МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ

ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

«ИЖЕВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»

Кафедра экономики АПК

 ДОПУЩЕНА К ЗАЩИТЕ

 Заведующий кафедрой,

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_И.М.Гоголев

 «\_\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2017 г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

На тему: Направления совершенствования предпринимательской деятельности в ЗАО «Рестер» г. Ижевска Удмуртской Республики

Направление подготовки «Менеджмент»

Направленность- Менеджмент организации

Выпускник \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_М.П.Голоднюк

 подпись, дата

Научный руководитель

д.э.н..,профессор \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Е.А.Конина

подпись, дата

Рецензент,

к. э. н., доцент \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Г.Я.Остаев

подпись, дата

Ижевск 2017

**СОДЕРЖАНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ………………………………………………………………….….…5

1.ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ………………….…8

1.1 Сущность экономической эффективности и необходимость повышения предпринимательской деятельности в условиях рыночной экономики…………………………………..………………………………….…..8

1.2. Основные показатели оценки экономической эффективности деятельности предприятия………………………………………………………13

1.3 Факторы, влияющие на экономическую эффективность деятельности предприятия……………………………………………………………………...18

2.ОРГАНИЗАЦИОННО – ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЗАО «Рестер»…………………………..……………….23

2.1. Правовой статус и виды деятельности организации ……………………..23

2.2. Основные экономические показатели деятельности организации ….…..28

2.3. Финансовое состояние организации…………………………….…………30

2.4.Показатели прибыли и рентабельности …………………………….……..32

3.АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ЗАО «Рестер»…..……….36

3.1.Выявление и анализ факторов, определяющих конкурентоспособность организации………………………………………………………………………36

3.2.Анализ рынка покупателей …………………………………………………41

3.3.Анализ поставщиков…………………………………………………...……42

4Эффективность предпринимательской деятельности в ЗАО «Рестер»……………………………………………………………………...…...47

4.1.Переоснащение производства с помощью механизма факторинга……....47

4.2 Обоснования эффективности оптимизации структуры поставщиков.…...57

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ………………………………………………...70

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ………………………….….73

**ВВЕДЕНИЕ**

Эффективность производства относится к числу ключевых категорий рыночной экономики, которая непосредственно связана с достижением цели развития как каждого предприятия в отдельности, так и общества в целом. Для оценки и измерения эффективности предприятия используется понятие экономической эффективности. Данное понятие характеризует результативность производственно-хозяйственной деятельности предприятия, которая определяется путем сопоставления полученных результатов и затрат, расходованных на достижение этих результатов. Под результатами в экономике понимается итог использования или применения ресурсов. Результаты проявляются в различных формах: создание конкурентоспособного образца продукции, выручка от увеличивающего объема производства, количество новых изделий. Они могут быть выражены в натуральных и стоимостных формах.

На практике вопросы повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности на предприятия является достаточно разработанными. Однако для нашего предприятия данная тема является достаточно актуальной.

Следует уделить большее внимание аспектам экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия и путям ее повышения. Экономически эффективным можно считать то производство, при котором при реализации своей продукции (работ, услуг) и при выплате всех обязательных платежей и налогов у предприятия остается чистая прибыль на развитие производства. Для достижения эффективного производства необходимо четко знать потребности в оборудовании, материалах, полуфабрикатах, численности основных и вспомогательных рабочих (персонала) для изготовления в срок продукции в установленных объемах и соответствующе установленным требованиям по качеству.

Большинство экономистов считают, что повышению эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг можно добиться на основе систематического анализа хозяйственной деятельности предприятия. Анализ деятельности дает возможность выработать необходимую стратегию и тактику развития предприятия, на основе которых формируется производственная программа, выявляются резервы повышения эффективности производства. Повысить экономическую эффективность означает:

- получить больший результат при одинаковых затратах ресурсов;

- получить одинаковый результат при меньших затратах ресурсов;

- достичь большего результата с меньшими затратами ресурсов.

Целью данной дипломной работы является комплексный анализ деятельности предприятия, а также поиск и оценка путей повышения экономической эффективности его деятельности.

Для реализации поставленной цели в данной работе обозначены следующие задачи:

- рассмотреть теоретические и методические аспекты понятия экономической эффективности деятельности;

- изучить систему показателей оценки экономической эффективности деятельности предприятия;

- рассмотреть направления повышения экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия;

- провести анализ финансово-хозяйственной деятельности объекта исследования;

- разработать основные рекомендации по улучшению финансового состояния предприятия и повышения его финансовых результатов путем замены поставщиков.

Объектом исследования является ЗАО «Рестер» г.Ижевска Удмуртской республики. Предметом исследования являются направления совершенствования предпринимательской деятельности.

Теоретическую основу дипломной работы составляют научные труды отечественных и зарубежных ученых экономистов по проблеме экономической эффективности деятельности предприятия, нормативные и законодательные акты.

Информационною базу для написания данной дипломной работы составляет бухгалтерская (финансовая) отчетность ЗАО «Рестер» в разрезе 2013 – 2015 гг.

При проведении данного анализа были использованы следующие приемы и методы:

- анализ коэффициентов (относительных показателей),

- сравнительный анализ.

Практическое значение работы заключается в возможности использования проведенных автором результатов исследований и разработок, а также выработанных рекомендаций по улучшению финансового состояния предприятия.

**1.ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**1.1 Сущность экономической эффективности и необходимость повышения предпринимательской деятельности в условиях рыночной экономики**

Экономическая эффективность – сложная категория экономической науки. Она пронизывает все сферы практической деятельности человека, все стадии общественного производства, является основой построения количественных критериев ценности принимаемых решений, используется для формирования материально-структурной, функциональной и системной характеристики хозяйственной деятельности. Можно сказать, что такие наиболее существенные характеристики хозяйственной деятельности, как целостность, многосторонность, динамичность, многомерность и взаимосвязанность ее различных сторон, находят свое адекватное отражение через категорию эффективности.

Анализ общей эффективность хозяйственной деятельности является прерогативой высшего звена управленческих структур организации.

Эффективность или неэффективность частных управленческих решений, связанных с определение цены продукта, размера партии закупок или поставок продукции, замене оборудования или технологии и другие решения должны пройти оценку с точки зрения общего успеха фирмы, характера ее экономического роста и роста общей эффективности.

Основными задачами анализа эффективности являются:

* оценка хозяйственной ситуации;
* выявление факторов и причин достигнутого состояния;
* подготовка и обоснование принимаемых управленческих решений;
* выявление и мобилизация резервов повышения эффективности хозяйственной деятельности [14, с.157].

Результаты анализа способствуют росту информированности администрации предприятия и других пользователей экономической информации – субъектов анализа – о состоянии интересующих их объектов.

При помощи принципа эффективности могут быть сформулированы критерии для всех видов целей (экономических, социальных, технических, экологических).

Каждая организация принимает решение по большой совокупности вопросов: определение номенклатуры выпускаемой и реализуемой продукции; на какой рынок или его сегмент выходить с этим товаром; какие технологии использовать для производства и реализации товаров; какая структура ресурсов необходима и как распределять трудовые, материальные и финансовые ресурсы; каких показателей должно достичь предприятие за определенный период, особенно по качеству и техническим характеристикам товара, по эффективности производства и сбыта и т.д.

Из многих направлений деятельности предприятия необходимо установить, какие можно считать стратегическими. Они могут определяться той конечной целью, которую предприятие ставит перед собой [39, с.7].

На основе обобщения опыта отечественных и зарубежных предприятий, различных литературных источников сформулированы и на практике используются следующие основные системы целей деятельности хозяйствующих субъектов [21, с.64]:

* экономические цели, которые предусматривают завоевание и удержание определенной доли на рынке для отдельных товаров и по всему ассортименту, максимизацию прибыли, возмещение за счет доходов затрат, снижение убытков, увеличение объема продаж и др. Для оценки достижения этих целей необходимо выбирать показатели, которые выражают экономическую рациональность деятельности предприятия. Важнейшим выражением относительных показателей эффективности в этих случаях является отношение результата к совокупным ресурсам или затратам.
* технические цели, которые ориентируют предприятие на улучшение качества продукции, повышение технического уровня оборудования, машин и технологий и др.;
* социальные цели, которые предусматривают сокращение рабочего времени, улучшение социального обеспечения в старости, дают гарантии занятости и др.;
* экологические цели, которые нацеливают предприятия на предотвращение ущерба окружающей среде путем снижения уровня загрязнения воды и воздуха, уменьшения количества отходов и их переработки, устранения шума и др.

Соответственно указанным целям осуществление хозяйственно-финансовой деятельности подчинено требованиям не только экономической, технической, социальной и экологической рациональности, но и их совокупности.

В большинстве предприятий (в основном коммерческих) принцип экономической рациональности выступает как доминирующий фактор. Эти предприятия считают своей главной целью максимизацию прибыли. Однако в этом случае наряду с экономической эффективностью (рациональностью) находят свое отражение социальная, техническая и экологическая рациональности, но как критерии второго, третьего и четвертого порядка. Из комплекса четырех описанных типов рациональности принцип эффективности используется при оценке достижения всех целей, который включает в себя все четыре разновидности рациональности. На предприятии нужно принимать решения всегда с таким расчетом, чтобы с помощью имеющихся ограниченных средств обеспечить оптимальное достижение всех видов поставленных целей [21, с.65].

Несмотря на то, что обеспечение прибыльной работы предприятия является первоочередной среди многих целей, это не означает, что остальные малозначительны. Достижение каждой цели должно быть просчитано и предусмотрено решением соответствующих задач в ближайшее время и в долгосрочной перспективе. При этом необходимо помнить, что другие задачи (цели развития) будут решены (достигнуты), если предприятие обеспечит получение прибыли от хозяйственной деятельности. Именно за счет прибыли формируются средства для развития предприятия [21, с.66].

Приведенные положения позволяют раскрыть понятие трех разных видов эффективности [10, с.115]:

1. Эффективность хозяйственной деятельности предприятия определяется полученными результатами (в процессе этой деятельности), которые отражают достижение целей развития (повышение доли на рынке в виде достигнутого объема реализованной продукции или получение прибыли как эффекта и т.п.), и конкурентным успехом на рынке (выражаемом в качестве продукции и цене, по которой стала возможна реализация), представленным в виде объема реализованной продукции или эффекта и соотнесенным с величиной совокупных, примененных и потребленных ресурсов.

2. Эффективность использования отдельных видов ресурсов характеризуется соотношением объема выпуска продукции или прибыли от хозяйственно-финансовой деятельности с соответствующей величиной ресурсов (отдельных видов или отдельными видами затрат, связанными с рабочей силой, с использованием основных фондов или оборотных средств). Так, конечные результаты деятельности предприятия представляют собой объем выпуска или объем реализованной продукции и эффект в виде прибыли.

Примененные ресурсы – это реальный капитал, который измеряется в стоимостной форме и включает величину (основных фондов и оборотных средств.

Потребленные ресурсы – это текущие затраты живого и овеществленного труда в виде расходов на производство и продажи.

Ресурсный и затратный методы построения системы показателей экономической эффективности не противоречат один другому, наоборот, при таком подходе к их определению возможно более глубоко исследовать движение эффективности, определить резервы и наметить конкретные пути ее повышения [18, с.78].

3. Эффективность производства товаров состоит в использовании минимального количества ресурсов для производства данного объема товаров и оказания услуг и в снижении расходов на единицу продукции (работ, услуг).

Второй показатель эффективности (из трех названных выше) является сквозным, который используется при ее оценке по отрасли, различным сферам и в целом по экономике страны.

Эффективность в сфере экономики – воспроизводственная категория. В результате движения продукции через фазы воспроизводства имеют место экономические отношения по поводу эффективного использования ресурсов для достижения конечных результатов.

Отсюда очевидна необходимость изучения эффективности применительно к воспроизводству в целом и его отдельным фазам во всех сферах национальной экономики и на уровне хозяйствующих субъектов.

Эффективная работа предприятий способствует обеспечению эффективности общественного производства. Она достигается тогда, когда невозможно перестроить использование наличных ресурсов таким образом, чтобы увеличить выпуск одного товара без уменьшения выпуска любого другого товара. В другой редакции – для достижения эффективности необходимо отсутствие возможности получения ресурсов или обмена наличными продуктами между потребителями. В данном случае изложена теоретическая посылка, и достижение такой ситуации на практике невозможно [10, с.116].

В каждой национальной экономике имеются неисчерпаемые резервы повышения эффективности на всех уровнях управления, как на предприятиях, так и в отраслях, и т.д. Изменение этих показателей в сторону изменения эффективности в анализируемом периоде по сравнению с их величиной в предшествующем периоде свидетельствует об эффективной работе предприятия по указанному направлению.

В каждой национальной экономике имеются возможности получить дополнительные выигрыши за счет структурных изменений в экономике, используемых ресурсов, внедрения новых технологий, улучшение качества сырья, материалов, новых видов топлива и других факторов. Поэтому для всех стран актуальной является проблема использования имеющихся возможностей (при данном уровне развития) в деле повышения эффективности хозяйствования, распределения и обмена ресурсов и потребления готовой продукции (товаров и услуг).

В настоящее время исключительное значение для российской экономики имеет стимулирование эффективных направлений использования и экономии ресурсов [40, с.20].

**1.2. Основные показатели оценки экономической эффективности деятельности предприятия**

Одним из основных требований хозяйствования в условиях рыночной экономики является безубыточность хозяйственной и другой деятельности предприятия, возмещение расходов собственными доходами и обеспечение в определенных размерах рентабельности функционирования капитала [32, с.281].

Эффективность является сложной категорией, которая складывается в организации (в отрасли и т.п.) под влиянием множества внутренних и внешних факторов: экономических, правовых, социальных и др. Это обстоятельство и тот факт, что эффективность представлена в различных видах (эффективность хозяйственной деятельности предприятия, эффективность использования различных ресурсов, эффективность производства и т.п.), являются причинами использования для ее количественной оценки множества показателей. Их упорядоченность, расположение, например, в порядке обобщающих показателей эффективности к частным, образует определенную систему показателей.

Основополагающим принципом формирования системы показателей эффективности и выражения ее сущности на всех уровнях управления экономикой (страны, отрасли, хозяйствующего субъекта) является соотношением конечного результата (дохода, валового внутреннего продукта, объема выпуска или реализации продукции) и эффекта (прибыли) с примененными и потребленными ресурсами (в совокупности или по отдельным видам).

Соотношение показателей можно исчислять различными способами. При определении показателя эффективности как отношения результата в виде объема выпуска (реализации) продукции или эффекта (прибыли) к ресурсам или затратам необходимо ориентироваться на его максимизацию. При использовании обратных показателей в виде отношения ресурсов или затрат к объему выпуска (реализации) продукции или эффекту (прибыли) важно добиваться их минимизации [28, с.36].

