прирост за анализ. период, %** | **Излишек/ недостаток платеж. средств тыс. руб*.*** |
| А3. Медленно реализуемые активы (прочие оборот. активы) | 12 532 | -5,8 | ≥ | П3. Долгосрочные обязательства | 0 | – | 12 532 |
| А4. Труднореализуемые активы (внеоборотные активы) | 5 584 | 76,9 | ≤ | П4. Постоянные пассивы (собственный капитал) | 9 073 | -68,3 | -3 489 |

При анализе таблицы 8 можно заключить, что выполняются три из четырех соотношений. Наиболее срочны обязательства превышают высоколиквидные активы 24853 тыс. руб. Так как быстрореализуемых активов больше, чем среднесрочные обязательства на 15810 тыс. руб., то их хватит для погашения. Долгосрочные обязательства у организации отсутствуют, поэтому соотношение выполняется в пользу медленно реализуемых активов.. Постоянные пассивы превысили над труднореализуемыми активами на 3489 тыс. руб. Так как А3≥П3, А4≤П4, то можно сделать вывод, что организация имеет перспективную ликвидность.

Но необходимо заметить, что проводимый выше анализ ликвидности баланса является приближенным, наиболее подробным считается анализ платежеспособности, который осуществляется с помощью финансовых коэффициентов.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств в течение года. Это основной показатель платежеспособности предприятия. Коэффициент текущей ликвидности определяется по формуле:

Ктл = (А1 + А2 + А3) / (П1 + П2).

Коэффициент быстрой ликвидности, или коэффициент «критической оценки», показывает, насколько ликвидные средства предприятия покрывают его краткосрочную задолженность. Коэффициент быстрой ликвидности определяется по формуле:

Кбл = (А1 + А2) / (П1 + П2).

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть кредиторской задолженности предприятие может погасить немедленно. Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается по формуле:

КАЛ = А1 / (П1 + П2).

В таблице 9 показан расчет коэффициентов ликвидности.

Таблица 9 - **Расчет коэффициентов ликвидности**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель ликвидности** | **Нормальное значение показателя** | **Значение показателя** | | | | | **Изменение показателя** |
| **2012 г.** | **2013 г.** | **2014 г.** | **2015 г.** | **2016 г.** |
| Коэффициент текущей (общей) ликвидности | Нормальное значение: 2 и более. | 1,17 | 1,09 | 0,69 | 0,72 | 1,1 | -0,07 |
| Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности | Нормальное значение: 1 и более. | 0,75 | 0,66 | 0,32 | 0,03 | 0,19 | -0,56 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | Нормальное значение: 0,2 и более. | 0,06 | 0,04 | 0 | 0,02 | 0,09 | 0,03 |

Расчет коэффициентов ликвидности показал, что за весь анализируемый период коэффициент текущей ликвидности меньше нормального значения. На 2016 г. он составил 1,1, при нормальном значении 2 и более. При этом, с каждым годом отмечается снижение данного показателя (изменение показателя за 2012-2016 г. г. составляет -0,07).

Коэффициент быстрой ликвидности также ниже нормы (на 2016 г. составляет 0,19 при нормальном значении 1 и более). Показатель с каждым годом снижается. Это свидетельствует о недостатке ликвидных активов для погашения краткосрочной дебиторской задолженности.

Коэффициент абсолютной ликвидности тоже находиться ниже нормального значения, но важно отметить, что за анализируемый период он увеличился на 0,03.

Финансовая устойчивость — составная часть общей устойчивости предприятия, равновесие финансовых потоков, наличие средств, позволяющих организации сохранять свою деятельность в протяжение конкретного этапа периода, в том числе обслуживая приобретенные кредиты и изготовляя продукцию.

Устойчивое финансовое положение предприятия – это итог опытного управления целой совокупностью производственных и хозяйственных факторов, характеризующих результаты деятельности предприятия. Финансовая устойчивость обоснована как стабильностью экономической среды, в рамках которой исполняется функционирование предприятия, так и от результатов его функционирования, его интенсивного и результативного реагирования на перемены внутренних и внешних условий.

Основной вопросом анализа финансовой устойчивости предприятия считается оценка степени самостоятельности от заемных источников финансирования. В ходе анализа следует предоставить ответы на вопросы: в какой степени предприятие самостоятельна с финансовой точки зрения, увеличивается либо уменьшается уровень этой самостоятельности и соответствует ли состояние его активов и пассивов задачам ее финансово-хозяйственной деятельности.

Рассмотрим ключевые показатели финансовой устойчивости.

Одним из важнейших показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, его независимость от заемных средств – коэффициент автономии. Он показывает долю собственных средств в общей сумме всех средств предприятия, авансированных им для осуществления уставной деятельности и рассчитывается, как отношение собственного капитала к общей сумме капитала.

Считается, что чем выше доля собственных средств, тем больше шансов у предприятия справиться с рыночной неопределенностью.

Минимальное пороговое значение коэффициента автономии оценивается на уровне 0,5; его рост свидетельствует об увеличении финансовой независимости, повышая гарантии погашения предприятием своих обязательств и расширяя возможности привлечения средств со стороны.

Коэффициент финансового левериджа - это показатель соотношения заемного и собственного капитала организации. Он принадлежит к группе важнейших показателей финансового положения предприятия и рассчитывается, как отношение заемного капитала к собственному. Нормальное значение этого коэффициента для данной отрасли: не более 1,5.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (СОС) показывает достаточность у организации собственных средств для финансирования текущей деятельности. Он рассчитывается, как отношение собственных оборотных средств к оборотным активам. Нормальное значение коэффициента - не менее 0,1.

