

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/vkr/97862>

Тип работы: ВКР (Выпускная квалификационная работа)

Предмет: Экономика предприятия

ВВЕДЕНИЕ 3

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ СОВМЕСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА 5

1.1. Сущность, роль, формы и инструменты инвестиций в совместную деятельность 5

1.2. Государственное регулирование деятельности совместных предприятий в РФ 10

1.3. Формы совместного предпринимательства. Оценка влияния привлечения инвестиций на работу предприятия 13

1.4. Анализ зарубежного опыта организации деятельности совместных предприятий 18

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ПРОМТ» 26

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «ПРОМТ» 26

2.2 Анализ финансово-экономических показателей деятельности ООО «ПРОМТ» 35

2.3 Информационно-программное обеспечение финансовой деятельности ООО «ПРОМТ» 43

2.4. Анализ потенциала рынка музыкального оборудования 45

ГЛАВА 3. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В СОВМЕСТНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РФ 50

3.1 Анализ современной ситуации с привлечением иностранных инвестиций в российскую экономику 50

3.2 Обоснование возможности и необходимости привлечения иностранных инвестиций в ООО «ПРОМТ» 57

3.3 Оценка экономического эффекта привлечения иностранных инвестиций в ООО «ПРОМТ» 62

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 66

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ 69

ПРИЛОЖЕНИЯ 73

Таким образом, на основе полученных расчетов можно сделать следующие выводы о результативности хозяйственной деятельности ООО «ПРОМТ».

Повышение рентабельности продаж указывает на рост доли прибыли от продаж в общей выручке предприятия.

Повышение рентабельности собственного капитала говорит об увеличении чистой прибыли.

Рост рентабельности активов указывает на рост отдачи от вложенных в имущество средств.

Рост рентабельности оборотных активов показывает увеличение объема прибыли по отношению к используемым оборотным средствам.

Рост рентабельности внеоборотных активов демонстрирует рост прибыли по отношению к основным средствам.

Таким образом, в целом деятельность ООО «ПРОМТ» эффективна экономически и рентабельна.

2.3 Информационно-программное обеспечение финансовой деятельности ООО «ПРОМТ»

Для успешной реализации экономических задач, реализации хозяйственных процессов, системы взаимодействия с клиентами, поставщиками и дистрибьюторами фирмой ООО «ПРОМТ» внедрена информационная система управления предприятием на основе системы «Avasso».

Основная цель данной информационной системы управления предприятием заключается в удовлетворении всех потребностей предприятий, работающих в сфере услуг.

Информационная система управления «Avasso» предназначена к использованию современных способов управления более высокого уровня с помощью внедрения комплексной системы автоматизации.

Система «Avasso» изначально разработана для решения задач оперативного управления товародвижением, контроля исполнения заказов, анализа тех или иных ситуаций. Такие задачи включают получение информации о товарах, финансах и клиентах в максимально удобной форме. Поэтому система не имеет модульной структуры. Возможности АРМ определяются комплексом связанных бизнес-процессов, документов справочников и прав доступа.

Информационная система «Avasso» решает для предприятия следующие задачи:

- управление финансовыми и товарными потоками и их планирование (объемы продаж услуг);
- управленческий, оперативный учет и складской учет;
- персональный контроллинг;
- обеспечение сотрудников АРМ;
- организация бизнес-процессов компании;
- контроль документооборота;
- ведение ценовой политики;
- организация электронного бизнеса.

В сервер бизнес-системы «Авассо» входит механизм, позволяющий управлять деятельностью ООО «ПРОМТ» посредством регламентации последовательности выполнения определенных действий (этапов бизнес-процессов). Он позволяет также назначать ответственных за выполнение этих этапов, что дает дополнительный инструмент для персонального контроллинга.

Разработчиками программного продукта несколько расширено понятие хозяйственной операции, которая в системе «Авассо» называется финансовой. Она может включать в себя несколько проводок (операций между парами счетов) и тем самым осуществлять группировку отдельных проводок по смыслу.

