

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Общая характеристика организации.....	4
2 Индивидуальное задание.....	21
Заключение.....	27
Приложения.....	28

## ВВЕДЕНИЕ

Ознакомительная практика является важной частью учебного процесса при подготовке специалистов с высшим образованием и представляет собой планомерную и целенаправленную работу студентов по освоению избранной специальности, углубленному закреплению теоретических знаний.

Целью практики является обучение студентов практическим навыкам и подготовка их к самостоятельной профессиональной деятельности по избранной специальности.

Задачами практики является изучение:

- работы финансового, планово-финансового отделов и бухгалтерии предприятия, а также функциональных обязанностей работников данных служб;
- организации и ведение бухгалтерского учета в организации (учреждении);
- основ финансового планирования и финансового менеджмента;
- приобретение практических навыков в проведении анализа деятельности организации;
- подготовка к написанию курсовой работы.

Прохождение учебной практики позволит предметно подходить к изучению специальных финансовых дисциплин в соответствии с избранной специализацией.

Аналитическая практика была пройдена на ЧТПУП «Пребена-Сервис», в индивидуальном задании проведено изучение внешнеэкономической деятельности организации.

## **1 Общая характеристика организации**

Компания «PREBENA» (ЧТПУП «Пребена-Сервис») — это группа компаний, работающих по всему миру, которые производят и успешно реализуют скобы, штифты, шпильки, гвозди, шурупы, а также пневматический инструмент и пневмооборудование с маркой «PREBENA». Ассортимент инструментов составляет около 50 различных модификаций, крепежей — до 500 позиций.

Оборудование марки «PREBENA» хорошо известно белорусским производителям мебели. Наши пневмоинструменты и крепеж незаменимы при строительстве, ремонте, столярном производстве, производстве упаковки.

Предприятие «ПРЕБЕНА-СЕРВИС» предлагает разнообразные крепежные пистолеты, полное обеспечение расходными материалами, консультативную поддержку в области эксплуатации пневматики.

Унитарное предприятие «Пребена-Сервис» — это белорусское предприятие, которое было создано в 2007 году и успешно развивается до сегодняшнего дня.

Юридический адрес организации - 220013, Республика Беларусь, г. Минск, ул. Я.Коласа, 32

Адрес производства - г. Минск, ул. Монтажников, 9,  
УНП 190839374

Неспециализированная оптовая торговля непродовольственными товарами.

Одним из главных конкурентных преимуществ является высокое качество продукции. Продукция проходит обязательную сертификацию и соответствует высоким стандартам качества, что гарантирует долгий срок службы и удовлетворение потребностей самых требовательных потребителей.

Компания активно участвует в различных выставках и конференциях, чтобы продвигать свою продукцию на рынке. Кроме того, она имеет свой сайт, на котором представлен полный ассортимент продукции, а также инструкции по ее применению и контактные данные для связи с компанией.

Проанализировав рынок аналогичных услуг в РБ, было установлено, что организация не имеет прямых конкурентов, так как в основном фирмы являются посредниками производителей разных фирм.

Из конкурентов можно считать организацию ООО «БУГИНКОМ», однако, данная организация специализируется только на производстве скоб.

Согласно ст. 113 ГК РБ, унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество.

Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия.

Учредительным документом унитарного предприятия является устав. Устав унитарного предприятия содержит помимо сведений, указанных в пункте 2 статьи 48 ГК, сведения о размере уставного фонда предприятия, порядке и источниках его формирования.

Таким образом, УП имеет свои плюсы и минусы, и выбор данной организационно-правовой формы зависит от целей и задач создания организации.

Организация проводит работу, направленную на повышение доходности, обеспечение конкурентоспособности, производственное и социальное развитие трудовых коллективов, выполнение оздоровительных мероприятий.

Организационная структура включает несколько подразделений, каждое из которых отвечает за свою область работы, например отдел сбыта, производственный отдел, отдел кадров и т.д. Все подразделения работают в тесном взаимодействии друг с другом, чтобы обеспечить эффективное и успешное функционирование компании.

Компания придерживается высоких стандартов качества своей продукции и постоянно совершенствует свои технологии производства.

Преимущества организации:

- Большой выбор оборудования и инструментов.
- Профессиональные консультации и рекомендации выбора.
- Соответствие продукции принятым ГОСТам и европейским стандартам.
- Взаимовыгодное сотрудничество для всех клиентов.