Индекс постоянного актива - показывает, какая доля собственных источников средств направляется на покрытие внеоборотных активов, т.е. основной части производственного потенциала предприятия. Он равен отношению стоимости внеоборотных активов к величине собственного капитала организации.

Коэффициент покрытия инвестиций - показывает, какая часть активов финансируется за счет устойчивых источников: собственных средств и долгосрочных кредитов. Данный показатель позволяет инвесторам оценить ожидаемые успехи работы предприятия, вероятность наступления неплатежеспособности, банкротства. Рассчитывается, как отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к общей сумме капитала. Нормальное значение для данной отрасли: 0,65 и более.

Коэффициент маневренности собственных средств показывает, способность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства в случае необходимости за счет собственных источников. Он равен отношению собственных оборотных средств к источникам собственных средств. Нормальное значение: 0,05 и более.

Коэффициент мобильности имущества Коэффициент мобильности имущества – характеризует отраслевую специфику организации. Показывает долю оборотных активов в общей величине активов предприятия.

Коэффициент мобильности оборотных средств определяется отношением наиболее мобильной части оборотных средств (денежных средств и финансовых вложений) к общей стоимости оборотных активов.

Коэффициент обеспеченности запасов равен отношению собственных оборотных средств к стоимости запасов. Нормальное значение: 0,5 и более.

Коэффициент краткосрочной задолженности определяется, как отношение краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности [18].

Расчеты основных показателей финансовой устойчивости организации представлены в приложении 2 таблица 1.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на 2016 г. составил 0,39 (при норме значения 0,1 и более). За анализируемый период коэффициент изменился на 0,24 в положительную сторону.

Коэффициент покрытия инвестиций за период 2012-2016 г. г. ниже нормального значения (нормальное значения для данной отрасли 0,65 и более). Показатель снижался за весь период, но с 2015 г. начал увеличиваться и к 2016 г. достиг значения 0,21.

Коэффициент обеспеченности запасов за 2012-2016 г. г. претерпел серьезные изменения показателя. С 2012 г. по 2014 г. наблюдается сильный спад, где разница составила 1,25. С 2015 г. значение начало расти и к 2016 г. составило 0,39. Отклонение за весь анализируемый период составило 0,1. При этом показатель за весь анализируемый период ниже норматива.

Коэффициент краткосрочной задолженности организации показывает, что долгосрочная задолженность полностью отсутствует, при 100% краткосрочной.

Ниже, в таблице 10 приведены основные финансовые результаты деятельности за рассматриваемый период 2012-2016 г. г.

Таблица 10 - **Результаты деятельности организации**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Значение показателя, тыс. руб.** | | | | | **Изменение показателя** | |
| **2012 г.** | **2013 г.** | **2014 г.** | **2015 г.** | **2016 г.** | **тыс. руб.** | **± %** |
| Выручка | 157 946 | 159 798 | 163 275 | 160 575 | 173 026 | 15 080 | 109 |
| Расходы по обычным видам деятельности | 145 857 | 148 541 | 156 684 | 151 705 | 166 718 | 20 861 | 114 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 12 089 | 11 257 | 6 591 | 8 870 | 6 308 | -5 781 | -52 |
| Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате | -281 | -865 | -3 077 | -3 534 | -1 207 | -926 | -429,5 |
| EBIT (прибыль до уплаты процентов и налогов) | 11 808 | 10 392 | 3 514 | 5 336 | 5 101 | -6 707 | 43 |
| Проценты к уплате | 1 410 | 771 | 1 942 | 2 949 | 2 642 | 1 232 | 187 |
| Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее | -2 106 | -2 065 | -918 | -1 094 | -1 486 | 620 | 70 |
| Чистая прибыль(убыток) | 8 292 | 7 556 | 654 | 1 293 | 973 | -7 319 | 11,7 |
| Справочно: Совокупный финансовый результат периода | 8 292 | 7 556 | 654 | 1 293 | 973 | -7 319 | 11,7 |
| Изменение за период нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) по данным бухгалтерского баланса | -19 823 | -692 | 654 | 639 | -320 | х | х |

Годовая выручка за последний год составила 173 026 тыс. руб. За 5 последних лет наблюдался явный рост выручки, составивший 15 080 тыс. руб. В течение всего периода наблюдался постоянный рост выручки.

Прибыль от продаж за последний год составила 6 308 тыс. руб. В течение анализируемого периода произошло существенное уменьшение финансового результата от продаж – на 5 781 тыс. руб., или на 52%.

Изучая расходы по обычным видам деятельности, следует отметить, что организация не использовала возможность учитывать общехозяйственные расходы в качестве условно-постоянных, включая их ежемесячно в себестоимость производимой продукции (выполняемых работ, оказываемых услуг). Поэтому показатель "Управленческие расходы" за отчетный период в форме №2 отсутствует.

Прибыль, представляя основополагающим показателем результативности производственно-хозяйственной деятельности, не предоставляет полного понимания о его эффективности, так как не учитывает величину затрачиваемых ресурсов и условий, при которых она была достигнута. Она в большей мере определяет результат деятельности.

Поэтому используют показатели рентабельности для оценки эффективности производственно-хозяйственной деятельности.

Рентабельность – это относительный показатель эффективности, характеризует уровень отдачи затрат и степень использования ресурсов [26].

Рассмотрим несколько основных показателей рентабельности предприятия.

Рентабельность продаж - коэффициент равный отношению прибыли от реализации продукции к сумме полученной выручки и рассчитывается по формуле:

Крп = Прибыль от продаж / Выручку от продаж

Рентабельность продаж по операционной прибыли называют операционной рентабельностью продаж. Данная рентабельность показывает сколько копеек операционной прибыли содержится в одном рубле выручки.

Операционная рентабельность = EBIT / Выручка;

где:

EBIT – операционная прибыль (Earnings before Interests and Taxes).