В финансовую операцию введено обязательное понятие контрагента. Аналог в классическом варианте — аналитический учет по контрагенту, но если в классическом варианте подобный учет ведется лишь по нескольким счетам, то в системе «Авассо» это обязательная составляющая любой финансовой операции. Также в финансовую операцию введено понятие товарной операции, а именно: между определенными счетами перемещаются не только денежные суммы. Финансовые операции осуществляются в бизнес-процессах обычно на основе какого-то документа, что снижает возможность возникновения ошибок или преднамеренного ввода недостоверной информации.

Система Авассо прекрасно подходит предприятию для планирования продаж автозапчастей, позволяет вести расчеты с клиентами максимально детализовано. Также данная система справляется с задачами по планированию закупок готовой продукции с учетом торговых потребностей компании.

Однако, при внедрении этой системы в ее работе на предприятии ООО «ПРОМТ» также отмечаются некоторые недостатки:

- система Авассо не приспособлена к быстро меняющимся нормативно-правовым актам и законодательства в России, что достаточно сложно отразить в учете,
- данная система является сложной, то есть отсутствует должная гибкость,
- необходимость поддержания хорошей базы программистов на предприятии,
- в связи с кризисом использование данной дорогостоящей системы может привести к большим издержкам, которые отразятся в целом на ликвидности баланса компании,
- необходимость поддержания защиты системы от недобросовестности сотрудников компании,
- трудность адаптации системы к российской методологии ведения бизнес-процессов,
- сложность обучения пользователей данной системе, что вызывает потом множество ошибок при вводе первичных данных, невозможность быстро исправить ошибки.

Таким образом, несмотря на все преимущества, которые имеет данная система в управлении бизнес-процессами и проектами предприятия, она как любая другая информационная система имеет свои недостатки, которые компания стремится минимизировать. Отметим, что главным недостатком для компании ООО «ПРОМТ» при внедрении системы Авассо является высокая стоимость данного проекта, которая несет ежегодно дополнительные затраты на фоне общего кризиса российской экономики.

2.4. Анализ потенциала рынка музыкального оборудования

Компания ООО «ПРОМТ» ценит каждого клиента и ищет индивидуальное решение для каждого проекта. Своим клиентам она может предложить:

1. Услуги по подбору и установке звукового, светового, проекционного и видео оборудования «под ключ».
2. Минимальный срок выполнения заказа — 1 день.
3. Юридическая гарантия сроков выполнения работ.
4. Бесплатное сопровождение объекта в течение двух месяцев после сдачи и дополнительное постгарантийное сопровождение и обслуживание.
5. Клиент может воспользоваться услугой аренды и взять в прокат аудио или световое оборудование.
6. После полной сдачи объекта, наши специалисты бесплатно обучают персонал пользованию оборудованием и выдают лично разработанные печатные инструкции. Высокий уровень профессионализма

специалистов подтвержден специальными сертификатами.

7. Компания имеет собственную службу доставки, и доставляет выбранное оборудование бесплатно. Таким образом, деятельность ООО «ПРОМТ» зависит от тенденции развития рынка музыкального и звукового оборудования.

Ежегодный рост рынка музыкального оборудования составляет 30%.

Общий объем российского рынка музыкального и звукового оборудования оценивается в 450 млн. долларов. И этот рынок очень быстро растет.

Российский рынок потенциально является одним из самых крупных в Европе, о чем свидетельствует стабильный рост индустрии в течение последних лет, развитая музыкальная культура страны, большое количество театров, концертных залов и культурных центров.

Основными лидерами рынка являются: ArsenalMusic, Artimusic, Dynatone, InSide, MixArt, RolandMusic, SMSpro, YamahaMusicRussia и другие.

Ежегодный рост рынка музыкального оборудования в России, по данным агентства "Бизнес Монитор", составляет 20-30%. Это позитивная тенденция. В США средний показатель годового роста, по данным Retailer Owner Institute, составляет 5%.

По словам экспертов компании A&T Trade, на Западе рынок музыкального оборудования традиционно делится на два сегмента: контрактный (продажа стационарного оборудования для развлекательных комплексов) и розничный. Рынки США и России похожи по структуре ассортимента. Его основу в магазинах обеих стран составляют гитары и аксессуары к ним. На эти наименования в России приходится 35-40% продаж (в США - 25% продаж); по 10-12% занимают барабаны, микрофоны и клавишные.