Организация идет в ногу со временем и предлагаем современные материалы, предоставляющие надежную защиту и эстетические качества. Гарантирует оперативную реакцию и быструю обработку заказов. Для оптовых покупателей разработана несколько интересных скидочных программ, позволяющих получить качественные товары по самым низким ценам.

Как и большинство компаний, «Пребена-Сервис» получает различные лицензии и сертификаты на осуществление своей деятельности в соответствии с требованиями законодательства и нормативных документов.

В частности, «Пребена-Сервис» имеет соответствующие лицензии и сертификаты на продажу продукции, а также на выполнение различных видов деятельности, связанных с бизнесом.

Дата регистрации в Торговом реестре/Реестре бытовых услуг: 03.04.2010

Также «Пребена-Сервис» получает лицензии на использование технологий и патентов, необходимых для производства своих продуктов.

Кроме того, компания может получать разрешения на открытие новых производственных объектов или расширение существующих.

Все полученные «Пребена-Сервис» лицензии и сертификаты регулярно обновляются и проверяются, чтобы компания могла продолжать свою деятельность в соответствии с законодательством и требованиями рынка (Приложение А).

Основной продукцией «Пребена-Сервис» являются различные типы крепежных систем, которые используются для производства мебели и иных строительных и производственных сферах.

«Пребена-Сервис» занимается продажей в крупной фасовке, в основном юр лицам, также организация реализует товары посредством интернет-магазина.

Компания также занимается экспортом своей продукции в другие страны, что свидетельствует о высоком качестве ее продукции.

Построение структуры управления организацией – это важная составная часть общей функции управления, одной из центральных задач которой является создание необходимых условий для выполнения всей системы планов организации. Культура как сложившаяся в организации система ценностей, убеждений, образцов и норм поведения отражает характер отношений между работающими, т.е. прямо связана с организационной структурой.

Структура управления представляет собой упорядоченную совокупность связей между звеньями и работниками, занятыми решением управленческих задач организации. В ней выделяют такие понятия, как элементы (звенья), связи и уровни. Элементы - это службы, группы и работники, выполняющие те или иные функции управления в соответствии с принятым разделением управленческих задач, функций и работ. Отношения между элементами поддерживаются благодаря связям, которые принято подразделять на горизонтальные и вертикальные.

Главным управляющим магазина является генеральный директор. В его подчинении находится все линейные и функциональные руководители.

В подчинении у директора находятся управляющий. Он определяет перспективы развития магазина, ищет новых поставщиков, обеспечивает высокое качество продукции и улучшение ее ассортимента, занимается обеспечением магазина кадрами рабочих и служащих требуемых профессий и специальностей. Обеспечивает прием, размещение и расстановку молодых специалистов и рабочих, принимает трудящихся по вопросам найма, увольнения и перевода. Участвует в организации повышения квалификации специалистов и подготовка их к работе на руководящих должностях, отправляет на тренинги. Изучает, обобщает итоги работы с кадрами, анализирует причины текучести, прогулов и других нарушений трудовой дисциплины и др.

Как и на любом другом предприятии за учетом поступления финансовых средств, оплатой счетов, начислением заработной платы и

сдачей отчетов занимается главный бухгалтер. В его подчинении находится специалист бухгалтер.

В подчинении у управляющего находятся два менеджера, которые являются специалистами на своем отделе. Они составляют заказ на товар, а также следят за работой продавцов-консультантов.

Данную организационную структуру можно отнести к линейно-функциональной структуре управления. Плюсом данной формы управления является качественное разделение труда в управлении, при котором линейные руководители сохранили за собой право отдавать распоряжение и принимать решения при участии и помощи функциональных работников. Минусом в такой организационной структуре управления является постоянная необходимость в согласовании принимаемых решений, что вызывается решением производственных задач, обусловленных новыми целями функционирования и требующих определенных знаний.

Нормативно-правовая база, регламентирующая деятельность:

1. Гражданский кодекс РБ (определяет порядок заключения, изменения, исполнения и прекращения действия договоров на территории РБ).

2. Положение о поставках товаров в РБ (регулирует только общеобязательные требования, включает характеристику каждого раздела договора поставки).

