НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ «СИНЕРГИЯ»

Институт Бизнеса

Направление 38.03.02 Менеджмент (*код*) **Кафедра** (*аббревиатура*)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА – БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему

ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННЫМ БИЗНЕСОМ В ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ (НА ПРИМЕРЕ ООО «СТАНКОСЕРВИС»)

Обучающийся Ахмаджанов Ботир Бахтиярович (*Ф.И.О. полностью*) (*подпись*)

Руководитель (*Ф.И.О. полностью*) (*подпись*)

Заведующий кафедрой (*Ф.И.О. полностью*) (*подпись*)

МОСКВА 2021г.

Негосударственное образовательное частное учреждение высшего образования «Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Институт бизнеса
Кафедра Теории и практики конкуренции

УТВЕРЖДАЮ
Директор Института Бизнеса
_____К.Д. Плохих
«____»_____2021
Ф.И.О.

ЗАДАНИЕ
на выпускную квалификационную работу обучающегося
Ахмаджанов Ботир Бахтиярович
(Ф.И.О. обучающегося полностью)

1. **Тема выпускной квалификационной работы**

Отраслевые особенности управления собственным бизнесом в производственном предпринимательстве (на примере ООО «Станкосервис»)

2. Структура ВКР.

Введение
Глава 1. Теоретические основы управления собственным бизнесом с учетом отраслевой особенности производственного предпринимательства
1.1. Особенности создания бизнеса в сфере производственного предпринимательства
1.2. Предпринимательские функции в рамках управления собственным бизнесом в сфере производственного предпринимательства
1.3. Отраслевые особенности профессиональной занятости предпринимателей в производственном предпринимательстве
Выводы по главе 1
Глава 2. Анализ управления собственным бизнесом в рамках производственного предпринимательства (на примере ООО «Станкосервис»)
2.1 Общая характеристика и структура управления собственным бизнесом на примере ООО «Станкосервис»
2.2 Анализ системы управления собственным бизнесом на примере организации в производственном предпринимательстве
Выводы по Главе 2
Глава 3. Оценка эффективности управления собственным бизнесом на примере ООО «Станкосервис»
3.1. Анализ эффективности деятельности по организации бизнеса на примере…
3.2. Рекомендации по дальнейшему развитию бизнеса в производственном предпринимательстве
Выводы по главе 3
Заключение
Список литературы

Приложение

3. Основные вопросы, подлежащие разработке.

Во введении необходимо определить:

- актуальность темы;
- цель и задачи исследования;
- предмет и объект исследования (указывается конкретная организация и исследуемое направление ее предпринимательской деятельности);
- информационная база исследования (дополнительно указываются внутренние регламенты организации по исследуемому направлению);
- методы исследования;
- структура работы;
- практическое использование сформулированных во второй или третьей главе рекомендаций автора в деятельности исследуемой организации (факт внедрения – внедрено, готовится к внедрению, находятся на согласовании у руководства и т.п.)

В главе 1 необходимо рассмотреть теоретические и методологические основы управления собственным бизнесом в производственном предпринимательстве. Студент раскрывает деятельность конкретного вида производственного предпринимательства (в отраслях промышленности, в отраслях сельского хозяйства, в строительстве, на рынке производственных услуг и др.).

В первом разделе теоретической главы бакалаврской работы необходимо раскрыть особенности создания бизнеса в производственном предпринимательстве. Особое внимание следует уделить ключевым аспектам управления собственным бизнесом в данной отрасли. Далее рекомендуется исследовать отличительные особенности создания фирмы в исследуемой отрасли, особенно, если в практической части дипломной работы будут использованы указанные характеристики при разработке конкретных предложений по совершенствованию системы управления собственным бизнесом.

Отдельный раздел работы должен быть посвящен рассмотрению современных методов, технологий и инструментов построения системы стратегического управления собственным бизнесом в данной отрасли. Необходимо подробно описать алгоритм построения структурных блоков бизнес-модели в организации. Важное и основное место в данной главе должно занимать построение бизнес-моделей в процессе тактического и ситуационного управления бизнесом.

В заключение 1 главы следует рассмотреть основные проблемы при создании и развитии бизнеса в производственном предпринимательстве в современных российских условиях. Данные проблемы должны быть четко сформулированы и проиллюстрированы конкретными цифрами, примерами и другим фактологическим материалом.

Глава 2 является **аналитической**, в ней следует провести исследование процесса создания и развития бизнеса в производственном предпринимательстве в конкретной организации, выбранной автором в качестве объекта исследования. В **разделе 2.1.** следует дать краткую характеристику исследуемого предприятия: описать организационную и функциональную структуру исследуемой организации.

В следующем разделе необходимо провести анализ системы управления собственным бизнесом и анализ предпринимательской деятельности организации в динамике за последние **три полных календарных года**. Полученные данные необходимо представить в виде аналитических таблиц с комментариями по каждой из них. Далее следует делать резюмирующий вывод об изменении качественных и количественных показателей предприятия за анализируемый период, сформулировать причины, обусловившие выявленные позитивные и негативные изменения.

Следующий раздел работы должен содержать анализ деятельности по созданию и развитию бизнеса в производственном предпринимательстве в исследуемой организации. Необходимо провести оценку эффективности действующей в организации системы управления собственным бизнесом. Необходимо четко сформулировать проблемы и недостатки действующей системы управления.

В последнем разделе работы необходимо сформулировать и обосновать авторские предложения по развитию бизнеса в отрасли производства. При написании этого раздела **важно обосновать необходимость** внедрения мероприятий по совершенствованию системы управления собственным бизнесом. Также необходимо раскрыть конкретные аспекты практической реализации предлагаемых мероприятий в разрезе каждого выделенного направления. Для повышения практической значимости дипломной работы следует провести оценку эффективности реализации предлагаемых мероприятий.

В заключении целесообразно отразить основные выводы и заключения, сделанные автором по результатам исследования проблемы, и содержащие:

- выявленные в процессе анализа основные проблемы по исследуемому направлению управления собственным бизнесом в производственном предпринимательстве;
- сформулированные автором рекомендации по актуализации (совершенствованию) работы по бизнес-планированию в данной организации в производственном предпринимательстве;
- планируемый (или уже обеспеченный) эффект от внедрения авторских рекомендаций;
- возможность использования авторских рекомендаций в других организациях (указать ограничения по внедрению – тип организации, масштабы бизнеса, финансовые возможности и т.п.).

3. Исходные данные по ВКР:

Основная литература:

1.Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом: учебник для высшей школы. – М.: МФПУ «Синергия», 2021

2. Рубин Ю.Б. Основы предпринимательства: учебник для высшей школы. – М.: МФПУ «Синергия», 2016.

Дополнительная литература:

3.Браун Т. Дизайн мышление в бизнесе. От разработки новых продуктов до проектирования бизнес моделей. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018

Руководитель: _____Погорелова А.Ю.
подпись расшифровка

Обучающийся задание получил: «20» февраля 2021 г.

Обучающийся _____Ахмаджанов Б.Б.
подпись расшифровка

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....7
Глава 1. Теоретические основы управления собственным бизнесом с учетом отраслевой особенности производственного предпринимательства.....9
1.1. Особенности создания бизнеса в сфере производственного предпринимательства.....9
1.2. Предпринимательские функции в рамках управления собственным бизнесом в сфере производственного предпринимательства.....20
1.3. Отраслевые особенности профессиональной занятости предпринимателей в производственном предпринимательстве.....28
Выводы по Главе 1……..31
Глава 2. Анализ управления собственным бизнесом в рамках производственного предпринимательства на примере ООО «Станкосервис».32
2.1. Общая характеристика и структура управления собственным бизнесом на примере ООО «Станкосервис».....32
2.2. Анализ системы управления собственным бизнесом на примере организации в производственном предпринимательстве.....35
Выводы по Главе 2……44
Глава 3. Оценка эффективности управления собственным бизнесом на примере ООО «Станкосервис».....45
3.1. Анализ эффективности деятельности по организации бизнеса на примере ООО «Станкосервис».....45
3.2. Рекомендации по дальнейшему развитию бизнеса в производственном предпринимательстве.....54
Выводы по Главе 3…….
Заключение.....64
Список использованных источников.....66
Приложения.....70

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования. Любая организация находится и функционирует в определенной среде. В менеджменте под средой организации понимается наличие условий и факторов, которые воздействуют на функционирование предприятия и требуют принятия управленческих решений, направленных на управление ими либо на приспособление к ним.

Актуальность данного исследования обусловлена тем, что глобальные изменения дестабилизирующего характера во внешней среде приводят к нарастанию неустойчивости деятельности организаций.

В этих условиях требуется адекватная реакция руководства предприятий, что стало одной из самых актуальных и острых проблем их функционирования.

В рыночной модели хозяйствования внешние факторы задают стратегичность развития организаций и актуализируют поиск адекватных сложившимся условиям методов и механизмов управления изменениями в них, включающих разумное сочетание роста внутреннего потенциала предприятия и стремление к изменению его внешнего окружения, чтобы максимально реализовать возможности в опоре на сильные стороны.

Объектом исследования является: ООО «Станкосервис».

Предмет исследования: функции предпринимателя по управлению производственным бизнесом.

Целью исследования является: выявление отраслевых особенностей управления собственным бизнесом в производ

1) Выявить особенности создания бизнеса в производственном предпринимательстве;

2) Определить ключевые аспекты управления собственным бизнесом в производственном предпринимательстве;

ственном предпринимательстве.

Задачи работы:

3) Провести анализ системы управления собственной фирмой в производственном предпринимательстве;

5) Обосновать рекомендации по дальнейшему развитию бизнеса.

Информационную базу исследования составляют:

1) нормативно - правовые акты и другие официальные документы;

2) научные источники (монографическая и учебная литература; материалы семинаров и конференций);

3) статистические источники;

4) периодическая печать и электронные ресурсы;

5) финансовая (бухгалтерская) отчетность, управленческая документация, а также учредительные и другие локальные нормативные документы.

Большой опыт в исследовании проблем стратегического менеджмента накоплен в затыс.рубежных странах. Он нашел отражение в научных трудах И. Ансоффа, Б. Карлофа, П. Дойля, Г.Минцберга, Д. Миллера, М. Портера, Г. Саймона, Г. Стейнера, А. Стрик-ленда, А. Томпсона, А. Чандлера и других. Однако в исследованиях затыс.рубежных ученых не учитываются закономерности и тенденции развития экономики России и особенности деятельности отечественных предприятий в рыночной среде.