Практическое использование системы показателей экономической эффективности в отраслях предусматривает [32, с.282]:

* ориентацию предприятий на интенсивный путь развития и достижения более высокого уровня эффективности в динамике;
* выявление резервов дальнейшего совершенствования хозяйственной деятельности предприятия на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, современных технологий и улучшения организации производства;
* создание действенного механизма повышения эффективности.

В качестве обобщающих показателей эффективности хозяйственной деятельности предприятия необходимо использовать отношение объема реализованной продукции или эффекта в виде прибыли к совокупной величине ресурсов, включающих среднегодовую стоимость основных и оборотных средств или к общей сумме расходов на производство или продажи.

Главным показателем, характеризующим финансовые результаты хозяйственной деятельности торговых организаций, являются валовой доход, прибыль и рентабельность.

Цель анализа финансовых результатов – выявление путей и возможностей их роста повышения качества обслуживания потребителей. В процессе анализа дают оценку состояния валового дохода, прибыли и рентабельности на предприятиях, изучают их динамику и влияние факторов на финансовые результаты. Одной из главных задач анализа является изучение и мобилизация резервов их роста, повышения стимулирующей роли доходов и прибыли в результатах хозяйственной и другой деятельности предприятий.

Комплексный экономический анализ представляет собой анализ хозяйственной деятельности предприятия или какой-либо отдельной, наиболее существенной стороны его деятельности на основе системного подхода.

Системный подход к проведению комплексного экономического анализа предполагает наличие определенной последовательности с целью всестороннего охвата взаимосвязанных и взаимообусловленных показателей.

Одной из основных задач комплексного экономического анализа является выявление эффективности хозяйственной деятельности предприятия [36, с.39].

Системный подход позволяет глубже изучить исследуемое предприятие, получить более полное представление о нем.

Системный подход в экономическом анализе направлен на разработку научно обоснованных вариантов решения определенных задач, а также позволяет выбрать наиболее целесообразные управленческие решения для достижения поставленных целей [32, с.283].

При выборе методики проведения комплексного экономического анализа могут быть использованы следующе подходы (рис.1.)



Рисунок 1. Подходы к проведению анализа эффективности хозяйственной деятельности

В качестве обобщающей оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия могут быть использованы следующие комплексные показатели [32, с.284]:

1. Показатель эффективности использования торгового потенциала предприятия:

 , (1)

Где:

 – показатель эффективности использования торгового потенциала предприятия;

РТО – розничный товарооборот;

ФЗП – средства на оплату труда;

ОС – среднегодовая стоимость оборотных средств;

ОФ – среднегодовая стоимость основных средств;

 – нормативный коэффициент, равный 0,12.

Рассматриваемый показатель позволяет оценить эффективность использования экономического потенциала предприятия и сравнить имеющиеся у него ресурсы с основным конечным результатом деятельности – розничным товарооборотом. Чем выше значимость этого показателя, тем лучше выполняется предприятием его основная функция – обеспечение потребностей населения в товарах и услугах, тем эффективнее используются ресурсы предприятия.

2. Показатель эффективности финансовой деятельности:

 ** (2)

Где:

 – показатель эффективности финансовой деятельности;

ВП – сумма валовой прибыли.

С помощью этого показателя можно оценить, при каких ресурсах достигнут основной финансовый результат деятельности предприятия и насколько эффективно используются эти ресурсы.

3. Показатель эффективности трудовой деятельности:

 (3)

Где:

 – показатель эффективности трудовой деятельности;

Ч – среднесписочная численность работников;

СЗ – средняя заработная плата одного работника.

Этот показатель характеризует прирост производительности труда на 1 руб. увеличения средней заработной платы [32, с.284].

Показатель эффективности трудовой деятельности также может быть рассчитан как отношение объема розничного товарооборота к сумме расходов на оплату труда:

 (4)

4. На основании трех рассчитанных показателей может быть исчислен интегральный показатель экономической эффективности хозяйственной деятельности:

 (5)

где  – интегральный показатель экономической эффективности хозяйственной деятельности [32, с.286].

**1.3 Факторы, влияющие на экономическую эффективность деятельности предприятия**

В основе всех экономических показателей хозяйственной деятельности предприятия лежит технико-организационный уровень производства, т.е. качество продукции и используемой техники, прогрессивность технологических процессов, техническая и энергетическая вооруженность труда, степень концентрации, кооперирования и комбинирования, длительность производственного цикла и ритмичность производства, уровень организационного производства и управления. Техническая сторона производства непосредственно не является предметом экономического анализа. Но экономические показатели изучаются в тесном взаимодействии с технологией производства, его организацией.

Все явления и процессы хозяйственной деятельности предприятий находятся во взаимосвязи, взаимозависимости и обусловленности. Одни из них непосредственно связаны между собой, другие – косвенно. Например, на величину валовой продукции непосредственное влияние оказывают такие факторы, как численность работающих и уровень производительности их труда. Все другие факторы воздействуют на показатель косвенно [17, с.23].

Каждое явление можно рассматривать как причину и как результат. Например, производительность труда можно рассматривать, с одной стороны, как причину изменения объема производства, уровня ее себестоимости, а с другой – как результат изменения степени механизации и автоматизации производства, усовершенствования организации труда и т.д.

Каждый результативный показатель зависит от многочисленных и разнообразных факторов. Чем более детально исследуется влияние факторов на величину результативного показателя, тем точнее результаты анализа и оценка качества работы предприятий. Отсюда важным методологическим вопросом в анализе хозяйственной деятельности является изучение и измерение влияния факторов на величину исследуемых экономических показателей. Без глубокого и всестороннего изучения факторов нельзя сделать обоснованные выводы о результатах деятельности, выявить резервы производства, обосновать планы и управленческие решения [17, с.24].

Обобщающий показатель складывается под воздействием вполне определенных экономических и других факторов. Факторы – это элементы, причины, воздействующие на данный показатель или на ряд показателей. В таком понимании экономические факторы, как и экономические категории, отражаемые показателями, носят объективный характер. С точки зрения влияния факторов на данное явление или показатель надо различать факторы первого, второго, …., n-го порядков. Различие понятий «показатель» и «фактор» условно, так как практически каждый показатель может рассматриваться как фактор другого показателя более высокого порядка и наоборот.

От объективно обусловленных факторов надо отличать субъективные пути воздействия на показатели, т.е. возможные организационно-технические мероприятия, с помощью которых можно воздействовать на факторы, определяющие данный показатель.

Факторы в экономическом анализе могут классифицироваться по различным признакам. Так, факторы могут быть общими, т.е. влияющими на ряд показателей, или частными, специфическими для каждого показателя. Обобщающий характер многих факторов объясняется связью и взаимной обусловленностью, которые существуют между отдельными показателями.

Исходя из задач анализа эффективной деятельности важное значение имеет классификация факторов, деление их на внутренние (которые в свою очередь подразделяются на основные и неосновные) и внешние [17, с.25].

Внутренними основными называются факторы, определяющие результаты работы предприятия. Внутренние неосновные факторы, хотя и определяют работу производственного коллектива, но не связаны непосредственно с сущностью рассматриваемого показателя: это структурные сдвиги в составе продукции, нарушения хозяйственной и технологической дисциплины. Внешние факторы – это те, которые не зависят от деятельности производственного коллектива, но количественно определяют уровень использования производственных и финансовых ресурсов данного предприятия. Здесь надо заметить, что, например, социальные факторы могут быть и зависимы от деятельности производственного коллектива, поскольку они входят в орбиту планирования социального развития предприятия. То же касается природных и внешнеэкономических условий.

Вместе с тем во многих случаях при развитых производственных связях и отношениях на результаты работы каждого предприятия в значительной степени оказывает влияние деятельность других предприятий, например, равномерность и своевременность поставок товаров, их качество, стоимость, конъюнктура рынка, инфляционные процессы и др.

Нередко на результатах работы предприятий отражаются перемены в отрасли специализации и производственной кооперации. Эти факторы являются внешними. Они не характеризуют усилия данного коллектива, но их исследование позволяет точнее определить степень воздействия внутренних причин и тем самым более полно выявить внутренние резервы производства [8, с.84].

Для правильной оценки деятельности предприятий факторы необходимо разделить еще на объективные и субъективные. Объективные не зависят от воли и желаний людей, например, стихийное бедствие. В отличие от объективных субъективные причины зависят от деятельности отдельных людей, предприятий, организаций и учреждений.

Факторы могут также делиться на общие и специфические. К общим относятся факторы, которые действуют во всех отраслях экономики. Специфическими являются те, которые действуют в условиях отдельной отрасли экономики или предприятия. Такое деление факторов позволяет полнее учесть особенности отдельных предприятий, отраслей производства и сделать более точную оценку их деятельности.

По сроку воздействия на результаты производства различают факторы постоянные и переменные. Постоянные факторы оказывают влияние на изучаемое явление беспрерывно на протяжении всего времени. Воздействие же переменных факторов проявляется периодически, например, освоение новой техники, новых видов продукции, новой технологии производства.

Большое значение для оценки деятельности предприятий имеет деление факторов на интенсивные и экстенсивные. К экстенсивным относятся факторы, которые связаны с количественным, а не качественным приростом результативного показателя. Интенсивные факторы характеризуют степень усилия, напряженности труда в процессе производства.

Если при анализе ставится цель измерить влияние каждого фактора на результаты хозяйственной деятельности, то их разделяют на количественные и качественные, сложные и простые, прямые и косвенные, измеримые и неизмеримые [37, с.94].

Количественными считаются факторы, которые выражают количественную определенность явлений (количество рабочих, оборудования и т.д.). Качественные факторы определяют внутренние качества, признаки и особенности изучаемых объектов (производительность труда и т.д.).

Большинство изучаемых в анализе факторов состоят из нескольких элементов. Однако есть и такие, которые не раскладываются на составные части. В связи с этим факторы делятся на сложные (комплексные) простые (элементные). Примером сложного фактора является производительность труда, а простого – количество рабочих дней в отчетном периоде.

Как уже указывалось, одни факторы оказывают непосредственное влияние на результативный показатель, другие – косвенное. В зависимости от этого различают факторы первого, второго, третьего и последующих уровней подчинения. К факторам первого уровня относятся те, которые непосредственно влияют на результативный показатель. Факторы, которые определяют результативный показатель косвенно, при помощи факторов первого уровня, называются факторами второго уровня т.д. Количество отработанных дней одним работником и среднедневная выработка – факторы второго уровня относительно валовой продукции. К факторам же третьего порядка относятся продолжительность рабочего дня и среднечасовая выработка [8, с.86].

Классификация факторов, исходя из анализа деятельности предприятия как хозрасчетных объектов, и совершенствования методики их анализа позволяют решить важную проблему – очистить основные показатели от влияния внешних и побочных факторов с тем, чтобы показатели, принятые для оценки эффективности деятельности предприятия и определения уровня материального стимулирования, лучше отражали собственные достижения трудовых коллективов предприятий.

Творческое значение комплексной классификации факторов состоит в том, что на ее основе можно моделировать хозяйственную деятельность, осуществлять комплексный поиск внутрихозяйственных резервов с целью повышения эффективности производства [37, с.96].

**2.ОРГАНИЗАЦИОННО – ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЗАО «Рестер»**

**2.1. Правовой статус и виды деятельности организации**

Закрытое акционерное общество (далее Общество) ЗАО «Рестер» учреждено и действует на основании Устава, Гражданского кодекса Россий­ской Федерации, Федерального закона "Об обществах с ограниченной ответ­ственностью", а также иного применимого законодательства.

Полное фирменное наименование Общества на русском языке: Закрытое Акционерное общество ЗАО «Рестер». Сокращенное фирменное наименование Общества на русском языке – ЗАО «Рестер»

Общество считается созданным как юридическое лицо с момента его государственной регистрации.

ЗАО «Рестер» учреждено в соответствии с действующим законодательством РФ. Зарегистрировано решением главы местной администрации Ленинского района города Ижевска № 256 от 06 июня 2008 года, регистрационный номер 456.

ЗАО «Рестер» является юридическим лицом и имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, мо­жет от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и неиму­щественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Общество имеет гражданские права и несет обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федераль­ными законами.

Основные виды деятельности ЗАО «Рестер» представлены в табл.1.

Таблица 1

Структура видов деятельности ЗАО «Рестер»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид деятельности | Структура, % | Выручка за 2015 год, тыс.руб. |
| 1 | 2 | 3 |
| 1.Производство электромонтажных работ | 48,7 | 8853,11 |
| 2.Предоставление услуг по монтажу, ремонту и техническому обслуживанию электрической распределительной техники | 22,1 | 4017,56 |
| 3.Оптово - розничная торговля и обслуживание физических лиц и организаций | 13,2 | 2399,63 |
| 4.Торгово-посредническая деятельность | 7,0 | 1272,53 |
| 5.Производство товаров и услуг, не подлежащих лицензированию | 4,6 | 836,23 |
| 6.Иные виды деятельности, не противоречащие действующему законодательству | 4,4 | 799,88 |

Согласно данным табл.1.видно, что основным видом деятельности является производство электромонтажных работ – 48,7%. Количество денежных средств, вырученных от данного вида деятельности за 2015 финансовый год составляет 8853,11 тыс.руб. Оптово - розничная торговля комплектующими товарами при выполнении электромонтажных работ и оказания сопутствующих услуг составила 22,1%. Выручка от данного вида деятельности составила 4017,56 тыс.руб.

Торгово – посредническая деятельность ЗАО «Рестер» занимает 3 место в структуре деятельности организации и составляет 7% (выручка 2399,63 тыс.руб.).

Иные виды деятельности организации по итогам 2015 года составили 4,4% (799,88 тыс.руб.).

Общество имеет круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на место его нахождения, штампы и бланки со своим наименованием, собственную эмблему.

Имущество Общества состоит из основных фондов и оборотных средств, приобретаемых Обществом, необходимых для осуществления дея­тельности Общества. Организационная структура ЗАО «Рестер» определяется его Уставом, в котором содержатся положения об органах управления Общества, их полно­мочиях, ответственности и взаимосвязи при осуществлении коммерческий и иных операций.

 Высшим органом управления общества является собрание учредителей и проводится не реже 1 раза в год. Учредители должны соблюдать лояль­ность по отношению к обществу, обязаны выполнять свои обязанности добросовестно, и несут ответственность за ущерб согласно законодательства. Деятельность регламентируется Уставом ЗАО «Рестер» и Учредительным до­говором.