Рентабельность продаж по чистой прибыли = Чистая прибыль / Выручка

В таблице 11 показан анализ рентабельности за период 2012-2016 г.г. ООО «Завод электротехнического оборудования «ЭНКО».

Таблица 11 – **Анализ рентабельности**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели рентабельности** | **Значения показателя (в %, или в копейках с рубля)** | | | | | **Изменение показателя** |
| **2012 г.** | **2013 г.** | **2014 г.** | **2015 г.** | **2016 г.** | **%** |
| 1. Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки). Нормальное значение для данной отрасли: не менее 7%. | 7,7 | 7 | 4 | 5,5 | 3,6 | -4,1 |
| 2. Рентабельность продаж по EBIT (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки). | 7,5 | 6,5 | 2,2 | 3,3 | 2,9 | -4,6 |
| 3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки). | 5,2 | 4,7 | 0,4 | 0,8 | 0,6 | -4,6 |
| Cправочно: Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг) | 8,3 | 7,6 | 4,2 | 5,8 | 3,8 | -4,5 |
| Коэффициент покрытия процентов к уплате (ICR), коэфф. Нормальное значение: 1,5 и более. | 8,4 | 13,5 | 1,8 | 1,8 | 1,9 | -6,5 |

Анализ рентабельности в таблице 11 показывает, что все показатели за 2016 г. являются положительными, что показывает прибыльность деятельности предприятия. Показатель рентабельности продаж, нормальное значение которого для данной отрасли не менее 7%, на 2012 г. составлял 7,7%, но с каждым годом ухудшался (изменение показателя по отношению 2016 года к 2012 году составило – 4,1%). К концу 2016 года рентабельность продаж равна 3,6%, что в 1,9 раз меньше нормального значения для данной отрасли.

Важно отметить, что по всем остальным показателям, представленным в таблице, тоже наблюдается снижение.

**3. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**3.1 Экономическое обоснование внедрения нового оборудования «Step-lap»**

Научно-технический прогресс с каждым годом приносит все больше и больше инноваций в различные сферы деятельности, в том числе и в электроэнергетику.

Силовой трансформатор является одним из важнейших элементов каждой электрической сети. Передача электрической энергии на большие расстояния от места ее производства до места потребления требует в современных сетях не менее пяти-шестикратной трансформации в повышающих и понижающих трансформаторах. В связи с этим, снижение потерь в самих трансформаторах очень актуально для повышения энергоэффективности систем электроснабжения потребителей.

В трансформаторах основные потери обусловлены магнитными процессами в магнитопроводах (потери холостого хода) и нагревом обмоток (нагрузочные потери). Потери холостого хода трансформатора являются условно постоянными, так не зависят от тока нагрузки. Потери короткого замыкания (нагрузочные) изменяются с изменением тока нагрузки и зависят от графика нагрузки трансформатора.

Наиболее совершенной из плоских шихтованных магнитопроводов является схема шихтовки «Step-lap». При схеме шихтовки «Step-lap» сборка пакетов осуществляется в пять положений со сдвигом относительно друг друга на 15 мм. Сдвиг пакетов относительно друг друга позволяет перекрывать косые стыки и минимизировать зону, в которой направление магнитного потока не совпадает с направлением проката стали, и уменьшить влияние воздушных зазоров.

Магнитные системы всех новых типов трансформаторов и в России, и за рубежом выполняются по данной схеме шихтовки. Это не только уменьшает потери холостого хода, но и уменьшает шум, создаваемый трансформатором в процессе работы. Пониженный уровень шума позволяет максимально приближать подстанции к потребителям, сокращая длину линий более низких уровней напряжения, а, следовательно, уменьшать потери электроэнергии в распределительных сетях [25].

Первые предпосылки изобретения оборудования, работающего по системе шихтовки «Step-lap» были в 1980 г. Авторами изобретения являются Анджело А. ДеЛаурентис, Фрэнк Г. Зола-младший и Теодор Р. Шпехт. Изобретение относится к электрическому индуктивному устройству, включающему в себя новые и усовершенствованные конструкции магнитных сердечников, а также новые и улучшенные способы построения электрического индуктивного устройства.

Одним из главных условий производства качественной, конкурентноспособной продукции является использование новейшего оборудования. На данный момент в «ЗЭТО «ЭНКО» используется техника с 2006 года, что приводит к нежелательным результатам, таким как:

- увеличение затрат на производство продукции из-за повышенного потребления электроэнергии;

- увеличение затрат на оплату труда работников;

- снижение качества продукции;

- снижение продуктивности.

Для устранения вышеперечисленных недостатков рекомендуется приобрести более современное оборудование марки Zhenhuan.

Данное оборудование производит Китай. Проанализировав отзывы покупателей, можно заключить, что оборудование этой марки является хорошим аналогом германской марки GEORG, но более бюджетным. Важно отметить, что не смотря на то, что марка является китайской, части оборудования импортированы из таких стран, как Германия и Тайвань.

В таблице 12 представлена подробная техническая характеристика внедряемого оборудования.