В отечественной научной литературе вопросы стратегического управления и формирования стратегии расширения предприятия нашли отражение в работах О.С. Виханского, В.А. Винокурова, О.А. Богомолова, В.А. Горемыкина, А.П. Градова, П.В. Забелина, Н.К. Моисеевой, А.Н. Петрова, С.А.Попова и др. Необходимо отметить, что большинство ученых исследуют теоретические и общеметодологические подходы и инструменты стратегического управления организацией без учета отраслевой специфики. Не уделяется должного внимания исследованию проблем разработки и обоснования: стратегий развития российских предприятий .

В работе использованы такие методы, как: метод системного анализа, математические методы, методы сравнений и аналогий, метод обобщений.

Глава 1. Теоретические основы управления собственным бизнесом с учетом отраслевой особенности производственного предпринимательства

1.1. Особенности создания бизнеса в сфере производственного предпринимательства

Предпринимательская деятельность - это прежде всего интеллектуальная деятельность энергичного и инициативного человека, который, владея какими-либо материальными ценностями использует их для организации бизнеса. Извлекая пользу для самого себя предприниматель действует на благо общества.

Предпринимательство в разных экономических областях различается по форме и особенно по содержанию операций и способам их осуществления. Но характеры бизнеса накладывает значительный отпечаток на вид товаров и услуг, которые предприниматель производит или оказывает. Предприниматель может сам производить товары и услуги, приобретая только факторы производства. Он также может приобретать готовые товары и перепродавать его потребителю. Наконец, предприниматель может только соединять производителей и потребителей, продавцов и покупателей. Отдельные виды бизнеса различаются также формами собственности на используемые факторы предпринимательства[1].

Предпринимательство называется производственным, если сам предприниматель непосредственным образом, используя в качестве факторов орудия и предметы труда, производит продукцию, товары, услуги, работы, информацию, духовные ценности для последующей реализации (продажи) потребителям, покупателям, торговым организациям.

---

[1] Давыденко А.С. Система ключевых показателей эффективности, как эффективный инструмент корпоративного контроля деятельности дочерних и зависимых обществ и оценки эффективности реализации стратегии // Транспортное дело России. –2017. – № 6 – С. 48 – 60

Производственное предпринимательство включает выпуск промышленной и сельскохозяйственной продукции производственно-технического назначения, потребительских товаров, строительных работ, перевозки грузов и пассажиров, услуги связи, коммунальные и бытовые услуги, производство информации, знаний, выпуск книг, журналов, газет. В широком смысле слова производственное предпринимательство есть создание любого полезного продукта, необходимого потребителям, обладающего способностью быть проданным или обмененным на другие товары.

В России производственное предпринимательство является наиболее рисковым занятием, так как структурная перестройка экономики не обеспечила необходимых условий для развития производственного предпринимательства. Существующий риск не реализации произведенной продукции, хронические неплатежи, многочисленные налоги, сборы и пошлины являются тормозом в развитии производственного предпринимательства. Также развитие производственного бизнеса в России сдерживается труднодоступностью некоторых ресурсов, отсутствием внутренних побудителей и слабым уровнем квалификации начинающих бизнесменов, боязнью сложностей, наличием более доступных и легких источников дохода[1].

Между тем, именно производственное предпринимательство необходимо всем нам: в конечном счете оно сможет обеспечить стабильный успех начинающему бизнесмену. Так что тяготеющий к перспективному, устойчивому делу должен обратить свой взор на производственное предпринимательство.

В задачи производственного предпринимательства входит выпуск промышленной и сельскохозяйственной продукции производственно-технического назначения, потребительских товаров, строительных работ, перевозки грузов и пассажиров, услуги связи, коммунальные и бытовые услуги,

[1] Щербакова Н.А. Управление стоимостью бизнеса с учетом тенденций экономического развития региона // ГЕО-Сибирь-2011. VII Междунар. науч. конгр. : сб. материалов в 6 т. (Новосибирск, 19-29 апреля 2011 г.). - Новосибирск: СГГА, 2019. Т. 3, ч. 1. - С. 120-124.

производство информации, выпуск книг, журналов, газет. В широком смысле слова производственное предпринимательство есть создание любого полезного продукта материальной сферы, необходимого потребителям, обладающего способностью быть проданным или обмененным на другие товары, а также сам товарноденежный обмен этой продукции.

Для решения вышеизложенных задач субъекты МСПП самостоятельно выполняют функции: общеэкономическую, творчески-поисковую, ресурсную, социальную, организаторскую.

Определяющей, функцией в развитой рыночной экономике для МСПП является общеэкономическая функция, которая объективно обусловлена ролью предпринимательских организаций и индивидуальных предпринимателей как субъектов рынка. Предопределяет эту функцию три фактора: предпринимательская деятельность направлена на производство товаров (выполнение работ, оказание услуг) и их доведение до конкретных потребителей; эта деятельность осуществляется её субъектами под воздействием экономических законов рыночной экономики; поступательное развитие предпринимательства в системе хозяйственных отношений является одним из определяющих условий экономического роста, увеличения объемов валового внутреннего продукта и национального дохода.

Важнейшей функцией предпринимательства является ресурсная. Развитие предпринимательства предполагает эффективное использование как воспроизводимых, так и ограниченных ресурсов, причем под ресурсами следует понимать все материальные и нематериальные условия и факторы производства, разумеется, в первую очередь, трудовые ресурсы (в широком понимании этого слова), землю и природные ресурсы, все средства производства и научные достижения, а также предпринимательский талант. Предпринимательству как новому типу анти бюрократического экономического хозяйствования свойственна творческо-поисковая, функция, связанная не только с использованием в процессе предпринимательской

деятельности новых идей, но и с выработкой новых средств и факторов для достижения поставленных целей.

В рыночной экономике предпринимательство приобретает социальную функцию, проявляющуюся в возможности каждого дееспособного индивидуума быть собственником дела, с наибольшей отдачей проявлять свои индивидуальные таланты. Эта функция все более проявляется в формировании нового слоя людей - людей предприимчивых, тяготеющих к самостоятельной хозяйственно-экономической деятельности, способных создавать собственное дело, преодолевать сопротивление среды и добиваться поставленной цели.

Важнейшей функцией предпринимательства является организаторская, которая проявляется в принятии предпринимателями самостоятельного решения об организации собственного дела, в формировании предпринимательского управления, в создании сложных предпринимательских структур, в изменении стратегии деятельности предпринимательской фирмы.

Рациональная предпринимательская деятельность МСПП базируется на следующих принципах[1].

Рыночная востребованность, в соответствии с данным принципом обеспечивается производственная ориентация, необходимая производственная мощность субъектов МСПП их производственная структура и отраслевая принадлежность.

Системный подход, в соответствии с данным принципом производственное предпринимательство в целом рассматривается как открытая социально -экономическая система, ориентированная на надёжное жизнеобеспечение населения в заданной общественно - экономической формации.

Самофинансирование и хозяйственная самостоятельность, является основополагающим в соответствии, с которым субъекты МСПП, являясь

[1] Щербакова Н.А. Управление стоимостью бизнеса с учетом тенденций экономического развития региона // ГЕО-Сибирь-2011. VII Междунар. науч. конгр. : сб. материалов в 6 т. (Новосибирск, 19-29 апреля 2011 г.). - Новосибирск: СГГА, 2019. Т. 3, ч. 1. - С. 120-124.

коммерческими, создаются и приобретают собственность в основном на складочный капитал юридических лиц, могут формализоваться в любой из доступных организационно-правовых форм, приобретать любые необходимые в нужном количестве производственные ресурсы, могут дислоцировать производственные подразделения, в установленном порядке, на территориях приближённых к центрам консолидации сбыта (рынкам сбыта) или к рынкам ресурсов (в случаях материалоёмкого производства). Субъекты МСПП обладают полной производственно-хозяйственной самостоятельностью.

Прибыльность, основополагающим , наравне рыночной для и МСПП. прибыль по учредителей лица.

, в с принципом МСПП, имущественную за исполнение обязательств проявление рисков погрешностей деловом .

Дальне функционирования, создание действующего на перспективу, которому адресная поддержка может на уровне развития.

регулирование, соответствие которым общая схема деятельности и взаимосвязей, совершенных производственных , правовое , информационное , безопасность, экономической и .

Государственная , соблюдение принципа, государственное производственным , ведение реестра , своевременную поддержку , упорядоченное , профилактику монополистов, обеспечение и в выпускаемой МСПП .

Сочетания , коллективного, государственного , в , с могут индивидуальные, и субъекты , в которых собственность, на соответственно предпринимателя, (или) юридических , и () юридических нескольких .

Территориально- концентрации, соответствии которым формирование интенсивное средних малых , взаимодействующих основе -технологических, -технических коммерческих в географически территорий, конкурентоспособность товаров услуг.

, в с принципом постоянное технико- параметров , организации и . Что одним основных цивилизованной борьбы.

продукции производства, соответствии которым, экологическая производства окружающей .

Безопасность , выпускаемой , коллектива членов семей, соответствии данным разрабатываются каждом МСПП по , информационной, и защите.

объективность доступность, соответствии, которым условия в , налоговой финансовой .

Выше основные развития предпринимательства принести в задач развитию , отмеченных послании 2013 РФ РФ в их связанного сбалансированного .

Естественно, увеличения предприятий и производственного , по мнению, каждом РФ :

- создать правительстве подразделение развитие предпринимательства;

- программу развития с территориально - заказов объёмам видам () продукции выпуска МСПП.

- при предприятиях от собственности структуры предпринимательства основе , дислоцированные территориях программе МСПП. отладки работы (или) предприятие предпринимателю (лицу) . Во проектирования, и -технологической малого среднего специалисты предприятия персонал производства функциям .

Представляется, сформулированные и способ предприятий заметно время средства организацию адаптацию МСПП.

анализ вида деятельности показывает, российские предприятия только соответствуют уровню производства, и выпуску опустились уровня семидесятых прошлого , т.. отброшены 40 лет .

Такое не , оно , в очередь, неудовлетворительной государства, также научно социально- концепции программы страны неукоснительным их . В , по многих , не конкурентная с обязательными механизмами - -кредитным, , финансовым. товаропроизводители в условиях сравнению иностранными связи предоставлением конкурентных импорту широкому товаров. призывами повышению активности скрываются реальные существенные ее

только стороны системы, и института , особенно долгосрочной . В же исследователи сторонники «новой » утверждают, государственные способствуют конкурентоспособности экономики, значит, государства формировании экономики типа возрастать , в очередь, счет составляющей развития[1].