В США на любителей приходится 50% оборота магазинов музыкального оборудования. Сейчас, по оценке генерального директора сети "МузТорг" клиенты розничных магазинов в среднем в год делают покупки на \$500 (50% клиентов приходят в магазин неоднократно). По данным исследований "Бизнес Монитор", целевая аудитория рынка России за последние пять лет выросла с 1% до 3-4% от населения.

Эксперты отмечают, что кризис существенно затормозил развитие рынка. По мнению руководителя "Ямаха мюзик" кризис убрал с рынка небольших игроков, но также освежил рынок: покупатели стали более требовательными, они стали подбирать более качественные инструменты.

Одна из особенностей рынка - сезонность, которая различна для отдельных сегментов данного рынка. Так, например, перед новым годом возрастает спрос на световое и звуковое оборудование, летом на акустические гитары, в сентябре на электрогитары и так далее.

В последние годы более популярными стали электронные барабаны. Это связано с тем, что они просты в обращении и доступны. Рынок акустических барабанов становится меньше из-за высокой конкуренции. Хорошая барабанная установка может служить музыканту долго, ее не нужно ежегодно менять, поэтому рынок пресыщается.

Рисунок 2.6 – Объем музыкального оборудования в мире в 2016-2019 гг.

Происходит смещение интересов в сторону электронных музыкальных инструментов, наблюдается заметное повышение спроса на DJ-оборудование. Доля этого направления выросла более чем в два раза за последние полтора года.

Генеральный директор компании "Динатон" отмечает, что сегмент музыкальных брендов для начинающих компаний зависит от демографической ситуации.

Эксперты также отмечают, что рынок в крупных городах и в регионах сильно отличается. Так, в крупных городах спрос выше на более дорогое оборудование и инструменты.

Российский рынок музыкального оборудования состоит из крупных игроков ("МузТорг", "Динатон", "Аккорд", "Музыкальный арсенал"), которые занимают 50% рынка, а также интернет-магазинов и небольших региональных компаний.

По данным "Бизнес Монитор" за последние пять лет на российском рынке сильно возросло число интернет-магазинов, предлагающих инструменты и оборудование различных ценовых категорий и брендов.

Продукция магазинов

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 N 402-ФЗ (последняя редакция)
2. Азаренкова Г.М. Финансы предприятия. – М.: Юнити-Дана, 2019. – 445 с.