Таблица 12 – **Техническая** **характеристика внедряемого оборудования**

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование** | **Характеристика** |
| Имя бренда | Zhenhuan (Китай) |
| Модель | JN-5003D |
| Напряжение | 380В (или по мере необходимости) |
| Номинальная мощность | 20кВ |
| Размер | 7000 x 1600 x 1400 мм |
| Вес | 1500кг |
| Сертификация | ISO |
| Гарантия | 1 год |
| Максимальная ширина полосы кремниевой стали | 500мм |
| Максимальная толщина полосы кремниевой стали | 0.6мм |
| Прецизионная точность | +/- 0,1мм |
| Допустимый угол разреза | +/- 0,03 градуса |
| Высота резки | Менее 0,02 мм |
| Скорость резания | 20 ~ 60 раз в минуту |
| CRGO толщина | 0.23-0.6мм |
| CRGO ширина обмотки | 30-500мм |
| Длина реза | 1-999999мм |
| Допуск к разрезанию | +/-0.1мм |
| Допуск угла резания | +/-0.03° |
| Допуск положения отверстия | +/-0.1мм |
| Допуск положения выреза | +/-0.1мм |
| Высота заусенцев | Менее 0.02мм |
| Скорость подачи | Максимум 100м/мин |
| Скорость производства | 30~60 штук в минуту |
| Штамповочная головка | Карбидный сплав |
| Режущее лезвие | Карбидный сплав |
| Срок службы пресс-формы | Более 1,2 млн раз перед шлифованием |
| Максимальный ход ступенчатого шва | 40мм |
| Количество круговых шагов | 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 |
| Серводвигатели | Delta, (Тайвань) |

Данное оборудование специально разработано для резки катушек из силиконовой стали в слоистые полосы, используемые в трансформаторных сердечниках. Это очень маленькая машина, основной корпус длиной всего 2,2 метра, включая центрирование, надрез, пробивку и резку. Станок сочетает в себе V-образный надрез, сверление отверстий и фрезерование, высокий уровень автоматизации, высокую эффективность. Обычно одна 8-часовая смена может обрезать 1 тонную полосу ламинирования. Станки для резки сердечника трансформатора используют ПЛК Delta, сенсорный экран (HMI), инвертор, сервомотор и привод, имеют специальный карбидный сплав для резания лезвия и надреза, а также для вырубных инструментов, обладают высокой точностью и хорошим послепродажным обслуживанием.

Построение станка для резки сердечника трансформатора с ЧПУ:

1. Разматыватель, управляемый инвертором:

 - Мощность двигателя: 1.5кВт;

 - Максимальный вес катушки: 1000 кг;

 - Максимальная ширина рулона: 500 мм;

 - Внутренний диаметр катушки: 480-520 мм;

 - Наружный диаметр катушки: 1200 мм.

2. Автоматические устройства позиционирования и ориентации центра:

 - Два устройства, одно в начале и одно перед устройством резки;

 - Оба приводятся в действие шаговыми двигателями, автоматическим позиционированием и центрированием.

 3. Высокоскоростная подающая машина:

 - Привод сервомотора: серводвигатель Delta, 2 кВт;

 - Точность подачи: +/- 0.02мм;

 - Скорость подачи: макс. 100м/мин.

4. Устройство вырезки Online V:

 - Высокоскоростная моторизованная надрезка, 40 раз в минуту (средняя скорость в линии);

 - Допуск положения штифта: +/- 0.05мм;

 - Мощность двигателя: 1,5 кВт;

 - Инструмент для заточки: высокая твердость керамической стали импортируется из Германии;

5. Онлайновое перфорирующее устройство:

 - Высокоскоростная моторизованная штамповка, 40 раз в минуту (средняя скорость в линии);

 - Используемый диаметр отверстия пробивки: 8 ~ 20 мм;

 - Допуск положения отверстия: +/- 0,05 мм;

 - Инструмент для штамповки: сталь с высокой твердостью, импортированная из Германии;

 - Положение пробивки может быть предварительно установлено на сенсорном экране

6. Сервомоторное и моторизованное режущее устройство:

 - Качание сервопривода высокой скорости, 3-5 секунд на поворот;

 - Точность угла поворота: +/- 0,1 градус;

 - Мощность серводвигателя вращения: 4,5 кВт;

 - Высокоскоростная резка, 30 раз в минуту (средняя скорость в линии);

- Допуск по разрезу: +/- 0,05 мм;

 - Мощность двигателя: 1,5 кВт;

 - Режущее лезвие: высокая твердость керамической стали импортируется из Германии;

 - Качество и длина предварительно настраиваются на сенсорном экране

7. Стол сервоукладчика:

 - Позиционирование сервопривода: серводвигатель Delta и привод, 2 кВт;

 - Корневая подача двигателя инвертором, синхронизированная со скоростью резания, 1,5 кВт;

 - Отдельное управление ПЛК, работа с сенсорным экраном (к основному управлению ПЛК);

 - Длина ламинирующей ленты: 4 м.

8. Система управления:

 - Дельта PLC;

 - Сенсорный экран 5.7 дюймов;

 - Количество, длина, скорость, угловая комбинация могут быть предварительно установлены на сенсорном экране

Приобрести оборудование можно непосредственно у производителя, капитальные вложения с учетом доставки составят 3808000 руб.

Необходимо рассчитать затраты на амортизацию оборудования Zhenhuan JN-5003D. Расчеты представлены в таблице 13.

Таблица 13 - **Затраты на амортизацию оборудования Zhenhuan JN-5003D**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование оборудования** | **Стоимость приобретения, тыс. руб.** | **Норма амортизации, %** | **Затраты на амортизацию в год, тыс. руб.** |
| Zhenhuan JN-5003D | 3808 | 5 | 190,4 |

Срок эксплуатации Zhenhuan JN-5003D составляет 20 лет, исходя из этого, затраты на амортизацию в год составят 190,4 тыс. руб., а норма амортизации 5%.

Благодаря внедрению Zhenhuan JN-5003D можно будет добиться сокращения затрат на оплату труда, так как для обслуживания данного оборудования требуется всего один человек, а также на ремонт старого оборудования. В свою очередь, прибавятся затраты на амортизацию нового оборудования.

В таблице 14 показан анализ затрат на производство.