 Собрание учредителей в составе 3 человек осуществляет руководство деятельностью общества с определением приоритетных направлений дея­тельности.

Общее руководство деятельностью Общества осуществляет директор, главный бухгалтер и главный инженер. На них возлагаются также наблюде­ние и контроль за работой правления Общества. На общем собрании рас­сматривается проекты коммерческих и других планов организации, утвер­ждает планы доходов и расходов и прибыли организации, рассматривает во­просы, связанные с деятельностью ЗАО «Рестер», его взаимоотношениями с клиентами и перспективами развития.

На предприятии существует линейно-функциональная структура управления, при которой управленческие воздействия разделяются на ли­нейные – обязательные для исполнения и функциональные –рекомендатель­ные. Руководство текущей деятельностью общества осуществляет директор, функциональное управление на предприятии осуществляется бухгалтерией и главным инженером.

 Как видно из рис.3 директору подчиняются отдел кадров, главный бух­галтер, главный экономист, главный инженер и заместитель директора по монтажу и эксплуатации.

 На сегодняшний день на предприятии работает 126 человек.

Структура управления ЗАО «Рестер» представлена на рис.2.

Директор

Главный инженер

Главный бухгалтер

Начальник производственного участка

Юрист

Инженер МТО

Начальник ПТО

Начальник отдела по управлению персоналом

Инженер по сметной работе

Начальник электро-монтажного участка

Экономист

Рисунок 2. Структура управления ЗАО «Рестер»

Величина уставного фонда ЗАО «Рестер» на 1 января 2015 составляет 10000 руб.

В табл.2. рассмотрим показатели размеров организации

Таблица 2

Показатели размеров ЗАО «Рестер»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2013 г. | 2014 г. | 2014 г. к 2013 г.% | 2015 г. | 2015г. к 2013 г.% |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Численность работников, чел. | 118 | 123 | 127 | 126 | 113 |
| Ср.годовая стоимость основных средств , тыс.руб. | 210 | 325 | 155 | 407 | 178 |
| Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг,тыс.руб. | 13704 | 16486 | 120 | 18179 | 133 |
| Площадь производственных помещений м2 | 3217 | 3217 | 100 | 5413 | 176 |

 Рассмотрим на рис.3. изменение показателей среднегодовой стоимости основных средств и численности работников.

**

Рисунок 3. Изменение среднегодовой стоимости основных средств и численности работников ЗАО «Рестер»

Графически на рис.4. показано изменение показателей выручки, себестоимости и прибыли ЗАО «Рестер» за период 2013–2015 гг.

Рисунок 4. Динамика выручки, себестоимости и прибыли

ЗАО «Рестер»

Из табл. 2 и рис.3-4 видно, что в 2015 году выручка от выполнения работ, оказания услуг возросла на 33 % ( 4475 тыс.руб.) по отношению к базисному 2009 году, численность работников увеличилась на 13 % (на 12 чел.).

Увеличение среднегодовой стоимости основных средств по сравнению с 2013 г. возросло на 78%, увеличение данного показателя мотивируется, прежде всего, закупкой нового оборудования и офисной техники, а также постройкой новых производственных площадей, их доля выросла на 2196 м2.

**2.2. Основные экономические показатели деятельности организации**

Экономические показатели применяются для планирования и анализа органи­зации производства и труда, уровня техники, качества продукции, использова­ния основных и оборотных фондов, трудовых ресурсов; являются основой при разработке техплана предприятия, установления прогрессивных технико-эко­номических норм и нормативов.

Таблица 3

Показатели эффективности использования ресурсов и капитала ООО «ИжЭнергоМонтаж»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2015 г. к 2013 г. % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| А. Показатели обеспеченности и эффективности использования основных средств |
| 1.Ср. годовая стоимость основных средств, тыс. руб.В т.ч. производственных | 210198 | 325293 | 407353 | 194178 |
| 2.Фондовооруженность, тыс.руб. | 3,09 | 4,33 | 5,29 | 171 |
| 3.Фондоемкость, руб. | 0,015 | 0,019 | 0,022 | 147 |
| 4.Фондоотдача, руб. | 65,3 | 50,7 | 44,7 | 68,5 |
| 5.Рентабельность использования основных средств,% | 37,6 | 462,5 | 533,2 | - |
| Б. Показатели эффективности использования трудовых ресурсов  |
| 6.Затраты труда, тыс.чел.-час. | 0,005 | 0,005 | 0,004 | 80 |
| 7.Производительность труда, тыс.руб.  | 201,5 | 219,8 | 236 | 107,4 |
| 8.Фонд оплаты труда, тыс.руб. | 4370 | 5470 | 6510 | 119,1 |
| 9. Выручка на 1 рубль оплаты труда, руб. | 3,14 | 3,05 | 2,80 | 92 |
| В. Показатели эффективного использования материальных ресурсов |
| 10. Материалоотдача, руб. | 1,91 | 1,65 | 1,75 | 91,6 |
| 11.Материалоемкость, руб. | 0,52 | 0,60 | 0,57 | 109,6 |
| 12. Прибыль на 1 рубль материальных затрат,руб. | 0,01 | 0,15 | 0,21 | 21 раз |
| 13. Затраты на 1 рубль выручки, руб. | 0,99 | 0,89 | 0,86 | 87 |
| Г. Показатели рентабельности имущества и активов  |
| 14. Рентабельность совокупного капитала , % | 5,8 | 87,9 | 66,3 | - |
| 15. Рентабельность собственного капитала , % | 42,5 |  21,7 | 1,5 | - |
| 16.Рентабельность внеоборотных активов, % | 25 | 33 | 43,8 | - |
| 17.Рентабельность оборотных активов,% | 7,3 | 114,3 | 78,2 | - |

Фондовооружённость, характеризующая оснащённость работников ос­новными производственными фондами, выросла в 2015 г. на 171 % к базовому периоду (2013 г.), фондоотдача – показатель эффективности использования ос­новных фондов, имел тенденцию к снижению в анализируемом периоде, и составляет 68,5 % к базовому периоду, что свидетельствует о недостаточности использовании мощностей на предприятии.

Фондоемкость – показатель, показывающий с каким объемом основных произ­водственных фондов связано производство одной единицы продукции. В 2015 году он составил 0,022 руб, что на 0,7 % больше чем в 2013 г.

 Материалоотдача по отношению к 2013 году составила 91,6 %, отсюда можно сделать вывод, что объем оказания услуг и работ на каждый вложенный рубль материальных затрат (сырья и материалов) снизился на 8,4 % .Увеличение показателя материалоемкости говорит нам о том, что удельный расход материалов увеличился на 9,6 % Затраты на 1 рубль выручки упали в 2014 году на 13 коп., по сравнению с 2013 годом.

**2.3. Финансовое состояние организации**

 Для качественной оценки платежеспособности и ликвидности ЗАО «Рестер» кроме анализа эффективности использования ресурсов и движения де­нежных средств необходимо произвести расчет финансовых коэффициентов и коэффициентов ликвидности. Данные расчеты рассмотрим в табл.4.

Таблица 4

Показатели ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости

ЗАО «Рестер»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Нормальное ог­раничение | На конец года | 2015г. в % к 2013г. |
| 2013г. | 2014г. | 2015г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1.Коэффициент покрытия (текущей ликвидности) | ≥ 2 | 0,86 | 1,45 | 2,33 | 270,7 |
| 2.Коэффициент абсолютной ликвид­ности | ≥ 0,2 | 0,36 | 0,39 | 0,72 | 200,0 |
| 3.Коэффициент быстрой ликвидности (промежуточный коэффициент по­крытия) | ≥ 1 | 0,78 | 1,35 | 2,09 | 269,2 |
| 4.Наличие собственных оборотных средств, тыс. руб. | ­­­\_\_\_\_\_\_ | -336 | 1065 | 3159 | 940,1 |
| 5.Общая величина основных источ­ников формирования запасов и за­трат, тыс. руб. | \_\_\_\_\_\_ | -329 | 1072 | 3168 | 962,9 |
| 6.Излишек (+) или недостаток (-), тыс. руб.:а) собственных оборотных средств | \_\_\_\_\_\_\_ | -531 | 826 | 2897 | 545,6 |
| б)общей величины основных источ­ников для формирования запасов и затрат | \_\_\_\_\_\_ | -524 | 833 | 2904 | 554,2 |

 Продолжение таблицы 4

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 7.Коэффициент автономии  | ≥ 0,4 | 0,1 | 0,42 | 0,62 | 620 |
| 8.Коэффициент соотношения заем­ных и собственных средств | ≤ 1 | 9,46 | 1,36 | 0,61 | 38,5 |
| 9.Коэффициент маневренности | ≥ 0,5 | -1,3 | 0,61 | 0,80 | 6,42 |
| 10.Коэффициент обеспеченности собственными источниками финан­сирования | ≥ 0,1 | -0,16 | 0,31 | 0,57 | 256,3 |
| 11.Коэффициент соотношения собст­венных и привлеченных средств | ≥ 1 | 9,4 | 1,35 | 0,60 | 6,4 |
| 12.Коэффициент финансовой зави­симости | ≤ 1,25 | 0,12 | 0,42 | 0,62 | 51,6 |

Как показывают данные табл.4, коэффициент покрытия отношение текущих активов (оборотных средств) к текущим пассивам (краткосрочным обязательст­вам), в 2015 году он составил 2,33, это означает, что сумма оборотных средств более чем в два раза больше кредиторской задолженности. Коэффициент быст­рой ликвидности на конец 2015 года имеет значение 2,09 и соответствует нор­мальному значению.

 Коэффициент абсолютной ликвидности на конец года принял значение 0,72 и соответствует его нормальному значению (0,2-0,7) и показывает, что 72 % задолженности в состоянии погасить срочно.

 Коэффициент автономии составляет 0,62, что чуть его нормального значения (0,5) и показывает, что в валюте баланса 62% всего имущества приобретено на собственные средства и лишь 38% - на заемные (за счет кредиторской задол­женности), т.е. зависимость ЗАО «Рестер» от заемного капитала по не велика, на что указывает и значение финансового левериджа (0,62) - на каждый рубль заемного капитала приходится 62 коп собственного, что соответствует его нор­мальному значению.

 Коэффициент соотношения заемных и собственных средств показал, что в течении 2015 г. по сравнению с 2013 г. количество заемных средств снизи­лось на 61,5 %.

 Коэффициент маневренности показывает степень мобильности собствен­ных источников средств с финансовой точки зрения, в нашем случае на каждый вложенный рубль оборотных средств 80 коп является собственные оборотные средства.

 Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными обо­ротными средствами в 2015 году почти в 2,6 раза больше аналогичного показа­теля в 2013 году, это означает, что материальные запасы в высокой степени по­крыты собственными источниками и не нуждаются в привлечении заемных.

 Таким образом, оценка относительных показателей ликвидности и плате­жеспособности еще раз подтверждает результаты анализа ликвидности баланса. Предприятие в перспективе платежеспособно и способно отвечать по своим обязательствам.

 Проведенный анализ позволяет дать некоторые рекомендации по стабили­зации финансово – хозяйственной деятельности:

* выполнять план по показанию услуг;
* провести мероприятия по оптимизации ценовой политики;
* с целью уменьшить риск неуплаты одним или несколькими крупными по­требителями следует расширить круг потребителей (внедриться на территории конкурентов);
* следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, т.к. значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу фи­нансовой устойчивости предприятия и привлечения дорогостоящих источников финансирования;
* следить за ценообразованием конкурентов (за исключением тарифов и цен , контролируемых государством );
* рациональное управление денежными потоками.

 Выполнение указанных выше рекомендаций позволит увеличить при­быль, пополнить собственный оборотный капитал и достичь более оптимальной структуры баланса.

**2.4.Показатели прибыли и рентабельности**

Чистая прибыль ЗАО «Рестер»- распределяется в соответствии с Уставом предприятия. За счет чистой прибыли в организации создаются фонды накопления, потребления, резервный фонд, часть прибыли направляется на пополнение собственного оборотного капитала (рис.5.).

Основная задача анализа распределения и использования прибыли состоит в выявлении тенденций и пропорций, сложившихся, в распределении прибыли за отчетный год по сравнению с прошлым годом.

Анализ распределения и использования прибыли в ЗАО «Рестер»

проводится в следующем порядке:

* дается оценка изменений суммы средств по каждому направлению использования прибыли по сравнению с отчетным и базисным периодом;
* проводится факторный анализ образования фондов;
* дается оценка эффективности использования фондов накопления и потребления в соответствии с показателями эффективности экономического потенциала.

Фонды специального назначения

Прибыль после налогообложения

Отчисление на благотворительность

Погашение кредита

Формирование резервного фонда

Оплата штрафных санкций

Фонд потребления

Фонд накопления

Рисунок 5. Схема распределения чистой прибыли в ЗАО «Рестер»

Так, в ЗАО «Рестер» из чистой прибыли образуются только фонд накопления и фонд потребления.

 Принять данные коэффициенты отчислений в фонды было решено на собрании учредителей.

Рассмотрим в табл.5. влияние факторов – суммы чистой прибыли и коэффициента отчислений прибыли на отчисления в фонды.

Таблица 5

Данные об использовании чистой прибылиЗАО «Рестер»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Един.измер. | 2013 год | 2014год | 2015год | Отклонения 2015 к 2013 |
| Тыс.руб. | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1. Чистая прибыль | тыс.руб | 79 | 1503 | 2170 | 2091 | 27 раз |
| 2. Распределение чистой прибыли: | - | - | - | - | - | - |
| в фонд накопления  | тыс.руб | 65 | 1221 | 1315 | 1250 | 20 раз |
| в фонд потребления | тыс.руб | 14 | 282 | 855 | 841 | 61 раз |
| 3. Доля в чистой прибыли | - | - | - | - | - | - |
| фонда накопления | % | 82,3 | 81,2 | 60,6 | - | 73,6 |
| фонда потребления | % | 17,7 | 18,8 | 39,4 | - | 222.6 |

Графически распределение прибыли ЗАО «Рестер» представлено на рис.6.

Рисунок 6. Изменение показателей и распределения чистой прибыли в ЗАО «Рестер»

Подводя общий итог по результатам исследования, представленного в данной главе, можно смело заявить, что предприятие в перспективе платежеспособно и способно отвечать по своим обязательствам, хотя для погашения текущих обязательств, предприятию понадобится большой промежуток времени, достаточный на обналичивание труднореализуемых активов.

 Так же резко изменилась структура издержек производства. Одновременно все более возрастает доля издержек, связанных с реализацией электромонтажных работ. Все это требует принципиально новых подходов к управлению и организации производства, непосредственно касается и управления прибылью.

