

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
(Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова)

экономики и торгового дела

(кафедра)

ОТЧЕТ

О прохождении преддипломной практики
(вид практики)

Студента Левшенковой Татьяны Сергеевны 4 курса

Специальность 38.03.01 Экономика
(код и наименование)

Место прохождения практики АО "Тандер"

Срок практики с « 27 » апреля 2019 г. по « 26 » мая 2019 г.

Руководитель практики от предприятия (организации)

Павлова Оксана Сергеевна, директор
(Ф.И.О., должность)



[Handwritten signature]
(подпись)

Руководитель практики от Филиала

Ковалёва Людмила Фёдоровна, доцент
(Ф.И.О., должность)

[Handwritten signature]
(подпись)

пр. от 08.05.19

855/отписка

г. Смоленск
2019 г.

Кафедра Экономики и торгового дела

Направление 38.03.01 Экономика
Профиль Финансы и кредит

ЗАДАНИЕ

на преддипломную практику
(указать вид и тип практики)

4 курс, Э 151 о

(курс, группа)

Левшенкова Татьяна Сергеевна

(фамилия, имя, отчество)

1. Срок сдачи студентом отчета 27.05.2019 г.

2. Календарный план

Этапы практики, содержание выполняемых работ и заданий по программе практики	Сроки выполнения	
	Начало	Окончание
Собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов.	27.04.19	30.04.19
На основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов.	02.05.19	08.05.19
Выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами.	10.05.19	16.05.19
Анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений.	22.05.19	26.05.19

3. Место прохождения практики АО "Томскстат"

Руководитель практики от кафедры Филиала

Руководитель практики от базы практики

Задание принял к исполнению

(подпись)

(подпись)

(подпись)

ПЛАН – ГРАФИК
прохождения преддипломной практики

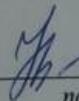
1. Ф.И.О. студента Левшенкова Татьяна Сергеевна
2. Курс, группа 4, Э151о
3. Место прохождения преддипломной практики АО "Тандер"
4. Срок преддипломной практики:
с «27» апреля 2019 г. по «26» мая 2019 г.

Дата	Перечень намечаемых работ
27.04.2019 – 04.05.2019	Основные показатели деятельности организации
05.05.2019 – 12.05.2019	Оценка финансовой деятельности организации
13.05.2019 – 26.05.2019	Индивидуальное задание

Руководитель практики от Филиала:

доцент
(Занимаемая должность)

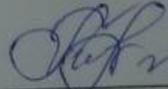
Ковалёва Л.Ф.
Ф.И.О.


подпись

Руководитель практики от Организации:

директор
(Занимаемая должность)

Павлова О. С.
Ф.И.О.


подпись

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
1. Основные показатели деятельности организации	
1.1 Общая характеристика предприятия.....	5
1.2 Состав и структура имущества организации.....	15
1.3 Трудовые ресурсы организации и их использование.....	20
2. Оценка финансовой деятельности организации	
2.1 Анализ основного и оборотного капиталов организации.....	25
2.2 Анализ финансовых ресурсов, доходов и расходов организации...	29
2.3 Анализ формирования, распределения и использования прибыли.....	31
2.4 Анализ финансового состояния организации.....	33
3. Совершенствование ценовой политики предприятия, как компонента финансовой политики на примере АО «Тандер».....	39
Заключение	46
Приложения	48

ВВЕДЕНИЕ

В рамках преддипломной практики рассматривались основные показатели деятельности АО «Тандер» и особенности финансовой деятельности в исследуемой организации.

В качестве объекта исследования выступает организация АО «Тандер», основной вид деятельности которой в настоящее время является розничная торговля продовольственными товарами.

Целью практики является изучение основных показателей деятельности организации и особенностей организации финансовой работы в АО «Тандер».

Задачами практики являются:

- рассмотреть теоретические аспекты комплексного анализа и оценки финансовых результатов коммерческой организации;
- провести анализ состава, структуры и динамики показателей финансовой деятельности предприятия;
- провести анализ эффективности использования ресурсов предприятия;
- отразить организационную структуру предприятия;
- охарактеризовать финансово-экономическую деятельность предприятия;
- провести комплексный анализ и оценку доходов, расходов и финансового результата организации;
- провести оценку финансовой политики организации в части политики ценообразования.

В ходе формирования отчёта были использованы следующие методы научных исследований: статистико-экономический, расчетно-конструктивный, экономико-математический, систематизации. В рамках

преддипломной практики рассматривались особенности финансовой работы в АО «Тандер».

ГЛАВА 1. ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Общая характеристика предприятия

Акционерное общество «Тандер» зарегистрировано Регистрационной палатой г. Краснодара от 28.06.1996 г. № 4452, свидетельство о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц о юридическом лице, зарегистрированном до 01.07.2002 г. серия 23 № 003042166, ОГРН 1022301598549 ИНН 2310031475.

Полное фирменное наименование Общества — акционерное общество «Тандер». Юридический адрес: РФ, Краснодарский край, 350002, г.Краснодар, ул. Леваневского, д. 185.

Первый продовольственный магазин компания открыла в 1998, а за ним последовали все новые и новые, преимущественно в небольших городках, чтобы обойтись без конкуренции с другими более крупными торговыми сетями. Магазины открывали небольшие, площадью примерно в 400 кв. м, а со временем объединялись в торговую сеть.

Компания «Тандер», учрежденная в 1995 году, за пару десятилетий превратилась в один из ведущих продуктовых ритейлов России. «Магнит» — это более 10 700 «магазинов у дома», 237 гипермаркетов, 189 «Магнитов семейных» и за 3100 «Магнитов Косметик» в больше чем 2 500 больших и малых городах в самых разных субъектах РФ: от Брянска до Красноярска, от Мурманска до Владикавказа.

Мощная система логистики позволяет обеспечить бесперебойную и эффективную поставку товаров по всей сети. Деятельность всех 35-ти распределительных центров дистрибьюторской сети направлена на обеспечение качественного сохранения продуктов питания и их

упорядоченной поставки в торговые точки посредством своего автопарка, насчитывающего больше 6 000 автомобилей.

И это не говоря уже о том, что АО «Тандер» и его розничная сеть «Магнит» обеспечивает рабочими местами более 270 000 наших соотечественников и каждую неделю открывает новые рабочие места (до 300), что позволяет считать его крупнейшим из российских работодателей.

Миссия компании: «Мы работаем для повышения благосостояния наших покупателей, сокращая их расходы на покупку качественных товаров повседневного спроса, бережно относясь к ресурсам компании, улучшая технологию и достойно вознаграждая сотрудников».

Цель компании - обеспечение высокой степени жизнестойкости и конкурентоспособности компании посредством поддержания систем жизнеобеспечения на необходимом уровне, своевременной и качественной адаптации предоставляемой услуги к требованиям изменяющегося правопорядка и приоритетов потребителей.

Основным видом хозяйственной деятельности АО «Тандер» является розничная и оптовая торговля продуктами питания, парфюмерно-косметической продукцией и другими аналогичными товарами.

АО «Тандер» осуществляет следующие основные виды деятельности:

- торговля мясом, включая мясо птицы, мясными изделиями и консервами из мяса и мяса птицы;
- торговля молочными продуктами;
- торговля пищевыми маслами и жирами;
- торговля безалкогольными напитками;
- торговля алкогольными напитками;
- торговля пивом;
- торговля сахаром;
- торговля сахаристыми кондитерскими изделиями, включая шоколад;

- торговля кофе, чаем, какао и пряностями;
- торговля рыбой, морепродуктами и рыбными консервами;
- торговля готовыми пищевыми продуктами, включая торговлю детским и диетическим питанием и прочими гомогенизированными пищевыми продуктами;
- торговля мучными кондитерскими изделиями;
- торговля мукой и макаронными изделиями;
- торговля крупами;
- торговля солью;
- торговля прочими пищевыми продуктами, не включенными в другие группировки;
- торговля чистящими средствами;
- торговля парфюмерными и косметическими товарами, кроме мыла;
- торговля туалетным и хозяйственным мылом;
- розничная торговля в неспециализированных магазинах преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями;
- прочая розничная торговля в неспециализированных магазинах;
- осуществление всех видов внешнеэкономической деятельности в порядке, установленном действующим законодательством;
- осуществление координации деятельности дочерних обществ (в частности, привлечение финансовых ресурсов и предоставление денежных средств дочерним обществам);
- иные виды деятельности, не противоречащие законодательству.

Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется федеральными законами, общество может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии).

Розничная торговля осуществляется через сеть магазинов, работающих под торговой маркой «Магнит», «Магнит Косметик».

По данным на начало 2019 года, сеть компании включала 19 223 магазинов, из них: 13 909 магазина в формате «у дома», 467 супермаркетов, 4847 магазинов дрoгери и 4 847 магазинов «Магнит Косметик». Торговые точки расположены в 2 808 населённых пунктах Российской Федерации. У компании имеется собственный автопарк, насчитывающий около 6 тысяч автомобилей. На сегодняшний день общая численность сотрудников компании составляет более 270 тысяч человек. Штаб-квартира в городе Краснодар.

В конце декабря 2008 года сеть «Магнит» вошла в список компаний, которые имели право на государственную поддержку в период кризиса. В 2010 году компания начала развивать сеть магазинов «Магнит Косметик». В 2012 году компания создала собственную энергосбытовую компанию «МагнитЭнерго», которая, как планируется, будет обслуживать магазины сети. В 2015 году «Магнит» входит в тройку крупнейших частных компаний России.

В 2016 году «Магнит» обновил концепцию магазинов формата «у дома». Первая торговая точка в редизайне открылась в Краснодаре. В 2016 году «Магнит» стал одним из первых российских ритейлеров, который предоставил покупателям возможность оплачивать товар с помощью мобильных устройств Apple.

В 2017 году «Магнит» открыл 16 000-й магазин. В 2017 году «Магнит» запустил новый формат «Магнит Аптека». В 2017 году обновилась концепция магазинов формата «Магнита Семейный». В 2017 году началось тестирование нового формата магазинов «Магнит-Опт». В 2017 году «Магнит» открыл один из крупнейших в России грибных комплексов по выращиванию шампиньонов. В 2017 году «Магнит» в рейтинге 100 инновационных компаний мира по версии журнала Forbes.

16 февраля 2018 года на инвестфоруме в Сочи было подписано соглашение о покупке банком ВТБ 29,1 % акций компании у Сергея Галицкого за 138 млрд. руб., который сохранил у себя 3 %.