3. Положение о коммерческой тайне (определяет информацию и документы, относящиеся к коммерческой тайне, формирует перечень источников и каналов утечки конфиденциальной информации).

4. Положение о порядке приемки товаров по количеству и качеству.

5. Постановление об ассортиментных перечнях товаров.

6. Закон о торговле.

7. Указ о развитии фирменной торговли.

8. Устав.

Устав - свод правил, регулирующих организацию и порядок деятельности в какой-либо определённой сфере отношений или какого-либо государственного органа, предприятия, учреждения.

Официально-деловая документация составляется и читается официальными лицами. Составители деловых документов абстрагированы от своей индивидуальности и выступают как представители той или иной организации.

На каждом деловом документе ставятся штамп, дата, и подпись должностного лица.

В функции финансового менеджера (начальник финансового отдела) входят: определение соответствия качества материальных ресурсов нормативным документам и заключённым договорам; осуществление связей с поставщиками и потребителями продукции; оперативный учёт поступления и реализации товарно-материальных ценностей; участие в проведении инвентаризаций товарно-материальных ценностей; оформление документации на поставку и реализацию продукции, составление отчётности;

контроль за соблюдением правил хранения товарно-материальных ценностей на складе ( приложение В):

Особенно необходимо отметить значение и важность работы торгового персонала магазина, который состоит из опытных менеджеров по продажам.

В своей деятельности коммерческие работники руководствуются следующими нормативно-правовыми актами:

1. Конституция Республики Беларусь;
2. Трудовой кодекс;
3. Закон РБ «Об обязательном социальном страховании»;
4. Закон РБ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения»;
5. Закон РБ «О стандартизации и сертификации»;
6. Закон РБ «О пожарной безопасности»;
7. Закон РБ «О коллективных договорах и соглашениях»;
8. Закон РБ «О торговле», настоящий Закон определяет правовые основы осуществления торговли на территории РБ, государственного регулирования и контроля в области торговли и направлен на создание благоприятных условий для эффективного осуществления торговли в целях удовлетворения спроса ФЛ и ЮЛ на товары, выполнение работ и оказание услуг;
9. Закон РБ «О защите прав потребителей», настоящий Закон определяет общие правовые, экономические и организационные основы защиты прав потребителей, регулирует отношения, возникающие между гражданами имеющим намерение приобрести или заказать товары.;

Таким образом, работник имеет все необходимые средства автоматизации, мебель, принадлежности для производительного труда. Программное обеспечение обладает широкими возможностями для набора текста, графических элементов и др.

Режим рабочего дня – с 8.00 до 17.00 с перерывом на обед с 13.00 до 14.00.

Информационное обеспечение деятельности предполагает изучение покупателей и мотивов покупок, требований рынка к товару, конъюнктуры рынка, конкурентов, информации о возможностях предприятия.

В основном, источниками получения коммерческой информации являются внутренние источники – информация статистической и бухгалтерской отчетности, информация об объеме закупок, количестве заключенных договоров. Однако работники также используют в своей деятельности внешние источники поступления информации – газеты, журналы, Интернет, профессиональные учебники.

Информационное обеспечение включает получение, передачу, обработку, накопление и реализацию выходной информации. Вся эта цепочка связана с многоступенчатым продвижением, анализом и систематизацией информации. При информационном обеспечении устанавливаются состав и

структура необходимой информации. Выделяются два вида исходной информации: информация, характеризующая все стороны деятельности торгового предприятия; информация о состоянии рынка и внешней среды, а также распорядительная, исполнительная, нормативная информация, классификаторы и кодификаторы. В настоящее время широко используются персональные компьютеры на торговых предприятиях, в том числе и в коммерческой службе, поэтому одной из задач проектирования информационного обеспечения является создание автоматизированной технологии получения и обработки информации.

Материалы внутренней отчетности на торговых предприятиях создаются в банке данных информационной системы. Они находятся в распоряжении руководства и используются при планировании закупок и продаж товаров, заключения договоров, для решения коммерческих задач.

Определено, что в целом организационная структура соответствует общей цели организации, но требует небольшой доработки, так как некоторые функции распределены нерационально.