 Особой проблемой является и повышение эффективности деятельности предприятия по поиску оптовых покупателей (крупных строительных фирм и фирм-застройщиков). Прежде всего необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств, сокращения всех видов запасов, добиваться максимально быстрой реализации продуктов . Осуществляя тактику постоянных улучшений даже в давно известных услугах и работ, можно обеспечить себе неуклонный рост доли рынка, объемов предлагаемых электромонтажных работ.

**3.АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ЗАО «Рестер»**

**3.1.Выявление и анализ факторов, определяющих конкурентоспособность организации**

На рынке аналогичных товаров и услуг в г.Ижевске основными крупными конкурентами ЗАО «Рестер» являются:

* ООО «Центркабель»;
* ТД «Дженерал электрик»;
* Компания «Уралэнерго».

Проведем анализ конкурентоспособности ЗАО «Рестер» на основе ключевых факторов успеха в отрасли оказания электромонтажных работ.

Результаты анализа КФУ занесены в таблицу 6.

Таблица 6

Общая оценка конкурентоспособности ЗАО «Рестер» на основе КФУ

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| КФУ | Цены на электромонтажные работы | Широта ассортимента | Возможность срочного исполнения заказа | Качество общения с покупателем  | Скорость исполнениязаказа | Гарантии | Качество сервисаи дополни -- тельных услуг | Качество электромонтажных работ  | Суммарнаявзвешенная оценка |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Веса | 0,109 | 0,177 | 0,095 | 0,021 | 0,159 | 0,077 | 0,036 | 0,326 | - |
| Предприятие | Оценка по 5 - ти балльной шкале |
| ЗАО «Рестер» | 4 | 5 | 4 | 2 | 2 | 4 | 2 | 5 | **4,24** |
| ООО «Центр кабель» | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 5 | 3 | 5 | **3,83** |
| Компания «Уралэнерго» | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | **4,44** |
| ТД «Дженерал электро » | 4 | 3 | 2 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | **3,77** |
| Другие фирмы  | 4 | 1 | 1 | 2 | 5 | 4 | 3 | 4 | **3,27** |

Очевидно, что общий уровень конкурентоспособности ЗАО «Рестер» выше, чем у большинства рассматриваемых конкурентов, это обусловлено отличной оценкой по самым важным КФУ: по качеству и широте ассортимента электромонтажных работ. Цена также находится на конкурентоспособном уровне.

Основными устойчивыми конкурентными преимуществами ЗАО «Рестер» являются:

1. цена продукции

2. высокое качество производимой продукции

3. широта ассортимента

4. творческая составляющая

Стоит обратить внимание на низкий уровень сервиса и обслуживания клиентов, а также низкую скорость исполнения заказов: это говорит о том, что ЗАО «Рестер» не уделяет должного внимания мотивации потребителей, а, следовательно, теряет потенциальных клиентов.

Систему сервиса необходимо налаживать, она помогает производителю укрепить свои рыночные позиции и заработать благоприятный имидж, а значит и потенциальных заказчиков. К тому же высокая конкурентоспособность в значительной мере зависит от высококачественного сервиса.

На основе всех расчетов, приведенных выше, рассмотрим рыночную долю каждой фирмы на рис.7.

Рисунок 7.Рыночная доля основных фирм – конкурентов ЗАО «Рестер»

Как показывает рис. 7, лидирующее место на рынке электромонтажных работ г.Ижевска заминает компания «Уралэнерго» (25,9%), изучаемое нами ЗАО «Рестер» занимает «серебряное» место, его рыночная доля составляет 23,7%, одна из крупнейших региональных сетей ООО «Центркабель» лишь на третьем месте с рыночной долей 19,8 %, не малоизвестный торговый дом «Дженерал электрик» находится в числе аутсайдеров вместе с другими фирмами (в основном это мелкие местные розничные сети ), чья доля составляет 19,8 % и 8,2 % соответственно.

Также, проводя характеристику конкурентоспособности организации, следует отметить, что стратегия ЗАО «Рестер» может быть охарактеризована как стратегия ограниченного роста. Необходимо произвести анализ внешней и внутренней среды компании для оценки возможных вариантов оптимизации стратегии.

В табл.7 приведен анализ макросреды ЗАО «Рестер»

Таблица 7

Анализ макросреды ЗАО «Рестер»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Подсистема | Процесс | Характер  | Сила  | Возможность, угрозы |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Экономика | Спад производства | - | 4 | Экономический спад производства (Угроза) |
| Высокая инфляция | - | 3 | Повышение цен на продукцию, потеря клиентов (Угроза) |
| Снижение доходов у населения | - | 4 | Снижение доходов у населения влечет за собой такую угрозу как потеря клиентов (Угроза) |
| Политика | Рост налогов | - | 4 | Уменьшение дохода (Угроза) |
| Разработка новых законов о торговле | + | 5 | Расширение возможностей увеличения ассортимента продукции (Возможность) |
| Социокультура | Безработица | + | 3 | Расширение выбораквалифицированных специалистов (Возможность)Потеря клиентов в связи со снижением доходов у населения (Угроза) |
| Демографический спад | - | 2 | Потеря клиентов (Угроза) |

Исходя из данных табл.7 мы выяснили следующие угрозы и возможности ЗАО «Рестер»

Угрозы:

- экономический спад производства;

- повышение цен на улуги, потеря клиентов;

- потеря клиентов в связи со снижением доходов у населения;

- уменьшение дохода.

Возможности:

-возможность расширения ассортимента предоставляемых услуг, чтобы удовлетворять больше потребностей клиентов;

- расширение выбора квалифицированных специалистов.

Проведем анализ деятельности организации, данные анализа представлены в табл.8.

Таблица 8

SWOT-анализ деятельности ЗАО «Рестер»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Сильные стороны | Возможности | Угрозы |
| 1.Стратегическое планирование | 1/2 Совершенствование управления предприятием, подбор кадров, мотивация, планирования и контроля | 1/1 Диверсификация деятельности |
| 2.Стимулирование рекламы | 2/2Диверсификация деятельности | 2/5 Стремление к уменьшению себестоимости  |
| 3.Политика ценообразования | 3/7 Ценовое удовлетворенииспроса всех слоев населения | 3/2 Снижение издержек, налаживание связей с поставщиками |
| 4.Финансовая устойчивость | 4/4Расширение ассортимента предлагаемых услуг | 4/2 Снижение цен на продукцию за счёт минимизации затрат |
| Слабые стороны | Возможности | Угрозы |
| 1.Мировоззрение руководства | 1/8 Проведение программ и мероприятий по привлечению потребителей | - |
| 2.Система мотивации | 2/1 Налаживание связей и увеличение ассортимента предлагаемой продукции | 2/5Разработка программ, расширение ассортимента услуг для привлечения потребителей |
| 3.Функционирование системы маркетинговой информации | 3/2 Выделение средств на повышение квалификации сотрудников | 3/3Разработка маркетинговой стратегии |

Продолжение таблицы 8

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 |
| 4.Квалификация работников | 4/2 Подбор более квалифицированного персонала | - |
| 5.Платёжеспособность | 5/3Привлечение финансовых средств | 5/2Проведение мероприятий по привлечению финансовых средств |
| 6.Рентабельность | - | 6/1Укрепление репутации, поиск новых поставщиков |

По данным таблицы 8 мы видим, что вырабатывая стратегии, следует помнить, что возможности и угрозы могут переходить в свою противоположность. Так, неиспользованная возможность может стать угрозой, если ее использует конкурент.

Рассмотрим в табл.9 анализ ближайшего окружения ЗАО «Рестер»

Таблица 9

Анализ ближайшего окружения ЗАО «Рестер»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Подсистема | Процесс, явление | Характер воздействия | Сила воздействия | Возможности, угрозы |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Поставщики | Постоянные поставщики | + | 5 | Хорошо налаженные связи с поставщиками и хорошая репутация (Возможность)Короткая цепочка движения товара от производителя до покупателя, слаженная система минимизируют затраты компании и позволяют предлагать самые низкие цены (Возможность) |
| Широкий ассортимент продукции | + | 5 | Привлечение большего количества потребителей, увеличение конкурентоспособности (Возможность) |

Продолжение таблицы 9

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6Поставщики | Цена на предлагаемую продукцию | + | 5 | Сниженные цены позволяет переманивать потребителей у конкурентов (Возможность) |
| Конкуренты ООО «Центркабел» ТД«Дженерал электрик», компания «Уралэнерго» | Уровень конкуренции | - | 4 | Высокий уровень конкуренции может привести к выходу на рынок конкурента с более низкими издержками (Угроза) |

**3.2.Анализ рынка покупателей**

ЗАО «Рестер» процветает на рынке аналогичных услуг уже около 5 лет, следовательно, у фирмы имеется хорошо сформированный круг потребителей и постоянный покупателей.

Потенциальными потребителями ЗАО «Рестер» являются управляющие компании, ТСЖ и фирмы – застройщики жилья и физические лица.

В табл.10. представлена клиентская база ЗАО «Рестер»

Таблица 10

Состав потребителей услуг ЗАО «Рестер»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Организационно-правовая форма | Организации | Доля ,% |
| 1 | 2 | 3 |
| Товарищество собственников жилья | ТСЖ «Авангард», ТСЖ «Парковая», ТСЖ «Авангардная 15», ТСЖ «Эталон», ТСЖ «Тимирязевская 79», ТСЖ «Тимирязев» , ТСЖ «Березовая роща», ТСЖ «Аврора», ТСЖ «Авангардная 31» | 56 |
| Общества с ограниченной ответственностью (управляющие компании) | ООО УК «Олимп», ООО «Антарес», ООО «Альянс», ООО «Металлург», ООО «Комфорт», ООО УК «Колтома», ООО «Жилрервис С», ООО УК «АСПЕК - мастер» | 25 |
| Жилищно-строительные кооперативы | ЖСК «Глория», ЖСК «Луг», ЖСК № 99 , ЖСК «Липовая роща» , ЖКС «Строитель», ЖСК «Металлург», ЖСК «Этил – строй» | 17 |
| Физические лица | За 2011 год - 63 чел. | 2 |

По данным табл.10. можно констатировать, что большую часть среди потребителей услуг, предлагаемых ЗАО «Рестер» являются товарищества собственников жилья – 56%, общества с ограниченной ответственностью занимают «серебро» по количеству услуг, заказываемых у нашего предприятия - 25%, фирмы застройщики составляют совокупность 17% потребителей, а физические лица – лишь 2%.

Рассмотрим графически динамику состава потребителей услуг, предоставляемых ЗАО «Рестер» данные представлены на рис.8.

Рисунок 8. Состав и структура потребителей услуг ЗАО «Рестер»

**3.3.Анализ поставщиков**

 На сегодняшний день основными поставщиками ЗАО «Рестер» являются такие фирмы как:

* ООО «ГелиосЭлектро» г.Москва ;
* ООО «ЭлектроПромСбыт» г.Москва;
* ООО «Светотехника» г.Н.Новгород;
* ООО «Электра Плюс» г.Москва.

 Для проведения сравнительного анализа поставщиков ЗАО «Рестер» необходимо проанализировать данные, представленные в следующих таблицах:

 Таблица 11

Характеристика продукции, поставляемой ООО «ГелиосЭлектро», шт./год

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование товара | Кол-во, шт. | Закупочная стоимость единицы продукции без налога, руб. | Ставка налога, % | Стоимость товаров с учетом налогов, руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Лампагаз. HALOLINE 64702 ECO 400 W R7QSRAM | 480 | 106.08 | 18 | 60081.6 |
| Эл.лампа Б 60вт Е 27 уфа | 1100 | 4,45 | 18 | 69300,0 |
| Эл.лампа Б 93вт Е27 уфа | 550 | 4,45 | 18 | 34650,0 |
| Эл.лампа ДРЛ 250 с | 32 | 73,53 | 18 | 328552,8 |
| Эл.лампа ЛД 40-2 (30) Саранск | 600 | 16,20 | 18 | 137664,0 |
| Эл.лампа ДЛ 80 (20) Саранск | 100 | 23,47 | 18 | 33240,0 |
| Эл.лампа МО 36В 40вт (154) | 462  | 5,93 | 18 | 38808,0 |

 Как показывает табл.11 основной продукцией, поставляемой ООО «ГелиоЭлектро» являются исключительно электролампы различных моделей и характеристик.

 В табл.12 представлена характеристика продукции, поставляемой ООО «ЭлектроПромСбыт».

 Таблица 12

Характеристика продукции, поставляемой ООО «ЭлектроПромСбыт», шт.год

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование товара | Кол-во, шт. | Закупочная стоимость единицы продукции без налога,руб. | Ставка налога, % | Стоимость товаров с учетом налогов, руб |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Розетка 2ОП Прима РА 10-403 | 194 | 26,22 | 18 | 6002,52 |
| Розетка 2ОП Пралеска РА 16-260 | 300 | 26,13 | 18 | 9249,00 |
| Розетка 3ОП Пралесна РА16-263 | 165 | 50,52 | 18 | 9855,45 |
| Розетка 4ОП Пралесна РА16-264 | 35 | 67,59 | 18 | 2791,60 |
| Розетка штемпельная 3 фазная 32А/440В В32-003 | 84 | 51,96 | 18 | 5150,04 |
| Евророзетка 2ОП Прима РА 16-757-б | 148 | 35,24 | 18 | 6153,48 |
| Евророзетка 2ОП Пралесна РА 16-261 | 300 | 33,46 | 18 | 11844,00 |
| Евророзетка 3ОП Пралесна РА 16-265 | 40 | 68,72 | 18 | 3243,60 |
| Евророзетка 4ОП Пралесна РА 16-266 | 28 | 85,23 | 18 | 2815,96 |

Продолжение таблицы 12

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Выключатель пакетный 3п 40А 380В ВП3-40-3 | 10 | 110,31 | 18 | 1301,60 |
| Патрон карболитовый подвесной Е27 Н12П-01 | 280 | 6,75 | 18 | 2228,80 |
| Патрон карболитовый настенный Е-27 Ф-004 | 260 | 11,23 | 18 | 3445,00 |
| Патрон карболитовый с прижимным кольцом Е27-Н12Р1 | 160 | 10,31 | 18 | 1945,60 |

 ООО «ЭлектроПромСбыт» поставляет нашей организации розетки, вилки, выключатели и патроны различных моделей и характеристик.

 В табл.13 представлена характеристика основной продукции, поставляемой ООО «Светотехника».

