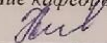


МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
(Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова)

«Допустить к защите»

И.о. зав. кафедрой экономики и торгового дел

(название кафедры)



подпись

Н.Е. Новиков

Ф.И.О.

«05» июля 2019 г.

**Выпускная квалификационная работа
(бакалаврская работа)**

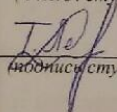
Направление 38.03.01 Экономика
Профиль Финансы и кредит

ТЕМА «Управление структурой капитала (на примере
АО «Тандер»»»

Студента (-ки) 4 курса очной формы обучения

Левшенковой Татьяны Сергеевны

(Ф.И.О. студента (-ки))



(подпись студента (-ки))

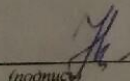
Научный руководитель ВКР:

Ковалёва Людмила Фёдоровна

(Ф.И.О.)

кандидат экономических наук, доцент

(уч. степень, ученое звание)



(подпись)

«02» июля 2019 г.

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)

АННОТАЦИЯ
на выпускную квалификационную работу
(бакалаврскую работу)

Левшицкой Татьяны Сергеевны
(фамилия, имя, отчество)

на тему: « Управление структурой капитала (на примере АО «Тандер») » »

Выпускная квалификационная работа содержит результаты исследования современных механизмов управления структурой капитала на материалах АО «Тандер».

В работе подробно изучены теоретические аспекты анализа и оценки факторов, влияющих на управление структурой капитала в современных экономических условиях, а также разработаны мероприятия по совершенствованию политики управления структурой капитала коммерческой организации, направленные на укрепление финансового состояния организации и оптимизации эффективности от предложенных мер.

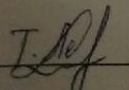
В выпускной квалификационной работе даны рекомендации по совершенствованию политики управления структурой капитала АО «Тандер», которые позволят увеличить уровень доходов организации.

Выпускная квалификационная работа объемом 67 страниц состоит из введения; теоретической, аналитической и проектной частей; заключения; списка использованных источников; 4 приложений на 5 страницах.

The final qualifying work contains the results of the study of modern mechanisms of capital structure management on the materials of JSC "Tander". The theoretical aspects of the analysis and evaluation of factors affecting the management of capital structure in modern economic conditions are studied in detail, as well as measures to improve the policy of management of the capital structure of a commercial organization aimed at strengthening the financial condition of the organization and optimizing the effectiveness of the proposed measures. In the final qualifying work recommendations are given for improving the policy of capital structure management of JSC "Tander", which will increase the level of income of the organization.

The paper contains 67 pages, introduction, theoretical, analytical and project parts, conclusion, bibliography and 4 appendices on 5 pages.

Автор ВКР


(подпись)

Левшицкова Т. С.

(ФИО)

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1. Теоретические аспекты управления структурой капитала организации	
1.1 Понятие, классификация и особенности формирования капитала организации.....	6
1.2 Сущность, цели и механизм управления капиталом организации...	15
Глава 2. Анализ структуры капитала на предприятии АО «Тандер»	
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия.....	27
2.2 Оценка структуры капитала.....	37
Глава 3. Управление структурой капитала организации АО «Тандер»	
3.1 Анализ управления структурой капитала.....	44
3.2 Совершенствование политики управления структурой капитала и эффективность от предложенных мер.....	51
Заключение	60
Список использованных источников	63
Приложения	67

ВВЕДЕНИЕ

Формирование и развитие рыночных взаимоотношений в обществе привело к возникновению целого ряда новейших экономических объектов учета и анализа. В их число входит капитал организации как ключевая экономическая категория. В свою очередь, с точки зрения финансового менеджмента капитал выражает единую величину средств в материальной, нематериальной и денежной формах, вложенных в активы организации [14, с.93].

Многочисленные организации в наше время ощущают сильную нехватку дополнительных средств, которые в свою очередь могут быть направлены на модернизацию и автоматизацию оборудования, формирование новейших проектов, поглощение и объединение с иными компаниями, ликвидация обязательств и долгов, наращивание производства и так далее. В связи с этим установление наилучшей структуры капитала организации и максимально результативное его применение для увеличения производительности деятельности организации в целом считается ключевой задачей организации.

Выходить на новые рынки сбыта и благополучно составлять конкуренцию иным организациям компании даёт возможность рациональная структура капитала. В то же время оптимальная структура даёт возможность приумножать рыночную цену организации. Одной из важнейших концепций финансового менеджмента на данный момент времени выступает образование оптимальной структуры капитала, то есть формирование более доходного соотношения между заёмными и собственными средствами.

От того, каким капиталом располагает предприятие, насколько оптимальна его цена и структура, насколько целесообразно он трансформируется в основные и оборотные фонды, зависят финансовые его

деятельности. Поэтому анализ и управление ценой и структурой капитала имеет исключительно важное значение.

Следует отметить, что проблема рационализации капитала в условиях нехватки собственных финансовых ресурсов является достаточно типичной проблемой, встающей перед многими предприятиями.

Таким образом, указанные обстоятельства выявили актуальность данных проблем и предопределили выбор темы исследования.

Объект исследования – АО «Тандер». Предметом исследования в данной выпускной квалификационной работе являются механизм управления структурой капитала.

В связи с этим, целью выпускной квалификационной работы является совершенствование структуры управления капиталом АО «Тандер».

В процессе написания выпускной квалификационной работы с целью достижения поставленной цели определены и решены следующие задачи:

- изучить понятие, классификация и особенности формирования капитала организации;
- рассмотреть сущность, цели и механизм управления капиталом организации;
- дать организационно-экономическую характеристику предприятия;
- провести оценку структуры капитала организации;
- проанализировать механизм управления структурой капитала АО «Тандер»;
- разработать мероприятия по совершенствованию политики управления структурой капитала и определить эффективность от предложенных мер.

Методология исследования включает финансово-экономический, математические методы, анализ, синтез, логический вывод, хронологический, исторический, сравнительный методы и другие.

В процесс исследования использовались литературные источники отечественных и российских авторов, статистические данные, сведения с объекта исследования, финансовая отчетность предприятия.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников, приложений.

В первой главе рассмотрены теоретические аспекты управления структурой капитала организации.

Во второй главе работы представлена характеристика специфики работы предприятия, его трудовых ресурсов, основных средств, проанализированы данные реализации товаров, проведена оценка структуры капитала АО «Тандер».

В третьей главе проведён анализ управления структурой капитала, предложены мероприятия по совершенствованию политики управления структурой капитала и проведено обоснование эффективности от предложенных мер.

Заключение содержит основные выводы по выпускной квалификационной работе.

В качестве иллюстрированного материала используются графики, таблицы, рисунки.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Понятие, классификация и особенности формирования капитала организации

Капитал организации представляет собой важнейшую экономическую базу формирования и развития организации, которая в ходе собственного функционирования обеспечивает удовлетворение интересов страны, собственников и персонала [25, с.29].

Капитал организации определяет совокупную стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированных в формирование его активов.

Экономическая суть капитала выражается в его свойствах:

1. Капитал организации представляет собой ключевой фактор производства. В экономической теории выделяют четыре ключевых фактора производства, которые обеспечивают хозяйственную деятельность компаний, таких как капитал, предпринимательские способности, труд и земля, то есть природные ресурсы. Капитал соединяет абсолютно все факторы в единый производственный комплекс.

2. Капитал способен приносить прибыль в отрыве от производственной деятельности компании. В данном случае он представляется в виде финансового капитала, который обеспечивает формирование и развитие доходов организации не в производственной, а в финансовой сфере его деятельности, такие как инвестиции в иные предприятия, ценные бумаги и так далее.

3. Изменение капитала организации считается важным признаком степени эффективности его деятельности. В данном качестве в первую очередь выступает собственный капитал организации, который

устанавливающий размер его чистых активов (активы минус обязательства). Кроме того размер применяемого организацией собственного капитала в то же время определяет и потенциал привлечения им заёмных средств, которые обеспечивают приобретение дополнительного дохода организации. В то же время большая доля размера собственного капитала уменьшает угрозу вложения средств для кредиторов и кроме того цену заёмных ресурсов для организации [36, с.269].

Способность собственного капитала к высоким темпам роста свидетельствует об эффективности формирования, развития и распределения прибыли организации. И напротив его сокращение, как правило, считается результатом неэффективной, бесприбыльной деятельности организации.

Наиболее детально разберём единичные разновидности капитала организации в согласовании с приведенной их систематизацией согласно основополагающим признакам классификации:

1. По принадлежности организации выделяют заёмный и собственный капиталы.

Собственный капитал определяет совокупную стоимость средств компании, которые относятся к ней на правах собственности и применяются с целью образования конкретной доли активов. Данная доля активов, которую сформировали за счет инвестированного в них собственного капитала, представляет собой чистые активы компании.

Заёмный капитал определяет привлекаемые с целью финансирования развития и функционирования компании на возвратной основе денежные средства либо иные имущественные ценности. Все без исключения формы заёмного капитала, который используется организацией, представляют собой его финансовые обязательства, которые подлежат погашению в предустановленные сроки.

2. По целям использования в структуре организации выделяют следующие разновидности капитала: ссудный и производительный.

Производительный капитал представляет собой средства организации, инвестированные в операционные активы с целью реализации производственно - сбытовой деятельности.

Ссудный капитал выступает в роли той его доли, применяемая в ходе инвестирования в денежные инструменты (долгосрочные и краткосрочные депозитные вклады в коммерческих банках), а кроме того в долговые фондовые инструменты (депозитные сертификаты, облигации, векселя и так далее).

3. По формам инвестирования отличают пассивы в материальной, нематериальной и денежной формах, применяемый с целью развития уставного фонда организации. Вложение капитала в данных формах разрешено законодательством при формировании новых организаций, роста размера уставных фондов.

4. По объекту инвестирования выделяют оборотный и основной капиталы.

Основной капитал определяет долю применяемого организацией капитала, инвестированного во все без исключения разновидности его внеоборотных активов, а не только в основные средства, как это зачастую описывается в литературе.

В свою очередь оборотный капитал охарактеризовывает ту его часть, инвестированную в абсолютно все виды оборотных активов.

5. По форме в процессе кругооборота, то есть в связи со стадией единого цикла данного кругооборота, отличают капитал организации в его товарной, производственной и денежной формах.

6. По формам собственности выделяют государственный и частный капиталы, которые инвестируют в организацию в ходе формирования и развития его уставного капитала. Подобное распределение капитала применяется в ходе систематизации организаций по формам собственности.

7. По организационно-правовым формам деятельности выделяют следующие разновидности капитала:

– акционерный капитал, то есть капитал организаций, который сформировали в виде акционерных обществ;

– паевый капитал – это капитал партнёрских организаций обществ с ограниченной ответственностью, коммандитных обществ и так далее;

– индивидуальный капитал представляет собой капитал индивидуальных предприятий – семейных и так далее.

8. По характеру применения в хозяйственном процессе выделяют неработающий и работающий виды капиталов.

Работающий капитал определяет долю капитала, принимаемую прямое содействие в формировании и развитии доходов и обеспечении финансовой, инвестиционной и операционной деятельности организации.

Неработающий или как его ещё называют «мертвый» капитал определяет долю капитала, инвестированную в активы, которые не принимают прямого непосредственного участия в исполнении разнообразных разновидностях хозяйственной деятельности организации и образовании его доходов.

Примером данного вида капитала служат те средства компании, которые инвестировали в следующие производственные компоненты:

– неиспользованные оборудования и помещения;

– производственные запасы для продукции организации, которую сняли с производства;

– готовая продукция, на которую в связи с потерей ей потребительских свойств и качеств полностью отсутствует спрос и так далее.

9. По характеру использования собственниками выделяют накапливаемый или реинвестируемый и потребляемый, то есть «проедаемый» виды капиталов.

Накапливаемый капитал представляет собой разнообразные формы увеличения капитала в ходе дивидендных выплат, капитализации прибыли и так далее.

В свою очередь потребляемый капитал в дальнейшем после его распределения на цели потребления утрачивает все функции капитала. Он выступает в роли дезинвестиций организации, которая осуществляет с целью потребления, то есть изымание доли капитала из оборотных и внеоборотных активов с целью выплаты процентов, дивидендов, удовлетворения социальных потребностей персонала и так далее.

10. По источникам привлечения отличают иностранный и национальный, то есть отечественный капиталы, которые инвестируют в организацию [7, с.189].

Таким образом, можно сделать вывод, что несмотря на достаточно существенный список признаков классификации, он однако не отображает в целом всего многообразия видов капиталов организации, которые применяют в научной терминологии.

Деятельность капитала организации в течение его производительного применения характеризуется процессом непрерывного кругооборота. В свою очередь кругооборот капитала представляет собой процесс, отображающий течение финансовых ресурсов, которое последовательно трансформируется в физические факторы производства, готовую продукцию, такую как товары и услуги, которая в свою очередь преобразуется в выходящие потоки финансовых ресурсов, вторично включаемых в производство, с помощью реализации [22, с.271].