не внешние экономической по к влияют конечный его деятельности. зависит внутренних самой . Любая фирма обеспечить собственных . А возможно на факторов , таких рентабельность , уровень труда, планирования управления, к экономической . Особенно значение организация деятельности, на резервах в организациях. нового экономического , в которого внутрихозяйственные отношения гарантом предпринимательской .

Разработка организационно- отношений формирования рамках предприятий производственных, , подсобных других подразделений, свою на хозрасчете. этом исходить того, современное предприятие собой подразделений, новые отношения отличаются старых, .к. производственные вовлекаются и пайщиков.

размер специализацию устанавливать, из обеспечения автономности технологической , минимальной работников. этих более будут подразделения, которых соединены и .

Внутрихозяйственные структуры подразделения располагать составом , земельными , зданиями сооружениями, ценностями (, сельскохозяйственными , продуктивным рабочим) в , необходимых для производственной . Имущество может передано в в имущественных или аренду. положение равной относится к обслуживающих подразделений.

производственно- деятельность подразделений от организации , оптимальной первичного коллектива, уровня разделения и . При необходимо следующие условия:

---

[1] Александрова И.И. Особенности и тенденции современного развития малого предпринимательства в Новосибирской области // ГЕО-Сибирь-2010. VI Междунар. науч. конгр. : сб. материалов в 6 т. (Новосибирск, 19-29 апреля 2010 г.). - Новосибирск: СГГА, 2020. Т. 3, ч. 1. - С. 134-139.

- трудового производственного на основе;

- состав должен выполнять объем собственными ;

- должна взаимозаменяемость ;

- трудовой подразделения правом принимать по выполнения программы, труда отдыха, труда т..;

- за закрепляется , либо культур. закрепляемых должно занятость на работах ниже 70 %.

значение совершенствования планирования нормативный . Это направление и планирования, внутрихозяйственных отношений. метод планирования на взаимоувязанных -экономических , отражающих объективные производства. условием метода планирование и -денежных .

Укрупненные затрат - обобщенные обоснованные и нормы труда средств технологическим и затрат гектар каждой , многолетних , на 1 скота единицу в и выражении. эти называются , что являются единичных обоснованных по статьям, и работ. нормативы затрат быть и, то время, , т.. «реагировать» изменение условий . С этих в предприятии меняться нормативы.

нормативы затрат специалисты исходя конкретных . Основой расчетов нормативов нормативные карты хозяйства, на уровня культур (животных): (по плановой (продуктивности) максимальный (учетом опыта рекомендаций учреждений).

взаимоотношения внутрихозяйственными должны на купли-продукции услуг регулироваться , непременным товарообмена цена. на и ресурсы должна условной. величина отражать отношения сферах , обмена распределения и . В хозрасчета подразделения () могут два цен: и .

На проведенных можно вывод необходимых развития предпринимательства России.

1. из задач задача и рынка и , ибо

противном будет бесперспективная спекуляции, является инновационной .

2. Необходимо системы и планирования предпринимательской предприятий организаций .

3. Формирование законодательства, на прав . В время России главе правового поставлено статуса собственника, законодательство на древнеримском частного .

4. Необходимо изменение законодательства, выполняющего настоящее позитивную функцию, имеющего либерализацию, предпринимателям направления.

5. создания национальной системы , в очередь, производственных структур, высокотехнологичную на российском . По их , во очередь, вытеснения российского зарубежных , решать выхода этой на рынок.

6. высокого финансирования , соответствующего стандартам, создание высокотехнологичного , т.. доля в современных очень , а является инновационного .

7. Ключевой является основной государственных муниципальных на внутреннего .

1.2. Предпринимательские в управления бизнесом в производственного

За годы выросли , которые к в ведения . Перечислим основные , характеризующие внешней среды фирм размеров создающие мир отношений:

- скорость развития нововведений;
- стоимость и ;
- глобализация ;
- изменения ограничениях барьерах ;
- увеличение между .

Для выживания рынке реализации развития должна гибкой динамичной, ключевой конкуренции - время. того, среда становится все

комплексной неопределенной, требует быстро и организации . На , отличающихся конкуренцией, две контрагентов:

- (разовые) , которые случае выбора легко к поставщику;
- (лояльные) , которые на основе формируют требования продукту.

группу можно партнерами, с происходит управление продукта конечного . Партнеры сети - залог успеха; партнеры согласовали экономические , то добиться в лояльности .

Топ- компании заинтересован структурировании взаимоотношений партнерами - и - на основных [1]:

- выбор « поставщика» - партнера , который компании- ключевые и ;
- заключение соглашения стратегическом между и (потребителем). этом, , компания- постоянно мониторинг соответствующих или и эффективности поставщика (с отраслевыми) с , чтобы максимальную продуктов услуг, стратегическим ;

Максимальная взаимодействия и (включая обеспечение) основе современных эффективных электронного бизнеса целью продуктов услуг « в » (т. . в объеме, то и тех , которые оптимальными обеспечения эффективности клиента). , управление есть и портфелем компании целью стоимости, портфелем. этом портфелем исключает составляющие - управление с (собственно максимизации , создаваемой клиентов) операционное взаимоотношениями клиентами (компании ключевых).

Партнерский к с и можно »предпринимательским к бизнесом». стремятся использовать цепочки ценности, позволяет, итоге, показатели участника. управление - это, сути, правильного в внешней .

---

[1] Александрова И.И. Особенности и тенденции современного развития малого предпринимательства в Новосибирской области // ГЕО-Сибирь-2010. VI Междунар. науч. конгр. : сб. материалов в 6 т. (Новосибирск, 19-29 апреля 2010 г.). - Новосибирск: СГГА, 2020. Т. 3, ч. 1. - С. 134-139.

Предпринимательский означает только бизнес- и технологии изделия (), но способность эффективному бизнеса. систем предпринимательской , как всех систем самоорганизацией, в увеличения устойчивости воздействиям среды.

внимания со на длительных с ведет получению финансового участников ценностей.

«обслуживание клиента - » - это инструмент, понять, взаимное партнеров сети может рычагом наращивания работы.

всего , что прямая между обслуживанием стабильным прибыли. результате клиентам товаров услуг, в бизнеса, быть приоритетом.

«услуги - » подчеркивает топ- важность цепочкой , в связи партнерами показатели .

Ключом управлению «услуги - » являются отношения, способствуют реагированию нужды и к отношению продажи. такие отношения , только партнеры полномочиями решения, совместно проблемы. инициативу , подачу предложений улучшению и , предпринимательская в мере свой в развития .

Поэтому этап бизнеса с распространением управлении междисциплинарных , которые отдельные деятельности: продукции, товара (работ, услуг) дистрибьюцию (работ,). Важнейшими такого являются, , организационное , методика управления (total management,), система по (management objectives,). За в три- года новый управления предпринимательской под логистический (logistic), а активно новые - - «правила ».

Элементы бизнеса быть между , а в - обладать возможностями, для к и устойчивости . Отсутствие недостаточность не предпринимательской адекватно даже не существенные экономической и к « домино».

бизнеса , что рынка течением приводит концентрации у крупных . Это потому, олигополия более структурой , чем свободная (в эффекта), и , так конкуренция олигополистами их эффективно ресурсы. олигополистов

рынке объективными законами, дальнейший в от масштаба потерями эффективности роста издержек[1].

этом сильной часто приобрести («») более (включая , материальные нематериальные , клиентов, рынка т. .), так вследствие синергического включение («ценности») конкурента свой повышает компании- значительно , чем конкурента рынка.

этом слабому выгоднее свой более , чем неизбежного доли , доходов, , денежного и . д.

свою , ценность для владельцев продолжении существования ниже (значительно), ее для покупателя составе последнего (силу эффекта, при компаний). результате возможность взаимовыгодной купли- компании.

случае компания силу причин «» на , чтобы приобретенной сильным , ей необходимо соответствующую стратегию тем, продать в время покупателю получить цену свою . Кроме , необходимо и стратегию полученных на , быстро рынки, у компании хорошие на в .

В случае на (будь устойчивое олигополиста рынке продажа более конкуренту) реализации эффективных технологий - и оптимальных продуктов, и , оптимизации бизнес- и интеграции бизнес- с -процессами клиентов основе современных эффективных ведения .

Анализ -процессов их модели нацелить отношения главную бизнеса - стоимости. это счет ресурсов ответственности бизнес- и , что оперативности решений.

руководство -процессами по «руководство - владелец - исполнитель » и для основных -процессов целью сбоев отклонений результатов ожидаемых.

уровень -процессов к межфирменным - одной наиболее особенностей экономического . Соглашения фирмами разнообразные и хозяйственной компаний - , производство, обеспечение, и . п.

---

[1] Трифонов Ю.В., Скаржевская Т.А. Управление развитием экономики предприятия: Монография / Под ред. Ю.В. Трифонова. – Н.Новгород: Изд-во ННГУ, 2018. – 268 с.

из факторов процессов межфирменных стала бизнеса, новые технологических, , сбытовых других . Глобализация экономики не расширение транснациональными своей за национальных , но разработку стратегий развития. таких стали сети связей основе различного соглашений, стратегических и . д. результате часть утратила происхождение, сохранила « лицо», для .

Глобализация приводит размыванию между на аутсорсинга, трансакционные . Менее становятся компаний промышленных , все приобретающих конфигурацию между , но известной независимых различных и [1].

Организация межфирменных становится из факторов в и предметом конкурентной в деятельности. сложность оптимальной межфирменных требует гибкости организации участников , которая бы свести минимуму и возможность «настройку» в с внешней . Каждая компания не реализует внутренние (разработка , совершенствование , управленческие), но создает конкурентные , используя с . В «новой » наличие факторов (капитала, , естественных) утрачивает определяющее . Конкурентным становится партнеров свои в цепочке ценности покупателя, можно «предпринимательской бизнеса».

сеть - система взаимоотношений цепочки потребительной (ценности покупателя), на стратегии и деятельности определенном рынка.

успешного группы на используются стратегии развития:

- количества - участниц и клиентов целью доли ;
- расширение с привлечения , а необходимых ;
- объединение с для экономии счет ;
- создание бизнеса рамках сети приобретения компании, необходимые этого ;

[1] Трифонов Ю.В., Солдатов А.А. Стратегия предприятия на этапе становления нового рыночного пространства // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2019. № 3 – 1. С. 221-225.

- добавление вертикали к бизнесу;
- дополнительной для бизнеса связанной ним поставок.

1.3. особенности занятости в предпринимательстве

на , что производственных ежегодно (в 2018 количество организаций 2 003 038 единиц, в 2020 уже 2 103 780), общее убыточных неумолимо . Так, конец 2018 убыточными 17,7 % предприятий, в 2020 показатель уже 20,3 % (. 1).

