СОДЕРЖАНИЕ

|  |  |
| --- | --- |
| ВВЕДЕНИЕ …………………………………………………………………... | 3 |
| 1 ОРГАНИЗАЦИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ АО «АК ОЗНА»………… | 5 |
| 1.1 Виды деятельности АО «АК ОЗНА»…………………………………. | 5 |
| 1.2 Характеристика производимой продукции (оказываемых услуг, выполняемых работ) АО «АК ОЗНА»………………………………. | 8 |
| 2 АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «АК ОЗНА»……………………………... | 11 |
| 2.1 SWOT-анализ деятельности АО «АК ОЗНА»…………………………. | 11 |
| 2.2 Анализ финансово-экономических показателей деятельности АО «АК ОЗНА» ………………………………………………………………….. | 14 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ ……………………………………………………………… | 18 |
| СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ ……………………….. | 21 |

ВВЕДЕНИЕ

Преддипломная практика – это одна из важнейших составляющих профессиональной подготовки специалистов. Практика направлена на то, чтобы перенести полученные знания и умения из области теории в область повседневной профессиональной деятельности, на развитие экономического сознания студентов, развитие аналитических способностей, а также на самостоятельное решение выполнения функций управления. Практика должна помочь студенту глубже осознать правильность осуществления своего профессионального выбора, проверить знаний, полученных в процессе учебы, определить профессионально важные качества будущей специальности, определить практическую значимость выпускной квалификационной работы.

Для меня, как для будущего экономиста, важно было получить навыки, необходимые для работы в данной сфере. Например, необходим навык деловых переговоров. Это особый вид деловой коммуникации проводятся по определенным правилам и подчиняются своим закономерностям. Главная цель переговоров – прийти к взаимовыгодному решению, избегнув конфликта. Не менее важны организаторские способности – это умение планировать собственную деятельность и при наличии возможности уметь правильно поставить задачу группе, проконтролировать ее выполнение, распределить обязанности и, самое главное, сориентироваться в сложной ситуации.

Для хорошего экономиста и руководителя важны следующие навыки и качества:

1. Лидерские задатки.
2. Технические и технологические навыки.
3. Умение выстраивать отношения и создавать команду.
4. Умение подать себя и общаться.
5. Управление изменениями.
6. Владение информационными технологиями.

Задача преддипломной практики состояла в развитии этих качеств у студента, ведь любой организации необходимы инициативные, настойчивые управленцы.

Практика на предприятии ОЗНА – это ценный опыт для меня в частности. Работа помогает развить в себе многие качества, которые являются важными для меня, как для будущего специалиста в области экономики.

1. ОРГАНИЗАЦИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ АО «АК ОЗНА»
   1. Виды деятельности АО «АК ОЗНА»

Акционерное общество «Акционерная компания ОЗНА» является  юридическим лицом и действует на основании устава и   
законодательства Российской Федерации. Как коммерческая организация общество в качестве основной цели своей деятельности преследует извлечение прибыли. Общество имеет гражданские права и несет обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами.

Общество, являющееся юридическим лицом, и имеющее в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде, в установленном порядке открывать банковские счета на территории Российской Федерации и за ее пределами. Общество имеет круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на место его нахождения [1, с. 7]. Органами управления общества являются: общее собрание акционеров; совет директоров; генеральный директор; управляющая организация или управляющий; ликвидационная комиссия. Уставный капитал общества составляет 4 503 297 (четыре миллиона пятьсот три тысячи двести девяносто семь) рублей. Уставный капитал составляется из номинальной стоимости обыкновенных именных бездокументарных акций, приобретенных акционерами (размещенные акции). Количество размещенных акций - 4 503 297 (четыре миллиона пятьсот три тысячи двести девяносто семь) штук, номинальная стоимость размещенных акций - 1 (один) рубль каждая.