В начале июня 2018 года «Магнит» сообщил о начале переговоров с «СИА групп» о покупке фармдистрибьютора. В октябре того же года решение о приобретении было принято на заседании совета директоров компании. Отмечалось, что сумма сделки — не более 5,7 млрд. рублей, будет выплачиваться в форме ценных бумаг «Магнита». Так же, по договору «СИА групп» обязуется не продавать акции «Магнита», в течение не менее чем 3-х лет после завершения сделки. Приобретение входило в стратегию по развитию бизнес-направлений «Магнит Косметик» и «Аптеки».

В июне 2018 года «Магнит» совместно с «Почтой России» начал продажи в тестовых точках на базе почтовых отделений в Москве, Краснодарском крае и Рязанской области.

Среднесписочная численность работников Общества за 2018 год составила 190 842 человек.

Органами управления Общества являются:

- общее собрание акционеров;
- единоличный исполнительный орган (генеральный директор).

Учредителем АО «Тандер» по состоянию на 31.12.2018 г. является ПАО «Магнит», которое владеет 100% акций компании.

Уставный капитал Общества составляет 100 000 тыс. руб. и состоит из 10 000 000 тыс. штук обыкновенных именных акций номинальной стоимостью 0,01 руб. каждая.

АО «Тандер» отвечает за контроль торгового блока Группы компаний «Магнит». В рамках данной практики анализ будем проводить на основе финансовых данных АО «Тандер», которое является собственностью ПАО «Магнит» (100% акций АО «Тандер» принадлежат ПАО) и приносит ей основные доходы. Так как руководство торговой сети происходит централизованно, что информация приходит из головного офиса для региональных центров торговой сети, в нашем случае это Смоленский филиал АО «Тандер», расположенный по адресу 214019, г. Смоленск, пр-д

Трамвайный, 4, и затем непосредственно распространяется по торговым точкам.

Работа Совета директоров Общества ведется в соответствии с ГК РФ, ФЗ «Об акционерных обществах», Уставом Общества, Положением о Совете директоров ПАО «Магнит», Положением о Комитетах Совета директоров.

В соответствии с положениями корпоративных документов Советом директоров для обеспечения эффективности его работы и подготовки наиболее важных вопросов созданы следующие комитеты Совета директоров:

- комитет по кадрам и вознаграждениям совета директоров – 3 человека;

- правление – 4 человека.

Согласно законодательству в ПАО обязательно создание коллегиального органа управления (КОУ) - наблюдательного или иного совета (не менее 5 членов).

Единоличные исполнительные органы (ЕИО) и члены коллегиальных исполнительных органов (КИО) не могут председательствовать и составлять более $\frac{1}{4}$ членов в коллегиальном органе управления. Компетенция общего собрания не может быть расширена, а функции счетной комиссии должны исполняться независимым регистратором.

Общая организационная структура процесса управления Смоленским филиалом АО «Тандер» при условии принятия решений из головного офиса сведена на рисунке 1.

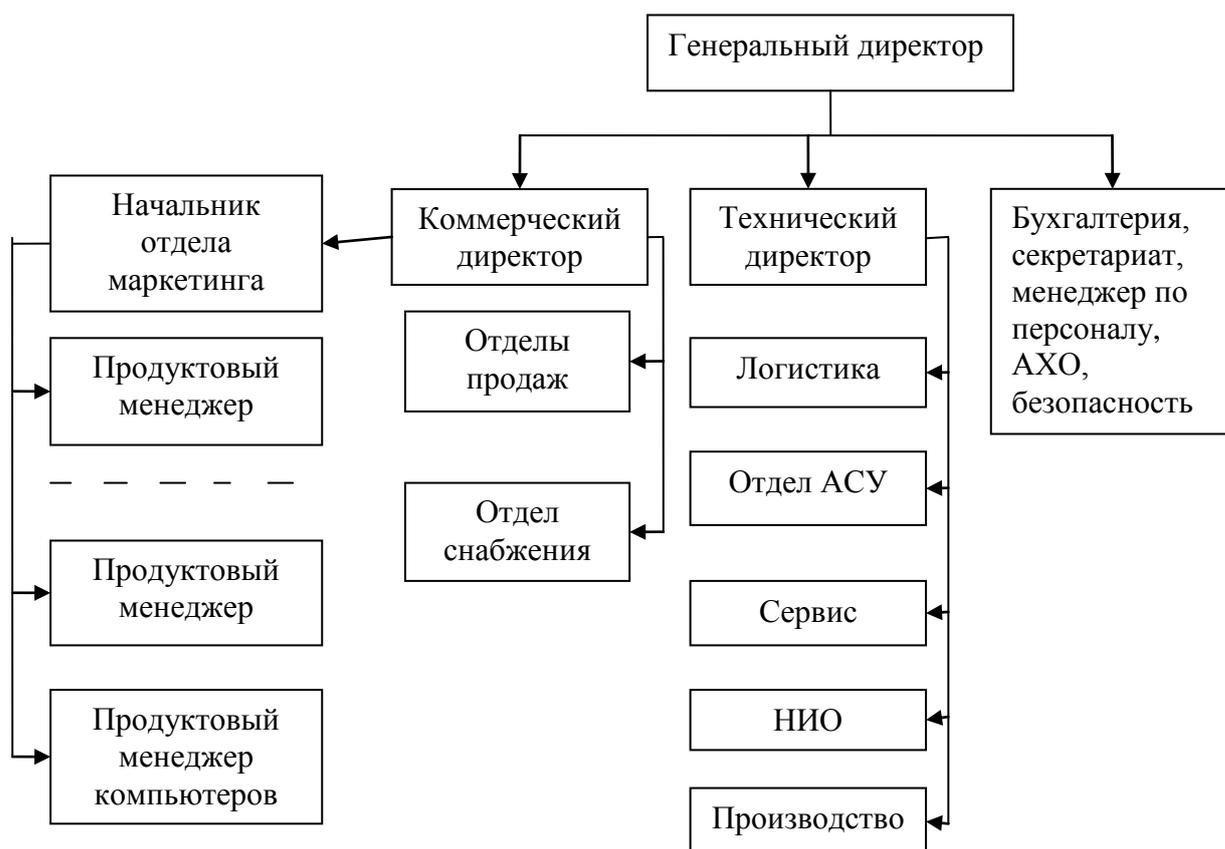


Рис. 1. Организационная структура управления Смоленским филиалом АО «Тандер»

Финансовая документация АО «Тандер», на основании которой осуществлялся анализ финансово-хозяйственной деятельности компании в целом, находится в приложении А.

Ключевые показатели АО «Тандер» можно свести к следующим показателям, расположенным в таблице 1.

Таблица 1

Размеры деятельности организации

Показатели:	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. в % к 2016 г.
Общая величина имущества (средняя)	377 605	413 785	442 352	17,17
Капитал и резервы (средняя величина)	82 088	55 069	115 147	40,27
Среднегодовая балансовая стоимость основных средств	186 082	198 557	231 924	24,64

Продолжение таблицы 1

Показатели:	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. в % к 2016 г.
Себестоимость реализованных товаров, продукции, работ и услуг	917 788	886 694	963 071	4,93
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	1 175 193	1 180 335	1 280 930	9,00
Балансовая прибыль	60 885	44 804	46 560	-23,53
Среднесписочная численность работников, чел.	211 509	224 978	224 403	6,10

По данным таблицы 1 можно сделать вывод об увеличении всех показателей, за исключением балансовой прибыли, которая в 2018 году сократилась на 14 325 млн. рублей, то есть на 23,53% по отношению к 2016 году. Это связано с падением чистой прибыли в 3 квартале 2017 года на 54%. В связи с этим цена акций также сократилась на 12%. Это произошло благодаря тому, что в магазинах «Магнит» проходил редизайн и их пришлось временно закрыть, то есть прибыль недополучили. Кроме этого открыли новые магазины и запустили комплекс по выращиванию грибов.

Также необходимо отметить, что в АО «Гандер» за рассматриваемый период наблюдается рост среднегодовой балансовой стоимости основных средств на 24,64%. Это связано с постоянным расширением сети.

Магазин «Магнит» АО «Гандер» по форме розничного торгового предприятия относится к универсаму (супермаркету), т.е. является предприятием розничной торговли, реализующим продовольственные товары универсального ассортимента и непродовольственные товары частого спроса преимущественно по форме самообслуживания, торговой площадью от 400 м². Общая площадь всего рассматриваемого магазина, включая подсобные и складские помещения, составляет 416,7 м².

Для него свойственен универсальный ассортимент продовольственных товаров, а также широкий ассортимент непродовольственных товаров частного спроса.

Далее наиболее детально рассмотрим структуру товарной продукции конкретного магазина «Магнит», представленную в таблице 2.

Таблица 2

Размер и структура товарной продукции

Вид продукции:	Выручка, млн. руб.			Структура, %		
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Продукты питания	41,90	47,54	52,50	56,62	55,93	57,69
Алкоголь	11,60	13,56	12,70	15,68	15,96	13,96
Сигареты	4,80	5,40	5,90	6,49	6,35	6,48
Непрофиль (бытовая химия, товары для дома и автомобиля, товары для детей и др.)	15,70	18,50	19,90	21,22	21,76	21,87
Всего по организации:	74,00	85,00	91,00	100,00	100,00	100,00

В структуре товарной продукции АО «Тандер» магазина «Магнит» наибольший удельный вес занимают продовольственные товары, их доля колеблется от 55,93 до 57,69%. Удельный вес на другие виды продукции изменяется незначительно.

В целом необходимо отметить, что за рассматриваемый период наблюдается рост размеров деятельности организации.

На рисунке 2 рассматривается структура аппарата управления рассматриваемого магазина АО «Тандер» «Магнит».

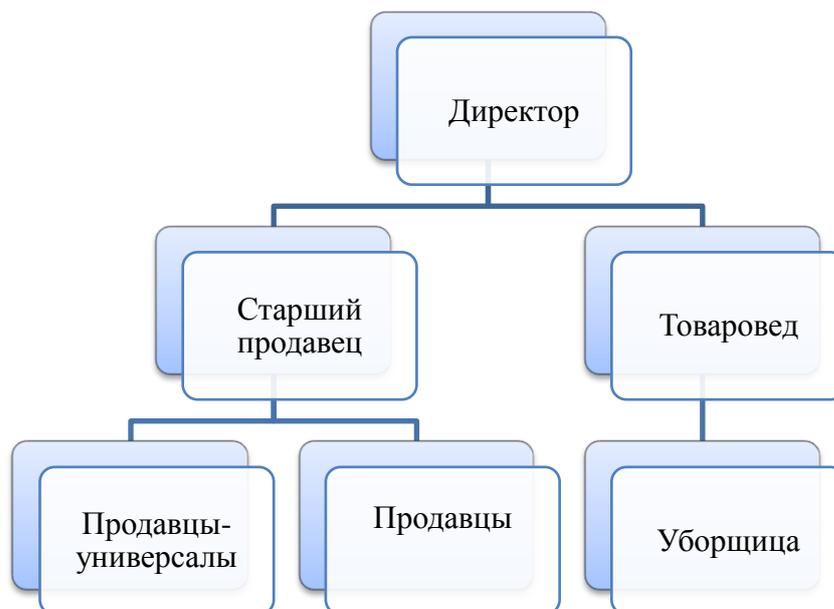


Рис. 2. Структура аппарата управления магазином (филиал)

В магазине «Магнит» используется линейная структура управления. Для этой структуры характерно сосредоточение всех функций управления в руках директора. Как видно из данной схемы, в структуре управления отсутствует штатная единица, отвечающая за маркетинговую деятельность филиала. Подробнее о необходимости такой должности будет сказано позже, а пока остановимся на характеристике персонала.