Также необходимо отметить, что любой завершённый оборот капитала складывается из целого ряда стадий, отображённых ниже на рисунке 1.

Как показано на рисунке 1, в процессе своего кругооборота капитал организации проходит три стадии.

На первой стадии капитал инвестируется из денежной формы в операционные активы, то есть в оборотные и внеоборотные активы, которые в свою очередь преобразуются в производительную форму.

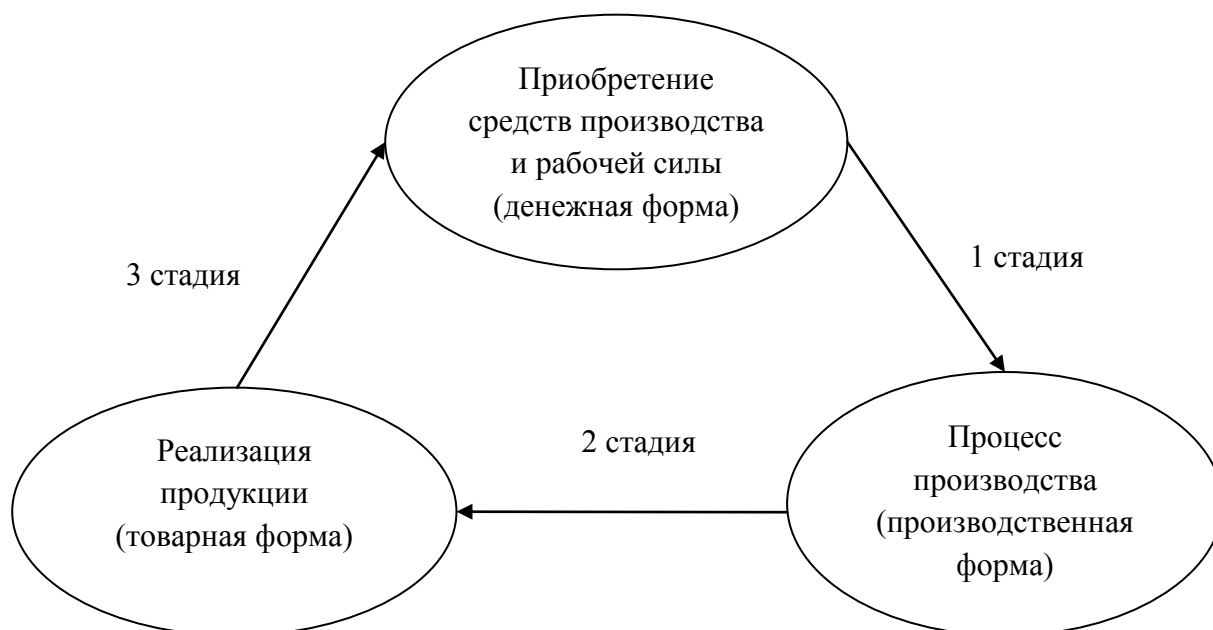


Рис. 1. Стадии кругооборота капитала

На второй стадии в ходе изготовления продукции происходит преобразование производительного капитала в товарную форму, включая также форму произведённых услуг.

На третьей стадии по мере реализации изготовленных товаров и услуг товарный капитал преобразуется в денежный капитал [38, с.382].

Также необходимо отметить, что все стадии, через которые проходит капитал, совершая свой кругооборот, тесно объединены между собой, а также зависимы друг от друга. И, безусловно, именно вторая стадия обладает в данном ряду превращений максимально решающую роль. Поскольку непосредственно на данном этапе содержится созидательный компонент всего процесса, когда производится товар и формируется новая цена товара. И вследствие этого преобразование капитала из производительной в товарную формы считается действительным переустройством капитала, в отличие от его превращений на первой и третьей стадий, на которых непосредственно совершается только лишь смена одной формы в другую, однако отсутствует увеличение капитала. На данной концепции кругового движения средств и создаётся функционирование любого производства.

Главной целью создания капитала, формируемого организацией, считается вовлечение необходимого количества капитала с целью финансирования приобретения требуемых активов, а кроме того оптимизация его структуры с точки зрения предоставления критерий дальнейшего результативного применения.

Процесс образование капитала, который формируется организацией, обладает рядом отличительных черт, ключевыми из которых считаются нижеперечисленные:

1. К образованию капитала, формируемого организацией, не могут быть привлечены внутренние источники финансовых средств, которые на данной стадии его жизненного цикла отсутствуют. Также необходимо отметить, что необходимость в собственном капитале, которую формирует организация, не способна являться удовлетворённой за счет его прибыли. В то же время необходимость в заёмном капитале осуществляется в связи с текущими обязательствами согласно вычислениям (счетов начислений), которые вплоть до начала деятельности организации ещё не сложились.

2. Базой создания стартового капитала, который формируется организацией, является собственный капитал его учредителей. Вовлечение заёмного капитала в компанию, минуя внесение конкретной доли собственного капитала в формирование новоиспечённой организации, довольно затруднительно. В то же время образование стартового капитала, которое формируется организацией исключительно в связи с заёмным капиталом, способно рассматриваться исключительно как теоретическая возможность и в практике применяется крайне редко.

3. Стартовый капитал, который создаётся в ходе образования новейшей организации, способен быть привлечённым в любой форме его учредителями. Таковыми его формами могут выступать следующие элементы:

– разнообразные разновидности основных средств, такие как помещения, оборудования, здания, машины и так далее;

- денежные средства;
- отдельные виды финансовых активов, то есть разнообразные виды ценных бумаг, которые обращаются на фондовом рынке;
- разнообразные виды материальных оборотных активов, таких как полуфабрикатов, товаров, запасы сырья, материалов и так далее;
- различные нематериальные активы, то есть права на промышленные модели и образцы, патентные права на использование изобретений, права использования торговой товарного знака либо товарной марки и так далее.

4. Собственный капитал учредителей, формируемый организацией, вкладывается в него в форме уставного капитала. Его первоначальный объём объявляется уставом, формируемого организацией.

5. Характерные черты образования уставного капитала новейшей создаются организационно-правовыми формами его формирования. Данное образование уставного капитала исполняется под регулирующим влиянием со стороны государства. Также необходимо отметить, что государственные нормативно-правовые акты регламентируют наименьший объём уставного фонда капитала организации, которые формируются в форме общества с ограниченной ответственностью и открытого акционерного общества. По корпоративным организациям, которые формируются в форме открытого акционерного общества. Кроме того, размер приобретения пакета акций его учредителями, регламентируется процедура действий эмиссии акций, а также наименьший размер приобретения акций всеми акционерами в период предусмотренного срока открытой подписки и некоторые прочие нюансы первостепенного образования их капитала.

6. Способность и сфера источников привлечения заёмного капитала на формирование организации весьма неограниченны. Финансирование кредиторами новейшего бизнеса считается крайне непростой, а порой и трудноразрешимым вопросом. Также на начальной стадии образования капитала организации к его формированию не могут быть привлечены такие заемные средства, как налоговый кредит, эмиссия облигаций и так далее.

7. Создание капитала, образованного организацией за счёт привлечённых и заёмных источников средств, требует, как правило, подготовки особо важного документа, называемого бизнес-планом. Также бизнес-план представляет собой основополагающий документ, который характеризуется потребностью формирования новейшей организации. В данном документе описываются его ключевые свойства и ожидаемые финансовые показатели. Формирование новейшей организации в бизнес-плане отражаются, чаще всего, последующие ключевые признаки:

- модель фиксирования нового бизнеса, которая предлагается его учредителями;

- совокупная необходимость в стартовом капитале, нужным с целью начала деятельности организации;

- прогнозируемые сроки возврата вложенного капитала инвесторам, то есть кредиторам и некоторые другие.

8. Учредители формируемой организации обязаны реализовать конкретные предстартовые расходы капитала с целью подготовки бизнес-плана. Данные затраты сопряжены с оплатой труда создателей бизнес-плана и финансированием исследований сопряжённых с этим. В необходимую сумму уставного капитала формируемой организации предстартовые расходы, как правило, не включаются.

9. Риски, сопряжённые с образованием и дальнейшим применением капитала, формируемого организации характеризуются достаточно значительной степенью. Это соответственно предрешает высочайшую степень стоимости единичных компонентов заёмного капитала, которую привлекает организация на стадии формирования [11, с. 87].

Таким образом, исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что капитал организации представляет собой ту долю экономических ресурсов, которая вовлечена в процедуру изготовления и осуществлении продукции и приносящая доход. Другими словами капитал – значительная

доля экономических ресурсов, которую инвестируют и авансируют в производство с целью извлечения дохода, то есть прибыли.

1.2 Сущность, цели и механизм управления капиталом организации

Управление капиталом представляет собой сравнительно новую область функционального управления организацией. В свою очередь менеджмент капитала и имущества является одной из наиболее комплексных управляющих концепций, интегрирующихся методологическими основами инновационного менеджмента, бухгалтерского учета, контроллинга, принципы финансового менеджмента, логистики, операционного менеджмента и иными специализированными сферами познания. В управлении капиталом принимают содействие менеджеры разнообразных многофункциональных служб организации, а кроме того осуществление установленных управленческих решений в данной сфере реализовывает практически весь его персонал [28, с.84].

Капитал с точки зрения финансового менеджмента организации представляет собой единую стоимость средств в нематериальной, материальной и формах, инвестированных в образование его активов.

Изменение капитала организации считается главной особенностью степени эффективности его хозяйственного функционирования. Результативное распределение дохода организации, высокая степень образования, а также его умение содействовать поддержанию финансового равновесия в связи с внутренними источниками устанавливает умение к самовозрастанию высокими темпами собственного капитала. Также результатом бесприбыльного, то есть безрезультатного функционирования организации считается, в первую очередь, сокращение размера собственного капитала.

Значительная степень капитала в экономическом развитии организации и обеспечении интересов персонала, собственников и государства описывает его как основополагающий объект экономического управления предприятием. Также необходимо отметить, что обеспечение результативности его применения имеет отношение к преимущественно ответственным задачам финансового менеджмента [17, с.199].

Концепция методов и принципов исследования и применение управленческих решений, которые связаны с оптимальным образованием капитала из разнообразных источников предполагает управление капиталом. Кроме того, данный термин обозначает обеспечение его результативного применения в разнообразных видах хозяйственного функционирования организации. Исходя из вышеизложенного, руководство организации берёт на себя обязанность по принятию инвестиционных и финансовых решений по размещению капитала, базируясь на следующих принципах:

1. Учёт возможностей (перспектив) организации, что подразумевает выделение соответствующих финансовых ресурсов на реализацию долгосрочных инновационных и инвестиционных программ и проектов.

2. Достижение соотношения соответствия количества привлекаемого капитала количеству созданных активов организации. Данная концепция обеспечивается при помощи формирования финансовых и операционных бюджетов.

3. Обеспечение оптимальной структуры капитала в аспекте его оптимального применения. Данная концепция подразумевает формирование оптимального соответствия собственных и заёмных средств капитала. Другими словами коэффициент задолженности обязан находиться в соответствии со значением 0,67 (40% /60%).

4. Достижение сокращения до минимума затрат по образованию капитала из разнообразных источников (заемных и собственных). Данная концепция показывает необходимость расчёта средневзвешенной цены

капитала и внедрение этого параметра в осуществление оценки вложений в финансовые и реальные активы.

5. Обеспечение результативного применения капитала в ходе хозяйственного функционирования компании. Другими словами подразумевается осуществление оценки и анализа финансовой устойчивости компании, её рыночной и деловой активности, платежеспособности, при помощи специальных финансовых коэффициентов [30, с.58].

Данное исследование подразумевает оценку экономического состояния организации и прогнозирование её будущего состояния.

Результативность хозяйственного функционирования компании в большой степени обусловлена структурой и объёмом капитала. Вследствие того, что капитал создаёт материальное благополучие владельцев, целью управления капиталом является оптимизация структуры капитала, который, в свою очередь, удовлетворяя необходимость компании в ресурсах, обеспечивал бы максимально динамичное увеличение цены компании при позволительной степени риска [32, с.78].

В связи с данной целью управления капиталом, предприятию необходимо решить следующие задачи:

1. Образование необходимого количества капитала, которое обеспечивало бы требуемые темпы экономического развития организации.

Образование необходимого количества капитала реализуется вследствие определения общей потребности в капитале с целью формирования системы мероприятий по привлечению различных форм капитала из предусматриваемых источников, а также для финансирования внеоборотных и оборотных активов.

2. Оптимизация распределения аккумулированного капитала по направлениям применения и видам деятельности.

Данная задача реализуется посредством определения перспектив более результативного применения капитала в определённых сферах

хозяйственного функционирования компании, которые обеспечивают увеличение рыночной стоимости компании.

3. Обеспечение условий достижения наибольшей прибыльности капитала при предусматриваемом уровне финансового риска.

Максимально высокая прибыльность капитала может быть обеспечена на стадии его образования в связи с сокращением его средневзвешенной стоимости, оптимизации соответствия заемного, то есть привлеченного и собственного капиталов, а также привлечения его в таких формах, которые в свою очередь в данных конкретных обстоятельствах состояния хозяйственного функционирования компании создаёт максимально большой уровень дохода компании.