Органом контроля за финансово-хозяйственной деятельностью общества является ревизионная комиссия. Для контроля финансово-хозяйственной деятельностью общества общим собранием акционеров избирается ревизионная комиссия общества в количестве трех человек. Ревизия финансово-хозяйственной деятельности общества осуществляется по итогам деятельности общества за год, а также во всякое время по инициативе ревизионной комиссии общества, решению общего собрания акционеров, совета директоров общества или по требованию акционеров общества. Персонал (трудовой коллектив) общества составляют все работники, участвующие своим трудом в деятельности общества на основе трудового договора. Права и обязанности   работников определяются трудовым законодательством Российской Федерации и порядок оплаты труда без ограничения еемаксимального размера, но не ниже минимального размера оплаты труда, установленного законодательством   Российской Федерации. Общество самостоятельно определяет форму и систему организации труда   а также форму и порядок оплаты труда. Общество   может   быть   добровольно   реорганизовано   в   порядке, предусмотренном Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом «Об акционерных обществах» и иными федеральными законами. Реорганизация общества может быть осуществлена в форме слияния, присоединения, разделения, выделения и преобразования. Общество может быть ликвидировано добровольно в порядке, установленном Гражданским   кодексом Российской   Федерации, Федерального закона «Об акционерных обществах». Общество может быть ликвидировано по решению суда по основаниям, предусмотренным Гражданским кодексом Российской Федерации. Ликвидация общества влечет за собой его прекращение без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам. Ликвидация общества считается завершенной, а общество – прекратившим существование с момента внесения органом государственной регистрации соответствующей записи в единый государственный реестр юридических лиц. [2, с. 77].

Данное предприятие входит в машиностроительный комплекс нефтяной промышленности России. Предприятие является производителем нефтепромыслового оборудования, а также запасных частей к ним. Потребителями продукции завода являются все нефтедобывающие предприятия России, с которыми налажены производственные связи. Новым направлением в деятельности акционерного общества является производство и реализация котельного оборудования. [3, с. 7]. В целях закрепления на рынках сбыта, представление, ведет активную разработку и внедрение в производство новой техники. Основным источником получения прибыли является реализация собственной продукции.

Основными видами деятельности компании являются:

1. производство и реализация нефтепромыслового оборудования, запасные части к ним, конструкторской и нормативно-технической документации;
2. научно-исследовательские и проектно-конструкторские разработки;
3. производство другой продукции производственно-технического и социального назначения, в том числе изготовление, ремонт газового оборудования для котельных, пуско-наладка газового оборудования котельных;
4. проведение контроля и испытаний газопроводов, газового оборудования и материалов неразрушающими методами;
5. проектирование, изготовление и поставка нефтяного оборудования;
6. автоматизированные групповые замерные установки типа «Спутник», запасные части к ним;
7. блочные кустовые насосные станции, дожимные насосные станции;
8. блоки дозирования реагентов;
9. блоки гребенок;
10. узлы учета нефти;
11. запасные части к буровым насосам (втулки, клапаны, поршни);
12. трехфазные замерные установки «ОЗНА-Массомер», «ОЗНА-Импульс», «ОЗНА-Микрон»;
13. трубопроводная арматура;
14. фланцы, отводы, переходы, заглушки;
15. изделия из чугунного и стального литья, котельное оборудование.

           Основными потребителями продукции компании являются нефтегазодобывающие объединения Западной Сибири, Казахстана, Урала и Поволжья. Приоритетным направлением внешнеэкономической деятельности компании в истекшем году оставался рынок Казахстана.

Высокое качество изготовление, налаженные партнерские отношения с потребителями, изготовление продукции по индивидуальным требованиям заказчика и относительно низкие цены обеспечивают высокую конкурентоспособность продукции компании [4, с. 14].

Высокое качество изготовление достигнуто благодаря применению на заводе прогрессивных наукоемких технологий, поиск и внедрение новых технологий, обеспечивающих повышение качества, производительности и снижения себестоимости, постоянно техническое перевооружение.