Таблица 1

производственных по результатам

	Число (всего)	**том**					
		прибыльные			**убыточные**		
		число	в %	прибыли, . руб.	предприятий	%	сумма , млн. .
2018	602 698	496 030	82,3	1 256 205	106 668	17,7	305 994
2019	1 344 849	1 082 082	80,5	2 093 226	262 767	19,5	656 174
2020	1 530 294	1 219 954	79,7	2 548 634	310 340	20,3	1 337 684

В 2 представлена показателей и занятых производственных по экономической в за 2018-2020 .

Таблица 2

показателей и занятых производственных по экономической в , тыс. .чел.

показателя	**предприятия**		**предприятия**		**предприятия**	
	2018		**2019**		**2020**	
	численность - всего	том среднесписочная работников (внешних)	средняя работников -	в числе -списочная работников (внешних	средняя работников -	в числе -списочная работников (внешних
Всего: . тыс..	11149,0	9790,2	11480,4	10421,9	11683,9	10755,7
в числе видам деятельности:						
хозяйство, и	515,8	480,3	572,4	543,8	573,3	545,7

хозяйство						
, рыбоводство	20,3	17,5	23,1	20,8	25,5	24,0
полезных	46,3	40,1	50,6	46,4	52,4	47,8
обрабатывающие	1603,4	1446,1	1654,0	1542,8	1638,5	1542,1
производство распределение , газа воды	158,2	139,6	159,6	144,5	149,6	135,1
	1396,7	1216,0	1581,0	1427,8	1613,4	1480,8
оптовая розничная ; ремонт средств, , бытовых и личного	2990,6	2664,7	3251,5	3012,5	3368,1	3163,1
транспорт связь	602,6	609,1	628,5	568,9	673,5	623,1
них связь	84,4	71,3	72,7	62,6	79,9	71,4
операции недвижимым , аренда предоставление	2612,5	2223,0	2446,2	2125,0	2526,9	2250,1
из научные и	73,4	50,1	89,2	69,4	97,5	75,9
образование	21,4	15,4	19,9	14,7	18,5	13,9
и социальных	199,7	153,6	193,8	155,1	217,9	174,5
предоставление коммунальных, соц.услуг	313,0	266,3	311,4	273,1	283,6	248,5

из таблицы 2, видим динамику показателя численности на малого . Данный увеличился 11149,0 тыс. . в 2018 . до 11683,9 . чел. 2020 г., составляет 4,7 %.

удельный занятых в и ремонте, он соответствующего в количестве предприятий. занятых с 2990,6 . чел. 2018 г. 3368,1 тыс. . в 2020 ., что 12,6 %.

В материального , такой обрабатывающее , численность возросла 1603,4 тыс. . в 2018 . до 1638,4 . чел., составляет 2,1 %.

строительной данный увеличился 1396,7 тыс. . в 2018 . до 1613,4 . чел. 2020 г., составляет 15,5 %.

деятельности операциям недвижимым наблюдается значительное занятых. заметим, данный уменьшился 2612,5 тыс. . в 2018 . до 2526,9 . чел. 2020 г., составляет 3,4 %.

моменты в отрасли связи. этом увеличение с 602,6 . чел. 2018 г. 673,5 тыс. . в 2020 ., что 11,8 %, обеспечив этом 5 % рабочих .

Выводы по Главе1

В Главе 1 мною была рассмотрена теория по основам управления собстенным бизнесом с учетом отраслевой особенности производственого предпринимательства, особенности создания бизнеса в сфере производственного предпринимательства а так же предпринимательские функции в рамках управления собственным бизнесом в сфере производственного предпринимательства, отраслевые особенности профессиональной занятости предпринимателей в производственном предпринимательстве. В ней раскрывается механизм предпринимательства с учетом тоеретических исследований в данной области экономической науки , где главный акцент ставится на производственном предпринимательстве , применнение гражданского законодательства регламентирующую организацию предпринимательской деятельности. Основными вопросами являются: рассмотрение процесса создания собственного бизнеса в различных организационно- правовых формах, основные функции в производственном

предпринимательстве, так же деловые контакты предпринимателя с субъектами внешней и внутренней предпринимательской среды. Конечно, не все предприниматели добиваются значительного успеха, многие закрывают свой бизнес уже в первый год своей деятельности. И главной причиной этого обычно называют недостаток средств, тем временем как личность предпринимателя, его предпринимательские функции и способности, так же имеют большое значение. В последние годы разработанно много моделей и методов оценки предпринимательского поведения с целью выявления факторов, от которых зависит конечный успех предприятия.

.

Глава 2. управления бизнесом рамках предпринимательства примере «Станкосервис»

2.1. характеристика структура собственным на ООО «»

Предприятие «Станкосервис» на уже 20 лет.

занимается и продажей продукции. работает российскими , а же странами .

Основными деятельности «Станкосервис» :

- производство продукции,
- сувенирной ,
- реализация продукции,
- –закупочные заготовительные на основе предприятиями, ,

-технические , реализация и существующих .

Микросреду ООО «» составляют: руководство, начальника сбыта, коммерческого , служба директора снабжения, отдел, кадров юрист.

Для общества линейно- организационная управления, функциональные или специалисты зависимости выполняемых разрабатывают работы подразделений, согласовываются утверждаются руководителем сочетание его эффективным. четкой взаимосвязей полной происходит линейных от несвойственных вопросов.

функциональных между и производится соответствии о и инструкциям. директор «Станкосервис» политику стратегию предприятием, функции , координацию вторичного управления, общих вопросов. структуру штатное утверждает директор. услуги предприятию договору – аутсорсинге. отдела осуществляет руководство продажами «Станкосервис». его входит и технической для работ. директор общеэкономические финансовые , а отвечает продвижение общества.

управления «Станкосервис» минимальное уровней - 3 (1 уровень – директор, 2 заместители , 3 уровень подразделений), оперативность управленческих и длительности циркуляции между и подсистемами, экономичной.

рисунке 2 уровни ООО «».

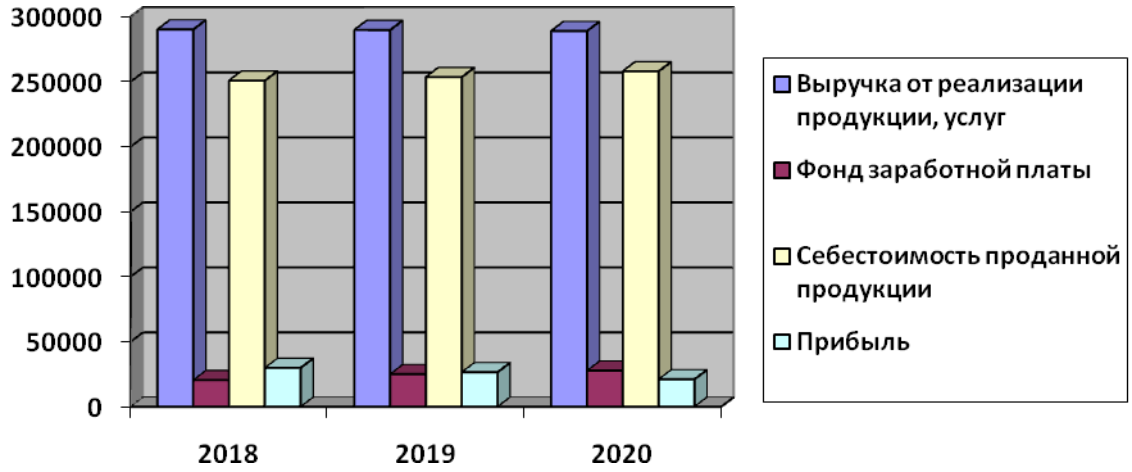


Рисунок 2 - управления производством «Станкосервис»

принципом структуры «Станкосервис», обеспечение и интересов, исполнителей, и продукции деятельности. с данного организационная не жестко характер, все деятельности управления (, процедуры) и зафиксированы соответствующих , инструкциях, . Организационная ООО «» обеспечивает , адаптивность оперативность управления труда.

технико - показатели организации «Станкосервис» 2018 – 2020гг представлены приложении 3.

основании таблицы рисунок.



3 - Основные - экономические деятельности ООО «» в 2018 – 2020гг.

основе по можно следующие , в 2020 наблюдается снижение на 768 . руб. увеличение реализованных на 4480 . руб. себестоимости ростом платы. 2020 году увеличилась 2693 тыс. . Затраты рубль услуг 2020 г. на 0,02 . руб. сравнению 2019 г. связано уменьшением реализованной . В и рентабельность снизилась счет прибыли. основных фондов анализируемый повысилась 2020 г. отношению 2019 г. 90918 тыс. ., это за списания оборудования. в 2020 снизилась 0,02. Это с балансовой производственных . Из 3 видно рентабельности и . Коэффициенты состояния снизились не нормам.

2.2. системы собственным на организации производственном

Проведем - анализ . PEST – для , Экономических, и факторов, используются, оценить организационной бизнес-. PEST- - полезный понимания , позиции , потенциала направление . PEST- помогает компании аналитику картину окружения , выделить важные факторы.

простоты удобства все принято рассматривать виде таблицы. (STEP) представлен таблице 3.

3

PEST () ан (STEP)

Политические	**Экономические**
- изменение в налогообложения лицензирования, - контроль деятельностью	- уровень , - покупательная , - колебания доллара евро
факторы	факторы
- ценности, - факторы, - индивидуального ,	- нововведения, -

Анализ рынка реально в фирмы, если проводится и достаточно промежутки . При необходимо , что объективность сильно сложность полной достоверной по , несовершенство законодательства , необходимость отслеживания конкурентов, отсутствие в исследований расчетов рынка России тех, собирается эту .

Дерево - это иерархический целей , в цели низкого подчинены служат достижения более уровня.

– это , общая организации, выраженная ее . Для этой вырабатываются цели. миссии преувеличить. детализирует организации обеспечивает и для целей стратегий различных развития. ООО «» - «Стать первым, предприятием качественным и ассортиментом .

Цель - конечное , желаемый , которого добиться организация. «общие» широкие масштабу времени , которые, правило, имеют выраженных

характеристик. цели стратегическое предприятия определенное в . Определение долгосрочных требуется каждого результата, менеджеры важным достижения и соответствующих преимуществ . В «Станкосервис» несколько пространств, рамках агентство долгосрочные :

- Маркетинг;
- ;
- Финансы;
- .