Он делится на примерно равные части. Работники выполняют примерно одинаковые действия.

Положительными сторонами являются:

- путем централизации на высшем уровне важнейших решений обеспечивается стратегическая направленность управленческого процесса, облегчается интеграция текущих задач;

- за счет четкости и надежности коммуникаций появляется возможность без задержки доводить до исполнителей и реализовывать управленческие решения;

- в результате предельной рациональности структуры исключается дублирование управленческих функций и тем самым достигается экономия затрат.

Недостаток – необходимость в обладании огромным количеством знаний директором.

Коммерческая деятельность предприятия торговли связана с выполнением различных операций и требует от выполняющих их работников разносторонних знаний и умений. Поэтому в состав персонала магазина входят работники различных категорий (работники низшего, среднего и высшего звена). Для каждой должности руководством организации составляются и утверждаются должностные инструкции, содержащие перечень должностных обязанностей работников с учетом особенностей организации производства, труда и управления, их прав и ответственности.

1.2 Состав и структура имущества организации

Имущество предприятия — материальные и нематериальные элементы, используемые предприятием в производственной деятельности, это совокупность вещей, имущественных прав и обязанностей, характеризующих имущественное положение их носителя (актив и пассив).

Имущество, находящееся в собственности предприятия, подразделяется на недвижимое и движимое.

Предметы обращения: незавершенное производство, готовая продукция, товары отгруженные, расходы будущих периодов представлены в таблице 3.

Таблица 3

Состав и структура имущества организации

Вид актива:	Стоимость имущества, млн. руб.			Структура имущества, %		
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Внеоборотные активы, в том числе:						
нематериальные активы	16	52	60	0,01	0,02	0,02
основные средства	203 058	217 171	207 989	89,18	89,08	74,28
финансовые вложения	2 842	3 137	39 510	1,25	1,29	14,11
отложенные налоговые активы	0,805	0,991	3,813	0,0004	0,0004	0,0014
прочие внеоборотные активы	21 786	23 435	32 406	9,57	9,61	11,57
Итого внеоборотных активов	227 703	243 796	279 969	100	100	100
Оборотные активы, в том числе:						
запасы	139 983	157 216	176 844	75,23	79,18	76,25
НДС	432	333	282	0,23	0,17	0,12
дебиторская задолженность	28 203	18 401	20 043	15,16	9,27	8,64
финансовые вложения	766	3 921	7 800	0,41	1,97	3,36
денежные средства	16 460	18 304	26 417	8,85	9,22	11,39
прочие оборотные активы	239	380	539	0,13	0,19	0,23
Итого оборотных активов	186 082	198 557	231 924	100,00	100,00	100,00

Стоимость имущества за рассматриваемый период в АО «Тандер» возрастает на 17,15%. Наибольший удельный вес в стоимости имущества принадлежит внеоборотным активам организации, их доля колеблется от

55,03 до 56,87%. Доля оборотных активов в организации за последние три года возрастает с 43,13 до 44,89%. Наибольший удельный вес составляют в стоимости имущества основные средства организации, их доля колеблется от 49,07 до 49,44%.

Для более детального изучения данной темы рассмотрим структуру основных средств АО «Тандер», представленную в таблице 4.

Таблица 4

**Размер и структура основных средств
(на конец года)**

Виды основных средств:	2016 г.		2017 г.		2018 г.	
	Сумма, млн. руб.	Удельный вес, %	Сумма, млн. руб.	Удельный вес, %	Сумма, млн. руб.	Удельный вес, %
Здания, сооружения и передаточные устройства	189 761	65,91	208 320	64,71	213 319	63,80
Машины и оборудования	36 310	12,61	47 937	14,89	55 178	15,50
Транспортные средства	11 746	4,08	15 194	4,72	14 937	4,47
Земельные участки и объекты природопользования	12 620	4,38	13 238	4,11	12 863	3,85
Другие виды основных средств	37 479	13,02	37 664	11,70	38 039	11,38
Итого:	287 916	100,00	321 931	100,00	334 337	100,00

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод об увеличении общей суммы прибыли, приходящейся на долю основных средств. Наибольший удельный вес за рассматриваемый период занимают здания, сооружения и передаточные устройства, их значения колеблются от 64,71% до 65,91%. Также необходимо отметить, что общая сумма основных средств за 2016-2018 гг. возросла на 46 421 млн. рублей.

В следующей таблице 5 рассмотрим обеспеченность АО «Тандер» основными средствами.

Обеспеченность основными средствами производства

Показатели:	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. в % к 2016 г.
Среднегодовая стоимость основных средств, млн. руб.	269 974	304 924	328 134	21,54
Среднегодовая численность работников, чел.	278 653	235 000	281 637	1,07
Фондовооружённость, млн. руб. на 1 работника	0,97	1,30	1,17	20,62

На основании данных, приведенных в таблице 5, можно сделать вывод о том, что за анализируемый период фондовооруженность АО «Тандер» возросла на 0,2 млн. рублей, то есть на 20,62%. Рост в организации фондовооруженности связан с более высокими темпами роста стоимости основных фондов 58 160 млн. рублей (на 21,54%) по сравнению с темпами роста среднегодовой численности работников. Данный показатель за анализируемый период увеличился лишь на 2 984 млн. рублей, то есть на 1,07%. Отметим, что значение фондовооруженности в АО «Тандер» в 2018 году составляет 1,17 млн. рублей на человека.

Немаловажную роль в производственном процессе играют основные средства, наличие в организации которых зачастую определяет её возможности. Основные средства представляют собой одну из главных частей материально-технической базы деятельности торговой организации. Важным фактором, от которого зависят результаты хозяйствования, в частности качество, полнота и своевременность выполнения услуг, а значит, и объем реализованных товаров, себестоимость продаж и финансовое состояние предприятия, является обеспеченность организации основными средствами производства и эффективность их использования.

В таблице 6 рассмотрим эффективность использования основных средств организации.

Экономическая эффективность использования основных средств

Показатели:	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. в % к 2016 г.
Среднегодовая стоимость основных средств, млн. руб.	269 974	304 924	328 134	21,54
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, млн. руб.	1 175 193	1 180 335	1 280 930	9,00
Прибыль от реализации продукции, млн. руб.	6 750	17 985	9 023	33,67
Фондоотдача, руб.	4,35	3,87	3,90	-10,34
Рентабельность использования фондов, %	13,69	2,13	7,12	-47,99
Фондоёмкость продукции, руб.	0,23	0,26	0,26	13,04

Следует отметить, что в рассматриваемом периоде наблюдается резкое снижение эффективности использования основных производственных фондов почти на 50%. Прежде всего, это вызвано с тем, что в последние годы организация терпит убытки от реализации, так в 2018 году уровень убытков от реализации товаров составил 55 032 млн. руб. Уровень убыточности использования фондов в 2017 году составил 7,12%.

Фондоотдача в рассматриваемом периоде также снижается на 10,34%, это связано с более низкими темпами роста выручки от реализации товаров в рассматриваемом периоде (рост составил 9,00%) по сравнению с более высокими темпами роста среднегодовой стоимости основных производственных фондов (21,54%).

Наряду с основными средствами материально-техническую базу предприятия создают и оборотные средства. Они обеспечивают достижение производственно-хозяйственных целей. Рассмотрим динамику оборотных средств АО «Тандер» за 2016-2018 гг.

Состав и структура оборотных средств, млн. руб.

Виды оборотных средств:	2016 г.		2017 г.		2018 г.	
	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %
Сырьё и материалы	4 474	2,40	6 169	3,11	6 010	2,59
Затраты в незавершённом производстве	2 451	1,32	3 350	1,69	2 744	1,18
Готовая продукция и товары для перепродажи	132 868	71,40	147 468	74,27	167 671	72,30
Расходы будущих периодов	190	0,10	228	0,11	419	0,18
Дебиторская задолженность, в том числе:	28 203	15,16	18 401	9,27	20 043	8,64
Финансовые вложения	766	0,41	3 921	1,97	7 800	3,36
Денежные средства	16 460	8,85	18 304	9,22	26 417	11,39
Прочие оборотные активы	239	0,13	380	0,19	539	0,23
Всего оборотных средств	186 082	100,00	198 557	100,00	231 924	100,00

Проанализировав таблицу 7, необходимо отметить увеличение оборотных активов в целом. Нельзя однозначно сказать, является ли увеличение оборотных активов положительной тенденцией, без детального рассмотрения изменения составляющих элементов. Наблюдается сокращение сырья и материалов с 2017 года по 2018 году на 159 млн. рублей, это связано с временном сворачиванием производства в 2017 году. Увеличение готовой продукции за весь анализируемый период говорит об эффективном функционировании производства. Также наблюдается скачкообразное изменение дебиторской задолженности. В 2017 году сокращается дебиторская задолженность на 9 802 млн. рублей, это связано с падением

продаж в данный период. Но уже в 2018 году наблюдается увеличение дебиторской задолженности на 1 642 млн. рублей, то есть рост продаж АО «Тандер» по отношению к предыдущему году.

В целом необходимо отметить, что в последние годы наблюдается снижение эффективности использования имущества организации. Но в 2018 году наблюдаются незначительные положительные изменения.

1.3 Трудовые ресурсы организации и их использование

Для осуществления производственной деятельности, предприятие должно располагать необходимыми трудовыми ресурсами. Достаточная обеспеченность рабочей силой, ее рациональное использование, высокий уровень производительности труда имеют большое значение для повышения эффективности деятельности организации.

От обеспеченности организации трудовыми ресурсами и эффективности их использования зависят объем и своевременность выполнения производственных работ, эффективность использования оборудования и, как результат - объем деятельности торговой организации, затраты на реализацию товаров, прибыль и ряд других экономических показателей. Данные о составе и структуре рабочей силы представлены в таблице 8.