Таблица 14 - **Затраты на производство, тыс. руб.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Статьи затрат** | **2016 г.** | **Проект** |
| Амортизация | 4 184,5 | 4374,9 |
| Арена помещений | 7 147,8 | 7147,8 |
| Канцтовары, хозтовары | 6,5 | 6,5 |
| Командировочные расходы | 283,7 | 283,7 |
| Материальные расходы | 86348,8 | 73396,5 |
| Налоги и сборы | 69,6 | 69,6 |
| Оплата труда | 10006,9 | 9470,5 |
| Прочие расходы | 44981,2 | 44981,2 |
| Итого | 153029,0 | 139730,7 |

Проанализировав таблицу 3, можно сделать вывод, что затраты на производство сократились на 13298,3 тыс. руб., следовательно внедрение нового оборудования приведет к экономии.

В таблице 15 показано влияние приобретения Zhenhuan JN-5003D на экономическую эффективность деятельности организации.

Таблица 15 - **Влияние приобретения Zhenhuan JN-5003D на экономическую эффективность деятельности организации**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатель** | **2016 г.** | **Проект** |
| Денежная выручка от реализации продукции, тыс. руб. | 173026 | 173026 |
| Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб. | 153029 | 139731 |
| Прибыль от реализации продукции, тыс. руб. | 19997 | 33295 |
| Уровень рентабельности, % | 13,1 | 23,8 |

Проанализировав таблицу 15, можно сделать вывод, что приобретение нового оборудования целесообразно для предприятия, так как себестоимость реализуемой продукции снизится на 13298 тыс. руб., прибыль, соответственно, возрастет на 13298 тыс. руб., а рентабельность увеличится на 10,7%.

**3.2 Экономическая эффективность открытия авторизованного гарантийного сервисного центра**

Открытие авторизованного гарантийного сервисного центра является одним из способов получения прибили организации.

Сервисный центр — предприятие, которая занимается оказанием услуг согласно сервисной поддержке и обслуживанию техники, оснащения и иной продукции. Работа сервисных центров охватывает предторговый, гарантийный и послепродажный ремонт.

Гарантийное обслуживание исполняется в рамках фактичного поручительства (обязательства) фирмы-изготовителя товара за выполнение ею в гарантийный срок обязательств по обслуживанию потребителей, которые при обрели данный товар. Гарантийное обязательство вызвано доказать потребителю условия высококачественного послепродажного обслуживания приобретенного товара со стороны изготовителя, торговца. Объем гарантийных услуг и сроки гарантии отличаются в зависимости от цены товара, его сложности и продолжительности срока службы. В условиях развитых рыночных отношений допустимо увеличение гарантийных услуг по объему и продолжительности [39].

«Производитель» поручает, а «Сервисный центр» принимает на себя обязательства по организации сервисного обслуживания и ремонта электротехнического оборудования, изготовленного на предприятии Производителя.

В обязанности сервисного центра входит:

- Нести полную ответственность за проведённые гарантийные и послегарантийные ремонты изделий без последующих предъявлений претензий к Производителю согласно качеству работы отремонтированной продукции и к ее товарному виду;

- После вскрывания оборудования Сервисным центром и невозможности осуществить ремонт, Сервисный центр имеет возможность отправить его Производителю, оплатив транспортные расходы и расходы на осуществление ремонтных работ на базе Производителя;

- Сервисный центр обязан брать на гарантийный ремонт только лишь те изделия, которые отвечают гарантийным условиям, указанным в паспортах на изделия в разделе «Гарантийные обязательства»;

- Сервисный центр должен предоставлять свою гарантию на сделанный им ремонт никак не меньше чем на три месяца;

- Сервисный центр обязан осуществлять отметку в паспорте на изделия обо всех выполненных гарантийных ремонтах в разделе «Гарантийный талон»;

- Сервисный центр обязуется в течение месяца возвратить Производителю замененные детали с целью их анализа либо оплатить их стоимость при гарантийном обслуживании;

- Все без исключения ремонты, совершаемые Сервисным центром, обязаны реализоваться в жестком соответствии с технической документацией Производителя с учётом абсолютно всех внесённых в неё изменений, действующих на период произведения ремонтных работ;

- Никак не раскрывать тайну коммерческой и производственной деятельности производителя и любую иную конфиденциальную информацию, полученную от производителя

Сервисный центр имеет право:

- Сервисный центр может приобретать резервные детали и комплектующие изделий у Производителя либо осуществлять покупку самостоятельно. Несоответствие типов запасных частей, их параметров и характеристик, применяемых при починке покупных изделий, никак не разрешается. Отказы изделий по причине использования в процессе ремонтных работ деталей и комплектующих, не соответствующих документации Производителя, устраняется Сервисным центром за собственный счёт;

- Сервисный центр имеет право единоразово приобрести у Производителя по одному экземпляру любого вида продукции для обеспечения возможности замены ремонтируемого оборудования у покупателя на время выполнения ремонтных работ;

- В случае потребности Сервисный центр может получить консультацию у Производителя.

Обязанности Производителя:

- Осуществить курс обучения представителя сервисного центра согласно обслуживанию и ремонтным работам устройств, изготавливаемых Производителем;

- Обеспечить Сервисный центр исходным комплектом запасных частей

- После прохождения курса обучения предоставить сервисному центру полный комплект ремонтной документации на обслуживаемые приборы и именной сертификат, предоставляющий право осуществлять гарантийный, постгарантийный ремонт и сервисное обслуживание оборудования, при этом стоимость услуг, оказываемых Сервисным центром в постгарантийный ремонт, устанавливается им самостоятельно;

- Вовремя оповещать Сервисный центр о внедрении изменений в конструкцию и эксплуатационную документацию на оборудование;

- Обеспечить Сервисный центр запасными частями и комплектующими, нужными для ремонтных работ, в соответствии с заявками Сервисного центра;

- В паспортах на изделия и на сайте предприятие расположить информацию о Сервисном центре.