* 1. Характеристика производимой продукции (оказываемых услуг, выполняемых работ) АО «АК ОЗНА»

Производственный процесс на предприятии – это совокупность действий, в результате которых сырье и материалы превращаются в готовую продукцию. Производственный процесс состоит из рабочих процессов, представляющих собой совокупность производственных операций.

В целом по производству структура производственного процесса выглядит следующим образом: на машинные операции приходится около 50% всех операций, а на машинно-ручные и ручные – по 25%.

Применение того или иного метода организации хлебопекарного производства зависит от объема и номенклатуры ассортимента продукции, уровня специализации производственных участков [5, с. 44].

Специализация деятельности предприятия по выпуску определенной продукции создало предпосылки для разделения труда внутри предприятия, то есть для внутризаводской специализации путем организации специализированных участков и производств.

В зависимости от способа выполнения на предприятии различаются следующие операции:

1. Сервисные услуги. В современных сложных условиях освоения новых месторождений отрасль сталкивается с все новыми более сложными технологическими вызовами. Продолжением развития компетенций Компании «ОЗНА» в области инжиниринга, технологий подготовки нефти, метрологии и работы в сложных условиях является набор сервисных услуг.

2. Измерение продукции скважин. Первая АГЗУ в России была спроектирована и изготовлена в Компании «ОЗНА» в 1967 году. С тех пор нефтяные компании России и СНГ эксплуатируют более 20 000 установок «ОЗНА». Сегодня уже каждая вторая измерительная установка, введённая в эксплуатацию в России – нашего производства. Установки способны обеспечить качественный трёхфазный замер даже для отрицательных температур флюида, больших дебитов, высокого газового фактора, содержания сероводорода, газоконденсатных скважин.

3. Транспорт сред. Опыт проектирования и поставки включает более 800 ед. насосных станций для наземной инфраструктуры месторождений. Особенностью нашего похода является полная интеграция собственных разработок, поддерживающих процесс перекачки – автоматизация, энергетика, вентиляция, фильтрация, блочные укрытия. Каждая насосная станция проходит индивидуальный гидравлический расчёт, а рамные основания проектируются исходя из статических, динамических и вибрационных нагрузок.

4. Подготовка нефти и газа. За период времени с 2010 года по настоящее время Компания «ОЗНА» осуществила работы по инжинирингу, производству, поставке, ШМР, ПНР более 50 технологических объектов и оборудования для подготовки нефти, воды и газа. Особенностью нашего подхода является инженерный расчёт всей технологии с последующим воплощением в конструктиве, а также цикл управления всеми этапами проекта – от закупа комплектующих до финальной логистики блоков на объект Заказчика.

5. Блочное оборудование. Особенностью обустройства нефтегазовых месторождений в РФ является блочный принцип обустройства, реализуемый Компанией «ОЗНА». Химизация, теплогенерация, манифольдные блоки, являются воплощением блочного масштабируемого подхода в построении инфраструктуры. Так обеспечивается гарантия поставщика на сложные технические решения внутри блока, упрощается управлением капитальным строительством на объекте Заказчика. Обеспечение эргономичности установок в комплексе с транспортными габаритами является базовым решением.

6. Запасные части для буровых насосов. Циркуляция бурового раствора является определяющим условием для проведения буровых работ. Буровой насос работает в агрессивных условиях циркуляции раствора и окружающей среды. Компания «ОЗНА» работает на повышение наработки на отказ буровых насосов, проектируя и изготавливая запасные части высокой надёжности для всех типов буровых насосов, применяющихся в России.

7. Запасные части для измерительных установок. Надежность за пределами срока службы измерительной установки обеспечивается своевременной заменой запасных частей от оригинального производителя – Компании «ОЗНА». Все основные узлы можно закупить индивидуально, сохранив тем самым низкую стоимость владения оперативным замером.