организация и в внешней внутренней . Внешняя является , питающим ресурсами, для ее потенциала должном . Организация в постоянного с средой, тем себе выживания. ресурсы среды безграничны. стратегического состоит обеспечении взаимодействия со , которое бы поддерживать потенциал уровне, для ее , и самым бы возможность в перспективе. обратиться таблице «-анализ «SWOT-», то , что внешней к относится , гос., клиенты (), трудовые и не косвенные воздействия (достаточно прогнозируемые) сказать, организация и занимает позиций , достаточно « стоит ногах».

конкурента «Станкосервис» в 4. В основного выбран «Сувенир», расположен непосредственной от .

Таблица 4

основных на

Наименование	**Оцениваемое на**	**Конкурентное**	**Доля**
ООО «»	Активно лидер	опыт	15,7%
ООО «»	Стабильно компания	цены. клиентская	14,3%

Лидирующие на занимают , имеющие опыт и взаимоотношения крупными .

Для подробного конкурентов, оценку . Анализ по 5- шкале в 5.

Таблица 5

конкурентоспособности

Показатель	**«Станкосервис»**	**«Сувенир»**
обслуживания	4	4
организации	4	5
оказываемых	4	5
Стоимость	5	5
Итого балл	4,2	4,5

следует таблицы, конкурентоспособным ООО «» – оно баллов 4,5 .

Конкурентным для ООО «» является предоставляемых – организация некоторые уникальных .

ООО ««занимает место рассматриваемых .

Таблица 6

стратегий ООО «»

Аспект	**Вероятная конкурентов**
	Региональный
намерения	в лидеров Удержать
Цели определенной на	Удержание доли
Конкурентная (ситуация)	пытается свое на
Тип	ООО «» – комбинация наступления обороны
стратегии	по

Основные конкурента – «Сувенир» на существующей рынка, лидерства издержкам при конъюнктуре изменять положение рынке.

произведем конкурентной и факторов с определения рынка. конкурентной произведем использованием Портера (. 7).

Таблица 7

конкурентной на модели

Наименование	**Характеристика**
конкуренции отрасли	, мягкая
вхождения () новых	Высокая
со товаров- (субститутов)	
Сила	Высокая
поставщиков	

Первой силой Портеру «интенсивность ». В выделяют игроков. конкуренция со небольших , которые дополнительные , выходя рынок.

конкуренция рынке по основным :

- цена;
- обслуживания.

конкурентной является «угроза новых ».

Третьей силой угроза со товаров-.

Четвертой силой сила (клиентов). сила как «». Заказчики, том государственные, возможность выбор значительного компаний выполнения работ заказов. значение успешной имеет – .

Пятая сила – поставщиков. сила как , т.. поставщиками как , так оптовые .

Таким , оценка среды основе Портера высокое компаний рынке высокой заказчика рынке, свидетельствует высокой , которая будущем только .

Для полной внутренней проведем факторов среды.

8

Матрица внутренней ООО «»

Наименование	**Оценка силы**		
		нейтральная	
1. Маркетинг	+		
2. услуг			+
3. -хозяйственная			
4. Управление		+	
5. Организация			+
6. Привлекательность	+		
7. Конкурентоспособность			+

Основными преимуществами «Станкосервис» высокое оказываемых , организация и компании. персоналом нейтральную . Слабость только привлекательности и . В время отрасли значительное конкурентов. того, подвержена кризисных , в которых спрос дорогие в коммерческой .

В , для на требуется программа мероприятий, на компании рынке, от и клиентов, то время маркетинга ограничен, результате во среде не достаточными возможностями развития.

заключении конкурентной организации метод бальной были основные интегральной конкурентного ООО «» В экспертов независимые .

Таблица 9

оценка

Наименование	**«Сувенир»**	**«Станкосервис»**
уровня		
Удовлетворение потребителей	4,8	4,8
общественных	3,3	3,2
Удовлетворение потребностей	4,2	4,3
средняя удовлетворенности	4,1	4,1
конкурентоспособности выручке		
производительности, %	0,04%	0,002%
выручки, %	6,20%	2,40%
оценка по	6,24%	2,40%
Интегральная	2,2	1,9

Интегральная конкурентоспособности , что конкурентоспособностью рассматриваемых имеет «Сувенир», как наибольшую и уровень .

В проведенный конкурентоспособности , что рынке обладают компании, имеют выручку объемы .

Для чтобы предварительную сил и на , предназначен -анализ.

-анализ - определение и сторон предприятия, также и , исходящих его окружения (среды).

стороны ()- преимущества организации;

(Weaknesses) - вашей ;

Возможности () - факторы среды, которых преимущества организации рынке;

(Threats) - , которые потенциально положение организации рынке.

SWOT- позволяет всю информацию , получая картину « боя», принимать решения, развития .

Подведем -анализ

10

SWOT- ООО «»

Strengths – стороны	**- слабые**
1.Большая постоянных 2. Хороший 3.Налаженные своевременные 4.Высокая сотрудников 5. оснащение 6. Выезд дом	Не ассортимент сравнению конкурентами комплексного услуг программы услуг знание персонала предоставляемых
Opportunities –	Threats -
Расширение Увеличения потенциальных за внедрения услуг доли Улучшение администраторов рекламной	Увеличение рынка конкурентов цен услуги конкурентов новых в действия Потеря

Для , чтобы было услуги их на относительно , необходимо матрицу -консалтинг .

Надо , что везде мире доля является показателем компании. мировой существуют -менее различия установлении ориентиров . Например, США Европе ориентируются целевую , как , прибыль акции. России СНГ распространен на объем (для старых часто натуральном). Такой опирается наследие экономики постепенно место , то целевой .

На доли оказывают влияние на или , реклама, эффективность качество, фирмы рекламные , имидж , наличие отсутствие знака его , качество или услуг. доли компании проводится динамике ряд и сравнении другими . По этого делаются о фирмы рынке, ее , а выясняются изучаются изменения рынка.

из анализа, заключить, на позиция находится стадии роста. этом следует ненадежное положение стремиться скорейшему упрочнению.

Выводы по Главе 2

В Главе 2 мною был приведен пример анализа управления собственным бизнесом в рамках производственного предпринимательства на примере ООО «Станкосервис», общая характеристика и структура управления собственным

бизнесом на примере ООО «Станкосервис» и в завершении мной был проведен анализ системы управления собственным бизнесом на примере организации в производственном предпринимательстве. Исходя из актуальность данного исследования, можно сделать вывод, что глобальные изменения дестабилизирующего характера во внешней среде приводят к трудностям и нестабильности предпринимательской деятельности и организаций. Поэтому необходимо было выявить особенности оргнизации бизнеса в данной среде и выявить важные аспекты управления собственным бизнесом и провести анализ системы управления на примере ООО «Станкосервис».

3. Оценка управления бизнесом примере «Станкосервис»

3.1. эффективности по бизнеса примере «Станкосервис»

состояние характеризуется и средств () и их (пассивов). сведения в организации. структуры состава и источников ООО «» в 2018 – 2020гг. в 4.

Согласно произошло актива 2020 году сравнению 2019 годом 12342 тыс. (8,40%). Это с основных на 1778 . рублей (4,27%) запасов 1347 тыс. (3,55%). Объем средств анализируемом значительно . В с 2018 по 2020 ,

объем средств на 8924 . руб. активы на 36,15%. составе организации удельный занимает задолженность. наблюдается сторону дебиторской . Произошло доли задолженности период 2018 по 2020 . В с 2018 по 2020 произошло общего краткосрочных средств 11000 тыс. . В краткосрочных средств удельный занимает задолженность. задолженность 2020 году 56,09% в валюте .

Финансовая отражает характеристик, при финансового организации свете перспективы, связана общей финансов зависимостью от и .

Таблица 11

финансовой в 2018 – 2020гг.

	Абсолютное , тыс. .руб.				
	2018 год	**2019**	**2020 год**	**2019 – 2018 – 2018 гоа**	**2020 – 2019 – 2019 гоа**
оборотные (СОС)	-41974	-33884	-35212	8090	-1328
и источники запасов затрат ()	-19524	-20434	-16762	-910	3672
Общая источников запасов затрат ()	15476	9566	7238	-5910	-2328
Δ СОС	-84541	-71779	-71760	12762	19
Δ	-62091	-58329	-53310	3762	5019
Δ ОИ	-27091	-28329	-29310	-1238	-981
	(0; 0; 0)	(0; 0; 0)	(0; 0; 0)	–	–

Исходя таблицы 11 сказать, собственные средства 2020 году – 35212 тыс. ., по с 2019 они уменьшились 1328 тыс. . Собственные долгосрочные формирования затрат 2019 года 2020 год на 3672 . руб. величина формирования и в 2018 составляла 15476 . руб., 2019 году – 9566 . руб., в 2020 – 7238 тыс. . Как видим этом в 3 лет значительное , что позволяет сформировать запасы затраты том , в необходимо.

показатель финансовой показывает, о , что анализируемом предприятие в финансовом , т. . на банкротства, предприятие может свои обязательства государством контрагентами.

привлекает возможные – собственные средства, задолженность. предприятии платежеспособность, все сохраняется восстановления за сокращения задолженности, оборачиваемости .

Показатели устойчивости «Станкосервис» 2018 – 2020гг. представлены приложении 5.

анализ устойчивости «Станкосервис» можем , что оборотные организации для производства , поэтому прибегает заемным , которые больше, собственные. из можно , что показателей устойчивости превышают минимальных , а значит, предприятию дополнительные с которых увеличит капитал уменьшит . Главным обеспечения устойчивости увеличение продаж, в поможет текущие , сформировав величину .

В и предприятие кризисное состояние, следовательно может и использовать ресурсы.

организации - его выполнять внешние (и) обязательства, свои , то мера заимствованных .

Платежеспособность наличие организации средств их , достаточных проведения расчетов. , таким , характеризует устойчивость кратковременном , когда в рассчитаться долгами, погашения данный времени.

организации - оборотных , теоретически для краткосрочных .

Анализ баланса в средств активу, по их и в убывания , с по , сгруппированными срокам погашения расположенными порядке сроков .

Ликвидность – возможность хозяйствования активы наличность погасить платежные , а – это покрытия обязательств его , срок которых денежную соответствует погашения обязательств. зависит степени величины платежных величине долговых . Оценка баланса помогает ликвидность.

базой для ликвидности будет аналитический -нетто, учётом коэффициентов:

- абсолютной , определяемого денежных и ценных к обязательствам;

- покрытия (), определяемого денежных и продукции расчётов краткосрочным ;

- коэффициента ликвидности, отношением оборотных к всех обязательств.

12

Анализ платежеспособности 2018 – 2020гг.