«Завод электротехнического оборудования «ЭНКО» на протяжении всего периода существования доказал, что производит качественное оборудование, имеет богатый опыт работы, а также смог частично завоевать рынок на всей территории России. При этом, изначально, завод создавался для ремонта электротехнического оборудования и только потом сам начал производить трансформаторы. Следовательно, завод имел положительные результаты в данной деятельности, так как смог в дальнейшем развиться в более крупное предприятие.

Открытие авторизованного гарантийного сервисного центра путем заключения договора с более крупным игроком на рынке поможет выйти предприятию на новый уровень и увеличить прибыль.

Себестоимость за услуги по сервисному обслуживанию и гарантийному ремонту силовых масляных трансформаторов, оказываемых ООО «ЗЭТО «ЭНКО» представлена в таблице 16.

Таблица 16 – **Себестоимость услуг по сервисному обслуживанию и гарантийному ремонту силовых трансформаторов**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование работ** | **Мощность трансформатора, кВА** | **Себестоимость, руб. за шт.** |
| Ремонт и замена силовых трансформаторов, Трансформаторы трехфазные двухобмоточные класса напряжения до 10 кВ, переключаемые без возбуждения | 20 | 1819 |
| 25 | 1950 |
| 30 | 2120 |

окончание таблицы 16

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование работ** | **Мощность трансформатора, кВА** | **Стоимость, руб. за шт.** |
| Ремонт силовых трансформаторов со сменой обмоток. Разборка трансформатора с расшихтовкой верхнего ярма. Снятие (установка) обмоток и главной изоляции. Ремонт или замена переключающих устройств. Сушка активной части. Восстановление антикоррозионных покрытий внутренних поверхностей оборудования (узлов). Сборка, заливка маслом, испытания. | 40 | 2307 |
| 50 | 2495 |
| 63 | 2607 |
| 100 | 3038 |
| 160 | 3470 |
| 180 | 3676 |
| 250 | 4145 |
| 320 | 5195 |
| 400 | 6545 |
| 560 | 8458 |
| II группа сложности работ: Ремонт силовых трансформаторов без смены обмоток. Разборка трансформатора. Осмотр и ремонт активной части (без разборки). Сборка, заливка маслом, испытания. | 630 | 10390 |
| 750 | 15678 |
| 1000 | 19204 |
| 1250 | 20547 |
| 1600 | 22430 |

Проектный прейскурант цен на услуги по сервисному обслуживанию и гарантийному ремонту силовых масляных трансформаторов представлен в таблице 17.

Таблица 17 – **Проектный прейскурант цен на оказываемые услуги**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование работ** | **Мощность трансформатора, кВА** | **Стоимость, руб. за шт.** |
| Ремонт и замена силовых трансформаторов, Трансформаторы трехфазные двухобмоточные класса напряжения до 10 кВ, переключаемые без возбуждения | 20 | 6064 |
| 25 | 6501 |
| 30 | 7065 |

окончание таблицы 17

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование работ** | **Мощность трансформатора, кВА** | **Стоимость, руб. за шт.** |
| Ремонт силовых трансформаторов со сменой обмоток. Разборка трансформатора с расшихтовкой верхнего ярма. Снятие (установка) обмоток и главной изоляции. Ремонт или замена переключающих устройств. Сушка активной части. Восстановление антикоррозионных покрытий внутренних поверхностей оборудования (узлов). Сборка, заливка маслом, испытания. | 40 | 7689 |
| 50 | 8315 |
| 63 | 8689 |
| 100 | 10126 |
| 160 | 11565 |
| 180 | 12253 |
| 250 | 13816 |
| 320 | 17315 |
| 400 | 21817 |
| 560 | 28193 |
| II группа сложности работ: Ремонт силовых трансформаторов без смены обмоток. Разборка трансформатора. Осмотр и ремонт активной части (без разборки). Сборка, заливка маслом, испытания. | 630 | 34632 |
| 750 | 52260 |
| 1000 | 64012 |
| 1250 | 68490 |
| 1600 | 74765 |

Одним из наиболее крупных игроков на рынке производства электротехнического оборудования является ОАО «МЭТЗ им. В.И. Козлова» г. Минск, Республика Беларусь, следовательно, заключение договора по открытию сервисного центра данного предприятия будет наиболее выгодным. В таблице 18 показаны потенциальные клиенты сервисного центра и проектная выручка с оказанных услуг.

Таблица 18 **– Потенциальные клиенты и размер выручки от оказанных услуг**

|  |  |
| --- | --- |
| **Название организации** | **Выручка, руб.** |
| ООО "Пермспецком" | 264421,8 |
| ООО "ЛукойлПермь" | 214087,6 |
| ООО "Техэлектрокомплект", ЗАО "ЧЭАЗ" | 629908,1 |
| ООО "Стройнефтегаз" | 120960 |

окончание таблицы 18

|  |  |
| --- | --- |
| **Название организации** | **Выручка, руб.** |
| ООО "СЭМ", ООО "ПК "Электрум" | 636487,6 |
| ООО "Ижевские сети Удмуртии" | 121560 |
| ООО "ПСК ТатЭнергоСтрой" | 172597,7 |
| ООО "Стройэкспресс" | 323488,7 |
| ООО "Вектор" | 64500 |
| ООО "220 Вольт" | 119263,2 |
| ОАО "Белкамнефть" | 115524 |
| МРТС Каракулино | 360000 |

Анализ влияния открытия сервисного центра на результат предпринимательской деятельности организации показан в таблице 19.