Проводимая руководством политика управления трудовыми ресурсами направлена, прежде всего, на повышение образовательного и профессионального уровня работников. Она включает в себя следующие составляющие:

- планирование ресурсов (разработка плана удовлетворения будущих потребностей общества в трудовых ресурсах);
- набор персонала (создание резерва потенциальных кандидатов по всем должностям);
- отбор (оценка на кандидатов и отбор лучших из резерва);
- определение структуры заработной платы и системы социальных льгот;
- профориентация и адаптация;
- обучение кадров;
- оценка трудовой деятельности персонально каждого работника;
- разработка методов перемещения работников (перевод, увольнение) на другие должности;
- подготовка руководящих кадров и управление продвижением по службе.

Целью кадровой политики является формирование, развитие и эффективное управление потенциалом общества, обеспечивающее реализацию приоритетов социально-экономического развития для получения прибыли от основной деятельности, завоевания ведущих позиций и положительного имиджа.

В организации применяется повременно-премиальная система оплаты труда. Основным инструментом материального стимулирования работников выступают различного рода премиальные выплаты с учетом мотивации труда: за основные результаты хозяйственной деятельности, за повышение качества торгового обслуживания.

Наряду с этим большое внимание уделяется вопросам морального стимулирования заинтересованности работников в конечных результатах труда. В качестве моральных стимулов используются: награждение грамотой, объявление благодарности.

Основным источником финансирования капитальных вложений предприятия является фонд развития производства, направляемый на техническое переоснащение действующих производств, и фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства в части, расходуемой на строительство жилого фонда.

В качестве источника покрытия других расходов и отчислений используется прибыль предприятия.

Значительное внимание в современных условиях уделяется определению экономически обоснованных нормативов оборотных средств.

Финансовое планирование находит свое отражение в бизнес-плане предприятия, который составляется на каждый год.

Прогнозирование прибыли на предприятии как результат маркетинговых исследований является исходным пунктом организации производства и реализации именно той продукции, которая требуется потребителю.

Задача прогнозирования финансовых результатов состоит в том, чтобы определить возможный объем финансовых ресурсов, источники их формирования и направления использования на основе анализа закономерных тенденций объема и себестоимости продукции, а также динамики и массы прибыли (убытков) с учетом воздействующих на них факторов. В процессе финансового прогнозирования применяются экономико-математические модели, с определенной степенью вероятности описывающие динамику показателей в зависимости от изменения факторов, влияющих на процессы формирования и распределения финансовых результатов

Основная цель прогноза - определить тенденции факторов, воздействующих на конъюнктуру рынка.

При прогнозировании обычно выделяют прогнозы краткосрочные - на 1-1.5 года, среднесрочные - на 4-6 лет и долгосрочные - на 10-15 лет.

Главный акцент при краткосрочном прогнозировании делается на оценке изменений объема производства, спроса и предложения, уровня конкурентоспособности товара и индексов цен, валютных курсов, соотношений валют и кредитных условий. Здесь учитываются также временные, случайные факторы.

Среднесрочное и долгосрочное прогнозирование основывается на системе прогнозов - конъюнктуры рынка, соотношения спроса и предложения, ограничений по защите окружающей среды, международной торговли.

При среднесрочном и долгосрочном прогнозировании, как правило, не учитывают временные и случайные факторы воздействия на рынок. Если

краткосрочные прогнозы нацелены на количественные оценки, прежде всего, уровня цен на рынке, то среднесрочные и долгосрочные прогнозы рассматриваются как вероятностные оценки динамики изменения цен.

В качестве инструментария прогнозирования применяются формализованные количественные методы (факторные, статистического анализа, математического моделирования), методы экспертных оценок, базирующиеся на опыте и интуиции специалистов по данному товару и рынку.

Из известных методов прогнозирования прибыли и рентабельности можно выделить метод непосредственной экстраполяции, корреляционно-регрессионный и другие. Экстраполяция основана на изучении динамики изменения экономического явления в предпрогнозном периоде и перенесении найденной закономерности на будущее. Данная методика вполне приемлема для краткосрочного прогнозирования и имеет ограниченное применение для перспективного анализа, поскольку не дает представления о взаимосвязи экономического явления (прибыли) с другими (например, факторами формирования прибыли). Поэтому могут применяться и другие методы прогнозирования прибыли.

Результаты прогнозирования деятельности «Пребена-Сервис» отражены в соответствующих разделах бизнес-плана предприятия.