Таблица 13

Характеристика продукции, поставляемой ООО «Светотехника», шт/год.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование товара | Кол-во, шт. | Закупочная стоимость единицы продукции без налога, руб. | Ставка налога, % | Стоимость товаров с учетом налогов, руб |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Балласт электронный 1\*18W(10-18W) EB51S | 1200 | 51.56 | 18 | 73013.76 |
| Балласт электронный 1\*30W/ EB51S | 720 | 58.17 | 18 | 49420.8 |
| Балласт электронный 1\*36W/ EB51S | 1800 | 61.08 | 18 | 129738.24 |
| Балласт для энергосберегающих круглых ламп 32WEB 16 | 2400 | 90.17 | 18 | 255352.32 |
| SEN25 6A белый фотоэлемент | 240 | 58,44 | 18 | 16549,68 |
| LX02/SEN15 150W+500 DD =11 mm черный датчик движения | 240 | 137,49 | 18 | 3859374,6 |
| Н-118В дверной звонок  | 240 | 161,29 | 18 | 45676,8 |
| Н-138Е дверной звонок  | 240 | 229,25 | 18 | 645922,16 |
| А-138С дверной звонок  | 240 | 191,17 | 18 | 54139,44 |
| Бурт д 110 под фланец ПП | 300 | 158,81 | 18 | 562200,00 |
| Хомут 57-76 мм лента 12,7 мм сталь Ставер 37802-057-76-50 | 100 | 10,17 | 18 | 1200,00 |
| Болт Анкерн 10-95 с гайкой | 90 | 7,63 | 18 | 810,00 |
| Саморез 4,2\*14 с спрессшайбой по лист мет 4-3002102-42-014 | 978 | 0,30 | 18 | 342,30 |
| Саморез 4,2\*14 с прессшайбой по лист мет 4-300-190-42-019 | 200 | 0,34 | 18 | 80,00 |
| Наконечник ТМ 10 | 4 | 7,88 | 18 | 32,70 |

Продолжение таблицы 13

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Наконечник ТМ 16 | 6 | 9,32 | 18 | 66,00 |
| Наконечник ТМ 35 | 12 | 19,49 | 18 | 276,00 |
| Наконечник ТМ 50 | 12 | 23,73 | 18 | 336,00 |
| Наконечник ТМ 95 | 12 | 47,46 | 18 | 672,00 |
| Наконечник ТМл120-12-17 | 121 | 80,51 | 18 | 1140,00 |

По данным о поставляемой продукции от ООО «Светотехника» - мы видим , что данный поставщик в отличии от ранее представленных имеет более обширную номенклатуру товаров, а именно : балласты 4 видов, фотоэлементы, датчики движения и дверные звонки различных моделей и производителей, а так же хомуты , болты и различные наконечники.

 В табл.114 представлена характеристика основной продукции, поставляемой ООО «Электра Плюс».

 Таблица 14

Характеристика продукции, поставляемой ООО «Электра Плюс», шт/год.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование товара | Кол-во, шт. | Закупочная стоимость единицы продукции без налога, руб. | Ставка налога, % | Стоимость товаров с учетом налогов. руб |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Кабель аллюминиевый (100 мм) РГ6У/32 стандарт | 180 | 263,21 | 18 | 55906,20 |
| Кабель ТВ черный РК 75 4/11 | 280 | 5,76 | 18 | 1904,00 |
| F-разъем (накручивающийся) РГ-6 | 200 | 1,11 | 18 | 262,00 |
| Штекер ТВ F-разъем 03-083(346) | 200 | 3,13 | 18 | 738,00 |
| Коробка открытой проводки 3х рожковая б/ф КРК 70\*30 мм | 300 | 3,86 | 18 | 1368,00 |
| Коробка открытой проводки 4х рожковая б/ф КРК 70\*30 мм | 300 | 4,80 | 18 | 1698,00 |
| Коробка распаячная открытой проводки 7 вводов ИП55 67030 ТУСО 70\*70\*40 мм | 240 | 14,53 | 18 | 4142,40 |
| Коробка распаяная открытой проводки без отверстий ИП55 67056 ТУСО 200\*140\*75 мм | 28 | 87,27 | 18 | 2883,44 |
| Коробка распаяная открытой проводки ИП55 на 10 вводов 67065 ТУСО 240\*195\*190 мм | 6 | 140,09 | 18 | 991,80 |

Продолжение таблицы 14

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Коробка разветвительная СП D=70 мм, Н =45 мм, под г/к с метт.лапками, на винтах Епласт У-155 (155173) | 100 | 9,30 | 18 | 1097,00 |
| Корпус удлинителя 2 Пересает | 50 | 12,20 | 18 | 719,50 |
| Корпус удлинителя 3 Макель 131 | 120 | 51,28 | 18 | 7261,20 |
| Корпус удлинителя 4 Макель 141 | 120 | 59,61 | 18 | 8440,60 |
| Корпус удлинителя 6 с з/к с выключателем Макель 231 | 24 | 124,98 | 18 | 3539,52 |
| Копус удлинителя 2 Макель 111 | 80 | 43,69 | 18 | 4143,20 |
| Шнур проходным выключателем L -2,2 м Макель ШВВП – ВП-В 2\*0,75 | 100 | 3,08 | 18 | 4257,00 |
| Переноска (ПВС) мет. С выключателем 10м ЛСУ-1  | 56 | 162,26 | 18 | 10722,32 |
| Переноска (ПВС) мет.с выключателем 5м ЛСУ-1 | 56 | 110,45 | 18 | 7298,48 |
| Предохранитель автоматический резьбовой 25А ПАР-25 | 100 | 63,86 | 18 | 7536,00 |
| Предохранитель с плавкой вставкой 20А керамический Е27 / Г1/В1-20/380 | 100 | 18,58 | 18 | 2192,00 |
| Кабель телефонный евро 200 м , евро-200 | 20 | 40,36 | 18 | 952,40 |

Анализируя представленную выше таблицу, можно увидеть, что ООО «Электра Плюс» является поставщиков с обширной номенклатурой товаров, а именно: кабеля, коробки для проводки, корпусы для удлинителей, переноски, предохранители и удлинители.

Проведя комплексный анализ внешней среды ЗАО «Рестер», можно смело заявить о том, что ценовая политика занимает ведущую роль в деятельности фирмы. Цена услуг во многом зависит от отпускных и закупочных цен фирм-производителей расходных материалов. Как отмечалось выше, закупочная цена на товары в ЗАО «Рестер» не самая низкая, следовательно, цена оказания услуги так же является не минимальной среди конкурентов, поэтому фирме просто необходимо искать новых поставщиков товара, которые бы предложили закупочные цены ниже.

**4.Эффективность предпринимательской деятельности в ЗАО «Рестер»**

**4.1.** **Переоснащение производства с помощью механизма факторинга**

Проведя оценку финансового состояния ЗАО «Рестер» во 2 главе данной дипломной работы мы выяснили, что на предприятии прослеживается ряд негативных моментов, поэтому нам необходимо разработать мероприятия для стабилизации финансового состояния.В целом на основе данных проведенного анализа можно сделать вывод, что организации находится в не достаточно устойчивом финансовом положении, обусловленном как внешними факторами (общее состояние экономики) так и внутренними (прежде всего дефицит собственного оборотного капитала. В то же время оно не является потенциальным банкротом.

Итак, для того чтобы разработать мероприятия по укреплению финансового состояния, нам необходимо определить причины финансовой неустойчивости предприятия. Для этого составим дерево проблем (рис.9).

Неустойчивое финансовое состояние

Низкие показатели рентабельности

Излишек собственных и привлеченных средств

Снижение объемов оказываемых услуг по установке и обслуживанию

Не правильно принятое управленческое решение

Не эффективный анализ хозяйственной деятельности

Рисунок 9. Дерево проблем ЗАО «Рестер»

Далее рассмотрим основные этапы и мероприятия, предназначенные для решения вышеизложенных проблем.

Для финансового оздоровления предприятия существуют определенные этапы и внутренние манизмы, представленные в таблице 15.

Таблица 15

Этапы и внутренние механизмы финансового оздоровления

ЗАО «Рестер»

|  |  |
| --- | --- |
| Этапы финансового оздоровления | Внутренние механизмы финансового оздоровления |
| Оперативный | Тактический | Стратегический |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1.Устранение неплатежеспособности | Система мер, основанная на использовании принципа "отсечения лишнего" | − | − |
| 2.Восстановление финансовой устойчивости (финансового равновесия) | − | Система мер, основанная на использовании принципа "сжатия предприятия" | − |
| 3.Обеспечение финансового равновесия в длительном периоде | − | − | Система мер, основанная на использовании "модели устойчивого экономического роста" |

Используемые вышеперечисленные внутренние механизмы финансового оздоровления носят "защитный" или "наступательный" характер.

Исходя из проведенного анализа ЗАО «Рестер», можно сделать следующие предложения, которые позволят организации улучшить его финансовое состояние.

Первостепенной задачей, которую должна поставить перед собой организации является увеличение собственных оборотных средств, дабы не допустить ситуации, при которой оно будет вынуждено реализовывать свои внеоборотные активы с целью покрытия срочных обязательств. На первоначальном этапе целесообразным является получение банковского кредита на эти цели.

Быстро исправить ситуацию с потерей организации собственных оборотных средств можно путем заключения сделки с банком или лизинговой компанией, при которой последний(я) выкупает у ЗАО «Рестер» часть оборудования и передает его организации на условиях лизинга («возвратный лизинг»).

Основным источником пополнения собственных оборотных средств, да и собственных источников организации в целом, должна стать прибыль от реализации товаров, выполнения работ (оказания услуг). В этой связи организацию необходимо наращивать объемы оказания услуг и выполнения электромонтажных работ за счет привлечения новых клиентов, путем расширения ассортимента выпускаемой продукции. Одновременно должна вестись работа по повышению конкурентоспособности , прежде всего за счет повышения качества услуг и снижения затрат на комплектующие, рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Чтобы обеспечить бесперебойный производственный процесс и увеличить объем оказания электромонтажных работ, производственные запасы должны быть оптимальными. В связи с тем, в отчетном периоде выявлены значительные излишние запасы, то следует установить виновных лиц, внести необходимые изменения в договоры с поставщиками. Надо уточнить, не завозятся ли сырье и материалы необоснованно крупными партиями и преимущественно в конце месяца.

Мероприятия, направленные на сокращение излишних остатков сырья и материалов позволят предприятию увеличить наличность и сократить кредиторскую задолженность перед поставщиками.

Одним из способов кардинальным образом улучшить финансовое состояние организации, может быть привлечение средств учредителей, путем увеличения ими уставного фонда предприятия, либо поиск стратегического инвестора.

Для данной организации необходимо принять меры по уменьшению дебиторской задолженности за счет продажи дебиторской задолженности (факторинга).

Рассмотрим наглядно схема факторинга представлена на рис.10.



Рисунок 10.Схема факторинговой сделки

Факторинговое обслуживание является весьма эффективным, прежде всего, для малого бизнеса, располагающим хорошей перспективой наращивания объемов производства, не обремененного проблемой временной нехватки денежных средств из-за несвоевременных расчетов дебиторов, что и характерно для предприятия ЗАО«Рестер» или трудностей, связанных с совершенствованием производственного процесса. Клиент (поставщик) получает от факторинговой компании (посредника между поставщиком и покупателем) платежное средство, как правило – деньги, а в исключительных случаях долговое обязательство – вексель.

Факторинг предусматривает обслуживание продавца, цель которого – получить денежные средства от существующей дебиторской задолженности. А так как дебиторская задолженность ЗАО «Рестер» имеет весомое место в структуре оборотных активов, то получение денежных средств по ней будет положительной динамикой и способствует дальнейшему развитию организации, улучшению ее финансового состояния, ликвидности.

Для начала осуществления факторинговой сделки необходимо заключить договор факторинга (договор о переуступке права требования платежных документов). В период заключения договора необходимо оговорить сумму факторинговой сделки. Сумма реальной величины дебиторской задолженности составляет 1019 тыс. руб. Переуступим фактор – фирме платежные требования на сумму 509,5 тыс. руб., что составляет 1/2 от суммы оставшейся дебиторской задолженности.

Заключив договор на факторинговое обслуживание, клиент (т.е. предприятии ЗАО «Рестер»), несет расходы в виде оплаты услуг факторинговой компании.

Комиссия, или тариф на обслуживание, зависит от количества переданных дебиторов на факторинговое обслуживание, объема переданных денежных требований, отсрочки платежа предоставленной дебитору клиентом. Комиссия устанавливается в процентах от суммы счета-фактуры (обычно 1,5-2,5%). Соответственно с увеличением объема сделки увеличивается и сумма комиссий. Процентная ставка за кредит, как правило, на 1-2% выше ставок рынка краткосрочных кредитов.

Плата за факторинг в процентном выражении рассчитывается по формуле:

, (6)

Где:

Пфп – стоимость факторинга, %;

ПК – стоимость кредитных ресурсов, %;

СР – средний срок оборачиваемости в расчетах с покупателями, дней;

Т – количество дней в году, дней.

Стоимость кредитных ресурсов факторинговой компании составляет 18% годовых.

Средний срок оборачиваемости средств в расчетах с покупателями найдем по формуле 7:

**,** (7)

Где:

 – средний остаток суммы дебиторской задолженности, руб.;

– сумма выручки предприятия, руб.;

 – количество дней исследуемого периода, дней.

Средний остаток суммы дебиторской задолженности равен:

 (8)

1

\*

2

1

...

\*

2

1

3

2

1













*n*

*ДЗ*

*ДЗ*

*ДЗ*

*ДЗ*

*ДЗ*

*n*

Где:

 - остаток дебиторской задолженности на первое число каждого периода, руб.;

 - количество периодов.

В соответствии с формулой 8 средний остаток суммы дебиторской задолженности составит:

 ДЗ =( ½ \* 1006 + 2270+3289 \*1/2) / 2 =2208,75

Таким образом, средний срок оборачиваемости средств в расчетах с покупателями составит в соответствии с формулой:

СР = 360 \* (2208,75 / 18179) = 43,8 дня

Плата за классический факторинг в процентном выражении, в соответствии с формулой 20, будет равна:

Пфп = 0,18 \* (43,8 /360) = 2,19 %

Плата за факторинг в стоимостном выражении рассчитывается по формуле 9:

Пфс = СД \* Пфп, (9)

Где:

Пфс– стоимость факторинга, руб.;

СД – сумма факторинговой сделки, руб.

Размер оплаты классического факторинга в стоимостном выражении:

Пфс = 509500\*0,0219 = 11158,5 руб.

Данную сумму ЗАО «Рестер» должна выплатить факторинговой компании за предоставление денежных средств от переуступленных прав по дебиторской задолженности.