Таблица 19 – **Влияние открытия сервисного центра на результат предпринимательской деятельности организации.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатель** | **2016 г.** | **Проект** |
| Денежная выручка от реализации продукции, тыс. руб. | 173026 | 173026 |
| Денежная выручка от оказания услуг, тыс. руб. | - | 3144 |
| Итого денежная выручка, тыс. руб. | 173026 | 176170 |
| Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб. | 153029 | 153029 |
| Полная себестоимость оказанных услуг, тыс. руб. | - | 209 |
| Итого полная себестоимость, тыс. руб. | 153029 | 153238 |
| Прибыль от реализации продукции, тыс. руб. | 19997 | 19997 |
| Прибыль от оказания услуг, тыс. руб. | - | 2935 |
| Итого прибыль, тыс. руб. | 19997 | 22932 |
| Уровень рентабельности, %. | 13,1 | 15,0 |

За счет открытия сервисного центра денежная выручка предприятия увеличится на 3144 тыс. руб., в свою очередь возрастет себестоимость на 209 тыс. руб., а общая прибыль по организации увеличится на 2935 тыс. руб. В следствие этого, уровень рентабельности организации увеличится с 13,1% до 15%, что говорит о пользе предлагаемого мероприятия.

В таблице 20 проведен анализ совокупного влияния предлагаемых мероприятий на экономическую эффективность деятельности организации.

Таблица 20 – **Совокупное влияние предлагаемых мероприятий на экономическую эффективность деятельности организации**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатель** | **2016 г.** | **Проект** |
| Денежная выручка тыс. руб. | 173026 | 176170 |
| Полная себестоимость, тыс. руб. | 153029 | 139940 |
| Прибыль от реализации, тыс. руб. | 19997 | 36230 |
| Уровень рентабельности, % | 13,1 | 25,9 |

Благодаря внедрению нового оборудования и открытию авторизованного гарантийного сервисного центра денежная выручка ООО «ЗЭТО «ЭНКО» возрастает на 3144 тыс. руб., прибыль поднимается на 16233 тыс. руб., а рентабельность увеличивается на 12,8%. Данные показатели говорят о выгоде внедрения вышеперечисленных предложений.

**ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ**

В результате проведенной работы, можно сделать следующие выводы.

Предпринимательская деятельность в России развивается, на сегодняшний день имеются проблемы, но они устраняются. Ведутся работы по развитию предпринимательства и его совершенствованию.

Необходимо повышать предпринимательскую деятельность не только по направлению коммерческой сфере, но и финансовой и производственной. Нужно повышать миграцию кадров из одной сферы в другую и передавать опыт своим коллегам.

Был проведен анализ основных производственно-экономических характеристик ООО «Завода электротехнического оборудования «ЭНКО» за период 2012-2016 г.г. Было выявлено, что площадь организации не менялась, выручка за анализируемый период увеличилась на 15080 тыс. руб., а себестоимость увеличилась на 22380 руб. В связи с этим прибыль от реализации продукции снизилась на 7300 тыс. руб. Наиболее высокое значение среди затрат на производство имеют материальные расходы, которые на 2016 г. составили 86348,8 тыс. руб. У предприятия стабильно положительная рентабельность, но, в связи с вышеперечисленными факторами, она постепенно снижается. На 2016 г. в сравнении с 2012 г. она снизилась на 6,9%.

Были изложены мероприятия по совершенствованию предпринимательской деятельности. Предложено внедрить новое оборудование «stap-lap». Анализ влияния внедрения данного мероприятия показал, что приобретение Zhenhuan JN-5003D снизит себестоимость продукции на 13298 тыс. руб., и, соответственно, увеличит прибыль организации на 13298 тыс. руб., а рентабельность повысит на 10,7%. Также данное оборудование позволит повысить конкурентноспособность выпускаемой продукции за счет увеличения ее качества.

Открытие авторизованного гарантийного сервисного центра, способствует увеличению прибыли, поможет расширить клиентскую базу и набрать опыт у более сильного игрока на рынке. За счет внедрения данного мероприятия выручка увеличится на 3144 тыс. руб., прибыль возрастет на 2935 тыс. руб., а рентабельность поднимется на 1,9%.

При совокупном влиянии на совершенствование предпринимательской деятельности таких методов, как открытие авторизованного гарантийного сервисного центра и внедрения нового оборудования ООО «Завод электротехнического оборудования «ЭНКО» сможет добиться таких показателей: увеличение денежной выручки на 3144 тыс. руб., снижение себестоимости на 13089 тыс. руб., увеличение прибыли на 16233 тыс. руб., а уровень рентабельности поднимется на 12,8%.

Вышеперечисленные показатели говорят о том, что внедрение данных мероприятий целесообразно, так как они окажут благотворное влияние на деятельность организации, увеличат экономию и приведут к получению большей прибыли.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ

1. 1.ФЗ от 08 февраля 1998 года №14-ФЗ «Об Обществах с ограниченной ответственностью, ст. 1, п. 1
2. Абдукаримов, И.Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): Учебное пособие / И.Т. Абдукаримов. - М.: НИЦ ИНФРА-М. - 2013. - 320 c.
3. Абдрахманова Д. М. Основные черты, признаки, цели и задачи предпринимательства / Д. М. Абдрахманова, М. С. Егорова / Молодой ученый. — 2015. — №11.4. — 281 с.
4. Ашванян С. К. Экономика. Часть 1. / С. К. Ашванян.- Кемеровский технологический институт пищевой промышленности. – 2008. - 156 с.
5. Баканов М.И. Теория экономического анализа: Учебник / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 436 с.
6. Баскакова О. В. Экономика предприятия (организации): Учебник / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. – М.: ИТК «Дашков и К» - 2013. – 372 с.
7. Богомолов В.С. Экономика предприятия / В. С. Богомолов, В. П. Орловская. - М.: Академия, 2009.
8. Буров В.Ю. Основы предпринимательства: учебное пособие / В.Ю.Буров. – Чита, 2013. – 441 с.
9. Бусов, В. И. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учебник для бакалавров / В. И. Бусов, О. А. Землянский, А. П. Поляков. - М.: Юрайт, 2013. - 430 с.
10. Волков, О.И. Экономика предприятия: Учебное пособие / О.И. Волков, В.К. Скляренко. - М.: НИЦ ИНФРА-М. - 2013. – 848 с.
11. Гарнова, В.Ю. Экономический анализ: Учебное пособие / Н.Б. Акуленко, В.Ю. Гарнова, В.А. Колоколов - М.: НИЦ ИНФРА-М. - 2013. - 157 c.
12. Грибов В. П. Экономика организации (предприятия) : учебник / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко. — 7-е изд., стер. — М. : КНОРУС, 2013. — 408 с
13. Григорьева, Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник для магистров / Т. И. Григорьева. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: Юрайт, 2013. - 462 с.
14. Когденко, В. Г. Экономический анализ: учеб. пособие / В. Г. Когденко. - 2-е изд., испр. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 392 с.
15. Коршунов, В. В. Экономика организации (предприятия) : учебник для бакалавров / В.В. Коршунов. – 2е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2013. – 433 с.
16. Краюхин Г.А. Методика анализа деятельности предприятий в условиях рыночной экономики / Г. А. Корюхин. - СПб.: Питер, 2009.
17. Кукушкина С. Н. Планирование деятельности на предприятии: учебник для бакалавров / под ред. С. Н. Кукушкина, В. Я Позднякова, Е. С. Васильевой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2013. – 350 с.
18. Леонтьева Л. С. Теория менеджмента: учебник для бакалавров; допущено МО и науки РФ / Л. С. Леонтьева. - М.: Юрайт, 2013. - 287 с.
19. Липсиц, И. В. Экономика : учебник / И. В. Липсиц. – 7-е изд., стер. – М. : Омега-Л, 2013. – 656 с.
20. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов / Д.В. Лысенко. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 320 c.
21. Любимова Н. Г. Экономика и управление в энергетике: учебник для магистров; рекомендовано советом УМО по образованию в области менеджмента / Н. Г. Любимова, Е. С. Петровский. - М.: Юрайт. - 2014. - 485 с.
22. Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. - М.: КноРус. - 2013. - 536 c.
23. Микроэкономика : учебник для бакалавров / И. Э. Белоусова, Р. В. Иванова [ и др.] ; под ред. Г. А. Родиной, С. В. Тарасовой. – М. : Издательство Юрайт, 2013. – 263 с.
24. Мукосеев Д. В. Современные методы оценки эффективности предпринимательской деятельности в сфере малого бизнеса / Д. В. Мукосеев // Управление экономическими система – 2012. – 89 с.
25. Никитин, П.И., Новые технологии в трансформаторостоении / П. И. Никитин // Сборник докладов студентов, аспирантов и профессорско-преподавательского состава университета. - 2012.- 385 с.
26. Полянин, А.В. Экономика предприятия: учебное пособие / А. В. Полякин, О. А. Строева – Орел: Издательство ОФ РАНХиГС, 2015. – 236 с.
27. Попова, О. Г. Влияние различных организационных структур хозяйствующих субъектов на организацию системы управления персоналом / О.Г. Попова // Современное общество и власть. – 2016. – 318 c.
28. Пурыжова Л. В. Оценка эффективности предпринимательской деятельности: основные подходы / Л. В. Пурыжова // Молодой учёный/ - 2015. - № 10.2 – 152 с.
29. Райзберг Б.А., Современный экономический словарь / Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева - 6-е изд., перераб. и доп. - М. ИНФРА-М, 2011 – 438 с.
30. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015: Р32 Стат. сб. / Росстат. М., 2015. - 1266 с.
31. Репкина О. Б. Особенности отечественного предпринимательства /О. Б. Репкина // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы Междунар. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.).Т. I. — М.: РИОР, 2011. — 63 c.
32. Розанова, Н. М. Микроэкономика. Руководство для будущих профессионалов: учебник для бакалавров; допущено МО и науки РФ / Н. М. Розанова. - М.: Юрайт, 2013. - 985 с.
33. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Г.В. Савицкая. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 284 c.
34. Савицкая, Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. - М.: НИЦ ИНФРА-М. - 2013. - 607 c.
35. Сергеева Е.К. Оценка эффективности предпринимательской деятельности / Е. К. Сергеева, В. А. Евтеева // Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции - Челябинск, 2014. - 187с.
36. Толпегина, О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для бакалавров / О.А. Толпегина, Н.А. Толпегина. - М.: Юрайт. - 2013. - 672 c.
37. Фатхутдинов Р. А. Предпринимательство / Р. А. Фатхутдинов. - М.: Дело. - 2009.- 356 с.
38. Чалдава Л. А. Экономика предприятия : учебник для бакалавров / Л. А. Чалдаева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2013. – 410 с.
39. Шаповалов, В. А. Управление маркетингом и маркетинговый анализ: учебное пособие / В.А. Шаповалов. — Ростов н/Д: Феникс, 2008. — 345 с.
40. Шимко П. Д. Экономика : учебник для бакалавров / П. Д. Шимко. – 3-е изд., перераб и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2013. – 603 с.
41. Шишкин, М. В. История экономических учений: учебник для бакалавров.4 допущено МО РФ / М. В. Шишкин, Г. В. Борисов, С. Ф. Сутырин. - М.: Юрайт. - 2014. - 383 с.
42. Якобсон Л. И. Экономика общественного сектора: учебник для вузов; допущено УМО по образованию в области экономики / Л. И. Якобсон, М. Г. Колосицына. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: Юрайт. - 2014. - 558 с.