

Е.А. Куприянова
Научный руководитель: к.э.н. доцент Л.И. Пугина
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д.23
E-mail: helenzdob@mail.ru

Анализ торгового предприятия (на примере АО «Магнит»)

Сеть магазинов «МАГНИТ» одна из первых в стране предложила покупателям товары с собственным брендом, более дешевые, чем аналогичные товары известных марок. Сегодня на прилавках магазинов уже порядка 15 % товаров изготовлены поставщиками специально для магазинов «Магнит». Компания одна из первых в стране внедрила опыт зарубежных коллег по выкладке товаров в магазинах самообслуживания. Гордость компании - распределительные центры, их 13 в разных уголках страны: Тверь и Иваново, Батайск и Энгельс, Челябинск и Орел, Тольятти и Кропоткин.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что в наше время торговля очень развита, появляются все новые и новые сети. На примере данной сети можно понять структуру других. Компания гарантирует своим сотрудникам не только достойную зарплату и социальный пакет, но и перспективу роста. 80 % наших сотрудников - молодые люди до 30. Сегодня компания - это более 125 140 сотрудников. Компания поддерживает стремление каждого, кто хочет продолжать образование. Многие нынешние руководители подразделений пришли в компанию работниками торгового зала, водителями, продавцами [2].

Акционерное общество закрытого типа «Тандер» представляет собой предприятие, занятое в отрасли производства и продажи товаров и имеющее в качестве основной цели своей деятельности - получение прибыли, для чего объединяются материальные, трудовые, интеллектуальные и финансовые ресурсы его участников.

В магазине «Магнит» используется линейная структура управления. Для этой структуры характерно сосредоточение всех функций управления в руках директора. Персонал делится на примерно равные части. Работники выполняют примерно одинаковые действия. Для нормального функционирования торгового процесса на предприятии составляется график выхода на работу персонала [1]. Принцип работы «Магнита» - обеспечить возможность для покупателя быстро и выгодно приобрести широкий спектр продовольственных товаров. Магазин «Магнит» конкурентоспособен, так как реализуемые товары качественные цены приемлемые. Поставщики выбираются по следующим характеристикам: квалифицированный персонал, хорошие рекомендации, качественный товар, цены близкие к ценам производителей, товар доставляется транспортом поставщика, быстрая и временная доставка товара.

На основании проделанной работы можно сделать следующие выводы относительно деятельности ЗАО «Тандер». Закрытое акционерное общество «Тандер» является юридическим лицом, действует на основании Устава и законодательства Российской Федерации. Основная функция предприятия - координация и управление крупнейшей торговой розничной сетью России в формате «дискаунтер» - «Магнит», которая на сегодняшний день насчитывает более 1500 магазинов во всех регионах страны. Организационная структура ЗАО «Тандер» представляет собой линейно-функциональную структуру, к основным достоинствам которой относятся: эффективное использование центрального аппарата управления; повышенный и централизованный контроль стратегическими решениями. К недостаткам относятся: повышение времени управленческих решений; малая инициатива на подчиненных уровнях управления; относительные трудности координации подразделений; ограниченные возможности для развития менеджеров; узкая специализация персонала.

Литература

1. Соломатин А.Н. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: Учебник для вузов. – СПб. Питер, 2009. – 560 с.
2. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2010. 112 с.