Как уже было отмечено, в оплату услуг факторинговой компании, кроме процента начисляемого на полученное финансирование, входит еще комиссионное вознаграждение. Размер комиссионного вознаграждения рассчитаем по формуле 10:

 **** (10)

Где:

 – размер комиссионного вознаграждения, руб.;

 – ставка комиссии, %

Фиксированная ставка комиссии обычно составляет 1,5-2,5% от суммы счета-фактуры, (для расчетов возьмем максимальную ставку комиссии равную 2,5%).

Так как по операции классического факторинга ЗАО «Рестер» переуступает факторинговой компании платежные требования на сумму 509,5 тыс. руб., то размер комиссионного вознаграждения составит:

К = 509500\*2,5% = 12737,5 руб.

Следовательно, общая сумма затрат ЗАО «Рестер» на проведение факторинговой операции (З), выраженная в оплате услуг факторинговой компании, составит:

**** (11)

З = 11158,5 + 12737,5 = 23896 руб.

Таким образом, общая сумма денежных средств (), которые поступят на расчетный счет ЗАО «Рестер» от факторинговой компании, при проведении операции классического факторинга, по договору факторингового обслуживания составит:

**** (12)

S = 509500 – 23896 = 485604 руб.

Полученную, в результате факторинга, сумму денежных средств, организация может использовать с целью дальнейшего повышения эффективности использования ресурсов и конкурентоспособности на рынке. Так как в результате проведения факторинговой операции, сумма дебиторской задолженности организации уменьшится на 23869 руб., и составит 485604 руб.(при условии переуступки лишь ½ части от реальной суммы дебиторской задолженности которая в целом составляет 1019 тыс.руб.). Данное изменение показателей является положительной динамикой для организации и свидетельствует об улучшение эффективности использования оборотных средств.

На основе всего вышеперечисленного разработаем предполагаемый план внедрения данной процедуры для ЗАО «Рестер» (табл.16)

Таблица 16

Рекомендуемый план внедрения процедуры факторинга для

ЗАО «Рестер»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Операция | Исполнитель | Период исполнения |
| 1 | 2 | 3 |
| Поиск и подбор оптимальной факторинговой фирмы  | Инженер МТО ЗАО «Рестер» | 3-4 дня |
| Переговоры с факторинговой фирмой |
| Заключение договора с факторинговой фирмой на оказание услуг по факторигновому обслуживанию  | Директор ЗАО «Рестер» | 1 день |
| Оплата услуг факторинговой фирме  | Главный бухгалтер ЗАО «Рестер» | 13 дней |
| Возврат денежных средств факторинговой фирмой на расчетный счет ЗАО «Рестер» после проведения операции факторинга, по договору факторингового обслуживания  | Главный бухгалтер ООО «Национальная факторинговая компания» | 15 дней |

Таким образом, если руководствоваться предложенным планом внедрения процедуры факторинга, то реализация предложенного проекта для ЗАО «Рестер» возможна в течение 1 месяца, что еще раз подчеркивает его целесообразность.

На вырученные в результате факторинговой операции денежные средства ЗАО «Рестер» может направить на техническое перевооружение, приобретая новое высокопродуктивное электромонтажное оборудование.

Для технического перевооружения рекомендуется приобрести систему автоматического управления объектами освещения ПДУ «Альтаир» 25С-012 производства ОАО «Ижевский радиозавод», стоимостью 335 тыс.руб.+ услуги по установке и монтажу в размере 10% от полной стоимости оборудования.

В настоящее время в штате ЗАО «Рестер» на должности дежурного по проверке освещения числится 3 чел. с ежемесячной оплатой труда в 12,5 тыс.руб., следовательно руководство предприятия ежегодно тратит на оплату труда данных работников 450 тыс.руб., при этом, поломка время устранения поломки на том или ином объекте очень сильно растягивается в силу того, что пока заявление о поломке поступит на пульт диспетчера, пока он найдет нужный объект и причину поломки и тд.

Приобретая рекомендованное оборудование, а именно, ПДУ «Альтаир» 25С-012 диспетчер всегда сможет увидеть место и причину поломки того или иного объекта освещения.

Выплаты работникам ЗАО«Рестер» за сокращение рабочих составят 112500 руб. (12500 руб.\*3чел.\*3 мес.)

Итого единовременные затраты, связанные с внедрением нового оборудования составят:

335000+33500+112500=481000 руб.

При этом экономия за заработной плате дежурных по проверке освещения составит:

9 мес.\*12500 руб.\*3 чел.=337500руб.

Произведем расчет дополнительной выручки:

(485604 – 481000)+337500=342104 руб.

Зная цену покупки и стоимость установки предлагаемого оборудования, а также затраты на сокращение кадров, рассчитаем эффективность его приобретения, данные представлены в табл.17.

Таблица 17

Экономическая эффективность покупки автоматического управления объектами освещения ПДУ «Альтаир» 25С-012

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2015 год (факт) | По плану | Изменение |
| (+/-) | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Выручка от реализации электромонтажных работ, тыс.руб. | 18179 | 19007 | +828 | 104,55 |
| Себестоимость электромонтажных работ, тыс.руб. | 12652 | 13133 | +481 | 103,80 |
| Валовая прибыль от реализации электромонтажных работ, тыс.руб. | 5527 | 5874 | +347 | 106,28 |
| Уровень рентабельности, % | 44,00 | 44,72 | +0,72 | - |

Как показали расчеты, приобретая на вырученные в результате операции факторинга денежные средства ЗАО «Рестер» может приобрести оборудования для контроля над объектами освещения, при этом, выручка от реализации электромонтажных работ может увеличиться сразу на 828 тыс.руб. (4,55%), а рост себестоимости примет величину 481 тыс.руб. (3,8%). Столь высокий уровень роста прибыли над себестоимостью позволит предприятию увеличить уровень валовой прибыли от оказания электромонтажных работ до уровня 5874 тыс.руб., что на 347 тыс.руб. (6,28%) будет превышать показатель 2015 года, что в свою очередь увеличит уровень рентабельности деятельности до отметки в 44,72%, что, несомненно является положительным фактором, и полностью подчеркивает целесообразность предлагаемых мероприятий.

**4.2 Обоснование эффективности оптимизации структуры поставщиков**

Замена поставщиков является решительным и значимым моментом в функционировании ЗАО «Рестер», так как в основном от поставщиков зависит качество предоставляемых электромонтажных работ и сопутсвующих услуг, а так же уровень цен на них.

 На сегодняшний день основными поставщиками ООО «СвязьСервис» являются такие фирмы как:

* ООО «ГелиосЭлектро» г.Москва ;
* ООО «ЭлектроПромСбыт» г.Москва;
* ООО «Светотехника» г.Н.Новгород;
* ООО «Электра Плюс» г.Москва.

Рассматривая основных поставщиков товаров для ЗАО «Рестер» видно, что не все поставщики являются производителями продукции, а так же они находятся в других регионах страны. Этот фактор говорит о том, что помимо посреднической и торговой наценки за товар организация оплачивает расходы, связанные с его транспортировкой.

Чтобы сэкономить деньги (торговую и посредническую наценки), а так же время (затрачиваемое на транспортировку из других регионов), ЗАО «Рестер» предлагается заменить существующих поставщиков товаров на поставщиков и прямых производителей товаров, непосредственно находящихся на территории и Удмуртской Республики.

Для качественной оценки рассмотрим характеристики предприятий и фирм-производителей аналогичных товаров.

Вся информация и расценки представлены ниже (табл.18).

Таблица 18

Характеристика предлагаемых поставщиков продукции для

ЗАО «Рестер»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование рекомендуемой фирмы – поставщика (производителя) | Контактная информация | Категории производимых товаров |
| 1 | 2 | 3 |
| Официальное региональное представительство фирмы «Legrand» (оптово- розничная торговля и доставка товаров) | Адрес: г.Ижевск, ул. Пушкинская, 223 офис 209тел.: (3412) 91-25-16сайт.<http://www.legrand.ru> | Электротехническая продукция Кабель / Провод |
| ООО ТД «Комплектэнергосервис» (оптовая торговля и поставка товаров) | Адрес: г.Ижевск, ул.Областная, 6ател.: (3412) 74-13-00сайт: <http://www.tdces.ru>email: office@tdces.ru | Кабель / Провод Электротехническая продукция Оборудование для энергосбережения Светотехника |
| ООО"Сарапульское УПП "Радиотехника" ВОС (фирма производитель) | Адрес:г.Сарапул,ул. Некрасова, 16-Бтел.: (34147) 3-13-19 | Изделия электротехнического назначения: блоки однофазных счетчиков электрической энергии, детали и сборочные единицы к электронным приборам, выключатели кнопочные КЕ, разъем РШ-ВШ, коробка испытательная переходная, катушка напряжения, а так же изделия из пластмассы,латуни, стали. |
| ОАО «Редуктор» (фирма- производитель) | Адрес:г.Ижевск, ул.Кирова,132тел.: (3412) 72-14-93сайт: http://www.izh-reduktor.ru | Средства крепежа, металлопрокатные товары, редукторы. |

 Для качественной оценки эффективности замены поставщиков необходимо провести сравнительный анализ цен существующих поставщиков ЗАО «Рестер» с ценами, предлагаемыми «новыми» поставщиками и прямыми фирмами-производителями.

 Для оценки обратимся к таблицам 19 – 23.

Таблица 19

Сравнительный анализ цен на товары ООО «ЭлектраПлюс» (г.Москва) и региональным представительством фирмы «Legrand» (г.Ижевск)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование товара | Текущий поставщик | Цена единицы продукции, включая НДС, руб. | Предлагаемый поставщик | Цена единицы продукции, включая НДС, руб. | Разница (+,-) , руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Кабель аллюминиевый (100 мм) РГ6У/32 стандарт | ООО «ЭлектраПлюс» | 310,58 | Региональное представительство фирмы «Legrand» | 303,36 | 7,22 |
| Кабель ТВ черный РК 75 4/11 | 6,79 | 5,88 | 0,91 |
| F-разъем (накручивающийся) РГ-6 | 1,30 | 1,26 | 0,04 |
| Шнур с проходным выключателем L -2,2 м Макель ШВВП – ВП-В 2\*0,75 | 3,63 | 3,52 | 0,11 |
| Провод телефонный евро 200 м , евро-200 | 47,62 | 45,00 | 2,62 |
| ИТОГО | - | 369,92 | - | 359,02 | 10,9 |

 На основе данных таблицы 19 можно констатировать, что цены текущего поставщика (ООО «ЭлектраПлюс» г.Москва) за единицу продукции с учетом НДС в общей совокупности на весть ассортимент на 10,9 руб. выше чем у предлагаемого поставщика (региональное представительство фирмы «Legrand»).

 В табл. 20 представлен сравнительный анализ цен анализ цен на товары ООО «ГелиосЭлектра» (г.Москва), ООО «Светотехника» (г.Н.Новгород) и ТД «Комплектэнергосервис» (г.Ижевск)

Таблица 20

Сравнительный анализ цен на товары ООО «ГелиосЭлектра» (г.Москва), ООО «Светотехника» (г.Н.Новгород) и ТД «Комплектэнергосервис» (г.Ижевск)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование товара | Текущий поставщик | Цена единицы продукции, включая НДС, руб. | Предлагаемый поставщик | Цена единицы продукции, включая НДС, руб. | Разница (+,-) , руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Лампа газораз. HWL 250 WE40 225 VQSRAM | ООО «ГнлиосЭлектро» | 145,74 | ТД «Комплектэнергосервис» | 142,35 | 3,39 |
| Лампагаз. HALOLINE 64702 ECO 400 WR7QSRAM | 125,17 | 125,09 | 0,08 |
| Эл.лампа Б 60вт Е 27 уфа | 5,25 | 4,87 | 0,38 |
| Эл.лампа Б 93вт Е27 уфа | 5,25 | 4,87 | 0,38 |
| Эл.лампа ДРЛ 250 с | 86,76 | 86,16 | 0.60 |
| Эл.лампа ЛД 40-2 (30) Саранск | 19,11 | 18,15 | 0,96 |
| Эл.лампа ДЛ 80 (20) Саранск | 27.69 | 26,76 | 0.93 |
| Эл.лампа МО 36В 40вт (154) | 6,99 | 6,57 | 0.42 |
| Балласт электронный 1\*18W(10-18W) EB51S | ООО «Светотехника» | 60,84 | 58,87 | 1,97 |
| Балласт электронный 1\*30W/ EB51S | 68,64 | 66,23 | 2,41 |
| Балласт электронный 1\*36W/ EB51S | 72,07 | 71,36 | 0,71 |
| Балласт для энергосберегающих круглых ламп 32WEB 16 | 106,40 | 106,08 | 0,32 |
| SEN25 6A белый фотоэлемент | 68,95 | 66,23 | 2,72 |
| LX02/SEN15 150W+500 DD =11 mmчерный датчик движения | 162,23 | 162,10 | 0,13 |
| Н-118В дверной звонок  | 190,32 | 188,35 | 1,97 |
| Н-138Е дверной звонок  | 270,51 | 268,02 | 2,49 |
| А-138С дверной звонок  | 226,11 | 224,28 | 1,83 |
| ИТОГО | - | 1641,04 | - | 1626,34 | 21,70 |

 На основе данных мы видим, что ТД «Комплектэнергосервис» (предлагаемый поставщик) может заменить сразу 2 действующих поставщика – ООО «ГелиосЭлектро» и ООО «Светотехника», при этом со всего предлагаемого ассортимента за единицу продукции,включая НДС мы сэкономим 21,70 руб.

 В табл. 21 представлен сравнительный анализ цен анализ цен на товары ООО «ЭлектроПромСбыт» (г.Москва), ООО «Светотехника» (г.Москва) и ООО "Сарапульское УПП "Радиотехника" ВОС (г.Сарапул).