Наибольший объем в выпуске продукции занимает изготовление запасных частей для разного рода оборудования.

|  |
| --- |
| 1. АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «АК ОЗНА» |
| * 1. SWOT-анализ деятельности АО «АК ОЗНА»   Аббревиатура SWOT произошла от английских слов: strengths, weaknesses, opportunities, threats. Strengths – положительные стороны, Weaknesses – негативные стороны; Opportunities – потенциальные возможности; Threats - потенциальные угрозы.  SWOT-анализ – это инструмент стратегического анализа и планирования, применяемый для оценки явлений и факторов, оказывающих влияние на компанию или проект [6, с. 4].  Цель построения SWOT- анализа состоит в том, чтобы сфокусировать внимание на построении четырех групп, различных стратегий. Любая компания должна стремиться к тому, чтобы максимизировать одновременно как силы, так и возможности.  В нашем случае, SWOT-анализ проводится для того, чтобы выяснить каковы возможности нашего предприятия по отношению к конкурентам на том же рынке.  Методы проведения анализа:  1.Ситуационный анализ с использованием кабинетных и полевых исследований.   2.Разработка аналитических карт на основе экспертных оценок.  построение профилей, сильных и слабых сторон предприятия в сравнении с конкурентами, позиционирование путем проведения фокус-групп, анкетирования.  Сильные стороны компании:  1.Наличие многопредельного производственного цикла, что позволяет Компании собственными силами производить новые виды оборудования и обеспечивает гибкость производства.  2.Высокая финансовая устойчивость Компании, низкая долговая нагрузка, высокие темпы роста.  3.Наличие аудированной консолидированной отчетности по МСФО.  4.Эффективная система снабжения, основанная на прямой работе с заводами-производителями.  5.Высокая квалификация конструкторского персонала компании, большой накопленный опыт проектирования и изготовления нефтедобывающего и нефтепромыслового оборудования, наличие метрологического центра.  6.Длительный опыт работы на рынке, широкая известность брэнда «ОЗНА» среди потребителей, долгосрочное сотрудничество с нефтяными компаниями.  7.Широкий и диверсифицированный ассортимент в сравнении с основными конкурентами.  8.Высокая деловая репутация компании.  9.Наличие собственных инжиниринговых и сервисных служб.  10.Успешный опыт проектирования и внедрения новой техники, наработки по модернизации старых образцов.  Слабые стороны компании:  1.Сильная зависимость Компании от состояния нефтяной отрасли.  2.Недостаточный выбор рабочих кадров высокой квалификации на рынке рабочей силы города.  3.Относительно небольшой масштаб бизнеса компании.  Возможности компании:  1.Увеличение спроса на продукцию компании вследствие благоприятной конъюнктуры международного нефтяного рынка.  2.Увеличение рынка нефтепромыслового оборудования, в результате активной политики нефтяных компаний по промышленной разработке новых перспективных месторождений.  3.Усиление государственного контроля над процессами учета  количества добываемой нефти, над процессами утилизации попутного газа, и как следствие, формирование новых сегментов рынка.  4.Изменение структуры запасов, состава и качества продукции эксплуатационных скважин, что формирует спрос на новые виды оборудования.  5.Выход на новые рынки сбыта, за счет освоения лицензионного производства наукоемкого оборудования зарубежных компаний.  6.Укрепление взаимоотношений с Потребителем за счет усиления маркетинга сервисного обслуживания оборудования.  7.Ориентация нефтяных компаний на приобретение оборудования непосредственно у заводов-производителей.  8.Растущий интерес нефтяных компаний к газовой и энергетической отрасли.  Угрозы компании:  1.Проникновение на рынок новых игроков и ужесточение конкурентной борьбы в отдельных сегментах рынка как результат повышения привлекательности рынка.  2.Повышение конкуренции с иностранными компаниями-производителями нефтегазового оборудования, особенно на внешних рынках.  3.Сокращение традиционной добычи нефти, высокий уровень инвестиций в разработку месторождений на шельфе.  4.Передел традиционных рынков между существующими игроками.  Непосредственные конкуренты компании на рынке публичного долга не представлены. Поэтому при проведении сравнительного анализа мы ориентировались на динамику сопоставимых по выручке машиностроительных предприятий второго-третьего эшелонов и производителей различного типа оборудования.  В результате проведенного SWOT - анализа мы выявили положительные факторы в деятельности фирмы, у нее много сильных сторон и большие возможности. В дальнейшем при правильном использовании своих возможностей на рынке наше предприятие будет оставаться рентабельным, у него достаточно высокий торговый потенциал, чтобы в дальнейшем приносить еще больше прибыли [7, с. 177].  