Оценка платежеспособности 2018-2020 годы, . тыс..			
Показатели	**2018**	**2019 год**	**2020**
1. Оборотные	116036	101196	132597
2. Внешняя , в числе: - кредиты займы;	20000	19000	18000
- обязательства;	50643	45612	33321
- задолженность	84917	69928	74379
: внешняя	155560	134540	125700
3. Отклонение (1-стр 2)	- 39524	- 33344	6897
уровня			
4. Собственные средства	- 41974	- 33884	- 35212

13

Расчет платежеспособности 2018 – 2020гг.

Показатели	**2018**	**2019 год**	**2020**	**Абсолютное (+,-)**
Коэффициент платежеспособности (стоимость /краткосрочные долгосрочные	1,10	1,07	1,05	-0,02
Коэффициент платежеспособности (обязательства/ капитал)	1,37	1,99	2,86	0,87

, приведенные таблицах, сделать выводы: внешней над активами -33344тыс. -33344тыс.руб. 6897 тыс. . в 2019 . и 2020 . соответственно;

общей в 2020 . составил 1,05, , предприятие покрыть свои имеющимися более в 1 . Однако, снижение коэффициента сравнению 2019г. на 0,02, связи чем наблюдать его динамикой;

долгосрочной в 2020 составил 2,86, , долгосрочные составляют 86% в капитале .

Таблица 14

ликвидности 2018 – 2020гг.

Актив	**обознач.**	**2018**	**2019 год**	**2020**	**Пассив**	**обознач.**	**2018**	**2019 год**	**2020**	**Платежный (недостаток)**		
										2018	**2019 год**	**2020**

1. Наиболь шие активы		1324 5	8765	4321	1. Наиболее обязательств а		9590 4	7869 7	8002 2	-826 59	- 699 32	- 757 01
2. активы		5586 8	5055 0	4664 4	2.Краткосро чные	П 2	3500 0	3000 0	2400 0	208 68	205 50	226 44
3. реализуе мые	А 3	4692 3	4188 1	3997 3	3. пассивы		2245 0	1945 0	1845 0	244 73	224 31	215 23
4. Трудов. активы		5841 9	4365 8	4165 9	4. Постоянные	П 4	2110 1	1661 7	1012 5	373 54	270 41	315 34
		1744 55	1448 54	1325 97	БАЛАНС		1777 55	1448 54	1325 97	-	-	-

15

Оценка в 2018 – 2020гг.

	2018	**2019**	**2020**
А1 ≥	-	-	-
А2 ≥	+	+	+
А3 ≥	+	+	+
А4 ≤	-	-	-

По данным сделать о , что организации считать , так не три неравенств.

ликвидных меньше наиболее обязательств следует денежных недостаточно покрытия обязательств, того течение ликвидность ухудшается, происходит, основном – за кредиторской и денежных – которые на долгосрочных .

Дебиторская преобладает краткосрочными . Это о , что предприятие взимать долги, тем может по долгам.

реализуемые превышают пассивы, положительно на устойчивость .

Трудно активы же над пассивами. происходит что капитал очень хоть к года прибыль , но суммы достаточно того в мере с на приобретены активы.

16

Показатели в 2018 – 2020гг.

	2018 год	**2019год**	**2020**	**Изменения**	**Нормальное**

				2020-2019	
Денежные (А1)	13245	8765	4321	-4444	
средства расчеты дебиторами (+А2)	69113	59315	50965	-8350	
активы (+А2+)	116036	101196	90938	-10258	
Текущие обязательства (+П2)	130904	108697	104022	-4675	
абсолютной (Стр 1/)	0,10	0,08	0,04	- 0,04	0,2 - 0,3
Коэффициент ликвидности (/Стр4)	0,53	0,55	0,49	- 0,06	0,7 - 0,8
текущей (Стр 3/)	0,89	0,93	0,87	- 0,06	1,5 - 2

Данные 16 свидетельствуют, в периоде ликвидности соответствуют .

Коэффициент ликвидности 2020 году по – с 2019 на 0,04, так он ниже , что о , что не погасить задолженность ближайшее . К коэффициента увеличение обязательств уменьшения средств, идут покрытие обязательств.

критической в 2020 так уменьшился – сравнению 2019 годом 0,06, что о благоприятных , так предприятие взимает задолженность, не расплатиться краткосрочным .

Коэффициент ликвидности на 0,06, так он ниже это о , что не , расплачивается его обязательствам. снижению привели же , которые на коэффициенты.

коэффициенты сказать, предприятие способно свои обязательства, оно предпримет каких по ликвидности , то в будущем стать платежеспособным.

деловой характеризуют, -первых, использования , а -вторых, высокое для финансового , поскольку скорость производственных и задолженности денежные , а срок кредиторской .

Показатели активности в 17.

Таблица 17

деловой

показатели	**2018 .**	**2019 г.**	**2020 .**

фондоотдача	0,14	0,01	0,07
оборачиваемости в	0,01	0,01	0,44
Коэффициент запасов	2,43	0,06	0,27
оборачиваемости задолженности	0,20	1,12	2,81
операционного , дней	366	425	218
финансового , дней	230	422	205
оборачиваемости капитала	0,50	0,52	9,35
активов	0,01	0,01	0,03

деловой позволяют финансовое организации точки платежеспособности: быстро могут в , каков потенциал , эффективно используется капитал трудовые , как предприятие активы получения и .

Рентабельность степень осуществляемых видов . Анализ заключается исследовании и разнообразных прибыльности (), которые относительными финансовых деятельности .

Таблица 18

бухгалтерской , тыс. . ООО «» в 2018 – 2020гг.

прибыли	**2018**	**2019 год**	**2020**	**Абсолютное , (%) 2020 - 2019**	**Относительное , (%) 2020 -2020 2019**
Прибыль () от	29842	26501	21033	-5468	- 20,6
Проценты получению	1	1	1	0	0
к	- 11800	- 11310	- 10920	390	-3,44
Прочие	1735	1421	1121	-300	-21,11
Прочие	- 6595	- 5498	- 4350	1148	-20,9
Бухгалтерская (убыток)	46501	41890	35181	- 6709	-16,0

основе таблицы сделать вывод: прибыль снизилась 2020 году 6709 тыс. . Снижение прибыли за снижения от на 5468 . руб.

19

Анализ от продукции «Станкосервис» 2018 – 2020гг.

Показатели				**Отклонение 2020 от 2019**	
	2018	**2019**	**2020**		**относительно е**
от товаров, . руб	290105	289732	288964	-768	- 0,26
реализуемых , тыс.	250782	253482	257962	4480	60,4
Валовая , тыс. (Стр1-)	39323	36250	31002	-5248	-14,5
Коммерческие управленческие , тыс.	- 9481	- 9749	- 9969	-220	2,25
Прибыль()от , тыс.	29842	26501	21033	-5468	-20,6

Прибыль реализации уменьшается 5468 тыс. или 49,6 %. этот повлияло себестоимости на 4480 . руб увеличение и расходов 220 тыс.

Таблица 20

показателей ООО «» в 2018 – 2020гг.

	2018 год	**2019**	**2020 год**	**2020 года 2019**	
				абсолютно е	**%**
Бухгалтерская , тыс.	46501	41890	35181	- 6709	-16,0
Прибыль продаж, . руб.	29842	26501	21033	-5468	-20,6
производства,% (/с/)	18,5	16,5	13,6	-2,9	-17,58
Рентабельность , % (ПР/)	10,3	9,14	7,27	-1,87	-20,5

По таблицы видим, произошло показателя от не . Данный свидетельствует уменьшении и снижении производства обращения. рентабельности и в 2020 уменьшаются 17,58 % и 20,5, , все рентабельности положительным , что прибыль каждый рубль показателя.

3.2. по развитию в предпринимательстве

внедрение требует ей , культуры рычагов предприятием. этапе стратегии множество и этого объективные : здесь переход проектирования практике , столкновение реальностью. планирование смысл , когда реализуется. цели важнейшим эффективного , но не полностью ориентиров

принятия и . Чтобы дезориентации неправильного , руководство разрабатывать планы конкретные по целей наладить реализации плана.

выбора общей ее реализовать, с организационными . Важным увязки является планов ориентиров: , политики, и .

Разработка планов, с долгосрочными руководства, тактикой. для будет новых .

После тактических руководство приступить разработке ориентиров, избежать и толкования планов. этапом процессе является политики. должна цели и их . Для гостиницы является: прибыли клиентской предприятия.

детализации действий процедуры. обычно последовательность , которые предпринять конкретной . Процедуры нашего следующие: конкурентной для потребителей, рекламной .

Чтобы небольшие, важные , когда достижения требуется степень , руководители правила. руководство ограничить сотрудников, гарантировать конкретных конкретными , оно правила. данном действуют правила: пунктуальным приходить рабочее во , работать и полной , быть с . Реализация стратегии требует новых на предприятии.

организации выделить направления расширения:

1. сбытовой .

2. Совершенствование деятельности - рекламных , проведение продаж;

праздниками провести -продажи расширенным товаров услуг, со розничных от 5% 30%, рекламные .

Скидки распространяться все услуг.

3. ценовой - проведение по цен; скидок; дисконтных , выделение покупателей. было выше, осуществить розничных от 5% 30%, также скидок услуги.

категории – покупателей, в с открытие карты клиента, право покупку 5 % скидкой.

4. ассортиментной .

На 2021 г. проведение рекламных :

– размещение информации СМИ;

– печатной с символикой;

– расширенных .

Внедрение технологии расширение реализуемых позволит доходность.

данного рекомендуется следующих скидок:

1. при продукции определенную (например, 5000 тыс.)

2.Скидки дисконтным . Особенно вариант скидок дисконтной . В случае пороги и скидок, начинают при каждого .

Долгосрочной целью является доли до 20 %.

намерением «Станкосервис» занятие положения рынке .

разработке плана предприятием выбор своих , т.. выбор , которая в корпоративную, и стратегии.

предприятием полной индикаторы маркетинговых опосредованного , в разработка внедрение рекламной , и мероприятий паблик , обеспечит преимущества сбыте.

мерами сбытовой могут :

1) рекламная ООО «» (рекламные , использование в и .п.);

рекламной . На 2021 г. проведение рекламных :

- размещение информации СМИ, в сможет информацию потребителя ценах услуги, скидок, так о организации;

- печатной с символикой;

- буклетов, с рассказом предлагаемой и , сделать на , поместить с ;

- поместить информацию фургоны автомобилей ;

- поместить об и продукци услугах в .

Реклама поможет, новых , что привести увеличению на 15-20%.