Решая данную задачу, следует принимать во внимание то, что увеличение до максимума уровня прибыльности капитала достигается, как правило, при значительном увеличении уровня финансовых рисков, сопряжённых с его формированием, в связи с тем, что между двумя данными показателями имеется прямая взаимосвязь.

По этой причине максимизирование прибыльности создаваемого капитала обязана обеспечиваться в пределах приемлемого финансового риска, определённая степень которого устанавливается владельцами либо менеджерами организации в связи с их финансовым менталитетом, то есть с учётом отношения к уровню возможного риска при осуществлении хозяйственной деятельности.

4. Обеспечение уменьшения финансового риска до минимума, которое сопряжено с применением капитала при возможной степени его рентабельности.

При уровне прибыльности создаваемого капитала спланированном заранее или заданном, важнейшей задачей является сокращение уровня финансового риска операций, которые обеспечивают результат данной рентабельности.

Подобное сокращение уровня риска допустимо вследствие оптимизации структуры источников его образования, результативным формам их внешнего и внутреннего страхования, диверсификации форм привлекаемого капитала, а также избеганию определённых финансовых рисков.

5. Обеспечение в динамике стабильной финансовой устойчивости компании.

Подобная устойчивость складывается благодаря значительной степени финансовой устойчивости и платежеспособности организации на каждом промежутке его развития и достигается в связи с образованием наилучшей структурой капитала и его авансирования в высоколиквидные виды активов в необходимых объемах. Кроме того, финансовое равновесие может быть также обеспечено рационализацией состава создаваемого капитала по периоду его привлечения, в частности, вследствие повышения удельного веса перманентного капитала.

6. Обеспечение необходимой степени финансового контроля над организацией со стороны его учредителей.

Такого рода контроль возможен в случае, если первоначальные учредители компании обладают контрольным пакетом акций. При дальнейшем привлечении капитала следует следить за тем, что это не привело к поглощению компании сторонними инвесторами и потере финансового контроля.

7. Обеспечение необходимой финансовой гибкости компании.

Под финансовой гибкостью компании в современных условиях понимается сложное комплексное понятие, которое отражает умение компании извлекать, распределять и применять финансовые ресурсы в будущем и текущем периодах, тем самым обеспечивая себе выживание и развитие.

Вследствие оптимизации соотношения заёмных и собственных средств, краткосрочных и долгосрочных форм привлечения капитала, сокращение

уровня финансовых рисков, своевременных расчетов с кредиторами и инвесторами в ходе аккумуляции капитала обеспечивается необходимая финансовая гибкость.

8. Оптимизация оборота капитала.

Время оборота капитала включает в себя время обращения и время производства, то есть формирование результатов труда. Время оборота капитала содержит время пребывания капитала в форме торговых и производственных запасов, оптимизация управления которыми даёт возможность стимулировать оборот.

Увеличение скорости оборота капитала на протяжении конкретного этапа времени даёт возможность при постоянной норме доходности повысить её массу, что в условиях нормальной цивилизованной рыночной экономики, которая в качестве необходимого условия предполагает конкуренцию, считается одним из ключевых способов достижения предпринимательского успеха.

9. Обеспечение своевременного реинвестирования капитала.

Послужить причиной к уменьшению прогнозируемого уровня прибыльности финансовых инструментов инвестирования, а также инвестиционных проектов могут перемена стратегических целей финансового потенциала либо развития организации, изменяющийся инвестиционный климат страны, изменения конъюнктуры отдельных сегментов инвестиционного рынка либо инвестиционного рынка в целом [20, с.256].

В связи с этим немаловажную роль играет своевременное реинвестирование капитала в преимущественно прибыльные объекты инвестирования, которые обеспечиваются надлежащей степенью эффективности инвестиционной деятельности в целом.

В данном случае речь идет об оптимизации, в связи с тем, что увеличение уровня ликвидности инвестиционной программы до максимальной степени, в большинстве случаев, сопровождается

уменьшением результативности инвестиционной деятельности. Также необходимо отметить, что минимизация уровня ликвидности приводит к уменьшению потенциалов инвестиционного маневра и к утрате платежеспособности при несоблюдении финансовой сбалансированности организации в ходе инвестирования.

Далее рассмотрим этапы процесса управления капиталом в организации, представленную на рисунке 2.

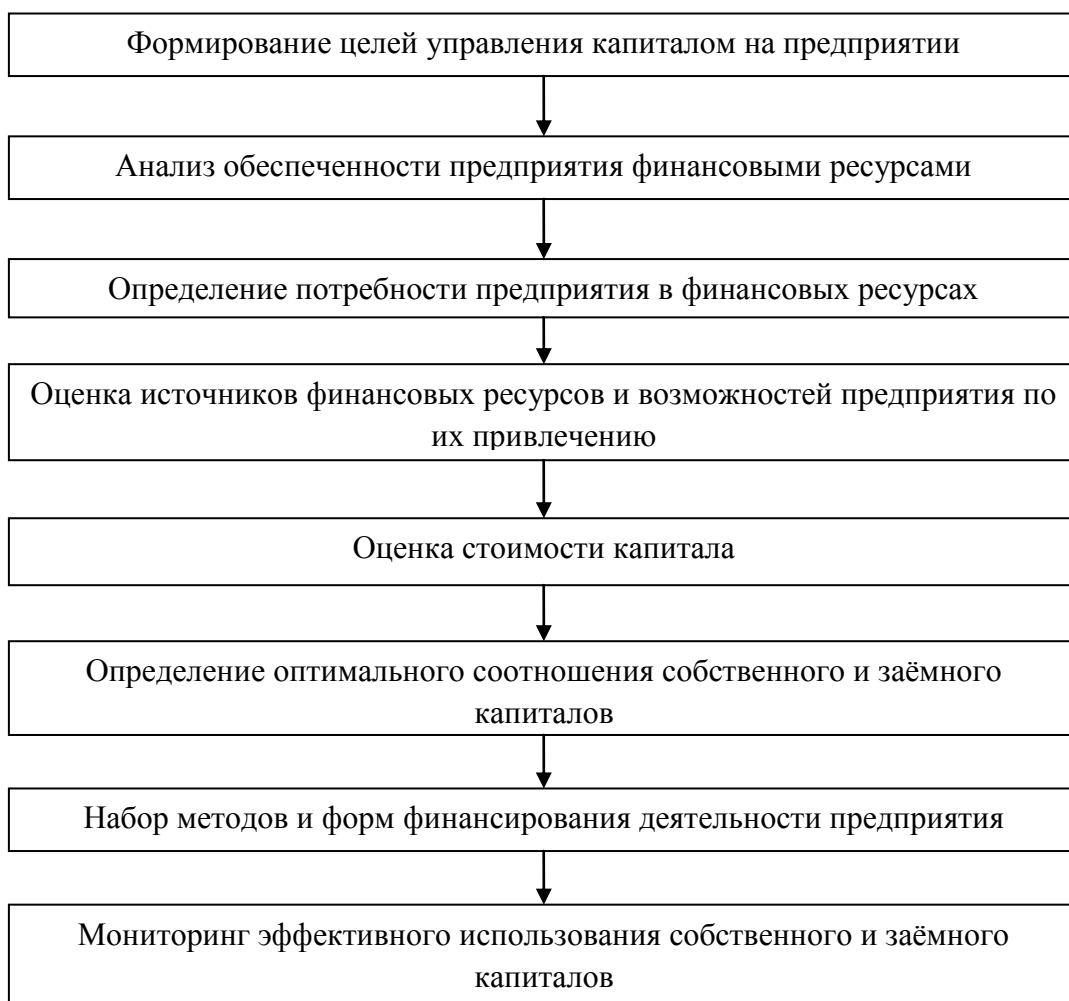


Рис. 2. Основные этапы процесса управления капиталом на предприятии

Рассмотрим более подробно, изображенное на рисунке 2, содержание основных этапов процесса управления капиталом на предприятии.

1. Формирование целей управления капиталом на предприятии. Целями выбранной финансовой стратегии формируются цели управления капиталом организации. Концепция целей управления капиталом обязана гарантировать

максимизации рыночной стоимости организации, создание необходимого количества финансовых ресурсов организации, увеличение уровня доходности собственного капитала до максимального уровня при определенном уровне финансового риска, оптимизацию структуры капитала с позиций минимизации затрат на образование капитала.

2. Анализ обеспеченности компании финансовыми ресурсами. На этой стадии изучаются:

- динамика, структура и состав совокупного капитала организации;
- изменение удельного веса и массы собственных средств в совокупной массе источников образования финансовых ресурсов;
- изменение удельного веса и объема заемных средств в совокупном количестве источников образования финансовых ресурсов;
- ключевые формы привлечения заемных средств;
- полнота собственных финансовых ресурсов, которые сформировали в организации (мерой оценки этого является показатель суммы прироста чистых активов организации);
- результативность применения заемного и собственного капиталов (с целью ее оценки применяются показатели рентабельности и оборачиваемости заемного и собственного капиталов);
- соотношение внутренних и внешних источников, список источников образования собственных финансовых ресурсов;
- соотношение размеров заемных средств, применяемых организацией по периоду их привлечения;
- цена привлечения заемного капитала из разнообразных источников;
- цена привлечения собственного капитала из разных источников.

Целью данного этапа является обнаружение возможностей оценки рациональности применения заемных средств, и кроме того образования собственных финансовых ресурсов.

3. Определение необходимости организации в финансовых ресурсах. Совокупная необходимость организации в финансовых ресурсах

находится в зависимости от масштабов функционирования компании в плановом периоде и включает требуемую сумму финансовых ресурсов, создаваемых за счет собственных и заемных источников.

4. Анализ и оценка источников финансовых ресурсов и перспектив компании по их привлечению. Тут оценивается потенциал организации по образованию заемных и собственных средств, а также ведётся исследование оценки и анализа альтернативных источников финансирования.

4.1. Анализ и оценка перспектив образования собственных финансовых ресурсов из внутренних источников. До того как решить о необходимости привлечения внешних источников образования финансовых ресурсов, следует осуществить все без исключения возможности их образования за счет внутренних источников. В связи с тем, что в структуре внутренних источников образования собственных финансовых ресурсов организации ключевая роль принадлежит доходности, остающейся в распоряжении организации, то в первый момент необходимо предугадать вероятность её увеличения из-за разнообразных резервов.

Таким образом, необходимо отметить, что ключевой функцией данного этапа считается предоставление достаточного уровня самофинансирования хозяйственного функционирования компании в плановом периоде.

4.2. Анализ и оценка перспектив создания собственных финансовых ресурсов из внешних источников. В случае если совокупность привлекаемых за счет внутренних источников собственных финансовых ресурсов в полном объёме гарантирует единую потребность в них в плановом периоде, то в привлечении данных ресурсов за счет внешних источников необходимость отсутствует. Размер привлечения собственных финансовых ресурсов из внешних источников обязан гарантировать ту их часть, которую не удалось образовать за счет внутренних источников финансирования.

В составе внешних источников образования собственных финансовых ресурсов главная роль принадлежит привлечению дополнительного

акционерного (посредством дополнительной эмиссии акций) либо паевого (посредством дополнительных взносов участников) капитала.

4.3. Анализ и оценка перспектив привлечения заемных средств. Потенциал привлечения заемных средств обуславливаются тем максимальным количеством привлекаемых заемных средств, которые организация способна приобрести минуя упадок своего финансового состояния. Они характеризуются двумя ключевыми условиями:

1) уровнем эффекта финансового рычага (левериджа). Совокупная сумма применяемого собственного капитала способна быть определённой предварительно, вследствие того, что количество собственных финансовых ресурсов складывается на предшествующем этапе. Для этой цели необходимо рассчитать финансовый рычаг, значение которого должно быть предельным. В связи с учетом суммы собственного капитала в дальнейшем этапе и вычисленного финансового рычага формируется максимальное количество заемных средств, гарантирующее результативное применение собственного капитала;

2) обеспечением достаточной финансовой устойчивости предприятия. Необходимо оценивать финансовую устойчивость не только с позиций самой компании, но и с позиций его вероятных кредиторов, что, в свою очередь, в дальнейшем даст гарантию для сокращения цены привлечения заемных средств.

На вероятность привлечения заемных средств оказывают большое влияние масштабы компании, степень её кредитоспособности, обстоятельства привлечения заемных средств, возможности созревания отрасли, в которой функционирует организация и так далее.

5. Оценка стоимости капитала. Подобная оценка ведётся в разрезе ключевых компонентов заемного и собственного капиталов. Результативность данной оценки предназначена для ключевой разработки управленческих решений касательно подбора иных альтернативных

источников образования финансовых ресурсов с целью снабжения расширенного и простого воспроизводства.

6. Определение оптимального соотношения заемного и собственного капиталов. Процесс такого рода оптимизации базируется на следующих критериях:

- обеспечение максимизации прибыльности собственного капитала организации в связи с возможной степенью финансового риска, то есть чистой рентабельности собственного капитала;

- обеспечение максимизации рыночной стоимости организации.