Таблица 21

Сравнительный анализ цен на товары ООО «ЭлектроПромСбыт» (г.Москва), ООО «Светотехника» (г.Москва) и ООО "Сарапульское УПП "Радиотехника" ВОС (г.Сарапул)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование товара | Текущий поставщик | Цена единицы продукции, включая НДС, руб. | Предлагаемый поставщик | Цена единицы продукции, включая НДС, руб. | Разница (+,-) , руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Штекер ТВ F-разъем 03-083(346) | ООО «Электра Плюс» | 3,69 | ООО "Сарапульское УПП "Радиотехника" ВОС | 2,66 | 1,03 |
| Коробка открытой проводки 3х рожковая б/ф КРК 70\*30 мм | 4,55 | 3,70 | 0,85 |
| Коробка открытой проводки 4х рожковая б/ф КРК 70\*30 мм | 5,66 | 5,32 | 0,34 |
| Коробка распаячная открытой проводки 7 вводов ИП55 67030 ТУСО 70\*70\*40 мм | 17,14 | 15,28 | 1,86 |
| Коробка распаяная открытой проводки без отверстий ИП55 67056 ТУСО 200\*140\*75 мм | 102,97 | 98,27 | 4,00 |
| Коробка распаяная открытой проводки ИП55 на 10 вводов 67065 ТУСО 240\*195\*190 мм | 165,30 | 157,43 | 7,87 |
| Коробка разветвительная СП D=70 мм, Н =45 мм, под г/к с метт.лапками, на винтах У-155 (155173) | 10,97 | 9,94 | 1,03 |
| Корпус удлинителя 2  | 14,39 | 13,10 | 1,29 |
| Корпус удлинителя 3 131 | 60,50 | 59,00 | 1,50 |
| Корпус удлинителя 4 141 | 70,33 | 67,97 | 2,36 |
| Корпус удлинителя 6 с з/к с выключателем 231 | 147,47 | 144,76 | 2,71 |
| Копус удлинителя 2 111 | 51,55 | 50,92 | 0,63 |
| Переноска (ПВС) мет. С выключателем 10м ЛСУ-1  | 191,46 | 180,25 | 11,21 |
| Переноска (ПВС) мет.с выключателем 5м ЛСУ-1 | 130,33 | 125,61 | 4,72 |
| Предохранитель с плавкой вставкой 20А керамический Е27 / Г1/В1-20/380 | 21,92 | 21,29 | 0,63 |
| Розетка 2ОП РА 10-403 | ООО «ЭлектроПромСбыт» | 30,93 | 27,80 | 3,13 |
| Розетка 2ОП РА 16-260 | 30,67 | 28,47 | 2,20 |
| Розетка 3ОП РА16-263 | 59,61 | 57,97 | 1,64 |
| Розетка 4ОП РА16-264 | 79,75 | 76,39 | 3,36 |
| Розетка штемпельная 3 фазная 32А/440В В32-003 | 61,31 | 57,80 | 3,51 |
| Евророзетка 2ОП РА 16-757-б | 41,58 | 39,22 | 2,36 |
| Евророзетка 2ОП РА 16-261 | 39,48 | 39,22 | 0,26 |
| Евророзетка 3ОП РА 16-265 | 81,08 | 77,01 | 4,07 |
| Евророзетка 4ОП РА 16-266 | 100,57 | 95,73 | 4,84 |
| Патрон карболитовый подвесной Е27 Н12П-1 | 7,96 | 6,80 | 1,16 |
| Патрон карболитовый настенный Е-27 Ф-004 | 13,25 | 11,94 | 1,31 |
| Патрон карболитовый с прижимным кольцом Е27- | 12,16 | 12,06 | 0,1 |
| ИТОГО | 1556,58 | 1485,91 | 69,97 |

 На основе данных таблицы 21 можно смело заявить, что цены текущих поставщиков (ООО «ЭлектраПлюс» г.Москва и ООО «ЭлектраПромСбыт») за единицу продукции с учетом НДС в общей совокупности на весть ассортимент на 69,97 руб. выше чем у предлагаемого поставщика (ООО "Сарапульское УПП "Радиотехника" ВОС г.Сарапул).

 Рассмотрим сравнительный анализ цен анализ цен на товары ООО «ЭлектроПромСбыт» (г.Москва), ООО «Светотехника» (г.Москва) и ОАО «Редуктор» (г.Ижевск) , расчеты представим в табл.22.

Таблица 22

Сравнительный анализ цен на товары ООО «Светотехника» (г.Н.Новгород) и ОАО «Редуктор» (г.Ижевск)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование товара | Текущий поставщик | Цена единицы продукции, включая НДС, руб. | Предлагаемый поставщик | Цена единицы продукции, включая НДС, руб. | Разница (+,-) , руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Бурт д 110 под фланец ПП | ООО «Светотехника» | 187,39 | ОАО «Редуктор» | 170,81 | 16,58 |
| Хомут 57-76 мм лента 12,7 мм сталь 37802-057-76-50 | 12,00 | 11,17 | 0,83 |
| Болт Анкерн 10-95 с гайкой | 9,00 | 7,63 | 1,37 |
| Саморез 4,2\*14 4-3002102-42-014 | 0,35 | 0,26 | 0,09 |
| Саморез 4,2\*14 300-190-42-019 | 0,37 | 0,34 | 0,03 |
| Наконечник ТМ 10 | 9,29 | 8,38 | 0,91 |
| Наконечник ТМ 16 | 10,99 | 10,70 | 0,29 |
| Наконечник ТМ 35 | 23,00 | 20,63 | 2,37 |
| Наконечник ТМ 50 | 28,00 | 25,33 | 2,67 |
| Наконечник ТМ 95 | 56,00 | 52,46 | 3,54 |
| Наконечник ТМл120-12-17 | 95,00 | 92,42 | 2,58 |
| ИТОГО | - | 431,39 | - | 391,75 | 39,64 |

 При анализе цен выяснилось, что цена за единицу продукции с учетом НДС в общей совокупности на весть ассортимент у текущего поставщика на 39,64 руб. выше чем у предлагаемого поставщика.

 На основе анализа цен, проведенного выше рассчитаем возможную прибыль и рентабельность, для этого обратимся к таблицам 23-26.

Таблица 23

Расчет годовой стоимости товаров, поставляемых фирмой «Legrand»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование товара | Кол-во, шт. | Закупочная стоимость единицы продукции с учетом налога, руб. | Стоимость товаров с учетом налогов, руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Кабель аллюминиевый (100 мм) РГ6У/32 стандарт | 180 | 303,36 | 54604,80 |
| Кабель ТВ черный РК 75 4/11 | 280 | 5,88 | 1646,40 |
| F-разъем (накручивающийся) РГ-6 | 200 | 1,26 | 252,00 |
| Шнур с вилкой и выключателем L -2,2 м Макель ШВВП – ВП-В 2\*0,75 | 100 | 3,52 | 352,00 |
| Кабель телефонный евро 200 м , | 20 | 45,00 | 900,00 |
| ИТОГО | 680 | - | 57755,20 |

 Как показали расчеты, приведенные в табл.23,при сотрудничестве с фирмой «Legrand» расход средств на приобретение товаров составит 57755,2 руб. в год.

 В табл.24 представлен расчет годовой стоимости товаров, предлагаемых ООО ДТ «Комплектэнергосервис».

 Таблица 24

Расчет годовой стоимости товаров, поставляемых ООО ТД «Комплектэнергосервис»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование товара | Кол-во, шт. | Закупочная стоимость единицы продукции с учетом налога, руб. | Стоимость товаров с учетом налогов, руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Лампа газораз. HWL 250 WE40 225 VQSRAM | 720 | 142,35 | 102492,00 |
| Лампагаз. HALOLINE 64702 ECO 400 WR7QSRAM | 480 | 125,09 | 60043,20 |
| Эл.лампа Б 60вт Е 27 уфа | 1100 | 4,87 | 5357,00 |
| Эл.лампа Б 93вт Е27 уфа | 550 | 4,87 | 2678,50 |
| Эл.лампа ДРЛ 250 с | 32 | 86,16 | 2757,12 |
| Эл.лампа ЛД 40-2 (30) Саранск | 600 | 18,15 | 10890,00 |
| Эл.лампа ДЛ 80 (20) Саранск | 100 | 26,76 | 2676,00 |
| Эл.лампа МО 36В 40вт (154) | 462  | 6,57 | 3035,34  |
| Балласт электронный 1\*18W(10-18W) EB51S | 1200 | 58,87 | 70644,00 |
| Балласт электронный 1\*30W/ EB51S | 720 | 66,23 | 47685,60 |
| Балласт электронный 1\*36W/ EB51S | 1800 | 71,36 | 128448,00 |

Продолжение таблицы 24

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Балласт для энергосберегающих круглых ламп 32WEB 16 | 2400 | 106,08 | 254592,00 |
| SEN25 6A белый фотоэлемент | 240 | 66,23 | 15895,20 |
| LX02/SEN15 150W+500 DD =11 mmчерный датчик движения | 240 | 162,10 | 38904,00 |
| ИТОГО | 10644 | - | 746098 |

 В табл. 24 мы рассчитали годовую стоимость товаров, поставляемых ООО ТД «Комплектэнергосервис» и получили сумму 746098 руб.

 В табл.25 представлен расчет годовой стоимости товаров, предлагаемых ООО "Сарапульское УПП "Радиотехника" ВОС/

 Таблица 25

Расчет годовой стоимости товаров, поставляемых ООО "Сарапульское УПП "Радиотехника" ВОС

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование товара | Кол-во, шт. | Закупочная стоимость единицы продукции с учетом налога, руб. | Стоимость товаров с учетом налогов, руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Патрон карболитовый подвесной Е27 Н12П-01 | 280 | 6,80 | 1904,00 |
| Патрон карболитовый настенный Е-27 Ф-004 | 260 | 11,94 | 310,44 |
| Патрон карболитовый с прижимным кольцом Е27-Н12Р1 | 160 | 12,06 | 1929,60 |
| Штекер ТВ F-разъем 03-083(346) | 200 | 2,66 | 532,00 |
| Коробка открытой проводки 3х рожковая б/ф КРК 70\*30 мм | 300 | 3,70 | 1110,00 |
| Коробка открытой проводки 4х рожковая б/ф КРК 70\*30 мм | 300 | 5,32 | 1596,00 |
| Коробка распаячная открытой проводки 7 вводов ИП55 67030 ТУСО 70\*70\*40 мм | 240 | 15,28 | 3667,20 |
| Коробка распаяная открытой проводки без отверстий ИП55 67056 ТУСО 200\*140\*75 мм | 28 | 98,27 | 2751,56 |
| Коробка распаяная открытой проводки ИП55 на 10 вводов 67065 ТУСО 240\*195\*190 мм | 6 | 157,43 | 944,58 |
| Коробка разветвительная СП D=70 мм, Н =45 мм, под г/к с метт.лапками, на винтах У-155 (155173) | 100 | 9,94 | 994,00 |
| Корпус удлинителя 2  | 50 | 13,10 | 655,00 |

Продолжение таблицы 25

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Корпус удлинителя 3 131 | 120 | 59,00 | 7080,,00 |
| Корпус удлинителя 4 141 | 120 | 67,97 | 8156,40 |
| Корпус удлинителя 6 с з/к с выключателем 231 | 24 | 144,76 | 3474,24 |
| Копус удлинителя 2 111 | 80 | 50,92 | 4073,60 |
| Переноска (ПВС) мет. С выключателем 10м ЛСУ-1  | 56 | 180,25 | 10094,00 |
| Переноска (ПВС) мет.с выключателем 5м ЛСУ-1 | 56 | 125,61 | 7034,16 |
| Розетка 2ОП РА 10-403 | 194 | 27,80 | 5393,20 |
| Розетка 2ОП РА 16-260 | 300 | 28,47 | 8541,00 |
| Розетка 3ОП РА16-263 | 165 | 57,97 | 9565,05 |
| Розетка 4ОП РА16-264 | 35 | 76,39 | 2673,65 |
| Розетка штемпельная 3 фазная 32А/440В В32-003 | 84 | 57,80 | 4855,20 |
| Евророзетка 2ОП РА 16-757-б | 148 | 39,22 | 5804,56 |
| Евророзетка 2ОП РА 16-261 | 300 | 39,22 | 11766,00 |
| Евророзетка 3ОП РА 16-265 | 40 | 77,01 | 3080,40 |
| Евророзетка 4ОП РА 16-266 | 28 | 95,73 | 2680,44 |
| ИТОГО | 3674 | - | 103586,30 |

 Анализируя данные о годовой стоимости товаров, производимых и поставляемых ООО "Сарапульское УПП "Радиотехника" ВОС мы видим, что в год на покупку и доставку продукции ЗАО «Рестер» составит 103586,30 руб.

 В таблице 26 показан расчет годовой стоимости товаров, производимых и поставляемых ОАО «Редуктор»

 Таблица 26

Расчет годовой стоимости товаров, поставляемых ОАО «Редуктор», руб./год

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование товара | Кол-во, шт. | Закупочная стоимость единицы продукции с учетом налога, руб. | Стоимость товаров с учетом налогов, руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Бурт д 110 под фланец ПП | 300 | 170,81 | 51243,00 |
| Хомут 57-76 мм 37802-057-76-50 | 100 | 11,17 | 1117,00 |
| Болт Анкерн 10-95 с гайкой | 90 | 7,63 | 686,70 |
| Саморез 4,2\*14 4-3002102-42-014 | 978 | 0,26 | 254,28 |
| Саморез 4,2\*14 300-190-42-019 | 200 | 0,34 | 68,00 |
| Наконечник ТМ 10 | 4 | 8,38 | 33,52 |
| Наконечник ТМ 16 | 6 | 10,70 | 64,20 |
| Наконечник ТМ 35 | 12 | 20,63 | 247,56 |

 Продолжение таблицы 26

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Наконечник ТМ 50 | 12 | 25,33 | 303,96 |
| Наконечник ТМ 95 | 12 | 52,46 | 629,52 |
| Наконечник ТМл120-12-17 | 121 | 92,42 | 11182,82 |
| ИТОГО | 1835 | - | 90339,00 |

 Исходя из расчетов годовой стоимости товаров, поставляемых ОАО «Редуктор», представленных в табл. 26, видно, что стоимость всей продукции составляет 90339 руб. в год.

 На основе данных, приведенных выше, рассчитаем себестоимость товаров ЗАО «Рестер» при запланированной замене поставщиков в табл.27.

 Таблица 27

Сравнительный анализ себестоимости товаров для ЗАО «Рестер» при замене поставщиков, руб.

|  |  |
| --- | --- |
| Текущий поставщик | Предлагаемый поставщик |
| Название | Стоимость товаров, включая налоги, всего, руб. | Название | Стоимость товаров, включая налоги, всего, руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| ООО «ГелиосЭлектро», | 616691,20 | Фирма «Legrand» | 57755,20 |
| ООО «ЭлектроПромСбыт» | 799226,30 | ООО «Комплектэнергосервис» | 746098,00 |
| ООО «Светотехника» | 188818,00 | ООО "Сарапульское УПП "Радиотехника" ВОС | 103586,30 |
| ООО «ЭлектраПлюс» | 124908,70 | ОАО «Редуктор» | 90339,00 |
| ИТОГО | 1729644,20 | - | 997778,5 |

 Исходя из расчета, представленного в табл.27, видно, что себестоимость всех комплектующих (шт/год), необходимых для оказания электромонтажных работ и услуг, предоставляемых ЗАО «Рестер»при внедрении новых поставщиков снизится более чем в полтора раза, что говорит о росте прибыли, следовательно, внедрение всех предложенных мероприятий (замены поставщиков) для нашего предприятия является целесообразным, так как эффективность данной замены составит 731866 руб.