Таблица 8

Динамика численности работников и структуры персонала торгового предприятия

Категории персонала:	Среднегодовая численность, чел.			Структура, %		
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Административно-управленческий персонал	16 917	25 499	29 905	13,14	14,56	15,67
Торгово-оперативный персонал	98 978	131 928	139 296	76,88	75,33	72,99

Продолжение таблицы 8

Категории персонала:	Среднегодовая численность, чел.			Структура, %		
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Прочие работники	12 849	17 706	21 641	9,98	10,11	11,34
Всего работников	128 744	175 133	190 842	100,00	100,00	100,00

Из данных таблицы 8 видно, что численность работников в 2018 году по сравнению с 2016 годом увеличилась. В связи с этим увеличился уровень трудоустроенности на АО «Тандер».

В структуре наибольший удельный вес составляет торгово-оперативный персонал, что связано со спецификой деятельности организации, его доля колеблется от 72,99% до 76,88%. Необходимо отметить, что в рассматриваемый период наблюдается рост доли административно-управленческого персонала с 13,14% до 15,67%. Данная тенденция отрицательно сказывается на эффективности деятельности организации.

Деятельность организации направлена на рыночную экономику для ускорения интенсификации общественного производства, повышения его экономической эффективности и качества предоставляемых товаров требуется полная мобилизации имеющихся ресурсов, что предполагает максимальное развитие инициативы трудового коллектива организации.

Результат производственной деятельности организации во многом зависит от производительности труда и трудоемкости (таблица 9).

Таблица 9

Производительность труда в организации

Показатели:	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. в % к 2016 г.
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, млн. руб.	1 032 002	1 175 193	1 180 335	114,37
Среднегодовая численность работников, чел.	128 744	175 133	190 842	148,23

Продолжение таблицы 9

Показатели:	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. в % к 2016 г.
Затраты труда за год, всего тыс. чел.-час	263 153	363 086	392 867	149,29
Выручка от продажи товаров на 1 чел.-час., руб.	3 921,68	3 236,68	3 004,41	76,61

Из данных таблицы 9 видно, что часовая и годовая производительность труда в период с 2016 года по 2018 год снизилась на 23,39%. Затраты труда на продажу товаров в 2018 году по сравнению с 2016 годом возросли на 49,29%.

Среднегодовая численность работников возросла на 48,2% или 62 098 чел., что связано с открытием за три года 2 831 розничных торговых точек, в том числе 141 торговых точек формата гипермаркет АО «Тандер». Это обусловило и рост на 55,6% торговой площади. В целом можно отметить существенный рост показателей компании.

Далее, для более детального рассмотрения вопросов, рассмотрим ключевые показатели оборота и движения кадров в магазине АО «Тандер» «Магнит», представленные ниже в таблице 10.

Таблица 10

Показатели оборота и движения кадров торгового предприятия

Наименование показателей и условные обозначения	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Откл., %	Откл., чел.
Показатели движения кадров:					
1. Списочная численность работников на начало года, чел.	13	13	11	-15,38	-2
2. Принято работников за год, чел. (Чп)	2	4	2	0	0
3. Уволено работников – всего, чел. (Чв) в том числе по причинам:	2	4	2	0	0
- ухода на пенсию (Чоб)	0	0	0	0	0
- призыва на военную службу (Чоб)	0	0	0	0	0
- перехода на учебу (Чоб)	1	0	1	0	0
- увольнения по собственному желанию (Чсу)	1	4	0	-1	-1
- увольнения по инициативе администрации (Чсу)	0	0	1	0	1

Продолжение таблицы 10

Наименование показателей и условные обозначения	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Откл., %	Откл., чел.
4. Списочная численность работников на конец года, чел.	13	13	11	-0,15	-2
5. Среднесписочная численность работников, чел. (<i>Чсс</i>)	13	13	11	-0,15	-2
- из них работников со стажем более 5 лет	5	5	5	0	0
Показатели интенсивности оборота кадров:					
1. Коэффициент оборота кадров по приему, % (<i>Кп</i>)	15,38	30,77	18,18	18,21	2,8
2. Коэффициент оборота кадров по выбытию, % (<i>Кв</i>)	15,38	30,77	18,18	18,21	2,8
3. Коэффициент общего оборота кадров, % (<i>Кобц</i>)	30,77	61,54	36,36	18,17	5,59
4. Коэффициент объективного оборота кадров, % (<i>Коб</i>)	0	0	0	0	0
Показатели качества оборота кадров:					
1. Коэффициент текучести кадров, % (<i>Кт</i>)	0	0	9,09	0	9,09
2. Коэффициент восполнения кадров, % (<i>Квн</i>)	1	1	1	0	0
3. Коэффициент стабильности кадров, % (<i>Кс</i>)	-5,67	-22,53	-6,69	17,99	-1,02
4. Коэффициент постоянства кадров, % (<i>Кпс</i>)	7,69	7,69	18,18	136,41	10,49

По расчётам, произведённым в таблице 10, можно сделать вывод, что коэффициент стабильности кадров за весь рассматриваемый период имеет отрицательное значение, это говорит о достаточно низком уровне организации управления учреждения. Коэффициент постоянства – это один из показателей, характеризующих состояние персонала в организации. Он показывает, насколько постоянным является количественный состав работников. По данным, представленным в таблице видно, что кадры в магазине Магнит имеют постоянный характер и в 2018 году данный показатель составил 18,18%

Таким образом, можно сделать вывод, что рабочая сила в магазине «Магнит» не стабильна, но администрация магазина сразу же восполняет недостающих работников.

Также необходимо проанализировать производительность труда работников магазина «Магнит», данный анализ представлен в таблице 11.

Таблица 11

Численность и производительность труда работников торговой группы предприятия

Показатели:	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение
1. Численность работников – всего, чел.	13	13	11	-2	-15,38
в том числе численность работников торгово-оперативной группы, чел.	11	11	10	-1	-9,09
2. Удельный вес торгово-оперативных работников в общей численности, %	84,62	84,62	90,91	6,29	7,43
3. Товарооборот в сопоставимых ценах, млн. руб.	74	85	91	17	22,97
4. Производительность труда на одного среднесписочного работника, млн. руб.	5,69	6,54	8,27	2,58	45,34
5. Производительность труда одного работника торговой группы, млн. руб.	6,73	7,73	9,1	2,37	35,22

По данным таблицы 11 видно, что производительность труда в магазине «Магнит» высокая, что свидетельствует о хорошем функционировании данного магазина.

Таким образом, наблюдается рост показателей компании относительно 2017 года.

ГЛАВА 2. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

2.1 Анализ основного и оборотного капитала организации

Для осуществления деятельности, предприятия должны иметь оборотные средства, которые обеспечивают бесперебойный процесс реализации товаров и осуществление расчетов в установленные сроки. Потребность в них определяется объемом деятельности, специализацией, технической оснащенностью, условиями материально-технического снабжения, реализацией и условиями расчетов. От состояния оборотных активов зависит успешное осуществление производственного цикла организации, поэтому проанализируем структуру активов, представленную в таблице 12.

Таблица 12

Анализ структуры активов (на конец года)

Показатели	Абсолютное изменение, млн. руб.			Удельный вес (%)		
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Внеоборотные активы	227 703	243 796	279 969	55,03	55,11	54,69
Оборотные активы	186 082	198 557	231 924	44,97	44,89	45,31
Итого активы	413 785	442 353	511 893	100,00	100,00	100,00

В структуре имущества организации за последние три года преобладают внеоборотные активы их доля составляет в 2018 году составляет 54,69%. За рассматриваемый период наблюдается рост активов организации, как было отмечено ранее это связано с расширением деятельности АО «Тандер».

АО «Тандер» является торговой организацией, для которой наиболее актуальным является управление оборотными активами.

Финансовое положение предприятия находится в непосредственной зависимости от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги. Оборачиваемость оборотных средств— время, в течение которого они совершают один оборот. Продолжительность кругооборота определяют временем производства и обращения. Чем быстрее оборотные средства проходят все стадии кругооборота, тем эффективнее они используются, тем больше можно реализовать товаров и следовательно получить прибыли. Для оценки оборачиваемости оборотного капитала АО «Тандер» рассчитаем показатели, представленные в таблице 13.

Таблица 13

Анализ общих показателей оборачиваемости

Показатели:	Период			Темп роста, %	
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. / 2017 г.	2018 г. / 2016 г.
Оборачиваемость всех активов	2,92	2,97	2,76	92,8	94,4
Средний срок оборота всех активов, дн.	123	121	131	107,7	105,9
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	16,21	15,54	17,09	109,9	105,4
Период оборота собственного капитала, дн.	22	23	21	91,0	94,8
Коэффициент оборачиваемости заемного капитала	3,56	3,67	3,29	89,6	92,3
Период оборота заемного капитала, дн.	101	98	109	111,7	108,4
Оборачиваемость оборотных активов	6,66	6,74	6,14	91,1	92,2
Средний срок оборота оборотных активов, дн.	54	53	59	109,7	108,5
Доля оборотных активов в общей величине капитала	0,43	0,45	0,45	99,8	104,1

Оборачиваемость оборотных средств АО «Тандер» снизилась в 2018 году по сравнению с 2016 годом. Это отрицательное явление связано с нерациональным использованием оборотных средств. Как следствие, повысилась длительность одного оборота. Показатели оборачиваемости

свидетельствую о снижении эффективности использования оборотных средств организацией. АО «Тандер» должно работать в направлении ускорения оборачиваемости капитала. Прежде всего, это более рациональное использование оборотных средств: недопущение сверхнормативных запасов товарно-материальных ценностей, денежных средств на расчетном счете, отвлечение средств в дебиторскую задолженность. Также не следует забывать об интенсификации деятельности: ускорения оборачиваемости товаров в сфере реализации.

Анализ дебиторской задолженности имеет особое значение, так как иммобилизация собственных оборотных средств является особенно невыгодной. Весьма актуален вопрос о сопоставимости дебиторской и кредиторской задолженности. Многие аналитики считают, что если кредиторская задолженность превышает дебиторскую, то предприятие рационально использует средства, т.е. временно привлекает в оборот средств больше, чем отвлекает из оборота. Бухгалтеры относятся к этому отрицательно, потому что кредиторскую задолженность предприятие обязано погасить независимо от состояния дебиторской.

Проведём анализ дебиторской задолженности АО «Тандер», представленный в таблице 14.