- обеспечение минимизации стоимости привлечения заемных и собственных финансовых ресурсов. В случае если цена привлечения собственных финансовых ресурсов за счет внешних источников значительно превосходит цену привлечения заемных средств, то в данном случае, от такого образования собственных ресурсов необходимо воздержаться;

- обеспечение сохранения управления предприятием первоначальными его учредителями. Увеличение вспомогательного паевого (акционерного) капитала за счет сторонних инвесторов способен послужить причиной утраты такого рода управляемости;

- обеспечение финансовой устойчивости организации;

7. Выбор необходимых форм и методов финансирования функционирования организации. Подбор форм и способов привлечения заемных и собственных средств организации реализуется отталкиваясь от специфики и целей функционирования хозяйственной деятельности. Ключевыми способами финансирования принадлежат самофинансирование, лизинг, акционерное финансирование, смешанное финансирование, кредитование и так далее. Кроме того, формы привлечения, к примеру, заемных средств дифференцируются в разрезе коммерческого кредита, финансового кредита и иных форм.

8. Мониторинг эффективного использования заемного и собственного капиталов. Данный этап реализуется в рамках организуемого в организации

финансового контроллинга ключевых результативных финансово-экономических показателей организации. Кроме того, продуктивность применения использования сформированного капитала организации оценивается при помощи показателей рентабельности и оборачиваемости [5, с.23].

Таким образом, исходя из всего вышеизложенного, можно сделать вывод, что изменение капитала организации считается главной особенностью степени эффективности его хозяйственного функционирования. Результативное распределение дохода организации, высокая степень образования, а также его умение содействовать поддержанию финансового равновесия в связи с внутренними источниками устанавливает умение к самовозрастанию собственного капитала высокими темпами.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ АО «ТАНДЕР»

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

Акционерное общество «Тандер» зарегистрировано Регистрационной палатой города Краснодара 28 июня 1996 года. 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 м², а со временем объединялись в торговую сеть.

Компания «Тандер» за пару десятилетий превратилась в один из ведущих продуктовых ритейлов России. По данным на начало 2019 года, сеть компании включила 24 070 магазина, из них: 13 909 магазинов в формате «У дома», 467 супермаркетов, 4 847 магазинов и 4 847 магазинов «Магнит Косметик». Торговые точки расположены более чем в 2 808 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.

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

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 рублей каждая.

Общая организационная структура процесса управления Смоленским

филиалом АО «Тандер» при условии принятия решений из головного офиса сведена на рисунке 3.

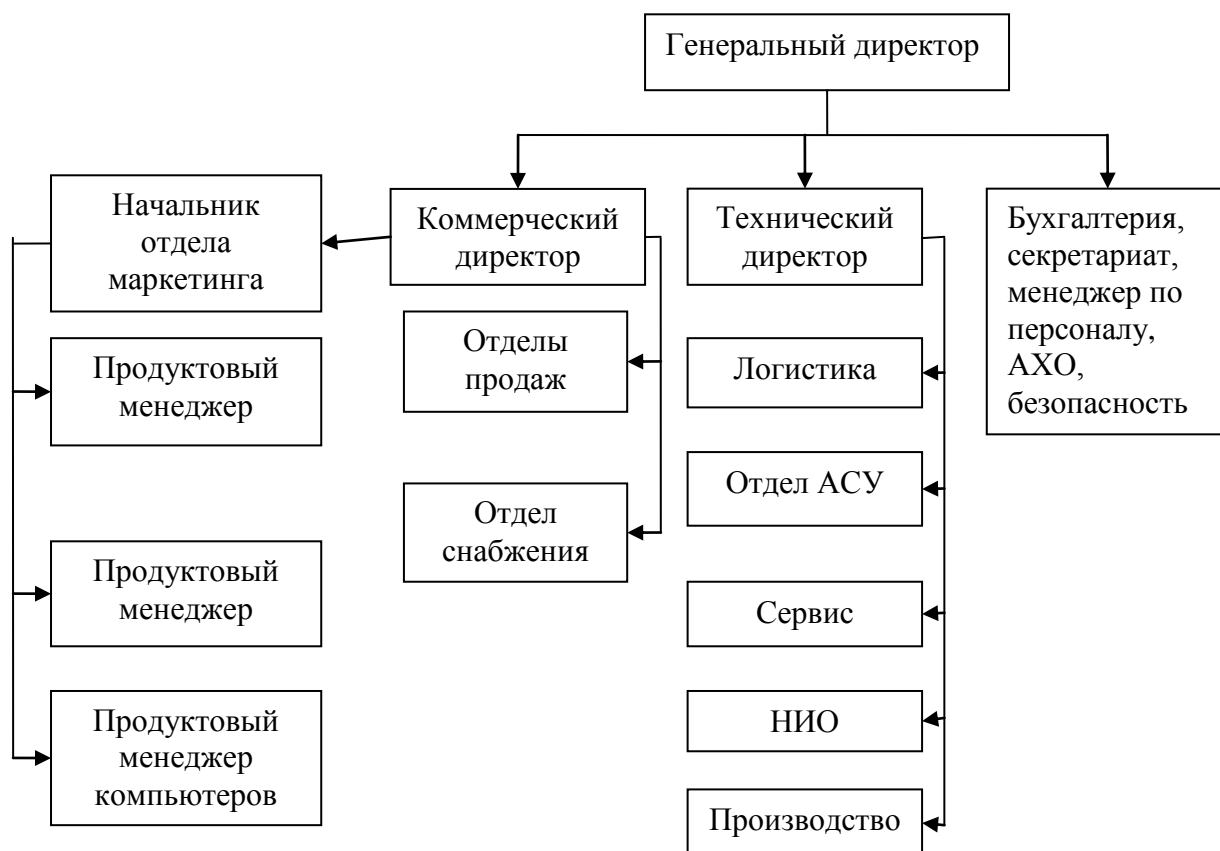


Рис. 3. Организационная структура управления Смоленским филиалом АО «Тандер»

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

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

Размеры деятельности АО «Тандер» за 2016-2018 годы, млн. руб.

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
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 «Тандер» за рассматриваемый период наблюдается рост среднегодовой балансовой стоимости основных средств на 24,64%. Это связано с постоянным расширением сети.

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.

Далее рассмотрим финансовые результаты АО «Тандер» представленные ниже в таблице 2.

Таблица 2

Финансовые результаты АО «Тандер» за 2016-2018 годы, млн. руб.

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, в том числе:	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, в том числе:	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 2). 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 3.

Таблица 3

Динамика факторов формирования финансовых результатов деятельности АО «Тандер» за 2016-2018 гг., 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

По данным таблицы 3 видно, что в последние три года в АО «Тандер» 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.

Рассмотрим структуру и состав имущества организации, представленную в таблице 4.

Таблица 4

**Состав и структура имущества АО «Тандер»
за 2016-2018 гг., млн. руб.**

Показатели	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%, о чём свидетельствует таблица 4.

В следующей таблице 5 рассмотрим фондовооружённость основных средств АО «Тандер».

Таблица 5

Расчёт и динамика фондовооружённости основных средств производства АО «Тандер» за 2016-2018 годы

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 фондовооружённость АО «Тандер» возросла на 0,2 млн. рублей, то есть на 20,62%. Рост в организации фондовооружённости 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 фондовооружённости 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.

Таблица 6

**Экономическая эффективность использования основных средств
АО «Тандер» за 2016-2018 гг., млн. руб.**

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%, о чём свидетельствует таблица 6.

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%).

Таким образом, исходя из всего вышеизложенного, можно сделать вывод, что в последние три года в АО «Тандер» наблюдается снижение чистой прибыли 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, необходимо отметить, что выявленная тенденция свидетельствует о необходимости проведения в АО «Тандер» мероприятий направленных на рост прибыли от реализации товаров.

2.2 Оценка структуры капитала

Управление капиталом предполагает совокупность методов и принципов разработки и осуществления решений в сфере управленческой деятельности, сопряжённых с его оптимальным формированием из разнообразных источников. Кроме того, данный термин означает обеспечение успешного применения капитала в разнообразных видах хозяйственной деятельности организации. Основной целью управления капиталом является оптимизация структуры капитала, который обеспечивал бы максимально динамичное увеличение цены организации при возможной степени риска, при этом удовлетворяя потребности компании в ресурсах.

В свою очередь эффективность функционирования хозяйственной деятельности предприятия в значительной мере обусловлена структурой и размером капитала. Под данной структурой подразумевается соотношение собственных и заемных средств, участвующих в процессе, и влияющих на рентабельность активов, устойчивость, и платежеспособность предприятия, а также данная структура определяет соотношение степени риска, и прибыльности во время развития фирмы.

Используя данные бухгалтерского баланса, представленные в приложении А, изучим показатели собственного и заёмного капиталов АО «Тандер» за 2016-2018 годы и проанализируем их изменения [2].

Для начала рассмотрим структуру собственного капитала АО «Тандер», показанную в таблице 7.

Таблица 7

**Динамика собственного капитала АО «Тандер»
за 2016-2018 гг., млн. руб.**

Наименование	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонение, %	
				2016 г. к 2018 г.	2017 г. к 2018 г.
Собственный капитал, в том числе:	82 088	56 069	115 147	40,27	105,37
Уставный капитал	100	100	100	0	0
Добавочный капитал (без переоценки)	0,009	0,009	60 000	666 666 567	666 666 567
Резервный капитал	15	15	15	0	0
Нераспределённая прибыль (непокрытый убыток)	81 973	55 954	55 032	-32,87	-1,65

По данным таблицы 7 наблюдается скачкообразное изменение собственного капитала. В 2018 году по сравнению с 2016 годом собственный капитал сократился на 40,27%, то есть на 33 059 млн. рублей, а по отношению к предыдущему году данный показатель увеличился на 105,37%, то есть на 59 078 млн. рублей. В структуре собственного капитала наибольший удельный вес занимает нераспределенная прибыль, что говорит о высокой деловой активности предприятия за данный анализируемый период. Данная тенденция свидетельствует о необходимости повышения уровня объёма продаж АО «Тандер».

В ходе проведённого исследования были выявлены следующие проблемы, препятствующие повышению объёма продаж АО «Тандер»: отсутствие возможности проведения подробного анализа типа покупателей и их предпочтений, отсутствие разнообразия в акциях и скидках, предлагаемых магазинами АО «Тандер», отсутствие поощрительных мероприятий для

постоянных покупателей и избыток товарной массы. Также был разработан ряд мероприятий, способствующих решению вышеизложенных проблем: во-первых, введение системы карт лояльности, во-вторых, дополнение перечня акций и скидок, в-третьих, внедрение новых для компаний путей сбыта товаров, в-четвёртых, оптимизация объёмов товаров для перепродажи.

Не менее важным для организации показателем является заёмный капитал, то есть капитал, полученный в виде долгового обязательства. В отличие от собственного капитала, имеет конечный срок и подлежит безоговорочному возврату. Поэтому, для более детального рассмотрения вопроса, необходимо проанализировать изменение заёмного капитала организации за 2016-2018 годы, представленное в таблице 8.

Таблица 8

**Динамика заёмного капитала АО «Тандер»
за 2016-2018 гг., млн. руб.**

Наименование	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонение	
				2018 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.
Заёмный капитал, в том числе:	331 697	386 283	396 746	19,61	2,71
Долгосрочные обязательства	181 853	233 372	115 530	-36,47	-50,50
Краткосрочные обязательства, в том числе:	149 844	152 911	281 216	87,67	83,91
- кредиты и займы	20 995	25 658	135 193	543,93	426,90
- кредиторская задолженность	124 110	122 021	140 161	12,93	14,87

В данной таблице 8 наблюдается динамика увеличения заёмного капитала с каждым последующим годом. В 2018 году по отношению к 2016 году данный показатель увеличился на 19,61%, то есть на 65 049 млн. рублей, и уже в следующем году данный показатель вырос на 2,71%, то есть на 10 463 млн. рублей. Заёмный капитал в 2018 году по отношению к 2016 году увеличился за счёт роста краткосрочных обязательств на 87,67%

(131 372 млн. руб.), также наблюдается увеличение данного показателя в 2018 году по отношению к предыдущему году на 83,91% (128 305 млн. руб.). Это указывает на увеличение финансовых рисков, которые связаны с осуществлением инвестирования в нестабильную деятельность. Также увеличение краткосрочных обязательств свидетельствует о том, что денег, привлекаемых организацией для совершения текущих надобностей, необходимо меньше.

Также на данный показатель оказали влияния долгосрочные обязательства, которые сократились в 2018 году на 36,47% (66 323 млн. рублей) по отношению к 2016 году, и уже в следующем году данный показатель уменьшился на 50,50%, то есть на 117 842 млн. рублей, о чём свидетельствует таблица 8. Уменьшение долгосрочных обязательств говорит о наличии снижения стабильности компании, особенно на фоне роста показателей краткосрочных обязательств.