Среди сравниваемых компаний ОАО «АК ОЗНА» занимает второе место после Вагонмаша по темпам прироста основных финансовых показателей в 005 году, но при этом в силу более высокой рентабельности имеет большие абсолютные значения EBITDA и чистой прибыли. Отметим, что по темпам роста выручки и по темпам роста EBITDA ОЗНА значительно опережает наиболее близкую компанию-аналог — Волгабурмаш. Как уже отмечалось, по итогам 9 месяцев 2018 года ОЗНА продолжает демонстрировать впечатляющую динамику, в то время как сопоставимые предприятия замедлили темпы роста. В частности, у лидера прошлого года компании Вагонмаш выручка по итогам девяти месяцев упала более чем вдвое. Кроме того, рентабельность EBITDA Вагонмаша сократилась до 4%, против более чем 7% в 2017 году. [11, с. 777]. Отдельного внимания заслуживает высокая операционная рентабельность предприятия. По итогам 2018 года маржа EBITDA увеличилась на 3, п.п. и составила 0,1%, рентабельность чистой прибыли так же продемонстрировала позитивную динамику. Важно отметить, что по данным критериям ОЗНА значительно превосходит как среднеотраслевые показатели, так и показатели рассматриваемых компаний.   * 1. Анализ финансово-экономических показателей деятельности АО «АК ОЗНА»   Динамику основных финансовых показателей ОАО «АК ОЗНА» можно охарактеризовать как позитивную. Неконсолидированная выручка в 2019 году выросла на 80% и составила 1683 млн. руб. В структуре выручки основная доля приходится на реализацию нефтепромыслового оборудования (55%); вторая по значимости статья доходов — реализация нефтегазоперерабатывающего оборудования (44%). Основной причиной роста выручки в отчетном периоде явилось увеличение объемов реализации по всему продуктовому ряду. В частности, выручка от реализации нефтепромыслового оборудования увеличилась на 88%, выручка от реализации нефтегазоперерабатывающего — на 75%. Одним из приоритетных направлений в 2019 году являлась активизация продаж трехфазных замерных установок, реализация которых увеличилась в 5 раз (15 млн. руб.). Кроме того, в два раза вырос объем реализации блочных кустовых насосных станций [12, с. 2].  По итогам девяти месяцев компания продолжает демонстрировать впечатляющий рост финансовых показателей: выручка увеличилась на 91% и составила 198 млн. руб. Основной причиной роста послужил рост рынка нефтепромыслового оборудования (+ 40%) вкупе с увеличением доли предприятия. В отчетном периоде ОЗНА укрепила отношения с НК «РуссНефть» (рост объемов реализации на 05%), ОАО «Газпромнефть» (+133%); объем отгрузки нефтяным компаниям Казахстана возрос в два раза. [13, с. 128].  В текущем году компания планирует рост выручки на 78% до 818 млн. руб.; в последующие годы темпы роста выручки стабилизируются на отметке 5-30%. С учетом блестящей динамики по итогам девяти месяцев, способность компании осуществить намеченные планы у нас не вызывает сомнений.  Рассмотрим основные экономические показатели деятельности АО «АК ОЗНА».  Таблица 1 - Основные экономические показатели деятельности АО «АК ОЗНА» \*   |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | Наименование показателя | период | | | Изменение  (+ -) | | | 2018 год | 2019 год | 2020  год | 2020 к 2019 | 2019 к 2018 | | Выручка от продажи товаров, продукции, работ услуг | 19802 | 17523 | 13895 | -2279 | -3628 | | Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг | 8995 | 7552 | 5203 | -1443 | -2349 | | Прибыль (убыток) от продаж | 4771 | 5291 | 4626 | +520 | -665 | | Операционный результат | +2414 | +192 | -1328 | +2222 | +1520 | | Внереализационный результат | +1849 | -363 | -1791 | +2212 | +1428 | | Чистая прибыль | 9034 | 5120 | 1507 | -3914 | -3613 |   \*составлено автором по [14].  Как видно из таблицы 1, выручка от продажи продукции в 2020 г. по сравнению с 2019 г. уменьшилась на 2279 т.р., а в 2019 г. по сравнению с 2018 г. – на 3628. Себестоимость уменьшилась в 2020 г. – на 1443 т.р., в 2019 г. – на 1567 т.р. Прибыль от продажи продукции в 2020 г. по сравнению с 2019 г. увеличилась на 520 т.р., в 2018 г. по сравнению с 2018 г. снизилась на 665 т.р.  Чистая прибыль предприятия в течение анализируемого предприятия понижается, что свидетельствует о понижении результативности деятельности предприятия [15, с. 56].  По уровню покрытия долговой нагрузки ОЗНА значительно превышает как рассматриваемые предприятия, так и средние показатели машиностроительного сегмента. Отметим, что уровень покрытия долга выручкой ОАО «АК ОЗНА» превышает соответствующий показатель Волгабурмаша в 11 раз, уровень покрытия процентных расходов — в 7,7 раз.  