Таблица 14

Показатели управления дебиторской и кредиторской задолженностью

Показатель	Период			Темп роста, %	
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. / 2017 г.	2018 г. / 2016 г.
Оборачиваемость дебиторской задолженности	28,09	39,83	50,65	127,2	180,3
Средний срок оборота дебиторской задолженности, дн.	13	9	7	78,6	55,5
Оборачиваемость кредиторской задолженности	8,77	9,33	9,59	102,8	109,4
Средний срок оборота кредиторской задолженности, дн.	41	39	38	97,3	91,4
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	0,31	0,23	0,19	80,9	60,6
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	19,89	23,72	16,98	71,6	85,4

На протяжении всего анализируемого периода дебиторская задолженность меньше кредиторской, организация привлекает в оборот больше средств, чем отвлекает, что положительно сказывается на финансовом состоянии.

В последние годы наблюдается тенденция к повышению как дебиторской задолженности, так и кредиторской задолженности, что вызвано расширением объемов деятельности организации.

Аналогичная ситуация и с кредиторской задолженностью, которая за аналогичный период снизилась на 5823 млн. руб. или на 4,56%. Её структура на протяжении трёх лет постоянно изменялась, но основными кредиторами, за счёт которых произошёл рост задолженности - это поставщики и подрядчики, персонал по оплате труда. Кроме того, следует отметить, что в 2018 году была велика задолженность перед прочими кредиторами.

Для более полного анализа дебиторской задолженности используются показатели оборачиваемости дебиторской задолженности.

За анализируемый период оборачиваемость дебиторской задолженности увеличилась практически на 80,3%, что говорит о значительном сокращении продаж предприятием в кредит, а, следовательно, о высвобождении средств.

Период погашения задолженности сокращался, что явно снижает риск непогашенной дебиторской задолженности. Доля дебиторской задолженности в общем объёме оборотных средств возрастает за анализируемый период, тем самым ухудшая мобильность структуры имущества организации.

АО «Тандер» достаточно обеспечено оборотными средствами и имеет хорошие показатели в области оборачиваемости дебиторской задолженности, но надо продолжать работать в области рационализации использования оборотного капитала. Оборотные средства, эффективность их использования оказывает значительное влияние на финансовые результаты за счёт привлечения или высвобождения дополнительных ресурсов.

2.2 Анализ финансовых ресурсов, доходов и расходов организации

Развитие рыночных отношений повышает ответственность и самостоятельность предприятий в выборе и принятии управленческих решений по обеспечению эффективности их деятельности. Эффективность любого вида деятельности предприятия выражается в достигнутых финансовых результатах, а именно в получении прибыли. Количество прибыли представляет собой разность между выручкой и полной себестоимости реализованной продукции. Чем больше предприятие реализует рентабельных товаров и получает прибыли, тем лучше его финансовое состояние.

Финансовые результаты АО «Тандер» представлены ниже в таблице 15.

Таблица 15

Финансовые результаты АО «Тандер»

Показатели:	2016 г.		2017 г.		2018 г.		Изменение 2018 г. – 2016 г.	
	млн. руб.	уд.вес, %	млн. руб.	уд.вес, %	млн. руб.	уд.вес, %	млн. руб.	уд.вес, %
Доходы	1136048	100,0	1288394	100,0	1261482	100,0	125 433	100,0
доходы от обычных видов деятельности	1032002	90,8	1175193	91,2	1180335	93,6	148 332	118,3
проценты к получению	289	0,0	140	0,0	551	0,0	262	0,2
прочие доходы	103757	9,1	113061	8,8	80596	6,4	-23 161	-18,5
Расходы	1081244	100,0	1241304	100,0	1254653	100,0	173 408	100,0
расходы по обычным видам деятельности	1023529	94,7	1181943	95,2	1198319	95,5	174 790	100,8
проценты к уплате	18274	1,7	20813	1,7	20184	1,6	1 910	1,1
прочие расходы	39440	3,6	38547	3,1	36148	2,9	-3 292	-1,9
Прибыль (убыток) до налогообложения	54803		47090		6829		-47 974	

Основной финансовый результат АО «Тандер» формируется за счёт реализации товаров. Выручка, полученная от реализации товаров за анализируемых три года возросла на 148 332 млн. руб. (таблица 15). В основном это произошло за счёт увеличения объемов реализации товаров. При этом наблюдался и значительный рост себестоимости реализованных товаров на 174790 млн. руб., что отразилось на прибыли, так как рост выручки происходит более быстрыми темпами по сравнению с темпами роста себестоимости.

Далее рассмотрим изменение факторов формирования финансовых результатов деятельности АО «Тандер», представленное в таблице 16.

Таблица 16

**Динамика факторов формирования финансовых результатов
деятельности, млн. руб.**

Показатели:	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютн. отклонение (+/-)	Темп роста, %
Выручка	1 175 193	1 180 335	1 280 930	105 737	109,00
Себестоимость продаж	917 787	886 694	963 071	45 284	104,93
Валовая прибыль (убыток)	257 405	293 641	317 859	60 454	123,49
Коммерческие расходы	264 155	311 626	326 881	62 726	123,75
Прибыль (убыток) от продаж	47 384	8 834	28 515	-18 869	60,18
Доходы от участия в других организациях	293	2 005	7 371	7 078	2 515,70
Проценты к получению	140	551	721	581	515
Проценты к уплате	20 813	20 185	17 777	-3 036	85,41
Прочие доходы	113 061	80 596	95 477	-17 584	84,45
Прочие расходы	38 547	36 148	48 255	9 708	125,18
Прибыль (убыток) до налогообложения	47 384	8 834	38 515	-8 869	81,28
Текущий налог на прибыль	9 906	1 561	2 194	-7 712	22,15
Отложенные налоговые активы	0,805	0,186	3	2,20	372,67
Изменение отложенных налоговых обязательств	509	792	2 947	2 438	578,98
Чистая прибыль (убыток)	36 968	6 482	23 377	-13 591	63,24

В АО «Тандер» в последние три года наблюдается снижение чистой прибыли на 13 591 млн. руб. или на 36,76%. Основным фактором, повлиявшим на снижение прибыли, является рост убытков от основного вида деятельности на 39,82%, данная тенденция связана со значительным ростом коммерческих расходов организации на 23,74%, при этом выручка от реализации товаров возросла лишь на 9,00%. Тем не менее необходимо отметить, что практически все показатели значительно увеличились в 2018 году по сравнению с предыдущим годом.

Таким образом, можно сделать вывод, что выявленная тенденция свидетельствует о необходимости проведения в АО «Тандер» мероприятий направленных на рост прибыли от реализации товаров.

2.3 Анализ формирования, распределения и использования прибыли

Операционные доходы и расходы организации представлены реализацией основных средств на протяжении анализируемого периода также имеет место тенденция к увеличению расходов.

Результативность и экономическая целесообразность функционирования предприятия оценивается не только абсолютными, но и относительными показателями, каковыми является система показателей рентабельности. Она характеризует эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности. Рентабельность более полно, чем прибыль, характеризует окончательные результаты хозяйствования, потому что она показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами.

Проанализируем рентабельность АО «Тандер», представленную в таблице 17.

Рентабельность (убыточность) деятельности АО «Тандер», %

Показатели:	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Рентабельность активов	12,4	9,3	1,5
Коэффициент рентабельности собственного капитала	68,6	48,9	9,4
Коэффициент рентабельности продаж по чистой прибыли	4,2	3,1	0,5
Коэффициент рентабельности продаж по прибыли от продаж	0,8	-0,6	-1,5
Рентабельность основной деятельности	4,3	3,1	0,5

АО «Тандер» в 2016-2018 году осуществляло свою деятельность рентабельно (таблица 17). Специализируется организация на реализации товаров через розничную сеть, поэтому обычно основной финансовый результат формируется от реализации товаров.

Проведенный анализ подтверждает сделанный первоначально вывод о достаточно устойчивом финансовом состоянии АО «Тандер». У организации на протяжении последних лет наблюдается прибыль, но ее размер незначителен, поэтому показатели ликвидности недостаточно велики. По мнению ряда экономистов выгодное функционирование предприятие можно осуществлять лишь в том случае если показатели рентабельности деятельности организации превышает 15%. В АО «Тандер» показатель рентабельности деятельности организации не превысил 12,4%, следовательно деятельность организации в рассматриваемом периоде является не достаточно эффективной.

Но нельзя упускать из виду и отрицательные аспекты его деятельности, к которым относятся рост кредиторской задолженности, недостаточная мобильность собственных средств, рост коммерческих расходов при незначительном росте выручки от реализации товаров. АО «Тандер» должно научиться наиболее рационально использовать оборотный капитал и снижать затраты на осуществление деятельности, что может значительно увеличить рентабельность и улучшить его финансовое состояние.

2.4 Анализ финансового состояния организации

Залогом выживаемости и основой стабильности положения предприятия служит его устойчивость. Она характеризуется стабильным превышением доходов над расходами, свободным маневрированием денежными средствами и эффективным их использованием в процессе текущей деятельности. Абсолютными показателями финансовой устойчивости являются показатели, характеризующие степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования. Именно с их определения начнем анализ устойчивости АО «Тандер».

Далее проанализируем значения коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость, которые представлены в таблице 18.

Таблица 18

Значение коэффициентов характеризующих финансовую устойчивость АО «Тандер» за 2016-2018 гг.

Показатель	Нормативное значение	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Коэффициент автономии (независимости)	от 0,5 до 0,7	0,18	0,20	0,13
Коэффициент финансовой зависимости	от 0,4 до 0,6	4,40	3,98	6,80
Коэффициент текущей задолженности	от 0,1 до 0,2	0,46	0,35	0,33
Коэффициент долгосрочной финансовой независимости (Коэффициент финансовой устойчивости)	от 0,75 до 0,9	0,53	0,64	0,65
Коэффициент покрытия долгов собственным капиталом (коэффициент платежеспособности)	больше равно 0,7	0,35	0,31	0,19
Коэффициент финансового левериджа или коэффициент финансового риска		4,46	4,04	6,89

АО «Тандер» за период с 2016 г. по 2018 г. имело абсолютную финансовую устойчивость, о чем говорит обеспеченность источниками финансирования оборотных средств (таблица 18). То есть все запасы

практически полностью покрываются собственными источниками, а, следовательно, предприятие не зависит от внешних кредиторов. Таким образом, мы рассмотрели только одну сторону проблемы: соотношение собственных и заемных средств АО «Тандер».

Другая сторона — относительные показатели финансовой устойчивости или коэффициенты финансовой устойчивости. Их можно разделить на две группы: определяющие состояние оборотных средств и определяющие состояние основных средств. Перейдем непосредственно к их расчету и анализу для АО «Тандер».

Проанализируем ликвидность организации посредством таблицы 19.

Таблица 19

Анализ ликвидности организации на конец года, млн. руб.