Сопоставив показатели собственного и заёмного капиталов организации можно определить оптимальную структуру капитала, приемлемый уровень доходности и риска в деятельности организации. Поэтому необходимо проанализировать изменение собственных и заёмных средств компании, представленное ниже на рисунке 4.

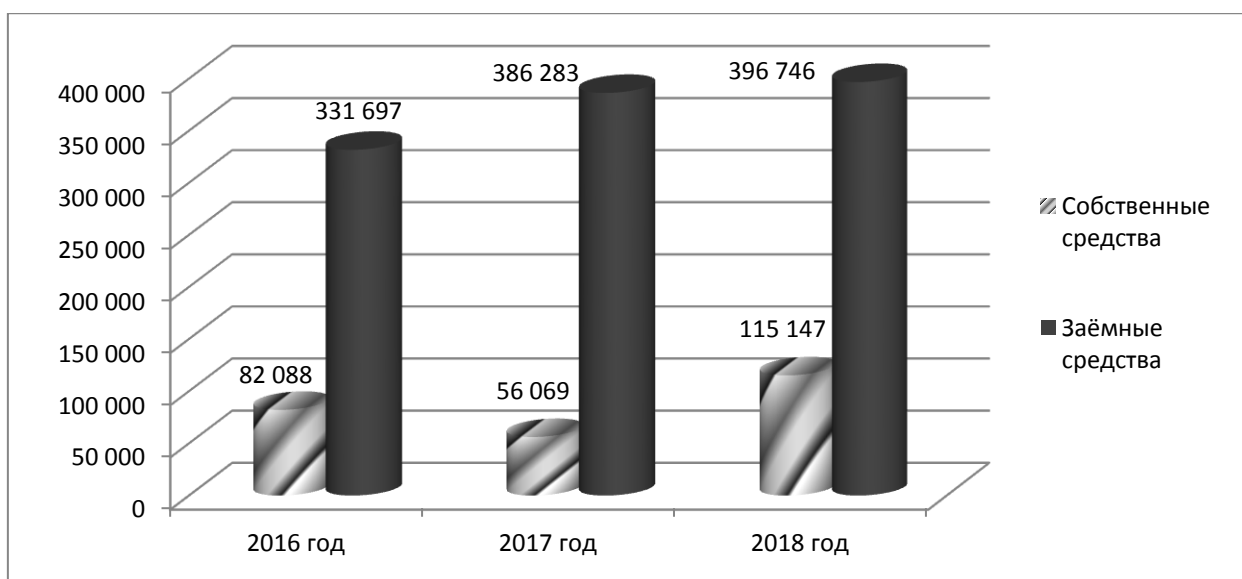


Рис. 4. Динамика собственных и заёмных средств АО «Тандер» за 2016-2018 гг., млн. руб.

По данным рисунка 4 наблюдается скачкообразное изменение собственных средств организации. В 2017 году данный показатель сократился на 31,70% (26 019 млн. рублей) по отношению к предыдущему году, но уже в следующем году он увеличился на 105,37% по отношению к 2017 году (59 078 млн. рублей). Показатели заёмных средств компании возрастают на протяжении анализируемого периода. Заёмные средства в 2017 году увеличились на 16,46% (54 586 млн. рублей) и уже в 2018 году данный показатель вырос на 2,71% (10 463 млн. рублей). Также необходимо отметить значительное превосходство заёмных средств над собственными. Предприятие с большой долей заемного капитала имеет малую возможность для маневра в случае непредвиденных обстоятельств, таких, как падение спроса на продукцию, значительное изменение процентных ставок, рост затрат, сезонные колебания. В условиях неустойчивого финансового положения это может стать одной из причин утраты платежеспособности: предприятие оказывается не в состоянии обеспечить большой приток средств, необходимый для покрытия возросших расходов.

Далее рассмотрим, какую прибыль получает организация на 1000 рублей собственных и заёмных средств капитала, какова эффективность использования капитала АО «Тандер». Данные представлены на рисунке 5.

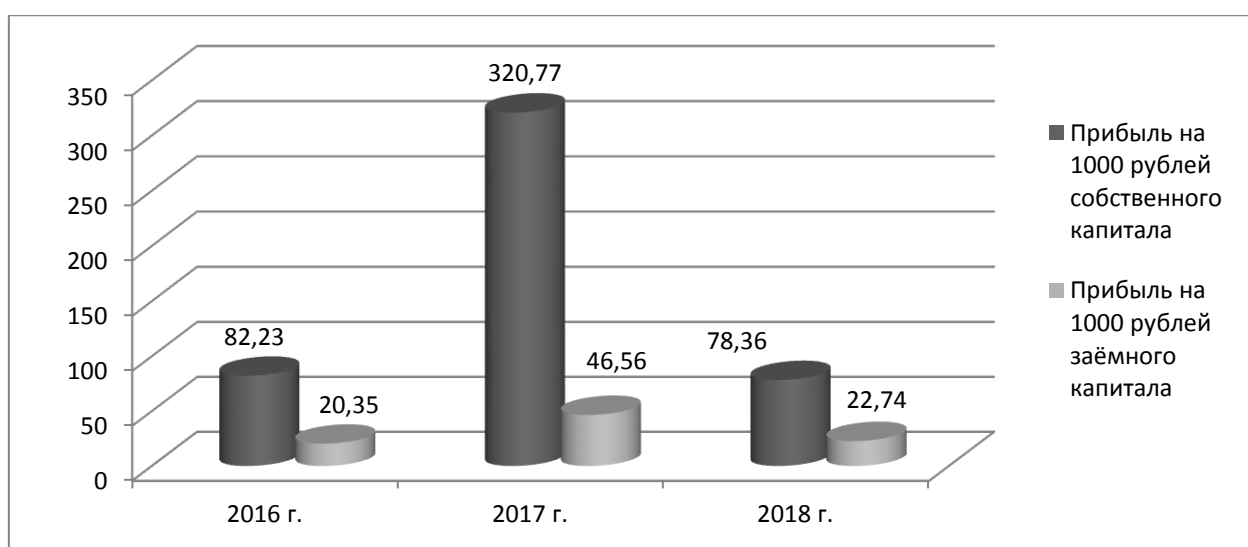


Рис. 5. Динамика соотношения прибыли от продаж на 1 000 рублей собственных и заёмных средств капитала

По данным рисунка 5 видно, что на 1000 рублей собственного капитала приходится 82,23 рублей прибыли в 2016 году, 320,77 рублей в 2017 году и 78,36 рубля в 2018 году. Также наблюдается, что на 1000 рублей заёмного капитала приходится 20,35 рублей прибыли в 2016 году, 40,56 рублей в 2017 году и 22,74 рубля в 2018 году. Данная динамика свидетельствует о более эффективном использовании собственных средств предприятия по отношению к заёмным. Недостаточность прибыли от заёмных средств говорит о необходимости сокращения заёмного капитала.

Далее рассмотрим, какую прибыль получает организация на 1000 рублей собственных и заёмных средств капитала, какова эффективность использования капитала АО «Тандер». Данные представлены на рисунке 6.

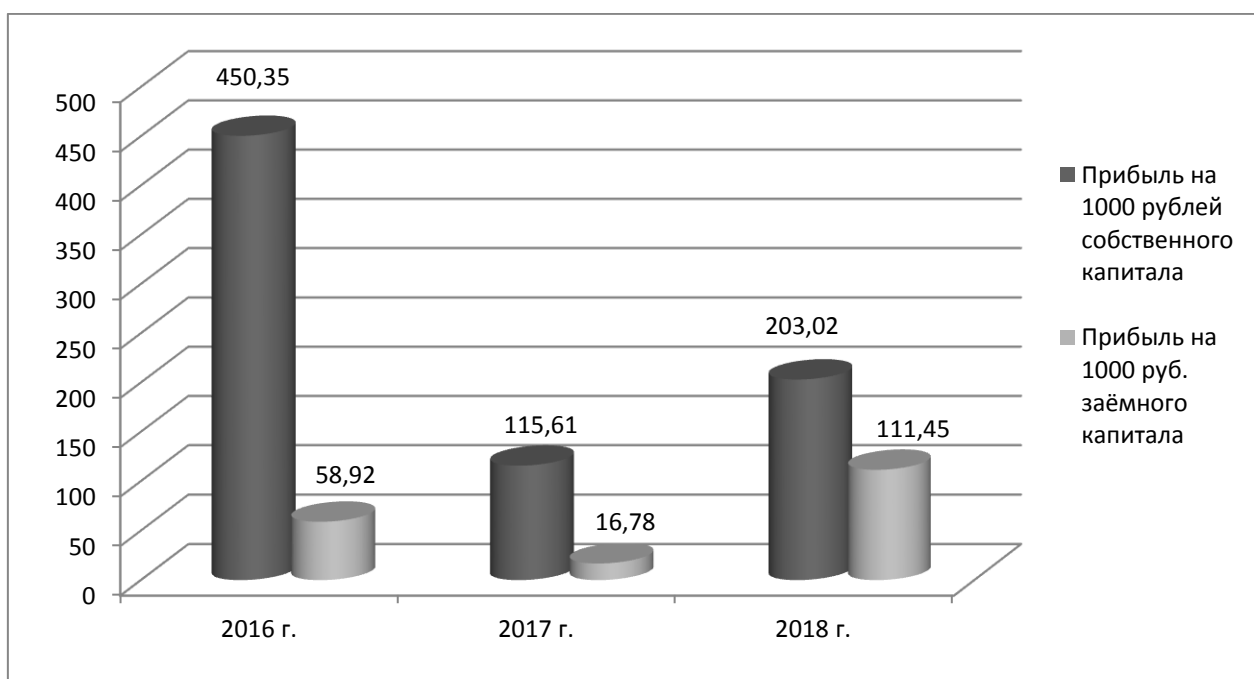


Рис. 6. Динамика соотношения чистой прибыли на 1 000 рублей собственных и заёмных средств капитала

По данным рисунка 6 видно, что на 1000 рублей собственного капитала приходится 450,35 рублей чистой прибыли в 2016 году, 115,61 рублей в 2017 году и 203,02 рублей в 2018 году. Также наблюдается, что на 1000 рублей заёмного капитала приходится 58,92 рубля чистой прибыли в 2016 году, 16,78 рублей в 2017 году и 111,45 рублей в 2018 году. Данная динамика

свидетельствует о более эффективном использовании собственных средств предприятия по отношению к заёмным. Недостаточность прибыли от заёмных средств говорит о необходимости сокращения заёмного капитала.

Таким образом, АО «Тандер» представляет собой крупнейшую в России компанию, занимающуюся торговлей более 20 лет и имеющую высокие темпы роста, однако находящуюся сегодня в предпадовом состоянии. Цель данной компании представляет собой извлечение прибыли и обеспечение высокой степени конкурентоспособности и жизнестойкости АО «Тандер» с помощью поддержания систем жизнеобеспечения на нужном для компании уровне, быстрой и качественной адаптации к требованиям законодательства и рынка. Ценностями же для АО «Тандер» являются ответственность, развитие, сотрудничество и профессионализм. Кроме того, проведённый анализ показал, что предприятие обладает значительным объёмом заёмного капитала, превышающим собственные средства, что говорит об отрицательной финансовой устойчивости предприятия.

ГЛАВА 3. УПРАВЛЕНИЕ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ АО «ТАНДЕР»

3.1 Анализ управления структурой капитала

В современном экономическом мире чрезвычайно обострилась конкурентная борьба. Поэтому крайне немаловажную роль играет увеличение эффективности работы предприятий и пользование внутренними резервами на максимальном уровне. Немаловажную роль в этом играет оптимизация структуры капитала предприятия.

Структура капитала – это соотношение собственных и заёмных средств предприятия, которые используются в хозяйственной деятельности. Иными словами под структурой капитала понимается совокупность финансовых средств, получаемых из разнообразных источников долгосрочного финансирования. Она формирует соотношение риска и доходности, устанавливает систему коэффициентов платежеспособности и финансовой устойчивости, а также оказывает воздействие на коэффициент рентабельности активов и собственного капитала.

Под управлением структурой капитала подразумевается поиск оптимального соотношения собственных и заемных средств, при котором формируется наибольшая рыночная цена предприятия и наименьшая стоимость капитала.

На следующем этапе рассмотрения функционирования АО «Тандер» проведём анализ собственных и заёмных средств организации. В первую очередь требуется определить результативность применения капитала. Каждый хозяйствующий субъект обязан прилагать усилия к увеличению производительности своего функционирования с целью увеличения конкурентных преимуществ организации. Также это необходимо для благополучной деятельности АО «Тандер» в условиях рынка.

На сегодняшний день имеется большое количество подходов к рассмотрению производительности применения капитала. Согласно данным подходам составим таблицы, в которых включены ключевые показатели с целью анализа эффективности использования капитала.

Для определения оценки структуры капитала организации необходимо рассчитывать средства, находящиеся в обороте, то есть собственный оборотный капитал. Наличие собственных оборотных средств является одним из важнейших показателей, который характеризует финансовую устойчивость предприятия. В таблице 9 отразим данные расчетов наличия собственных оборотных средств АО «Тандер» за 2016 - 2018 годы.