из , позволяющих сбытовую организации, рекламные .

Рекламную ООО «» осуществляет размещения СМИ, следует недостатки, с деятельностью предприятия:

– местные - игнорируются для .

В с недостатками, использовать стимулирования организацию в , а же радиостанциях . В проведенной кампании интернете увеличены только продаж, и увеличится аудитория «Станкосервис» эффект - марки «Станкосервис», не важно, дополнительная . По внедрения мероприятия ООО «» были следующие сбытовой : увеличились рекламируемых ; расширилась база.

временем данного за возрастающей можно следующий мероприятий:

- собственного с ассортиментом товарными ;

- организация по с .

Совершенствование политики. же, значение выработки расширения имеет жизненного услуг.

товарной предприятия своей снижение обращения увеличение предприятия.

качестве по товарной могут следующие:

1. сбыта счёт структуры . Возможности предприятия значительной определяются соответствующих запасов. из оптимизации .структуры является товарными , взаимодействие и в вопросе.

2. оборачиваемости запасов. связи спецификой большая финансовых организации в запасах, эффективное товарными является задачей экономике. запасы к материальным , образуя средства . Эффективное товарными позволяет изыскивать оптимизации организации таким как и расходы.

реализации перечисленных в для предприятия увеличение , реализация выхода новые , завоевание прочных на рынке.

заключение отметить, перечисленные являются схемой механизма, постоянного .

Реализация проектов получение эффекта виде денежных в перспективе. , соответственно группировку потоков интервалам проекта протяжении продолжительности существования. проведения притоков

оттоков средств рассчитать потоки инвестиционной (притоки) планируемые потоки инвестиционной (оттоки).

планируемую ООО «» по мероприятий предложенным на год. качестве планирования 1 месяц. исследованию, в главе, будет определенному объема :

- создание службы 5-7 %

- продвижения 7-10 7-10%

Учитывая проценты продаж опыт за 2020 , планируемая от по планирования следующая (21):

Таблица 21

выручки мероприятий

№ /п		**Объемы за 2020**		**Прирост продаж месяц, .**			**Прирост выручки**
			Тыс..руб		**среднее**		
1	Создание маркетинга	-февраль	11490	804	689	574	804000
		-апрель	10520	736	631	526	736000
		-август	10770	754	646	538	754000
		-ноябрь	13210	925	792	660	792000
2	продвижения	декабрь-	11490	1149	976	804	1149000
		март-	10520	1052	894	736	1052000
		июнь-	10770	1077	915	754	1077000
		сентябрь-	13210	1321	1123	925	1321000

Приведем данные , учитывая предприятия.

22

Планирование от помесячно

№ / п		**Прирост выручки, .руб.**	**вес продаж месяц 2019 год, %**	**прироста в , тыс..**
1	Декабрь	1953000	25	488250
2			39	761670
3	Февраль		36	703080
4		1788000	18	321840
5	Апрель		40	715200
6			42	750960
7	Июнь	1831000	28	512680
8			33	604230
9	Август		39	714090
10		2113000	27	570510

11	Октябрь		35	739550
12			38	802940
	Итого	7685000		7685000

того рассчитать денежных необходимо затраты, с деятельностью. предлагаемых предусматривает в таких издержек , затраты рекламу заработную сотрудникам маркетинга.

затраты размещение , это , размещение в , на и .д.

23

Затраты размещение

Статьи	**Количество,**	**Стоимость в с периода , тыс..**		**Сумма в , тыс..**	
		3 месяца	6	3 месяца	6
1. Продвижение	30	8000	18681	240000	560420
Итого				240000	560420

плату необходимо в с объемом и учетом от – 2,5 % каждому .

Приведем по деятельности (24).

Таблица 24

на мероприятия

№ /п	**затрат**		**Сумма, .руб.**
1	2	3	4
11	система (увеличение)	1	576 374
22	Программа услуг (рекламы)	1	560 420
		_	1 136 794

Первым начала примем , ставка налогам сборам 0,7%.

расчета показателей необходимо коэффициенты (k_t) каждого (периода):

$$k_t = \frac{1}{(1+r)^t}$$

t - планирования;

– Ставка .

В ставки для осуществления рекомендуется уровень (обесценивания массы). расчет дисконтирования ставке r = 8% 1 год

$$k_o = \frac{1}{(1+0{,}08)^o} = 1 \quad k_6 = \frac{1}{(1+0{,}08)^6} = 0{,}507$$

$$k_1 = \frac{1}{(1+0{,}08)^1} = 0{,}893 \quad k_7 = \frac{1}{(1+0{,}08)^7} = 0{,}452$$

$$k_2 = \frac{1}{(1+0{,}08)^2} = 0{,}797 \quad k_8 = \frac{1}{(1+0{,}08)^8} = 0{,}404$$

$$k_3 = \frac{1}{(1+0{,}08)^3} = 0{,}712 \quad k_9 = \frac{1}{(1+0{,}08)^9} = 0{,}361$$

$$k_4 = \frac{1}{(1+0{,}08)^4} = 0{,}6355 \quad k_{10} = \frac{1}{(1+0{,}08)^{10}} = 0{,}322$$

$$k_5 = \frac{1}{(1+0{,}08)^5} = 0{,}567 \quad k_{11} = \frac{1}{(1+0{,}08)^{11}} = 0{,}287$$

чистого дохода

$$NVP = \sum_{t=0}^{T} \left(\frac{Пt - Ot}{(1+r)^t} \right)$$

Пt – денежных с 1- периода период включительно, – оттоки средств 1-го по t .

Расчет дисконтированного показывает разница продисконтированными притоками оттоками текущей () деятельности инвестиционной деятельности весь реализации .

Положительная NPV (>0) свидетельствует том, проект и чистый от реализации период осуществления, к стоимости ставке r. показатель сопоставить величину от с от мероприятий.

=(287403+565008+534683+325552+342598+362044+257870+298778+289861+157216+218599+180692) – (1136794+23567+46331+43844+26695+28093+29687+21146+24499+23769+22891+17925+14817) = 3820304 – 1460058 = 2360240 > 0

NPV>0, проект и доход его за 12 составит 2360240 .рублей учетом дисконтирования 8%.

результате исследования следующие :

- Создание маркетинга;
- методики управления товарной как увеличения ;
- Применение методов и товарной предприятия основе вторичной .
- Программа услуг (рекламы);

реализации перечисленных в планируется прибыли, стратегии на рынки, более позиций старом .

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

результате работы следующие :

Стратегический подразумевает внешней компании, ресурсов, выявления изучения стратегических . В анализа, оценка компании основных , наряду этим сильные слабые организации. ресурсы необходимо того, выбрать стратегию оценить с зрения перспективы. стратегию , мы понять , насколько изменить компании, результаты, конкурентную .

Деятельность «Станкосервис» на определенного на сбыта повышение сотрудников.

компании отношении клиентов в долгосрочных отношений.

решением стала на уровень потребителя.

занимает прибыльный и использует возможности дальнейшего , в числе со контрагентами, их , компания перспективы собственного .

Конкурентный предприятия высок, ООО «» рекомендуется расширить в сбыта рекламирования, также масштаба .

В проведенного предложены мероприятия:

- службы ;

- Применение эффективного ассортиментом группы средство продаж;

- практических разработки анализа стратегии на внутренней информации.

- продвижения (размещение);

При выше мероприятий будущем данного планируется прибыли, стратегии на рынки, более позиций старом .

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. кодекс Федерации. состоянию 1 февраля 2017 . Практический /Под . Е..Евстигнеева. – .: Питер, 2005.-102с.

2. ООО «» от 21.05.2019.

3. расписание «Станкосервис» 20.12.2019.

4. Муравьёв .И. : учебник / .И. , А.. Игнатьев, .Б. . - СПб.: -во «», 2019. - 596 с.

5. И.., Матвеев .Т. вопросы и современного : монография. - : СГГА, 2011. - 412 .

6. Основы [Электронный]. - Режим : e-.ru

7. Е.. Основные разработки сбалансированных (ССП) предприятий // -Сибирь-2008. -2008. IVМеждунар. . конгр. : . материалов 5 т. (, 22-24 апреля 2008 .). - Новосибирск: , 2018. Т. 2, . 1. - С. 60-67.

8. И.. Особенности тенденции развития предпринимательства Новосибирской // ГЕО--2010. VI -2010. . науч. . : сб. в 6 . (Новосибирск, 19-29 2010 г.). - : СГГА, 2020. . 3, ч. 1. - . 134-139.

9. Матвеев .Т., М.. К объёмного планирования фирмах и предпринимательства // ГЕО--2012. VIII -2012. . науч. . : Междунар. . конф. « развитие и Востока. природопользования, , лесоустройство, недвижимостью» : . материалов 4 т. (, 10-20 апреля 2012 .). - Новосибирск: , 2019. Т. 1. - . 231-234.

10. Щербакова .А. стоимостью с тенденций развития // ГЕО--2011. VII -2011. . науч. . : сб. в 6 . (Новосибирск, 19-29 2011 г.). - : СГГА, 2019. . 3, ч. 1. - . 120-124.

11. Жердева .А. эффективности ресурсов // ГЕО--2010. VI -2010. . науч. . : сб. в 6 . (Новосибирск, 19-29

2010 г.). - : СГГА, 2020. . 3, ч. 1. - . 59-65.

12. Кожемякина .А. тенденции малого в // ГЕО--2010. VI -2010. . науч. . : сб. в 6 . (Новосибирск, 19-29 2010 г.). - : СГГА, 2020. . 3, ч. 1. - . 167-171.

13. Цыбенова .Ц. Республики в туризма // -Сибирь-2011. -2011. VIIМеждунар. . конгр. : . материалов 6 т. (, 19-29 апреля 2011 .). - Новосибирск: , 2011. Т. 3, . 1. - С. 112-115.

14. А.. Повышение использования региона // -Сибирь-2010. -2010. VIМеждунар. . конгр. : . материалов 6 т. (, 19-29 апреля 2010 .). - Новосибирск: , 2010. Т. 3, . 1. - С. 59-65.

15. Н.. О повышения использования потенциала // ГЕО--2018. IV -2018. . науч. . : сб. в 5 . (Новосибирск, 22-24 2018 г.). - : СГГА, 2018. . 6. - С. 149-152.

16. А.. Проблемы перспективы региональных природопользования // -Сибирь-2018. -2018. IVМеждунар. . конгр. : . материалов 5 т. (, 22-24 апреля 2018 .). - Новосибирск: , 2018. Т. 2, . 1. - С. 72-74.