Актив	Абсолютные величины, тыс. руб.			Пассив	Абсолютные величины, тыс. руб.			Платежный излишек (+)или недостаток (-)		
	2015 г.	2016 г.	2017г.		2015 г.	2016г.	2017 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Наиболее ликвидные активы (А1)	9349	17225	22225	Наиболее срочные обязательства (П1)	127843	124110	122020	-118494	-106884	-99794
Быстро реализуемые активы (А2)	30803	28203	18401	Краткосрочные пассивы (П2)	49884	25734	30519	-19080	2469	-12118
Медленно реализуемые активы (А3)	122714	140653	157929	Долгосрочные пассивы (П3)	130757	181853	233371	-8043	-41199	-75441
Трудно реализуемые активы (А4)	214737	227702	243795	Постоянные пассивы (П4)	69119	82087	56440	145618	145615	187354
Итого активы (ВА)	377605	413785	442352	Итого пассивы (ВП)	377605	413785	442352			

АО «Тандер» с 2016 года по 2018 г. характеризуется высокой степенью обеспеченности собственными оборотными средствами, что благоприятно влияет на финансовую устойчивость (таблица 19).

Но в тоже время гибкость использования собственных средств обеспечена. Собственные источники средств, с финансовой точки зрения недостаточно мобильны, что ухудшает финансовое состояние АО «Тандер».

В источниках собственных средств 100% занимают основные средства и внеоборотные активы. Кроме того, о снижении финансовой зависимости говорит и увеличение коэффициента автономии, что положительно сказывается на финансовом состоянии АО «Тандер». И так, проанализировав представленные коэффициенты следует сделать вывод, что АО «Тандер» в своей деятельности в основном использует заемные средства, а именно кредиты и кредиторскую задолженность. Это свидетельствует о достаточно нестабильном финансовом положении.

В течение рассматриваемого периода коэффициент концентрации собственного капитала возрос до 0,06, хотя такого рода динамику можно оценить положительно, но при этом следует отметить, что АО «Тандер» испытывает недостаток обеспеченности собственными средствами, что приводит к высокой финансовой зависимости данной организации от сторонних.

Коэффициент концентрации привлеченных средств в организации значительно снизился в 2018 г., что подтверждает, увеличение доли собственных средств в организации.

В течение рассматриваемого периода наблюдается снижение коэффициент финансовой независимости капитализированных источников, хотя его значение остается достаточно высоким.

По мнению экономистов идеальным соотношением собственных и заемных средств должно составлять 1:1, такое соотношение позволяет организации развиваться, использовать заемные источники наряду с собственными. Следовательно, хотя данную тенденцию и следует оценивать как положительную, в то же время организация располагает недостаточным объемом собственных источников.

Внешним проявлением финансовой устойчивости организации является ее платежеспособность.

Понятие ликвидности и платежеспособности хотя и не тождественны, но на практике тесно связаны. Платежеспособность предприятия характеризуется его возможностью и способностью своевременно и полностью выполнять свои финансовые обязательства перед партнерами, а также государством. Ликвидность означает способность ценностей легко превращаться в деньги. Ликвидность фирмы - это ее способность превращать свои активы в деньги для покрытия всех необходимых платежей по мере наступления срока. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности с обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения. Рассмотрим группировку активов и пассивов для АО «Тандер».

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются условия:

- 1) $A1 > П1$,
- 2) $A2 > П2$,
- 3) $A3 > П3$,
- 4) $A4 < П4$.

Рассмотрим ликвидность непосредственно на данных АО «Тандер», представленную в таблице 20.

Таблица 20

Коэффициенты ликвидности АО «Тандер»

Наименование показателя	Нормативное значение	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Коэффициент текущей ликвидности	от 1,5 до 2,5	0,92	1,24	1,30
Коэффициент быстрой ликвидности	от 0,7 до 1,5	0,23	0,30	0,27
Коэффициент абсолютной ликвидности	более 0,2	0,05	0,11	0,15
Общий показатель ликвидности баланса предприятия	более или равно 1,0	0,32	0,38	0,38
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	более или равно 0,1	-0,89	-0,78	-0,94
Коэффициент маневренности функционального капитала		-8,26	3,88	3,43

Рассматриваемые неравенства соотношения активов и пассивов не выполняются по первой, второй и третьей группам, что свидетельствует о неликвидности баланса организации.

Выявленная тенденция соотношения активов и пассивов в 2016 г. сохраняется и в 2018 г. То есть предприятию не достаточно наиболее ликвидных активов для покрытия срочных обязательств организации. В целом анализируя ликвидность деятельности организации можно сделать вывод об не ликвидности организации за рассматриваемый период.

В анализируемом периоде баланс АО «Тандер» является неликвидным, т. е. соблюдаются не все условия финансовой устойчивости. Этот факт отрицательно влияет на финансовое положение предприятия. Кроме того, для анализа ликвидности АО «Тандер» используем ряд показателей, которые дадут представление о его платежеспособности не только на данный момент, но и в случае чрезвычайных происшествий.

Коэффициент текущей ликвидности на протяжении 2016-2018 гг. не превосходит норму (2-3). Он показывает, что текущие кредиторские обязательства АО «Тандер» не обеспечиваются текущими активами, и на единицу денежных обязательств приходится 1,3 единицы текущих активов в 2018 г. Это говорит о том, что у организации недостаточно средств вложено в оборотные активы.

Коэффициент быстрой ликвидности является промежуточным. Для АО «Тандер» с 2016 по 2018 г. он ниже нормы (0,7-1,5). Если бы у организации не было возможности продать запасы в течение этих лет, оно не смогло бы погасить свои краткосрочные обязательства.

Наиболее жестким критерием платежеспособности является коэффициент абсолютной ликвидности, который также ниже нормы ($>0,2$). Из таблицы 16 видно, что предприятие не могло погасить на протяжении рассматриваемого периода краткосрочную задолженность.

В целом же на основе анализа финансовой устойчивости и платежеспособности АО «Тандер» можно сделать вывод, что организация

находится в неустойчивом состоянии, имеет неликвидный баланс и является неплатежеспособной. Таким образом, к этой организации как деловому партнеру и заемщику в деловом мире будут относиться с не уверенностью.

ГЛАВА 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ, КАК КОМПОНЕНТА ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРИМЕРЕ АО «ТАНДЕР»

Одним из наиболее существенных факторов, определяющих эффективность деятельности предприятия, является ценовая политика на товарных рынках. Цены обеспечивают предприятию запланированную прибыль, конкурентоспособность продукции, спрос на нее. Через цены реализуются конечные коммерческие цели, определяется эффективность деятельности всех звеньев производственно-сбытовой структуры предприятия.

Если в цену продукции не заложен определенный уровень рентабельности, то на каждой последующей стадии кругооборота капитала предприятие будет обладать все меньшими денежными средствами, что в конечном итоге скажется и на объемах производства, и на финансовом состоянии предприятия. В то же время в условиях конкуренции иногда допустимо применять убыточные цены для завоевания новых рынков сбыта, вытеснения конкурирующих фирм и привлечения новых потребителей.

Предприятие с целью внедрения на новые рынки иногда сознательно идет на снижение выручки от продаж продукции, чтобы в последующем компенсировать потери за счет переориентации спроса на свою продукцию.

Если на себестоимость продукции предприятие может влиять лишь в очень небольших пределах, поскольку гибкость предприятия ограничена, как правило, разбросом цен на сырье, материалы, полуфабрикаты и рабочую силу, а также внутренними резервами производства по снижению материалоемкости продукции, то цену реализации на свою продукцию предприятие может устанавливать в практически неограниченных пределах.

Однако возможность установления неограниченной цены не влечет за собой обязательств потребителя приобретать продукцию предприятия за назначенную им цену.

Таким образом, ценовая стратегия предприятия - суть решение дилеммы между высокой ценой реализации и большими объемами продаж.

Цена - это единственный элемент традиционного маркетинга, обеспечивающий предприятию реальный доход. Рыночная цена не является независимой переменной, ее значение зависит от значения других элементов маркетинга, а также от уровня конкуренции на рынке и общего состояния экономики.

Основной задачей стратегии ценообразования в рыночной экономике становится получение максимальной прибыли при запланированном объеме продаж. Ценовая стратегия должна обеспечить долговременное удовлетворение нужд потребителей путем оптимального сочетания внутренней стратегии развития предприятия и параметров внешней среды в рамках долгосрочной маркетинговой стратегии.

На предприятии АО «Тандер» применяется следующая методика ценообразования. Затратный метод ценообразования предполагает расчет цены продажи продукции путем прибавления к издержкам реализации некой определенной величины.

Суть метода, на определении полных издержек (метод «издержки плюс»), состоит в суммировании совокупных издержек (переменные (прямые) плюс постоянные (накладные) издержки) и прибыли, которую фирма рассчитывает получить.

Пример определения цены методом полных затрат предприятия АО «Тандер» приведен в таблице 21.

Определение цены 1 кг бананов методом полных затрат

Наименование затрат	Значение
Переменные (прямые) издержки, тыс.руб.:	
- на закуп товара	18000
- на рабочую силу	2001
Постоянные (накладные) расходы руб.	7600
Итого затрат, тыс.руб.	27600
Ожидаемая прибыль, тыс.руб.	120
Ожидаемый доход от реализации продукции, кг	33120
Месячная реализация продукции, кг	1000
Цена единицы продукции, руб.	33,12

Таким образом, усредненная цена реализации 1 кг бананов, рассчитанная на основе метода полных издержек, составит 33 руб.

Любой метод отнесения на себестоимость товара постоянных издержек (например, арендной платы), которые являются расходами по управлению предприятием, а не расходами для реализации данного товара, условный, и он искажает подлинный вклад продукта в доход предприятия.

В связи с этим на практике используются различные способы распределения постоянных затрат:

- пропорционально заработной плате рабочих;
- пропорционально затратам на материалы;
- пропорционально переменным издержкам.

Предположим, магазин «Магнит» реализует три вида фруктов (апельсины, виноград и груши).

Данные о количестве реализуемых ею товаров, переменных затратах и полной себестоимости приведены в таблице 22.

Расчет распределения постоянных затрат, руб.

Показатели	Товар А	Товар Б	Товар В	Всего
1.Количество единиц реализованной продукции, кг	1000	2000	500	3500
2.Переменные издержки	20100	42000	20500	82600
-на зарплату рабочим	3500	8000	12000	23500
-на закуп товара	16600	34000	8500	59100

Продолжение таблицы 22

Показатели	Товар А	Товар Б	Товар В	Всего
3.Общие постоянные издержки				55000
4.Распределение постоянных издержек между товарами:				
-пропорционально зарплате рабочим	8192	18723	28085	55000
-пропорционально затратам на материалы	15448	31641	7911	55000
-пропорционально переменным издержкам	13384	27966	13650	55000

Цена единицы каждого товара при рентабельности 15% к себестоимости и распределении затрат разными способами дана в таблице 22.