Таблица 9

**Динамика собственных оборотных средств в АО «Тандер»
за 2016-2018 гг., млн. руб.**

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. в % к 2016 г.
Общая сумма собственного капитала	82 088	56 069	115 147	40,27
Сумма собственных обязательств	-	371	345	0
Внеоборотные активы	227 703	243 796	279 969	18,82
Итого собственных оборотных средств	-145 615	-187 356	-164 477	12,95

По данным таблицы 9 видно, что наблюдается скачкообразное изменение собственных средств в обороте за 2016-2018 годы, но все показатели принимают отрицательные значения. Уменьшение собственных средств в обороте произошло под совокупным влиянием следующих факторов: за счет увеличения внеоборотных активов предприятия и за счёт незначительного увеличения оборотного капитала на протяжении данного рассматриваемого периода. Сокращение данной величины приводит к снижению платежеспособности предприятия. Также отрицательное значение собственных оборотных средств (недостаток) негативно сказывается на устойчивом положении компании в целом и приводит к проблемам с

платежеспособностью. Следовательно, недостаточность собственных средств в обороте свидетельствует об ориентации предприятия на заемные средства.

Немаловажную роль в исследовании организации играет анализ изменения показателей финансовой устойчивости АО «Тандер» за анализируемый период, представленный в таблице 10.

Таблица 10

**Динамика показателей финансовой устойчивости АО «Тандер»
за 2016-2018 гг.**

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. в % к 2016 г.
Коэффициент капитализации	4,04	6,89	3,45	-14,60
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,78	-0,95	-0,71	-8,97
Коэффициент финансовой независимости	0,20	0,13	0,11	-45
Коэффициент финансирования	0,25	0,15	0,29	16
Коэффициент финансовой устойчивости	0,64	0,65	0,45	-29,69
Коэффициент постоянного актива	2,77	4,35	2,43	-12,27
Коэффициент финансовой маневренности	-1,77	-3,35	-1,43	-19,21

По данным таблицы 10 видно, что коэффициент капитализации больше 1 на протяжении исследуемого периода, что говорит о потере финансовой устойчивости организации. Коэффициенты обеспеченности собственными оборотными средствами составляют отрицательные значения, что говорит о неплатёжеспособности компании, так как нормальное значение данного показателя составляет больше 0,1. Так как величина данного коэффициента отрицательна, то все оборотные, включая часть внеоборотных активов, создаются за счет кредитов (займа). Этот случай показывает минимальную устойчивость предприятия. Также необходимо отметить увеличение показателя на 0,24 единицы, что отражает улучшение финансовой

устойчивости компании. Коэффициент финансовой независимости говорит о недостаточности наличия у предприятия собственных средств для расчета по задолженности, так как показатели за 2016-2018 годы меньше 0,5. Показатели коэффициентов финансирования и коэффициентов финансовой устойчивости значительно меньше 1, что говорит о финансовой неустойчивости компании. Коэффициент манёвренности меньше 0,3 - это означает серьезные проблемы в развитии компании, высокую степень ее зависимости от заемного капитала, низкую платежеспособность.

Совершая анализ динамику, состав и структуру капитала АО «Тандер» очень важно установить значение величины эффекта финансового рычага. Эффект финансового рычага даёт возможность установить угрозу потере финансовой устойчивости. Данный показатель отображает характер воздействия заёмного капитала, который применяет компания, на результативность финансово-хозяйственной деятельности, которая, в свою очередь, определяется показателем рентабельности собственного капитала.

Также необходимо отметить, что эффект финансового рычага образовывается вследствие увеличения экономической рентабельности над средней ставкой банковского кредита. Другими словами организация обязана предусмотреть такую экономическую рентабельность, чтобы средств на выплату процентов за кредит и налога на прибыль было достаточно.

При определении эффекта финансового рычага делается акцент на увеличении прибыльности собственного капитала по отношению к прибыльности активов при привлечении заемного капитала.

При расчёте эффекта финансового рычага делают акцент на три элемента, которые, в свою очередь, дают возможность управлять и регулировать финансовым рычагом. Из числа данных элементов выделяют:

- дифференциал финансового рычага;
- налоговый корректор;
- плечо финансового рычага.

Ниже в таблице 11 рассмотрим динамику и расчёт эффекта финансового рычага АО «Тандер» за 2016-2018 годы.

Таблица 11

**Динамика и расчёт эффекта финансового рычага
АО «Тандер» за 2016-2018 гг.**

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. в % к 2016 г.
Чистая прибыль (убыток), млн. руб.	36 968	6 482	23 377	-36,76
Валюта баланса, млн. руб.	413 785	442 352	511 893	23,71
Собственный капитал, млн. руб.	82 088	56 069	115 147	40,27
Рентабельность активов, %	8,93	1,47	4,57	-48,82
Рентабельность собственного капитала, %	45,03	11,56	20,30	-54,92
Эффект финансового рычага, %	-36,10	-10,09	-15,73	-56,43

По данным таблицы 11 можно сделать вывод о том, что рентабельность активов сокращается на 48,82%, это связано с уменьшением получаемой прибыли и увеличением себестоимости продукции.

Также наблюдается сокращение рентабельности собственного капитала к 2018 году на 54,92%. Это говорит о неэффективном использовании собственного капитала.

Показатели эффекта финансового рычага сократились на 56,43% в 2018 году. Также необходимо отметить, что показатели коэффициента финансовой ликвидности принимают отрицательные значения, что свидетельствует о слишком высокой доле заёмного капитала в пассивах компании, это может привести предприятие к утрате финансовой независимости и платежеспособности, и, как следствие, к банкротству.

Далее необходимо рассмотреть изменение показателей интенсивности использования капитала АО «Тандер», представленное в таблице 12.

**Динамика показателей интенсивности использования капитала
АО «Тандер» за 2016-2018 гг.**

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. в % к 2016 г.
Коэффициент оборачиваемости капитала	1,68	1,53	1,49	-11,31
Капиталоемкость	5,49	33,50	8,90	62,11
Продолжительность оборота капитала, дн.	25,15	17,10	32,36	28,67

Коэффициент оборачиваемости капитала показывает, сколько раз за отчетный период совершается полный цикл производства и обращения, или сколько денежных единиц от реализации продукции принесла каждая единица активов. В таблице 12 наблюдается падение данного коэффициента в 2018 году на 0,19 млн. рублей по отношению к 2016 году, то есть на 11,31%, что связано с падением продаж. Также наблюдается незначительное увеличение продолжительности оборота капитала на 7,21, то есть на 28,67%.

Стимулировать оборачиваемость капитала можно путём недопущения сверхнормативных запасов товарно-материальных ценностей, отвлечения средств в дебиторскую задолженность, интенсификации производства, более полного использования материальных и трудовых ресурсов и так далее.

Одним из наиболее важных показателей анализа любого предприятия является рентабельность. Она показывает способность активов компании порождать прибыль, а также показывает отдачу на инвестиции акционеров в данное предприятие. Иными словами рентабельность показывает изменение показателей эффективности использования капитала организации.

Рассмотрим представленную ниже в таблице 13 динамику показателей эффективности использования капитала АО «Тандер» за 2016-2018 годы.

**Динамика показателей эффективности использования капитала
АО «Тандер» за 2016-2018 гг., %**

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. в % к 2016 г.
Рентабельность совокупного капитала	11,45	2,00	5,57	-51,35
Рентабельность собственного капитала	45,03	11,56	20,30	-54,92
Рентабельность заёмного капитала	18,73	2,56	9,68	-48,32

По данным таблицы 13 наблюдается скачкообразное изменение рентабельности. Рентабельность собственного капитала отражает размер прибыли, полученной организацией на единицу стоимости собственного капитала. Рентабельность заёмного капитала снижается на 48,32%, это связано с падением эффективности использования заемных средств. Рентабельность совокупного капитала в 2018 году сократилась на 5,88 млн. рублей (51,35%), в свою очередь, рентабельность собственного капитала в данном году уменьшилась на 24,73 млн. рублей, то есть на 54,92%. Это связано со снижением объёма продаж.

Нужный уровень рентабельности достигается с помощью организационно-технических и экономических мероприятий. Повысить рентабельность – значит получить больший финансовый результат при меньших расходах.

Таким образом, исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что АО «Тандер» представляет собой крупнейшую в России компанию, находящуюся сегодня в пре спадовом состоянии. Кроме того, проведённый анализ показал, что предприятие обладает значительным объёмом заёмного капитала, превышающим собственные средства, что говорит об отрицательной финансовой устойчивости предприятия. Рентабельность совокупного капитала в 2018 году сократилась на 51,35%, также наблюдается

сокращение рентабельность собственного капитала. Это связано со снижением объёма продаж.

3.2 Совершенствование политики управления структурой капитала и эффективность от предложенных мер

Проведённый выше анализ показал, что предприятие обладает значительным объёмом заёмного капитала, превышающим собственные средства, что говорит об отрицательной финансовой устойчивости предприятия. Это связано со снижением объёма продаж. Следовательно, необходимо разработать мероприятия направленные на увеличение объема продаж. Объём продаж имеет прямую зависимость с прибылью от продаж. Поэтому далее на рисунке 7 рассмотрим факторы-резервы роста или увеличения прибыли от продаж.

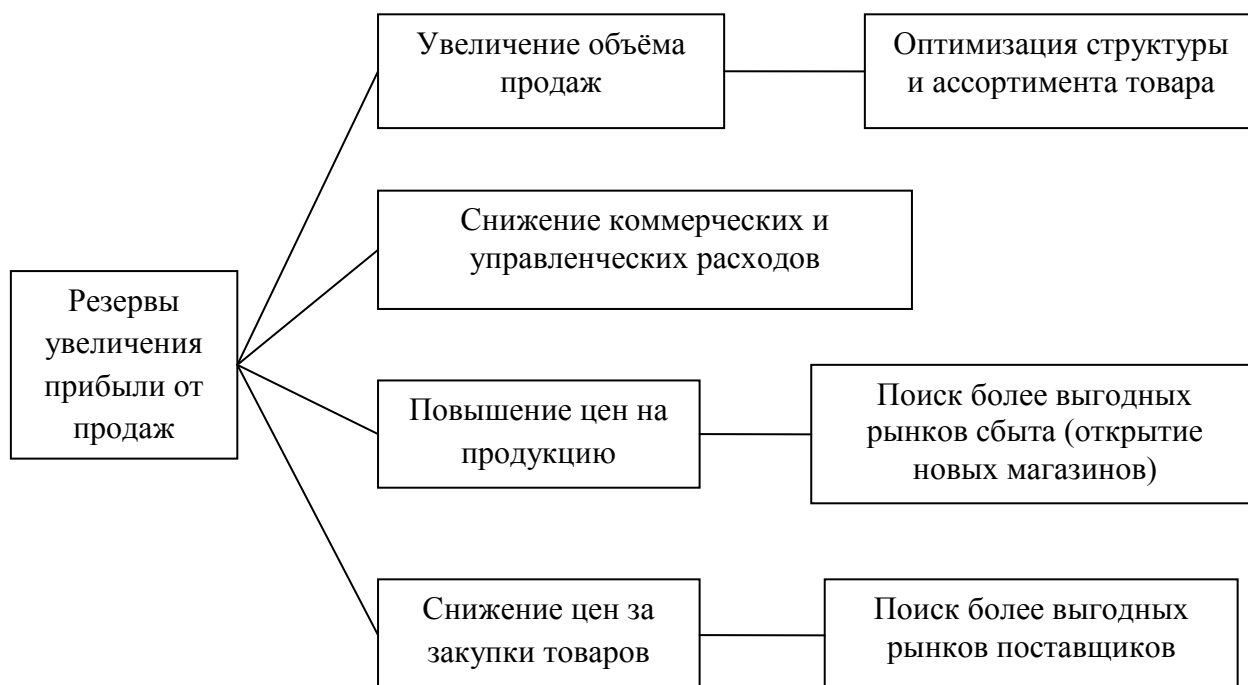


Рис. 7. Резервы увеличения прибыли от продаж

В торговой деятельности первоочередное значение имеет объем продаж, который нацелен на предоставление клиенту и покупателю высококачественного товара, который по своим характеристикам направлен на удовлетворение потребительского спроса.

Улучшение структуры ассортимента товаров направлено на оптимизацию продаж, выстроенную на основе спроса и потребностей покупателей.

Также, для увеличения объёма продаж разработаем следующие мероприятия. Для начала разработаем проведение различных акций, таких как:

- скидки недели;
- совместные акции с другими торговыми организациями;
- акции со сбором наклеек;
- акции для детей;
- сезонные, праздничные и предпраздничные скидки и так далее.

Скидки недели – акция, при которой магазины компании АО «Тандер» в течение недели или нескольких запускают ежедневные скидки на определённую группу товаров.

Следующая акция – это совместные акции с другими торговыми организациями. То есть при покупке товаров в сети магазинов АО «Тандер», покупатель получает чек с промокодом на скидку в магазин другой торговой организации.