ЗАКЛЮЧЕНИЕ  Проходя преддипломную практику, я, как экономист, ознакомилась со структурой предприятия, его специализацией и вспомогательными производствами.  В современной коммерческой деятельности трудно переоценить значение бухгалтерского учета и отчетности, ведь профессионально составленная отчетность, ведение бухгалтерского учета не только способны оградить предприятие от проблем с налоговой инспекцией и другими фискальными органами, но и дать информацию для проведения анализа деятельности предприятия и разработке на его основе мероприятий с целью устранения негативных фактов хозяйственной деятельности и увеличения прибыли [14, с. 7].  В данной работе рассмотрены виды деятельности АО «АК ОЗНА», проведен SWOT – анализ достаточно успешного и активно развивающегося предприятия по производству оборудования.  По результатам работы можно сделать следующие выводы: организация предприятия, ее деятельность рентабельна, при этом наблюдается рост основных показателей, то есть АО «АК ОЗНА» активно развивается; учет и отчетность осуществляются в организации бухгалтерской службой автоматизированным способом; учётная политика на предприятие составлена недостаточно полно, в ней нашли отражения не все возможные операции хозяйственной деятельности, а также не отражены правила учета активов и обязательств, по которым законодательства представляет возможность выбора варианта. Например, организация не использует возможность создания резервов, а это может в значительной степени помочь руководству планировать налоговые платежи; организация осуществляет финансовое планирование, а также достаточно четко и эффективно в АО «АК ОЗНА» ведется управленческий учет и разрабатывается система бюджетирования; компания не является объектом обязательного аудита, однако система внутреннего контроля в ней находится на достаточно высоком уровне, что позволяет уменьшить вероятность ошибок в учете; организация находится на общей системе налогообложения, своевременно и в полном объеме сдает налоговую отчетность и отчетность во внебюджетные фонды.  В целом значительных проблем в работе организации не выявлено, учет, отчетность, анализ, планирование, контроль находятся на достаточно высоком уровне.  Также практика в отделе нового приема помогла мне поднять уровень коммуникабельности. В какой-то степени получить навык убеждения, развить в себе способность внушения, что очень пригодиться для любого менеджера, ведь каждый человек обладает способностью так воспринимать передаваемые ему в общении идеи, действия, чувства, что они непроизвольно становятся как бы его собственными. Также в период практики я приучила себя к самостоятельности, что помогает мне теперь правильно и рационально распределять свое время.  Были получены представления о современной организации, его структуре, специфике деятельности. Были проанализированы некоторые показатели хозяйственной деятельности предприятия. За время прохождения практики была достигнута ее цель: закрепление и углубление практических знаний, полученных при изучении специальных дисциплин, приобретение практических навыков.  Главный критерий оценки успешной деятельности организации – это её способность приносить финансовый доход и, следовательно, прибыль. В процессе управления финансовыми результатами важным являются систематический контроль над формированием финансовых результатов: выявление резервов увеличения прибыли и уровня рентабельности и прогнозирования их величин, оценка работы хозяйства.  Особо важным навыком для меня стало умение точно и доступно доносить информацию до людей, абсолютно не компетентных в данной области, так как обычно абитуриенты недостаточно информированы об университете и выбранной ими специальности. Обобщая, скажу, что для менеджера самым важным является общение с новыми людьми, оттачивание умений ведения телефонных переговоров, личных переговоров, навык убеждения, а также правильное ведение документов.  Для более успешной деятельности АО «АК ОЗНА» необходимо в первую очередь создать отдел маркетинга, улучшить сайт и разработать различные методы продвижения компании в Интернете. Необходимо осуществить регулярный контроль над качеством продукции благодаря этому мероприятию появится число постоянных клиентов, нуждающихся в данной услуге или товаре. Также нужно наладить тесное сотрудничество с теми компаниями, которые нуждаются в данных услугах. Тем самым можно завоевать тот сегмент рынка, который бы каждый месяц приносил определённый доход. |