Таким образом, каждая из трех рассчитанных цен, с учетом различных способов отнесения на себестоимость полных затрат, является вполне обоснованной, но какую цену выберет предприятие, зависит от того, какая ситуация сложилась на рынке (конкуренты, спрос и т.д.).

Таблица 23

**Определение цены с учетом способа распределения постоянных затрат,
руб.**

Наименование товара	Себестоимость продукции	Прибыль на единицу	Цена единицы
Товар А	28,3	4,2	32,5
	35,5	5,3	40,8
	33,5	5,0	38,5
Товар Б	30,4	4,6	35,0
	36,8	5,3	42,3
	35,0	5,3	40,3
Товар В	97,2	14,6	111,8
	56,8	8,5	65,3
	68,3	10,2	78,5

Методика расчета цен на основе полных издержек является одной из самых популярных среди большинства предприятий, так как достаточно проста и удобна. Также к достоинствам данного метода ценообразования для магазина «Магнит» относят:

1) снижение ценовой конкуренции. Этим методом пользуется большинство фирм отрасли продажи продовольственных товаров, их цены,

скорее всего, будут схожими, поэтому ценовая конкуренция сводится к минимуму;

2) равенство покупателей и продавцов. При высоком спросе продавцы не наживаются за счет покупателей и вместе с тем имеют возможность получить справедливую норму прибыли.

Однако метод полных издержек имеет два больших недостатка:

- при установлении цены не принимаются во внимание имеющийся спрос на товар и конкуренция на рынке, поэтому возможна ситуация, когда товар при данной цене не будет пользоваться спросом, а продукция конкурентов может быть лучше по качеству и более известна покупателю благодаря рекламе и т.п.;

- отнесение на себестоимость товара постоянных издержек, которые являются условными и искажают подлинный вклад продукта в доход предприятия.

Также имеют место некоторые элементы позиционирования и активного воздействия на ощущаемую потребителем ценность товара. Товаром, которой торгует данное предприятие позиционируется как товар по «справедливой цене». К тому же, делается упор на то, что здесь большой выбор товара- таким образом, в глазах потребителя увеличивается ценность торговой услуги. После определения цены на основе затрат применяется метод с ориентацией на конкурентов, а именно метод следования за рыночными ценами. При этом цена редактируется под цены конкурентов.

Сравнение цен АО «Тандер» и её приоритетных конкурентов таких как, «Пятерочка», «Дикси» представлено в таблице 24.

Сравнительный анализ цен

Товар	«Магнит»	«Пятерочка»	«Дикси»
	Цена, руб.	Цена, руб.	Цена, руб.
Молоко «На здоровье» 1 л	61-50	62-00	62-30
Кефир «На здоровье» 1л	59-50	58-00	60-00
Сметана «Утренняя зорька» 400 мг	64-00	65-90	66-50
Творожная масса «Даниссимо» с изюмом, 125 мг	39-90	38-70	38-00
Йогурт «Вкусника» 200 мл	34-00	34-00	33-90

Таким образом, цены устанавливаются примерно на том же уровне как у конкурентов. Из-за существования зоны ценовой нечувствительности цены всё же отличаются на несколько процентов (1-5%) без видимого влияния на величину спроса.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что на предприятии АО «Тандер» используются одновременно 2 метода ценообразования: метод полных издержек (затратный метод) и метод следования за рыночными ценами (рыночный метод).

Почему в данных условиях АО «Тандер» не хочет перейти к стратегии премиального ценообразования или стратегии ценового прорыва?

1) Для применения стратегии премиального ценообразования нужно хотя бы частично изменить ассортимент, начав торговлю инновационными или престижными товарами. Для этого нужно чётко определиться с сегментацией рынка, провести маркетинговые исследования. Кроме того, нужно адекватное количество рекламы. В общем, руководство фирмы решило, что применить стратегию премиального ценообразования чересчур сложно.

2) Что касается стратегии ценового прорыва, то при её применении, скорее всего, произойдёт следующее. АО «Тандер» снижает цены, сильно сократив свою прибыль. Спрос на продукцию возрастет. Чтобы удовлетворить возросший спрос, необходимо увеличить закупки, торговую площадь, может быть, даже складскую площадь. А это - дополнительные

издержки. Причём расти эти издержки, скорее всего, будут в большей мере, чем продажи. А для того, чтобы выиграть на больших объёмах закупок необходимы:

- 1) уверенность, что товар будет раскуплен;
- 2) маркетинговые исследования, которые требуют существенных затрат;
- 3) уверенность в том, что у этих же поставщиков такими же большими партиями товар не закупят конкуренты - т.е. нужны барьеры.

АО «Тандер» не сможет осуществить стратегии премиального ценообразования и ценового прорыва из-за больших затрат на их реализацию и ограниченности финансовых ресурсов предприятия.

Недостатками метода ценообразования, который использует АО «Тандер», которые необходимо устранить в будущем:

- использование процентных ставок, которые в условиях инфляции неопределенны во времени;
- при данном методе ценообразования не учитываются рыночные цены действующие в данный момент времени;
- при установлении цены не принимается во внимание спрос на товар, конкуренция на рынке. Поэтому товар при данной цене может не пользоваться спросом на рынке;
- любой метод отнесения на себестоимость постоянных (накладных) расходов, являющихся расходами по управлению предприятием в целом, а не расходами для производства данного товара, является условным. Он искажает подлинный вклад товара в доход предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, по результатам преддипломной практики можно сделать следующие выводы.

Практически любое направление бизнеса в наше время характеризуется высоким уровнем конкуренции. Для сохранения своих позиций и достижения лидерства компании вынуждены постоянно развиваться, осваивать новые технологии, расширять сферы деятельности. В подобных условиях периодически наступает момент, когда руководство компании понимает, что дальнейшее развитие невозможно без правильно организованной финансовой деятельности организации. Привлечение инвестиций в организацию дает ей дополнительные конкурентные преимущества и зачастую является мощнейшим средством роста.

АО «Тандер» достаточно обеспечено оборотными средствами и имеет хорошие показатели в области оборачиваемости дебиторской задолженности, но надо продолжать работать в области рационализации использования оборотного капитала. Оборотные средства, эффективность их использования оказывает значительное влияние на финансовые результаты за счёт привлечения или высвобождения дополнительных ресурсов.

Также необходимо отметить, что по результатам финансовой деятельности АО «Тандер» можно сделать вывод о необходимости проведения в организации мероприятий, направленных на рост прибыли от реализации товаров.

Проведенный анализ рентабельности (убыточности) деятельности организации подтверждает сделанный первоначально вывод о достаточно устойчивом финансовом состоянии АО «Тандер». У организации на протяжении последних лет наблюдается прибыль, но ее размер незначителен, поэтому показатели ликвидности недостаточно велики. По мнению ряда экономистов выгодное функционирование предприятие можно осуществлять

лишь в том случае, если показатели рентабельности деятельности организации превышает 15%. В АО «Тандер» показатель рентабельности деятельности организации не превысил 12,4%, следовательно деятельность организации в рассматриваемом периоде является не достаточно эффективной.

Но нельзя упускать из виду и отрицательные аспекты его деятельности, к которым относятся рост кредиторской задолженности, недостаточная мобильность собственных средств, рост коммерческих расходов при незначительном росте выручки от реализации товаров. АО «Тандер» должно научиться наиболее рационально использовать оборотный капитал и снижать затраты на осуществление деятельности, что может значительно увеличить рентабельность и улучшить его финансовое состояние.

В целом же на основе анализа финансовой устойчивости и платежеспособности АО «Тандер» можно сделать вывод, что организация находится в неустойчивом состоянии, имеет неликвидный баланс и является неплатежеспособной. Таким образом, к этой организации как деловому партнеру и заемщику в деловом мире будут относиться с не уверенностью.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в организации АО «Тандер» используются одновременно 2 метода ценообразования: метод полных издержек (затратный метод) и метод следования за рыночными ценами (рыночный метод). Цены устанавливаются примерно на том же уровне, как у конкурентов. Из-за существования зоны ценовой нечувствительности цены всё же отличаются на несколько процентов (1-5%) без видимого влияния на величину спроса. В методе ценообразования, который использует АО «Тандер» есть недостатки, которые необходимо устранить в будущем, но в целом в ходе работы можно сделать положительное заключение.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказов Минфина России
от 05.10.2011 № 124н,
от 06.04.2015 № 57н)
от 06.03.2018 № 41н)

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 20 18 г.

Организация Акционерное Общество "Тандер"
Идентификационный номер налогоплательщика _____
Вид экономической

деятельности прочая розничная торговля в неспециализированных магазинах
Организационно-правовая форма/форма собственности акционерное

общество/частная собственность _____

Единица измерения: тыс. руб.

Местонахождение (адрес) 350002, Краснодарский край, г. Краснодар, ул. Леваневского, дом 185

Форма по ОКУД _____

Дата (число, месяц, год) _____

по ОКПО _____

ИНН _____

по _____

ОКВЭД _____

по ОКФС/ОКФС _____

по ОКЕИ _____

Коды		
0710001		
31	12	2018
41351125		
2310031475		
47.11		
12200	16	
384		

Пояснение ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 20 18 г. ³	На 31 декабря 20 17 г. ⁴	На 31 декабря 20 16 г. ⁵
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	59 916	52 113	15 708
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	207 969 041	217 170 507	203 057 806
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	39 510 179	3 136 890	2 842 289
	Отложенные налоговые активы	1180	3 813	991	805
	Прочие внеоборотные активы	1190	32 405 718	23 435 057	21 786 386
	Итого по разделу I	1100	279 968 667	243 795 558	227 702 974
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Заласы	1210	176 844 079	157 215 950	139 983 372
	В том числе:				
	сырье, материалы и другие аналогичные ценности	1211	6 010 468	6 169 216	4 474 017
	затраты в издержках обращения	1212	2 744 035	3 350 268	2 451 226
	готовая продукция и товары для перепродажи	1213	167 671 028	147 468 102	132 867 764
	расходы будущих периодов	1214	418 548	228 364	190 365
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	282 044	333 470	431 761
	Дебиторская задолженность	1230	20 042 720	18 401 284	28 203 114
	В том числе:				
	покупатели и заказчики	1231	7 021 152	5 642 546	14 952 721
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	7 799 564	3 921 430	765 785
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	26 418 763	18 304 430	16 459 716
	Прочие оборотные активы	1260	538 997	360 163	238 681
	Итого по разделу II	1200	231 924 167	198 556 727	166 082 431
	БАЛАНС	1600	511 892 834	442 352 285	413 785 405

Продолжение приложения А

Форма 0710001 с. 2

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 20 18 г. ³	На 31 декабря 20 17 г. ⁴	На 31 декабря 20 16 г. ⁵
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	100 000	100 000	100 000
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-)	(-) ⁷	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	60 000 009	9	9
	Резервный капитал	1360	15 000	15 000	15 000
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	55 031 792	55 954 464	81 972 726
	Итого по разделу III	1300	115 146 801	56 069 473	82 087 735
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	106 314 531	227 102 886	176 376 641
	Отложенные налоговые обязательства	1420	9 215 360	6 268 665	5 476 628
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	115 529 891	233 371 553	181 853 269
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	135 192 676	25 658 299	20 994 936
	Кредиторская задолженность	1520	140 161 153	122 020 530	124 110 397
	В том числе:				
	поставщики и подрядчики	1521	127 246 941	108 949 972	104 996 465
	задолженность перед персоналом организации	1522	5 972 031	5 816 273	5 794 448
	задолженность перед государственными внебюджетными фондами	1523	2 135 381	2 018 582	1 967 365
	задолженность по налогам и сборам	1524	3 606 512	4 329 858	5 978 218
	прочие кредиторы	1525	1 200 288	905 845	5 373 901
	Доходы будущих периодов	1530	344 685	371 210	-
	Оценочные обязательства	1540	5 517 628	4 861 220	4 739 066
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	281 216 142	152 911 259	149 844 401
	БАЛАНС	1700	511 892 634	442 352 285	413 785 405

Генеральный директор ПАО "Маниг".
Управляющей организации АО "Тандер"
" 14 " марта 20 19 г.