Все акции по сбору наклеек схожи по схеме действия: покупатель, приобретая товары на определённую сумму, получает наклейки, собрав которые он может приобрести аукционные товары с большой скидкой. Обычно в качестве аукционного товара выступает посуда, игрушки, сувенирная продукция (например, связанная с Чемпионатом мира по футболу).

Акции для детей очень похожи на предыдущий вид: покупатель, покупая товары на определённую сумму, получает, например, коллекционные карточки «Звёздные войны».

Последняя группа акций традиционна для всех торговых организаций, когда на сезонную продукцию магазины делают хорошие скидки, также, как и на товары к праздникам (например, перед Новым годом делают скидки на сладкие подарки для детей, перед 8 марта на товары для женщин).

Следующим мероприятием, необходимым для роста объёма продаж является ведение системы карт лояльности. Подобной системой пользуется один из крупных российских сетевых магазинов – «Лента». Смысл этой дисконтной карты заключается в следующем: покупатель, приобретая эту карту за незначительную сумму (в городе Смоленск – 200 рублей), получает доступ к дополнительным акциям и скидкам. Выгода же магазина с этой системы – это, во-первых, дополнительный доход от продажи карт, во-вторых, формирование базы постоянных покупателей, в-третьих, увеличение товарооборота, следовательно, снижение последствий проблем, связанных с избытком товарной массы, в-четвёртых, доступ к информации о покупателях и их предпочтениях к товарам, а, значит, решение проблемы с изучением сегментов покупателей.

Также для увеличения объёма продаж необходимо ввести следующие скидки:

- скидки пенсионерам и студентам в размере не более 5-7% на все товары или на определённые группы товаров при предъявлении пенсионного удостоверения и студенческого билета соответственно;

- скидки на определённые виды товаров в размере 5% в будние дни с 12:00 до 15:00 (обеденный перерыв);

- скидки на определённые группы товаров в размере 10-15% раз в месяц или раз в несколько месяцев;

- купонная система на определённые товары или бренды, например, скидки по купонам, вырезанным из каталогов товаров магазинов «Магнит»

АО «Тандер» при единовременной покупке определённого количества установленных акцией товаров или марки товаров.

Следующим способом увеличения объёма продаж является внедрение новых для компании путей сбыта товара. В современных условиях наибольшую популярность получил такой метод сбыта, как через интернет-магазины. Данный способ сбыта хорош тем, что, во-первых, торговой компании не нужно нести дополнительные расходы на аренду или покупку торговой площади, а, следовательно, можно продавать товары по сниженным ценам, во-вторых, интернет-магазины обычно предоставляют такую услугу, как доставка на дом, что позволит увеличить объём реализуемой продукции за счёт населения, которое не может по каким-либо причинам покинуть помещение: из-за здоровья, занятости, неблагоприятных погодных условиях и прочих причин.

Далее проанализируем реальную прибыль предприятия при внедрении карт клиента со скидкой в 3%.

Покупатель в магазинах АО «Тандер», имеющий скидку 3 % по карте клиента, причем в среднем каждый месяц, покупая в розничных торговых точках товар на сумму 5 000 рублей, в среднем количестве 70 штук. Следовательно, с учетом скидки товарная цена всего купленного клиентом товара составляет:

$$5\ 000/(1-0,03)=5\ 154,6 \text{ руб.}$$

В среднем торговая наценка магазинов АО «Тандер» около 20 %, откуда закупочная цена или себестоимость продаж составит:

$$5\ 154,6/(1+0,2)=4\ 295,5 \text{ руб.}, \text{ а прибыль от продаж:}$$

$$5\ 000-4\ 295,5=704,5 \text{ руб.}$$

Далее предложим ввести для постоянных покупателей накопительную скидку в размере 5 % и 7 %, если он будет поддерживать определенный уровень покупок в месяц в магазинах сети АО «Тандер».

Затем необходимо рассчитать на какую сумму покупатель должен приобрести товаров в месяц, чтобы получить определенный уровень скидок по карте клиента, при этом сетевой представитель получит скидки в размере 5 % и дополнительную прибыль 20 рублей с каждого покупателя, в для 7 % - 50 рублей. Анализируемые данные представлены в таблице 14.

Таблица 14

**Расчет объемов продаж для увеличения размеров скидок
клиентам АО «Тандер»**

Показатели	Скидки, %		
	3	5	7
Ожидаемый прирост прибыли с одного клиента, руб.	0	20	50
Прибыль с одного покупателя, руб.	704,5	724,5	754,5
Полная стоимость всего товара без скидки, руб.	5 154,6	6 210	7 805,2
Закупочная цена всего объема товара, руб.	4 295,5	5 175,0	6 504,3
Требуемый объем продаж по ценам со скидкой в месяц одного покупателя, руб.	5 000	5 899,5	7 258,8
Отношение требуемого объема к текущему, %	0	18	45,2
Количества товара, шт.	70	77	97

При предоставлении скидки 5 % предприятие АО «Тандер» планирует увеличить прибыль на 20 рублей с каждого покупателя товаров повседневного спроса, при этом требуемый объем продаж со скидкой составит:

$$(704,5+20)/(1-1/((1-0,05)*(1+0,2))=5\ 899,5 \text{ руб.}, \text{ полная цена которого:}$$

$$5\ 899,5/(1-0,05)=6\ 210 \text{ руб.}, \text{ а закупочная цена:}$$

6 210/(1+0,2)=5 175 руб., при отношении требуемого объема к текущему:

$$(5\ 899,5-5\ 000)/5\ 000*100=18 \text{ \%}.$$

Таким образом, на скидку в 5 % покупатель может рассчитывать, если увеличит покупки товаров в месяц минимум на 18 %, а в том случае, если

клиент захочет скидку в 7 %, то закупки должны вырасти почти вдвое, о чём свидетельствует таблица 14.

Далее рассматривается расчет выручки от продажи товаров двух компаний – поставщиков: ПАО Молочный комбинат «Воронежский» и ОАО «Шкловский маслодельный завод», представленный в таблице 15.

Таблица 15

**Расчет эффективности управления ассортиментом товаров
в АО «Тандер»**

Показатели	Поставщики	
	ПАО Молочный комбинат «Воронежский»	ОАО «Шкловский маслодельный завод»
Фактическая себестоимость продаж, тыс. руб.	614,89	419,08
Фактическая себестоимость продаж, реализуемых с наценкой 40 %, тыс. руб.	563,36	393,24
Фактическая себестоимость продаж, реализуемых с наценкой 20 %, тыс. руб.	51,53	25,84
Расчет прибыли от продажи, тыс. руб.	$(563,36*1,4+51,53*1,2)-614,89=235,65$	$(393,24*1,4+25,84*1,2)-419,08=162,47$

В таблице 15 рассматриваются два поставщика молочной и маслодельной продукции. Компания ПАО Молочный комбинат «Воронежский» существует с 18 июля 2002 года. Главным видом функционирования данной компании является производство молока (кроме сырого) и молочной продукции.

Следующим поставщиком АО «Тандер» является ОАО "Шкловский маслодельный завод", который с 1949 года изготавливает высококачественную цельномолочную продукцию. Организация базируется на производстве масла, также она производит кисломолочный продукт "Бодрость" и иные виды продукции.

На основании данных таблицы 15 можно сделать вывод, что в состав фактической себестоимости продаж поступивших товаров включаются

только цена самого товара и транспортные расходы по доставке товаров до торговых точек АО «Тандер».

Торговая организация еще несет расходы в виде издержек обращения: заработная плата и отчисления работникам организации, амортизация, коммунальные расходы на содержание помещений, расходы на закупку канцтоваров персоналу, расходы на связь, то есть телефонные разговоры и интернет, затраты на рекламу.

Прибыль от продаж составит с учетом всех затрат по ПАО Молочный комбинат «Воронежский» 235,65 тыс. рублей, а по ОАО «Шкловский маслодельный завод» 162,47 тыс. рублей.

Как видно из таблицы 15 остатки, то есть товарные запасы, подлежащие уценке, небольшие, но если их не реализовывать с некоторыми уступками в виде снижения цены, то они будут портиться, терять срок годности и соответственно не продаваться. А этот процесс, в свою очередь, будет приводить к замедлению оборачиваемости продажи товаров и вовлечению дополнительных финансовых ресурсов, что нежелательно в условиях нехватки собственных оборотных средств.

По итогам предложенных мероприятий, проведем оценку эффективности данных мероприятий. Для этого составим прогнозный бухгалтерский баланс представленный в приложении Г.

Исходя из данных прогнозного баланса можно сделать вывод об увеличении конкурентоспособности АО «Тандер», так как наблюдается увеличение собственного капитала организации, что является позитивным фактором и свидетельствует о росте его финансовой устойчивости.

В структуре собственного капитала наибольший удельный вес занимает нераспределенная прибыль, что говорит о высокой деловой активности предприятия за данный анализируемый период.

Также необходимо отметить, что по результатам прогнозного баланса наблюдается сокращение заёмных средств АО «Тандер». Это происходит за счёт погашения кредитов и займов компаниям Альфа-Банк АО Филиал

Ростовский, РОСБАНК ПАО Краснодарский филиал, АО Райффайзенбанк и АО ЮниКредитБанк.

Далее для более детального рассмотрения изменения показателей АО «Тандер» рассчитаем прогнозируемые показатели финансовой устойчивости организации, представленные в таблице 16.

Таблица 16

Прогнозируемые показатели финансовой устойчивости АО «Тандер»

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Прогнозный период
Коэффициент капитализации	4,04	6,89	3,45	3,00
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,78	-0,95	-0,71	-0,71
Коэффициент финансовой независимости	0,20	0,13	0,11	0,99
Коэффициент финансирования	0,25	0,15	0,29	0,34
Коэффициент финансовой устойчивости	0,64	0,65	0,45	0,67
Коэффициент постоянного актива	2,77	4,35	2,43	2,43
Коэффициент финансовой маневренности	-1,77	-3,35	-1,43	-1,43

По данным таблицы 16 видно, что коэффициент капитализации всё ещё больше 1, но значение данного показателя сократилось, что говорит о положительной динамике. Коэффициенты обеспеченности собственными оборотными средствами составляют отрицательные значения, что говорит о неплатёжеспособности компании, так как нормальное значение данного показателя составляет больше 0,1, но, в то же время, данный показатель не снизился, что свидетельствует о некой стабильности АО «Тандер». Коэффициент финансовой независимости говорит о росте у предприятия собственных средств для расчета по задолженности, так как показатель превысил 0,5. Показатели коэффициентов финансирования и коэффициентов финансовой устойчивости все ещё меньше 1, но, тем не менее, данные

показатели выросли, что говорит об увеличении финансовой устойчивости компании. Показатель коэффициента маневренности в прогнозируемом периоде не изменился.

Таким образом, по данным проведённого анализа необходимо отметить, что для более успешного функционирования компании, повышения её конкурентоспособности, а также для увеличения прибыли от продаж необходимы: оптимизация структуры и ассортимента товара, поиск более выгодных рынков сбыта (открытие новых магазинов), поиск более выгодных рынков поставщиков, снижение цен за закупки товаров, повышение цен на продукцию, снижение коммерческих и управленческих расходов, увеличение объёма продаж. Также необходимо отметить, что предложенные меры по увеличению финансовых показателей АО «Тандер» являются эффективными. Предложенные меры не в полной степени помогают предприятию выйти из предпадового состояния, но они помогают ему в этом. Наблюдается увеличение собственных средств компании и уменьшение заёмных, что свидетельствует об укреплении позиций компании и увеличении её платёжеспособности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Многие современные предприятия испытывают острый недостаток в дополнительных средствах, которые могут быть направлены на расширение производства, модернизацию и автоматизацию оборудования, поглощение и слияние с другими предприятиями, погашение долгов и обязательств, создание новых проектов и так далее. В этой связи важнейшей задачей предприятий является определение оптимальной структуры капитала предприятия и наиболее эффективное его использование в целях повышения эффективности работы предприятия в целом.

Компания «Тандер» за пару десятилетий превратилась в один из ведущих продуктовых ритейлов России. По данным на начало 2019 года, сеть компании включила 24 070 магазина, из них: 13 909 магазинов в формате «У дома», 467 супермаркетов, 4 847 магазинов и 4 847 магазинов «Магнит Косметик». Торговые точки расположены более чем в 2 808 больших и малых городах в самых разных субъектах РФ: от Брянска до Красноярска, от Мурманска до Владикавказа.

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

В течение рассматриваемого периода наблюдается увеличение всех показателей АО «Тандер», за исключением балансовой прибыли, которая в 2018 году сократилась 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 «Тандер» за рассматриваемый период наблюдается рост среднегодовой балансовой стоимости основных средств на 24,64%. Это связано с постоянным расширением сети.

Основной финансовый результат АО «Тандер» формируется за счёт реализации товаров. Выручка, полученная от реализации товаров за анализируемых три года возросла на 148 332 млн. рублей.