3. Ахуралиева Д.Р. Сравнительный анализ трактовки понятия «совместное предприятие»//Известия ДГПУ. – 2017. – с.44-47
4. Бариленко В. И. Основы бизнес — анализа. — М.: КНОРУС, 2018. – 376 с.
5. Башкатова Ю.И. Управленческие решения/ учебник для студентов экономических специальностей. – М: Инфра-М, 2015. – 271 с.
6. Бердников В. Основы бизнес – моделирования. – М.: КНОРУС, 2015. – 495 с.
7. Бочаров В. В. Инвестиции: Учебник. – 5-е изд. – СПб.: Питер, 2015. – 537 с.
8. Вавилов С. К. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. – М.: Экономика, 2016. – 471 с.
9. Вальский С. И. Анализ инвестиционных рисков в промышленности.// Вестник СГУ. – 2015. – №4. – С. 122.
10. Герчикова И.Н. Менеджмент организации. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 162 с.
11. Голощапова Л.В, Маркина Е.Н. Проблемы оптимизации источников финансирования инвестиционных проектов // Новое слово в науке: перспективы развития. - 2015. - №2(4). – С. 383-385
12. Гомола А.И., Кириллов В.Е., Кириллов С.В. Бухгалтерский учет. – М.: Финансовая статистика, 2017. – 165 с.
13. Грачева М.В. Риск-менеджмент инвестиционного проекта: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 544 с
14. Григорьев, В.В., Федотова М.А. Оценка предприятия: теория и практика. / В.В. Григорьев. – М.: НОРМА-ИНФРА-М, 2015. – 320 с.
15. Дафт Ричард Л. Управленческое решение - СПб: Питер, 2015. – 231 с.
16. Евлаш А.И. Привлечение иностранных инвестиций в развитие советного предпринимательства Беларуси/Труды БГТУ. – 2017. – с.116-120
17. Елиферов В.Г. Бизнес – процессы: регламентация и управление. – М.: Дашков и К, 2016. – 403 с.
18. Зудина Л.А. Организация проектов. Учебное пособие, 2015. – 546 с.
19. Иванов Д.А. Стратегическая организация. – М.: Экономика, 2017. – 433 с.
20. Каменски Х. Методы стратегического анализа. Доступ через <http://ecsocman.hse.ru/data/2010/05/18/1214035316/2008-4-5.pdf>
21. Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. - М.: ИД «ФОРУМ», 2018. – 376 с.
22. Калинин В.В. Стратегии поведения инвестиционных фондов в расширенной модели совместных инвестиций/Вестник Нижегородского ун-та. – 2016. – с.33-40
23. Касьянова Г.Ю. Главная книга бухгалтера. – М.: АБАК, 2017. – 308 с.
24. Конрад К. Бизнес – моделирование. – М.: Вильямс, 2015. – 576 с.
25. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Новое знание, 2016. – 481 с.
26. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент. – М.:Эксмо, 2020. – 488 с.
27. Магданов П.В. Система управления организацией: понятие и определение// ВЕСТНИК ОГУ. – 2015. - №8(144). – с.56 – 67.
28. Михайлюк И.В. Система сегментарной отчетности участников совместной деятельности и показателей об инвестициях/Социально-экономические науки. – 2019. – с.116-118
29. Наточеева Н.Н. Финансирование инвестиционных проектов: формы, критерии, приоритеты // Экономика. Налоги. Право. – 2013. - №5. – С.38-43
30. Орлов А.И. Теория принятия решений. – М.: Экзамен, 2016. – 183 с.
31. Панченко А.В. Комплексный анализ инновационных инвестиционных проектов: Монография / А.В. Панченко. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 238 с.
32. Полетаев В.Э. Бизнес в России: инновации и модернизационный проект: Монография / В.Э. Полетаев. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 624 с.
33. Романенко И.В. Экономика предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 511 с.
34. Романов Б.А. Комплекс оптимизационных и имитационных моделей для исследования реализации предприятиями инвестиционных произв.проектов: Монография / Б.А. Романов. - М.: ИЦ РИОР и др., 2015 - 292с.
35. Сербичева Т.В. Совместное предпринимательство как инструмент привлечения совместных инвестиций приграничной территории/Дальневосточный аграрный вестник. – 2018. – с.48-54
36. Сергеев И.В. Экономика предприятий. – М.: Инфра-М, 2020. – 400 с.
37. Смирнов Э.А. Управленческие решения. – М.: Юнити – Дана, 2015. – 479 с.
38. Чуйкин А.М. Разработка управленческих решений. – Калининград: Экономика, 2015. – 362 с.
39. Шипунов В.Г., Кишкель Е.Н. Основы управленческой деятельности. – М.:Юнити-Дана, 2015. – 508 с.

40. Юкаева В.С. Управленческие решения. – М.: Дашков и К, 2015. – 284 с.
41. <http://www.refa.de/home> - институт менеджмента, инноваций и бизнес – анализа
42. <http://www.inventech.ru> – библиотека по менеджменту
43. <http://institutiones.com> – экономический портал
44. <http://fd.ru/> - журнал «Финансовый директор»
45. <http://www.fin-izdat.ru> – финансы и кредит
46. <http://www.finman.ru> – финансовый менеджмент
47. finance-journal.ru – журнал «Финансовый вестник»
48. <http://center-yf.ru/data/economy/Cenoobrazovanie.php> - центр управления финансами
49. <http://vestnik.uapa.ru> – журнал «Вопросы управления»
50. <http://www.m-economy.ru> – проблемы современной экономики

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/vkr/97862>