Наумова О.В.
(расшифровка подписи)

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 06/09), утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанный Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей и отдельности несут ответственность для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

3. Указывается отчетная дата отчетного периода.

4. Указывается предыдущий год.

5. Указывается год, предшествующий предыдущему.

6. Некоммерческая организация имеет указанный раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческой организацией включаются показатели "Уставной фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).

7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

(в ред. Приказа Минфина России от 06.04.2015 № 57н, от 06.03.2018 № 41н)

Отчет о финансовых результатах
за _____ год 20 18 г.

Организация Акционерное Общество "Тандер" Форма по ОКУД _____
Дата (число, месяц, год) _____
Идентификационный номер налогоплательщика _____ по ОКПО _____
ИНН _____
прочая розничная торговля в неспециализированных магазинах по ОКВЭД _____
Вид экономической деятельности _____ по ОКВЭД _____
Организационно-правовая форма/форма собственности акционерное общество/общественная собственность по ОКФС/ОКФС _____
Единица измерения: тыс. руб. по ОКЕИ _____

Коды		
0710002		
31	12	2018
41351125		
2310031475		
47.11		
12200	16	
384		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За _____ год	
			20 18 г. ³	20 17 г. ⁴
	Выручка ⁵	2110	1 280 929 622	1 180 335 003
	Себестоимость продаж	2120	(963 070 978)	(886 693 532)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	317 858 644	293 641 471
	Коммерческие расходы	2210	(326 881 164)	(311 626 327)
	Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	(9 022 520)	(17 984 856)
	Доходы от участия в других организациях	2310	7 371 151	2 004 863
	Проценты к получению	2320	721 403	551 415
	Проценты к уплате	2330	(17 777 152)	(20 184 948)
	Прочие доходы	2340	95 477 220	80 596 055
	Прочие расходы	2350	(48 254 701)	(36 148 284)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	28 515 401	8 834 245
	Текущий налог на прибыль	2410	(2 184 201)	(1 560 656)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(666 598)	547 121
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(2 946 695)	(792 037)
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	2 822	188
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	23 377 327	6 481 738

Форма 0710002 с. 2

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За _____ год	
			20 18 г. ³	20 17 г. ⁴
	СПРАВОЧНО			
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода ⁶	2500	23 377 327	6 481 738
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2600	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Генеральный директор ПАО "Матрикс"
Управляющей организации АО "Тандер"
" 14 " _____ месяца _____ 20 19 г.

 (подпись)

Иванова О.В.
(подпись/штамп)

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения.

2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 0417-П/К от 6 августа 1999 г. указанный Приказ в государственной регистрации не проходит), показатели об отдельных доходах и расходах могут приводиться в отчете о финансовых результатах общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о финансовых результатах, если каждый из этих показателей в отдельности не существен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

3. Указывается отчетный период.

4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.

5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма статей "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".

(в ред. Приказа Минфина России от 06.04.2015 № 57н)

Отчет о финансовых результатах
за _____ год 20 17 г.

Организация Акционерное Общество "Тандер"

Идентификационный номер налогоплательщика _____

Вид экономической деятельности прочая розничная торговля в неспециализированных магазинах

Организационно-правовая форма/форма собственности акционерное общество/частная собственность

Единица измерения: тыс. руб.

Дата (число, месяц, год)

Форма по ОКУД

по ОКПО

ИНН

по ОКВЭД

по ОКОПФ/ОКФС

по ОКЕИ

Коды		
0710002		
31	12	2017
41351125		
2310031475		
47.11		
12200	16	
384		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За _____ год	
			20 17 г. ³	20 16 г. ⁴
	Выручка ⁵	2110	1 180 335 003	1 175 193 293
	Себестоимость продаж	2120	(886 693 532)	(917 787 784)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	293 641 471	257 405 509
	Коммерческие расходы	2210	(311 626 327)	(264 155 806)
	Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	(17 984 856)	(6 750 297)
	Доходы от участия в других организациях	2310	2 004 863	293 804
	Проценты к получению	2320	551 415	140 157
	Проценты к уплате	2330	(20 184 948)	(20 813 508)
	Прочие доходы	2340	80 596 055	113 061 246
	Прочие расходы	2350	(36 148 284)	(36 547 242)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	8 834 245	47 364 160
	Текущий налог на прибыль	2410	(1 560 656)	(9 906 728)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(547 121)	(939 012)
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(792 037)	(509 033)
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	186	(85)
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	6 481 738	36 968 316

Форма 0710002 с. 2

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За _____ год	
			20 17 г. ³	20 16 г. ⁴
	СПРАВОЧНО			
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода ⁶	2500	6 481 738	36 968 316
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель _____ Седотов Д.А.

" 22 " _____ марта 20 18

Примечания:

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

2. В соответствии с требованиями по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанный Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных доходах и расходах могут приводиться в отчете о финансовых результатах общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о финансовых результатах, если каждый из этих показателей в отдельности несуществен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

3. Указывается отчетный период.

4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.

5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
(Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова)

Кафедра экономики и торгового дела

Направление _____ Экономика _____

Дневник

преддипломной практики студента

(вид практики)

группа Э151о курс 4, Левшенкова Татьяна Сергеевна _____

(Ф.И.О. студента)

Дата	Содержание работы	Замечание руководителя практики от предприятия (организации)	Замечание руководителя практики от филиала
27.04.2019	Сбор и анализ исходных данных, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность предприятия	Выполнено	Замечаний нет
28.04.2019	Сбор и анализ исходных данных, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность предприятия	Выполнено	Замечаний нет
29.04.2019	Сбор и анализ	Выполнено	Замечаний

	исходных данных, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность предприятия		<i>ММ</i>
30.04.2019	Расчет экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность предприятия	<i>Выполнено</i>	<i>Заслуженный ММ</i>
31.04.2019	Расчет экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность предприятия	<i>Выполнено</i>	<i>Заслуженный ММ</i>
06.05.2019	Расчет экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность предприятия	<i>Выполнено</i>	<i>Заслуженный ММ</i>
07.05.2019	Расчет экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность предприятия	<i>Выполнено</i>	<i>Заслуженный ММ</i>
08.05.2019	Выполнение планов, необходимых для составления экономических разделов, расчетов, их обоснование	<i>Выполнено</i>	<i>Заслуженный ММ</i>
13.05.2019	Выполнение планов, необходимых для составления экономических разделов, расчетов, их обоснование	<i>Выполнено</i>	<i>Заслуженный ММ</i>

14.05.2019	Выполнение планов, необходимых для составления экономических разделов, расчетов, их обоснование	Выполнено	Засимский Илья
15.05.2019	Выполнение планов, необходимых для составления экономических разделов, расчетов, их обоснование	Выполнено	Засимский Илья
16.05.2019	Выполнение планов, необходимых для составления экономических разделов, расчетов, их обоснование	Выполнено	Засимский Илья
17.05.2019	Выполнение планов, необходимых для составления экономических разделов, расчетов, их обоснование	Выполнено	Засимский Илья
18.05.2019	Выполнение планов, необходимых для составления экономических разделов, расчетов, их обоснование	Выполнено	Засимский Илья
20.05.2019	Выполнение планов, необходимых для составления экономических разделов, расчетов, их обоснование	Выполнено	Засимский Илья
21.05.2019	Анализ финансовой, бухгалтерской и иной информации, содержащейся в отчетности предприятия	Выполнено	Засимский Илья
22.05.2019	Анализ финансовой, бухгалтерской и иной информации, содержащейся в отчетности предприятия	Выполнено	Засимский Илья
23.05.2019	Анализ финансовой, бухгалтерской и иной информации,	Выполнено	Засимский Илья

	содержащейся в отчетности предприятия		
24.05.2019	Формирование отчёта по практике	<i>Выполнено</i>	<i>Землякова С.</i>
25.05.2019	Формирование отчёта по практике	<i>Выполнено</i>	<i>Землякова С.</i>

Руководитель практики
от предприятия (организации)



[Handwritten Signature]
(подпись)

Землякова С.

(расшифровка)

ХАРАКТЕРИСТИКА-ОТЗЫВ
о работе студента с места прохождения практики

Левшенкова Татьяна Сергеевна проходила практику в АО «Тандер» магазина «Магнит» № 670042 в периоде с «13» апреля 2019 года по «25» апреля 2019 года.

В ходе прохождения практики в полном объеме ознакомилась с ведением особенностей финансовой работы на предприятии, особое внимание было уделено порядку анализу бухгалтерской финансовой отчетности организации. Кроме того, по собранным данным провела анализ основных показателей деятельности организации.

Все поручаемые задания выполняла четко, организовано в строго установленные сроки. Проявляла интерес к поручаемым заданиям, в отдельных случаях при необходимости проявляла инициативу.

В ходе прохождения практики студентка показала хорошее знание законодательных основ и умение пользоваться ими в повседневной работе. Кроме того, в достаточном объеме владеет средствами автоматизации и применением ПЭВМ и других технических средств в повседневной работе.

В целом следует отметить, что студентка полностью справилась с программой практики и заслуживает отличной оценки.

Руководитель практики
от организации



(подпись)

(расшифровка)