Также в последние три года в АО «Тандер» наблюдается снижение чистой прибыли 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%. Таким образом, необходимо отметить, что выявленная тенденция свидетельствует о необходимости проведения в АО «Тандер» мероприятий направленных на рост прибыли от реализации товаров.

За анализируемый период наблюдается скачкообразное изменение собственных средств организации. В 2017 году данный показатель сократился на 31,70% по отношению к предыдущему году, но уже в следующем году он увеличился на 105,37% по отношению к 2017 году. Показатели заёмных средств компании возрастают на протяжении анализируемого периода. Заёмные средства в 2017 году увеличились на 16,46% и уже в 2018 году данный показатель вырос на 2,71%. Также необходимо отметить значительное превосходство заёмных средств над собственными. Предприятие с большой долей заемного капитала имеет малую возможность для маневра в случае непредвиденных обстоятельств, таких, как падение спроса на продукцию, значительное изменение процентных ставок, рост затрат, сезонные колебания. В условиях неустойчивого финансового положения это может стать одной из причин утраты платежеспособности: предприятие оказывается не в состоянии обеспечить большой приток средств, необходимый для покрытия возросших расходов.

Рассмотрев динамику показателей финансовой устойчивости, можно заключить, что все показатели ниже нормального уровня, что говорит об увеличении неплатёжеспособности, о недостаточности наличия у предприятия собственных средств для расчета по задолженности, о минимальной финансовой устойчивости организации, о проблемах в развитии компании, высокой степени ее зависимости от заемного капитала.

Одним из важнейших показателей, устанавливающий угрозу потери финансовой устойчивости является показатель эффекта финансового рычага. Данный показатель сократился на 56,43% в 2018 году. Также необходимо отметить, что показатели коэффициента финансовой ликвидности принимают отрицательные значения, что свидетельствует о слишком высокой доле заёмного капитала в пассивах компании, это может привести предприятие к утрате финансовой независимости и платежеспособности, и, как следствие, к банкротству.

По данным проведенного анализа необходимо отметить, что для более успешного функционирования компании, повышения её конкурентоспособности, а также для увеличения прибыли от продаж необходимы: оптимизация структуры и ассортимента товара, поиск более выгодных рынков сбыта (открытие новых магазинов), поиск более выгодных рынков поставщиков, снижение цен за закупки товаров, повышение цен на продукцию, снижение коммерческих и управленческих расходов, увеличение объёма продаж. Также необходимо отметить, что предложенные меры по увеличению финансовых показателей АО «Гандер» являются эффективными. Предложенные меры не в полной степени помогают предприятию выйти из предпадового состояния, но они помогают ему в этом. Наблюдается увеличение собственных средств компании и уменьшение заёмных, что свидетельствует об укреплении позиций компании и увеличении её платёжеспособности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: (принят Гос. Думой 21 октября 1994 г.) // СПС КонсультантПлюс
2. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]: (принят Гос. Думой 22 ноября 2011 г.) // СПС КонсультантПлюс
3. Федеральный Закон от 08.02.1998 №14 – ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» [Электронный ресурс]: (закон: принят Гос. Думой 14 января 1998 г.) // СПС КонсультантПлюс
4. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [Электронный ресурс]: (принят Гос Думой 27 сентября 2002 г.) // СПС КонсультантПлюс
5. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / В.И. Бариленко, С.И. Кузнецов, Л.К. Плотникова, О.В. Кайро. – 2-е издание, перераб. – М.: КНОРУС, 2015. – 416с.
6. Анализ финансово-экономической деятельности предприятий: учебное пособие / М.С. Абрютин, А.В. Грачев.-2-е изд., испр. - М.: Дело и сервис, 2011. - 256 с.
7. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб.пособие / Г.В. Савицкая. - 7-е изд.,испр. — М.: Новое знание, 2013. — 704 с.
8. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Инфра-М, 2015. - 536 с.
9. Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента. / И.Т. Балабанов. - М.: Финансы и статистика, 2015. - 384 с.
10. Банк, В.Р., Банк, С.В., Тараскина, Л.В. Финансовый анализ: учеб.пособие/ В.Р. Банк, С.В. Банк, Л.В. Тараскина. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2016. - 344 с.

11. Батьковский, А.М. Совершенствование анализа финансовой устойчивости предприятия/ А.М. Батьковский // Аудит и финансовый анализ. – 2011. - № 5. – С.30-44.
12. Бочаров, В. В. Финансовый анализ./ В.В. Бочаров. Краткий курс. 2-е изд. — СПб.: Питер, 2016. —240 с.
13. Владимирова, Т.А., Соколов, В.Г. Анализ финансовой отчетности предприятия/ Т.А. Владимирова, В.Г. Соколов. – Новосибирск: СИФБД, 2016. – 450 с.
14. Герасименко, А. Финансовая отчетность для руководителей и начинающих специалистов. /А. Герасименко. 2-е изд. – М.: «Альпина Паблишерз», 2017. – 339 с.
15. Грачев, А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: учебно-практическое пособие. /А.В. Грачев. - М.: Издательство «Финпресс», 2017. - 208 с.
16. Донцова, ЛВ., Никифорова, Н.А. Анализ финансовой отчетности: практикум/ Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2014. – 144 с.
17. Дружинин, А.И., Дунаев, О.Н. Управление финансовой устойчивостью. / А. И. Дружинин, О. Н. Дунаев.- Екатеринбург: ИПК УГТУ, 2013. - 113 с.
18. Ионова, А.Ф., Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ: учебник. / А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева.: – М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2015. - 624 с.
19. Капанадзе, Г.Д. Оценка финансовой устойчивости: методы и проблемы их применения / Г.Д. Капанадзе // Российское предпринимательство.–2018.– № 4. –С. 52 – 58.
20. Каримова, Р. А. Анализ обеспеченности запасов источниками их формирования и оценка финансовой устойчивости предприятия по функциональному признаку. / Р. А. Каримова // Молодой ученый. — 2018. — №9. — С. 625-628.

21. Ковалев, В.В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности/ В.В. Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 2018. - 512 с.
22. Ковалев, В.В., Привалов, В.П. Анализ финансового состояния предприятия/ В. В. Ковалев, В. П. Привалов. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2017. – 192 с.
23. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие /А. И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Мамлеева, Л. И. Ушвицкий. — М.: КНОРУС, 2016. — 412 с.
24. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб.пособие / М. А. Вахрушина. – М.: Вузовский учебник, 2016. – 461 с.
25. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Л.Т. Гиляровская [и др]. – М.: ТК Велби, Проспект, 2017. – 360 с.
26. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие /А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. - М.: Финансы и статистика, 2016. – 672с.
27. Ковалев, В.В., Привалов, В.П. Актуальные аспекты финансовой устойчивости организаций. / В.В. Ковалев, В.П. Привалов. // Современные проблемы науки и образования. – 2018. – № 2. – С. 10 – 11.
28. Лапина, В.П., Мартынов, А.Ю. Анализ финансовых показателей деятельности предприятия/ В.П. Лапина, А.Ю. Мартынов: практическое пособие. – СПб.: Финансист, 2017.– 260 с.
29. Новодворский, В.Д., Пономарева, Л.В., Ефимова, О.В. Бухгалтерская отчетность: составление и анализ. / В. Д. Новодворский, Л. В. Пономарева, О.В. Ефимова. – М.: Бухгалтерский учет, 2016. – 280 с.
30. Родионова, В., Федотова, М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции/ В. Родионова, М. Федотова.- М.: Перспектива, 2016. – 98 с.
31. Солдатова, А.О. Факторинг и секьюритизация финансовых активов/ А.О. Солдатова: учебное пособие - Высшая школа экономики, 2017. - 608 с.

32. Терехин, В.И. Финансовое управление фирмой. / В.И. Терехин. - М.: Экономика, 2016. - 98 с.
33. Управление предприятием и анализ его деятельности: учебное пособие / В.Н. Титаев. - М.: Финансы и статистика, 2017. - 420 с.
34. Федорова, Г.В. Финансовый анализ предприятий при угрозе банкротства/ Г. В. Федорова. – М.: Омега, 2016. – 243 с.
35. Финансы организаций: менеджмент и анализ: учебное пособие / В.Н. Незамайкин., И.Л. Юрзинова. – М.: Изд-во Эксмо, 2015. – 512с.
36. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности/ А.Д. Шеремет. — М.: ИНФРА-М, 2016. — 415 с.
37. Шеремет, А. Д., Сайфулин, Р.С., Негашев, Е.В. Методика финансового анализа/ А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. – М: ИНФА–М, 2012. –208 с.
38. Экономический анализ деятельности коммерческих предприятий: учебник / Л.Г. Скамай, М.И. Трубочкина. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 378 с.
39. Экономика предприятия: учебное пособие / под редакцией Н.А. Сафронова. - М.: Юристъ, 2016. - 618 с.
40. Joining forces: collaboration and leadership for sustainability // MIT Sloan Management Review. 2015, Jan. Pp. 1–10.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 65н
(в ред. Приказа 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

Дата (число, месяц, год) _____
Форма по ОКУД _____
по ОКПО _____
ИНН _____
по ОКВЭД _____
по ОКОПФ/ОКФС _____
по ОКЕИ _____

Коды		
0710001		
31	12	2018
41351125		
2310031475		
47.11		
12200	16	
384		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря	На 31 декабря	На 31 декабря
			20 18 г. ³	20 17 г. ⁴	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	207 989 041	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	21 786 366
	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	26 416 763	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	186 082 431
	БАЛАНС	1600	511 892 834	442 352 285	413 785 405

Продолжение Приложения А

Форма 0710001 с. 2

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
	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	176 378 641
	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	20 994 938
	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	104 996 485
	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	5 517 828	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 "Магнит"
Управляющей организации АО "Тандер"
" 14 " марта 20 19 г.

(подпись)



Наумова О.В.
(расшифровка подписи)

Примечания

- Указывается номер соответствующего пояснения.
- В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 06/99), 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. указанным Приказом 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 в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
- Указывается отчетная дата отчетного периода.
- Указывается предыдущий год.
- Указывается год, предшествующий предыдущему.
- Некоммерческая организация изменяет 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)" некоммерческая организация включает показатели "Пазовой 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).
- Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглые скобки.

(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"
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.

Форма по ОКУД _____
Дата (число, месяц, год) _____
по ОКПО _____
ИНН _____
по ОКВЭД _____
по ОКОПФ/ОКОФС _____
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	1 290 829 822	1 180 335 003
	Себестоимость продаж	2120	(983 070 978)	(886 693 532)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	317 858 844	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	(2 194 201)	(1 560 656)
	в т.ч. постоянное налоговое обязательство (активы)	2421	(666 596)	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	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Генеральный директор ПАО "Матрикс"
Управляющий организацией АО "Тандер"
" 14 " _____ месяца 20 19 г.

 (подпись)

Наумова О.В.
(подпись/печать)

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 № 6417-П/К 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 незначителен 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 вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов.

6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма сумм "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 06.04.2013 № 57н)

Отчет о финансовых результатах
за _____ год 20 17 г.

Организация <u>Акционерное Общество "Тандер"</u>	Дата (число, месяц, год)	Форма по ОКУД	Коды		
Идентификационный номер налогоплательщика _____	по ОКПО	_____	0710002		
Вид экономической деятельности <u>прочая розничная торговля в неспециализированных магазинах</u>	ИНН	_____	31	12	2017
Организационно-правовая форма/форма собственности <u>акционерное общество/частная собственность</u>	по ОКФС	_____	41351125		
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	_____	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)	(284 155 806)
	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	113 081 246
	Прочие расходы	2350	(38 148 284)	(38 547 242)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	8 834 245	47 384 160
	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 _____ Сидотов Д.А.
 (подпись) (расшифровка подписи)
 " 22 " _____ Марта 20 18

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

2. В соответствии с Приказом Минфина России от 06.04.2013 № 57н по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 29.07.2008 № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 8 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 не существенен 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".

Прогнозный бухгалтерский баланс АО «Тандер»

Показатели	2018 г.	Прогнозный период
I. Внеоборотные активы		
Основные средства	207 989	228 787,9
Финансовые вложения	39 510	43 461
Итого по разделу I	279 969	307 965,9
II. Оборотные активы		
Запасы	176 844	159 159,6
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	282	310,2
Дебиторская задолженность	20 043	22 047,3
Денежные средства и денежные эквиваленты	26 417	29 058,7
Итого по разделу II	231 924	255 116,4
Баланс	511 893	563 082,3
III. Капитал и резервы		
Уставный капитал	100	100
Добавочный капитал	60 000	60 000
Резервный капитал	15	15
Нераспределённая прибыль (непокрытый убыток)	55 032	49 528,8
Итого по разделу III	115 147	126 661,7
IV. Долгосрочные обязательства		
Заемные средства	106 315	95 683,5
Отложенные налоговые обязательства	9 215	10 136,5
Итого по разделу IV	115 530	127 083
V. Краткосрочные обязательства		
Заемные средства	135 193	121 673,7
Кредиторская задолженность	140 161	126 144,9
Итого по разделу V	281 216	253 094,4
Баланс	511 893	563 082,3