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Козырев В.М. Основы современной экономики: учебник-3-е изд. - М.: Финансы и статистика, 2004. – 964 с.
2. Тарасевич, Л.С. Макроэкономика [Текст] : учебник / Л.С. Тарасевич, П.И. Гребенников, А.И. Леусский. – 6-е изд., испр. и доп. – М. : Высш. образование, 2005. – 654 с.
3. Хуторской, А.В. Модель системно-деятельностного обучения и самореализации учащихся [Электронный ресурс] / А.В. Хуторской // Интернет-журнал «Эйдос». – 2012. – № 2. – Режим доступа: http://www.eidos.ru/journal/2012/0329-10.htm (дата обращения: 07.12.2017).
4. Экономическая теория / Под ред. В.Д. Камаева. – М.: Владос, 2010. – 592 с.
5. Любимов, Л.Л.Основы инноваций и экономики: Учебное пособие по экономике / Л.Л.Любимов. – М.: Просвещение, 2010. - 225 с.
6. Василенок В. Л., Макарченко М. А.Экономика. Микроэкономика и макроэкономика: Учеб. пособие. СПб.: СПбГУНиПТ, 2003. – 217 с.
7. [Компания «ОЗНА» [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www. http://ozna.ru](F:\\Компания)
8. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 29.12.2017) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_5142/ (дата обращения: 10.02.2019
9. Об образовании в Российской Федерации: федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 07.03.2018) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_140174/ (дата обращения: 17.03.2019).
10. Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: [http://www.minfin.ru/ru](https://vk.com/away.php?to=http%3A%2F%2Fwww.minfin.ru%2Fru&cc_key=) (дата обращения: 17.03.2019).
11. Ивасенко, А.Г. Финансы организаций: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. – 2017. - №8. – с. 4-12.
12. Пансков, В. Г. О налоговой политике [Текст] / В. Г. Пансков // Налоговая политика. – 2018. - №6. – с. 4-13.
13. Поспелов, И. Моделирование российской экономики в условиях кризиса [Текст] / И. Поспелов // Вопросы экономики. – 2018. - №11. – 50-55 с.
14. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: пособие. - М.: РГУ-М, 2014. – 154 с.
15. Экономическая теория / Под ред. В.Д. Кама. – М.: Влад ,2017. – 52 с.
16. Экономика и финансы предприятия: Учебник / Новашина Т.С., – 2-е изд., 2018. – 15 с.