 Графически сравнительный анализ себестоимости товаров для ЗАО «Рестер» при замене поставщиков представлен на рис.11.

Рисунок 11. Сравнительный анализ себестоимости сопутствующих товаров ЗАО «Рестер» при замене поставщиков

 Рассмотрим в табл.28 влияние всех предложенных мероприятий по замене поставщиков на конечный финансовый результат деятельности предприятия.

Таблица 28

Экономическая эффективность мероприятий по замене поставщиков

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2015 год (факт) | По плану | Изменение |
| (+/-) | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Выручка от реализации электромонтажных работ, тыс.руб. | 18179 | 19177 | +998 | 105,50 |
| Себестоимость электромонтажных работ, тыс.руб. | 12652 | 12652 | - | 100,00 |
| Валовая прибыль от реализации электромонтажных работ, тыс.руб. | 5527 | 6525 | +998 | 118,06 |
| Уровень рентабельности, % | 44,00 | 51,57 | +7,57 | - |

 На основе всех расчетов можно сделать обобщающий вывод: все предлагаемые поставщики товаров для ЗАО «Рестер» имеют более низкую цену на продукцию по всему ассортименту, так как многие из них являются и производителем данной продукции, что говорит о том, что мы не платим посредническую плату, работая напрямую. Помимо этого, все действующие поставщики находятся за пределами региона, этот факт опять таки играет важную роль - мы переплачивает за транспортировку и страховку товаров, тратим время, а время – это «деньги», предлагаемые же поставщики, непосредственно, находятся на территории Удмуртии, что позволяет оптимизировать все вышеперечисленные недостатки и увеличить финансовый результат фирмы на 998 тыс.руб. (18,06%) и повысить уровень рентабельности до отметки в 51,57% (7,57%) за счет смены поставщиков- посредников на поставщиков – производителей.

Рассмотрим подробнее эффективность всех предложенных мероприятий (табл.29), направленных на повышение финансово – экономической деятельности предприятия. за основу берутся фактические данные 2015 года.

Таблица 29

Экономическая эффективность покупки автоматического управления объектами освещения ПДУ «Альтаир» 25С-012 за счет процедуры факторинга и мероприятий по замене поставщиков в ЗАО «Рестер»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2015 год (факт) | По плану | Изменение |
| (+/-) | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Выручка от реализации электромонтажных работ, тыс.руб. | 18179 | 20005 | +1826 | 110,04 |
| Себестоимость электромонтажных работ, тыс.руб. | 12652 | 13133 | +481 | 103,80 |
| Прибыль от реализации электромонтажных работ, тыс.руб. | 5527 | 6872 | +1345 | 124,34 |
| Уровень рентабельности, % | 44,00 | 52,33 | +8,33 | - |

Графически экономическая эффективность предложенных мероприятий представлена на рис.12.

Рисунок 12.Экономиечская эффективность предложенных мероприятий

Таким образом, подводя общий итог, можно констатировать, что принимая во внимание все предложенные мероприятия для ЗАО «Рестер», направленные на повышение эффективности его хозяйственной деятельности являются более чем целесообразными, так в результате покупки автоматического управления объектами освещения на вырученные в результате операции факторинга денежные средства, выручка предприятия от реализации электромонтажных работ может увеличится сразу на 828 тыс.руб, а мероприятие, направленное на замену поставщиков поможет предприятию иметь дополнительно 998 тыс. руб. чистой прибыли, при этом существенно экономя время на доставку.

При этом, планируемый объем валовой прибыли от реализации электромонтажных работ в 2017 году составит 6872 тыс.руб., что на 24,34% больше аналогичного показателя 2013 финансового года, за счет чего также увеличится уровень рентабельности деятельности на 8,33 % и остановиться на отметке 52,33 %. Исходя из этого, можно в очередной раз отметить эффективность рекомендуемых мероприятий.

**ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ**

Разработка направлений экономической эффективности деятельности была произведена на примере ЗАО «Рестер» г. Ижевска Удмуртской Республики

Подводя общий итог по результатам анализа финансового состояния в в динамике 2013 – 2015 гг., можно смело заявить, что предприятие в перспективе платежеспособно и способно отвечать по своим обязательствам, хотя для погашения текущих обязательств, предприятию понадобится большой промежуток времени, достаточный на обналичивание труднореализуемых активов.

 Так же резко изменилась структура издержек производства. Одновременно все более возрастает доля издержек, связанных с реализацией электромонтажных работ. Все это требует принципиально новых подходов к управлению и организации производства, непосредственно касается и управления прибылью.

 Для стабилизации финансового состояния в ЗАО «Рестер» было предложено провести процедуру факторинга. Рассчитав полученную, в результате факторинга, сумму денежных средств, организация может использовать с целью дальнейшего повышения эффективности использования ресурсов и конкурентоспособности на рынке. Так как в результате проведения факторинговой операции, сумма дебиторской задолженности организации уменьшится на 23869 руб., и составит 485604 руб.(при условии переуступки лишь ½ части от реальной суммы дебиторской задолженности которая в целом составляет 1019 тыс.руб.). Данное изменение показателей является положительной динамикой для организации и свидетельствует об улучшение эффективности использования оборотных средств.

Таким образом, если руководствоваться предложенным планом внедрения процедуры факторинга, то реализация предложенного проекта для ЗАО «Рестер» возможна в течении 1 месяца, что еще раз подчеркивает его целесообразность.

Особой проблемой является и повышение эффективности деятельности предприятия по поиску оптовых покупателей (крупных строительных фирм и фирм-застройщиков). Прежде всего необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств, сокращения всех видов запасов, добиваться максимально быстрой реализации продуктов .

ЗАО «Рестер» процветает на рынке аналогичных услуг уже около 5 лет, следовательно, у фирмы имеется хорошо сформированный круг потребителей и постоянный покупателей.

Потенциальными потребителями ЗАО «Рестер» являются управляющие компании, ТСЖ и фирмы – застройщики жилья и физические лица.

Проведя комплексный анализ внешней среды ЗАО «Рестер», можно смело заявить о том, что ценовая политика занимает ведущую роль в деятельности фирмы. Цена электромонтажных работ и сопутствующих услуг во многом зависит от отпускных и закупочных цен фирм-производителей расходных материалов. Закупочная цена на расходные материалы и иные товары в ЗАО «Рестер» не самая низкая, следовательно, цена оказания услуги так же является не минимальной среди конкурентов, поэтому фирме просто необходимо искать новых поставщиков товара, которые бы предложили закупочные цены ниже.

Рассматривая основных поставщиков товаров для ЗАО «Рестер» видно, что не все поставщики являются производителями продукции, а так же они находятся в других регионах страны. Этот фактор говорит о том, что помимо посреднической и торговой наценки за товар организация оплачивает расходы, связанные с его транспортировкой.

Чтобы сэкономить деньги (торговую и посредническую наценки), а так же время (затрачиваемое на транспортировку из других регионов), ЗАО «Рестер» было предложено заменить существующих поставщиков комплектующих и сопутствующих товаров на поставщиков и прямых производителей товаров, непосредственно находящихся на территории и Удмуртской Республики.

 На основе всех расчетов можно сделать обобщающий вывод: все предлагаемые поставщики товаров для ЗАО «Рестер» имеют более низкую цену на продукцию по всему ассортименту, так как многие из них являются и производителем данной продукции, что говорит о том, что мы не платим посредническую плату, работая напрямую. Помимо этого, все действующие поставщики находятся за пределами региона, этот факт опять таки играет важную роль - мы переплачивает за транспортировку и страховку товаров, тратим время, а время – это «деньги», предлагаемые же поставщики, непосредственно, находятся на территории Удмуртии, что позволяет оптимизировать все вышеперечисленные недостатки и увеличить финансовый результат фирмы в целом за счет снижения себестоимости.

Таким образом, подводя общий итог, можно констатировать, что принимая во внимание все предложенные мероприятия для ЗАО «Рестер», направленные на повышение эффективности его хозяйственной деятельности являются более чем целесообразными, так в результате покупки автоматического управления объектами освещения на вырученные в результате операции факторинга денежные средства, выручка предприятия от реализации электромонтажных работ может увеличится сразу на 828 тыс.руб, а мероприятие, направленное на замену поставщиков поможет предприятию иметь дополнительно 998 тыс. руб. чистой прибыли, при этом существенно экономя время на доставку. При этом, планируемый объем валовой прибыли от реализации электромонтажных работ в 2017 году составит 6872 тыс.руб., что на 24,34% больше аналогичного показателя 2015 года, за счет чего также увеличится уровень рентабельности деятельности на 8,33 % и остановиться на отметке 52,33 %. Исходя из этого, можно в очередной раз отметить эффективность рекомендуемых мероприятий.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Конституция РФ, принятая всенародным голосованием 12.12.1993
2. Гражданский Кодекс РФ (часть 2) от 30.01.96 № 14(ред. от 17.07.2009)
3. Налоговый Кодекс РФ (часть 2) от 05.08.2000 г. № 118 (в ред. от 27.11.2010 N 306-ФЗ,)
4. Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001 N 197-ФЗ (действующая редакция)
5. ФЗ “Об обществах с ограниченной ответственностью” от 08.02.98 № 14
6. Алборов Р.А. Расторгуева Р.Н. Хоружий Л.И. Экономика и бухгалтерский учет. – М : КолосС , 2004 – 296 с.
7. Андросова С.И. Расчеты надбавок поставщиков и посредников в обществах с ограниченной ответственностью.//Журнал «Главбух», 2008, № 2 – С.5-7
8. Астахов В.П.Экономика предприятий АПК. /Учебное пособие. М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2008 – 84-87 с.
9. Блинова Т.В., Журавлев В.Н. Комплексный анализ финансово- экономической деятельности предприятий. М.: Форум, 2009 –53с.
10. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2010 – 115-118 с.
11. Богатая И.Н., Хахонова Н.Н.Финансовый менеджмент. М.: Феникс, 2009 – 86-89 с.
12. Брызгалин А.В., Берник В.Р., Головкин А.Н. Комментарий к плану счетов. Отражение хозяйственных операций. М.: Центр «Налоги и финансовое право», 2010 – 56-60 с.
13. Гиляровская Л.Т., Ситникова В.А. Поставщики и подрядчики в коммерческих организации. Учет и анализ. М.:Юнити, 2010 – 45 с.
14. Головизина А.Т., Архипова О.И.Экономика отрасли. М.: КноРус, 2009 – 157 с.
15. Глушков И.Е., Киселева Т.В Экономика: в 2 томах. М.: КноРус, 2010 – 27-31 с.
16. Дмитриева И.М.Экономика. М.: ФБК Пресс, 2010 – 45-48 с.
17. Ефремова А.А. Экономика предприятия (отрасли). М.: Налоговый вестник, 2009 – 23-25 с.
18. Захарьин В.Р. Планирование и прогнозирование на предприятии: учебное пособие. М.: Форум: ИНФРА-М, 2008 – 78 -79 с.
19. Иванова Н.В., Адам В.И. Экономика в легкой промышленности. М.: Академия, 2010 – 124-127 с.
20. Коваль Л.С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. М.: Гелиос АРВ, 2008 – 115 с.
21. Кондраков Н.П. Экономика. /Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2009 – 64-66 с.
22. Крупченко Е.А. Экономика в экзаменационных вопросах и ответах. М.: Феникс, 2008 – 98-101 с.
23. Куркина М.П. Финансовый менеджмент. М.: ИНФРА-М,2010–48-49 с.
24. Кутер М. Менеджмент и управление денежными потоками (2 издание). М.: Финансы и статистика, 2009 – 257 – 261 с.
25. Лабынцев Н.Т. Ревизия и контроль . Теория и практика. М.: ПРИОР, 2009 – 52 – 54 с.
26. Лытнева Н.А. «Учет поставщиков и подрядчиков», М.: Дело и Сервис, 2009 – 46-48 с.
27. Лытнева Н.А., Кыштымова Н.А. Резервы по сомнительным долгам.//Журнал «Бухгалтерский учет», 2008, №1 – С.23-24.
28. Макальская М.Л., Денисов А.Ю. Самоучитель по экономике и бухгалтерскому учету. М.: ДЕЛО И СЕРВИС, 2008 – 36-39 с.
29. Огиренко Е.А. Прогнозируем финансовое состояние.//Журнал «Главбух», 2010, №12 – С.8-11.
30. Практикум по экономике. /Учебное пособие. Под ред. Соколова Я.В. СПб: Издательство «Юридический центр «Пресс», 2009 – 162-164 с.
31. Подольский В.И., Сотникова Л.В. Собственный капитал экономика и распределение .//Журнал «Бухгалтерский учет», 2008, № 2 – С.18-19
32. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности. М.: Инфра-М.,2008.– 281- 286 с.
33. Сидельникова Л.Б., Назарян Е.Н. Налоговый учет и учетная политика организаций для целей налогообложения. М.: Омега, 2010 – 85-87 с.
34. Соколов Я.В. Основы экономической теории. - М.: Финансы и статистика, 2009 – 78-84 с.
35. Хахонова Н.Н.Экономика и управление фирмой. М.: Феникс, 2008 – 23-26 с.
36. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА-М, 2010 – 39-42 с.
37. Шеремет А.Д., Суйц В.П.Финансовый анализ. М.: ИНФРА-М, 2009 – 94-96 с.
38. Широбоков В.Г.Экономика сельского хозяйства и обслуживающих производств– Воронеж ВГАУ – 2009 – 373- 374 с.
39. Шкарупета Т. Логистика и склад, экономим на расходах//"Финансовая газета", 2011 - № 34 – С.7
40. Шишкин А.Ф. Экономическая теория. – Воронеж.:2008 – 20 с.
41. Чеботарева А.Л. Организация меняет поставщиков // Главбух. -2009.- № 6 – С.16-19
42. Экономическая теория: Учеб. Для студ. Высш.учеб.заведений /Под ред. В.Д. Камаева. – 6-е изд., перераб. И доп. – М.: ВЛАДОС, 2009. – 640 с.: ил.
43. Экономическая энциклопедия. Под ред. Абалкина Л.И.–М.:«Феникс», 2009.- 54 с.
44. Юцковская И.Д.Экономика предприятия (отрасли). В целях налогообложения. М.: ФБК - Пресс, 2010 – 15-17 с.