17. А.. Система показателей , как инструмент контроля дочерних зависимых и эффективности стратегии // дело . –2017. – № 6 – С. 48 – 60

18. Л.., Фальцман .К. и предприятием. – .: Финансы статистика, 2017. – 510с.

19. А. риск-. Принципы методики. – : Вильямс, 2019. – 496 .

20. Дойль ., Штерн . Маркетинг, и . – СПб.: , 2017. – 544с.

21. Трифонов .В., А.., Ширяева .С. деятельность механизмы организации региональном . // Вестник университета . Н.. Лобачевского. 2012. № 1 – 1. . 213-216.

22. Трифонов .В., О.. Государственная инновационной предприятий региональном . // Вестник университета . Н.. Лобачевского. 2020. № 4 – 1. . 300-306.

23. Трифонов .В., О.. Государственное инновационного предприятий приоритетное модернизации экономики // Нижегородского им. .И. . 2020. № 5 – 2. С. 222-227.

24. Ю.., Соколов .Ю. стратегического инновационной на .// Вестник университета . Н.. Лобачевского. 2018. № 2 – 2. . 261-264.

25. Косовских .А., Ю.. Функциональная организационно- механизма региональной деятельностью // Нижегородского им. .И. . 2011. №3. С. 183-185.

26. Ю.., Скаржевская .А. развитием предприятия: / Под . Ю.. Трифонова. – .Новгород: -во , 2018. – 268 с.

27. Ю.. Модифицированная построения управления бизнеса. // Нижегородского им. .И. . – 2013. № 3-1. С. 289-292.

28. Ю.., Григорьев .В. управление: . – Нижний : Изд- ННГУ . Н.. Лобачевского. 2020. – 364с.

29. Е.. Проблемы инвестирования Российской // Экономический : теория практика. 2019. №18(183). . 2-7.

30. Трифонов .В., А.. Стратегия на становления рыночного // Вестник университета . Н.. Лобачевского. 2019. № 3 – 1. . 221-225.

31. Солдатов .А., Ю.. Синтетический к управлению предприятия. // предпринимательство. 2017. №5. . 45-51.

32. Сергеев .В., И.. Организация финансирование . – М.: и , 2019. 516 с.

33. , Э.. Стратегический : способы российских . - М.: Экономического , 2012. 458 с.

34. организаций ()/ Под . проф. .В. . – М.: -ДАНА, 2020. 289 .

35. Финансы (предприятий):/ ред. . Н.. Колчиной. – 2- изд.,– .: ЮНИТИ-, 2019. 362 с.

А

о результатах

декабрь 2020г.

Форма ОКУД	0710001		
(число, , год)	31	12	2020
ООО «»	01430671		
Идентификационный налогоплательщика	7606074564		
-правовая /форма			
Общество ограниченной	47	12	
Единица : тыс. .	384		

Наименование	Код	31 декабря 2020 .	На 31 2019 г.
	2110	288964	289732
Себестоимость	2120	(257962)	(253482)
Валовая (убыток)	2100	31002	36250
расходы	2210	(5973)	(5769)
расходы	2220	(3996)	(3980)
(убыток) продаж	2200	21033	26501
от в организациях	2310		
к	2320		
Проценты уплате	2330	(10920)	(11310)

доходы	2340	1121	1421
расходы	2350	(4350)	(5498)
(убыток) налогообложения	2300	6884	11114
налог прибыль	4321	(1187)	(2090)
т. постоянные обязательства ()	2421	537	775
Изменение налоговых	2430	2450	2450
Изменение налоговых	2450		
Прочее	2460		
прибыль ()	2400	3247	6574

Главный бухгалтер _____ _____ __

Б

баланс

декабрь 2020г.

Форма ОКУД	0710001		
(число, , год)	31	12	2020
ООО «»	01430671		
Идентификационный налогоплательщика	7606074564		
-правовая /форма			
Общество ограниченной	47	12	
Единица : тыс. .	384		

	На 31.12	31 декабря	31 декабря
показателя	20 120г.	20 19 .	20 18 г.
I. АКТИВЫ активы	587	655	741
исследований разработок			
поисковые			
Материальные активы			
средства	39876	41654	56789
вложения материальные			
Финансовые			
Отложенные активы	537	775	654
внеоборотные	659	574	235
Итого разделу	41659	43658	58419
II. АКТИВЫ	36548	37895	42567

Налог добавленную по ценностям	3425	3986	4356
задолженность	46213	49875	54325
вложения (исключением эквивалентов)			
средства денежные	4321	8765	13245
Прочие активы	431	675	1543
по II	90938	101196	116036
	132597	144764	174455

Форма 0710001 . 2

	На 31.12	31 декабря	31 декабря
показателя	20 20 .	20 19 г.	20 18 .
ПАССИВ . КАПИТАЛ РЕЗЕРВЫ капитал (капитал, фонд, товарищей)	3200	3200	3200
акции, у	( )	( )	( )
Переоценка активов			
капитал (переоценки)			
капитал			
прибыль (убыток)	3247	6574	13245
по III	6447	9774	16445
. ДОЛГОСРОЧНЫЕ Заемные	18000	19000	20000
Отложенные обязательства	450	450	
обязательства			
обязательства			
по IV	18450	19450	22450

. КРАТКОСРОЧНЫЕ Заемные	24000	30000	35000
Кредиторская	74379	69928	84917
Доходы периодов	2478	5643	3456
обязательства	1200	1200	1200
обязательства	5643	8769	10987
по V	107700	115540	135560
	132597	144764	174455

ПРИЛОЖЕНИЕ

Основные - экономические деятельности ООО «» в 2018 – 2020гг.

показателей	. изм.	2018	2019 год	2020	Отклонение 2020 . от 2019

					.	отн.
от продукции,	тыс. .руб.	290105	289732	288964	-768	0,99
выработка 1-работающего	. тыс..	1009, 79	998, 58	948,88	-49,7	0,95
Фонд платы	. тыс..	20448	25027	27720	2693	1,11
Среднегодовая /п 1- работающего	. тыс..	170,4	189,6	198	8,4	1,04
Себестоимость продукции	. тыс..	250782	253482	257962	4480	1,02
Затраты 1 рубль	руб.	0,86	0,87	0,89	0,02	1,02
	тыс. .руб.	29842	26501	21033	- 5468	79,4
производства	%	18,5	16,5	13,6	-2,9	0,82
продаж	%	10,3	9,14	7,27	- 1,87	0,80
ОПФ	. тыс..	546042	682034	772952	90918	1,13
Фондоотдача	/руб.	0,21	0,19	0,17	- 0,02	0,89
	руб/	4,65	5,17	5,82	0,65	1,13
Фондовоору-	тыс. .руб. /.	4550,35	5166,92	5521, 09	354,17	1,07
Коэффициент	-	0,09	0,07	0,05	- 0,02	0,71
Коэффициент	-	0,10	0,07	0,05	- 0,03	0,71
Коэффициент собственными средствами	-	- 0,36	- 0,33	- 0,39	0,03	1,18

Г

структуры состава и источников ООО «» в 2018 – 2020гг.

показателей	2018		2019 год		2020год		2020-2019, %	Темп 2020-2020 2019,%
	сумма. тыс..	уд. %	сумма. тыс..	уд. %	сумма. тыс..	уд. %		
Нематериальные	741	0,42	655	0,45	587	0,44	-0,01	- 10,38
Основные	56789	32,55	41654	28,77	39876	30,07	1,30	-4,27
Отложенные активы	654	0,37	775	0,54	537	0,40	- 0,14	- 30,71
внеоборотные	235	0,13	574	0,40	659	0,50	0,10	14,81
Запасы	42567	24,40	37895	26,18	36548	27,56	1,38	- 3,55
	4356	2,50	3986	2,75	3425	2,58	-0,17	- 14,07

Дебиторская	54325	31,14	49875	34,45	46213	34,85	0,40	- 7,34
Денежные	13245	7,59	8765	6,05	4321	3,26	-2,79	-50,70
Прочие	1543	0,88	675	0,47	431	0,33	- 0,14	- 36,15
Всего	174455	100	144764	100	132597	100	-	-8,40
ПАССИВ								
капитал	3200	1,83	3200	2,21	3200	2,41	0,20	-
прибыль (убыток)	13245	7,59	6574	4,54	3247	2,45	-2,09	- 50,60
займы кредиты	20000	11,46	19000	13,12	18000	13,57	0,45	-5,26
налоговые	450	1,40	450	0,31	2450	0,34	0,03	-
Краткосрочные и	35000	20,06	30000	20,72	24000	18,10	-2,62	-20
Кредиторская	84917	48,68	69928	48,30	74379	56,09	7,79	6,37
Доходы периодов	3456	1,98	5643	3,90	2478	1,87	- 2,03	-56,09
обязательства	1200	0,69	1200	0,83	1200	0,90	0,07	-
обязательства	10987	6,30	8769	6,06	5643	4,26	-1,8	-35,65
пассивы	174455	100	144764	100	132597	100	-	- 8,40

Д

финансовой ООО «» в 2018 – 2020гг.

	Год				
	201	2019	2020	2019-	2020-

	8			2018	2019
Коэффициент (финансовой) (Собственный / Валюта)	0,09	0,07	0,05	-0,02	-0,02
Коэффициент левериджа (капитал / капитал)	9,61	13,81	19,56	4,2	5,75
постоянного	3,55	4,47	6,46	0,92	1,99
Коэффициент (Собственные средства / капитал)	-2,55	-3,47	-5,46	-0,92	-1,99
финансирования (капитал / капитал)	0,10	0,07	0,05	-0,03	-0,02
обеспеченности источниками ((Собственный - Внеоборотные) / Оборотные)	-0,36	- 0,33	-0,39	0,03	-0,06
Коэффициент запасов (оборотные / Запасы)	-0,99	-,089	-0,96	0,1	-0,07
покрытия (коэффициент устойчивости)((капитал + обязательства) / баланса)	0,22	0,20	0,19	-0,02	-0,01

Выпускная квалификационная работа – бакалаврская работа выполнена мной совершенно самостоятельно. Все использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них. Выпускная квалификационная работа – бакалаврская работа прошла проверку на корректность заимствования в системе «Руконтекст».

Настоящим подтверждаю, что даю разрешение Университету «Синергия» на размещение полного текста моей выпускной квалификационной работы – бакалаврской работы, отзыва на мою выпускную квалификационную работу, рецензии (при наличии) в электронно-библиотечной системе Университета «Синергия».



_____ _____ /_Ахмаджанов Б.Б.
Подпись *(Ф.И.О.)*

«_10__» _____2021г.