В условиях значительных темпов инфляции, отсутствия централизованно устанавливаемых норм затрат точность прогнозов значительно снижается. Прогнозирование финансового состояния может быть сведено к расчету значения прибыли в зависимости от меняющихся значений ряда параметров: выручка, состав и структура издержек, объем производства и др.

Основной источник денежных накоплений предприятий – выручка от реализации продукции. Выручка от реализации продукции исчисляется в действующих ценах. Показатель выручки от реализации продукции – один из важнейших показателей деятельности хозяйствующих субъектов. Данный показатель создает заинтересованность трудовых коллективов не столько в росте количественного объема выпускаемой продукции, сколько в увеличении объема реализованной продукции (с учетом снижения остатков нереализованной продукции). Это означает, что производиться должны такие изделия и товары, которые отвечают требованиям потребителей и пользуются большим спросом. Поэтому необходимо изучать рыночные условия хозяйствования и возможности внедрения производимой продукции на рынок путем расширения объемов реализации.

Выручка от реализации может поступать в отчетном периоде в виде оплаты:

- за продукцию, отгруженную в прошлом периоде;
- за отгруженную продукцию в отчетном периоде, произведенную в прошлом отчетном периоде;

- за продукцию, произведенную и отгруженную в данном отчетном периоде.

Из этого вытекает необходимость анализа следующих показателей:

- уровня погашения дебиторской задолженности;
- запасов готовой продукции на складах предприятия;
- объема производства продукции;
- объема заказов на выпускаемую продукцию в соответствии с заключенными договорами и его соответствие производственной мощности предприятия и запасам готовой продукции на складах.

Изучение рынка сбыта является одним из главных направлений маркетингового анализа, заключается в систематическом выявлении всех обстоятельств, связанных с реальными и потенциальными партнерами предприятия и нацелен на получение исчерпывающей информации обо всех элементах рынка, в центре внимания которой, как правило, находятся потребители. В особых случаях повышенное внимание может быть обращено и на другие элементы рынка – поставщиков, торговцев, посредников. Признание товаров необходимыми, а также готовность покупателей уплатить за товары определенную цену – это главный мотив для предприятия при производстве продукции, товаров, работ, услуг.

При прогнозировании выручки от реализации товаров пользуются экономико-статистическим методом, основанном на сопоставлении данных о приросте выручки за ряд лет, предшествующих прогнозному году. Суть метода заключается в определении среднегодового изменения прироста выручки от реализации товаров. Для того, чтобы обеспечить увеличение объема реализации и прибыли, обычно требуется рост активов предприятия. Даже если оно не нуждается в росте основных средств, то всегда требуется прирост оборотных активов, что еще сильнее проявляется в инфляционной экономике.

УП «Пребена-Сервис» применяет общую систему налогообложения и уплачивает следующие налоги, сборы и иные обязательные платежи

- налог на добавленную стоимость - НДС, ставка 20% от оборота по реализации товаров, работ или услуг
- налог на прибыль, ставка 25 % от налогооблагаемой прибыли
- страховые взносы на обязательное социальное страхование наёмных работников, соцстрах, ставка 34% от фонда оплаты труда
- обязательное страхование от несчастных случаев на производстве, ставка 0,6% от фонда оплаты труда

Далее оценим налоговую нагрузку организации в таблице 1.1.

Таблица 3.2 – Структура и динамика налоговых и других обязательных платежей, уплачиваемых УП «Пребена-Сервис» за 2021-2023гг., тыс.руб.

Наименование показателей	2021 год		2022 год		2023 год	
	Сумма,	Удельный вес, %	Сумма,	Удельный вес, %	Сумма,	Удельный вес, %
Всего начислено налогов, сборов (пошлин) и иных обязательных платежей, в том числе:	9267	100	13386	100	16110	100
- НДС	6758	72,93	10072	75,24	11807	73,29
- ФСЗН	1918	20,70	3038	22,70	4193	26,03
- Налог на прибыль	457	4,93	204	1,52	61	0,38
- Прочие налоги и сборы, исчисляемые из прибыли	134	1,45	72	0,54	49	0,30
Всего уплачено налогов, сборов (пошлин) и иных обязательных платежей	8977		12946		15742	
Сумма задолженности (-) или переплаты (+) по налогам, сборам и другим обязательным платежам на 01.01 следующего года	-290		-440		-368	

Примечание – Источник: собственная разработка по данным предприятия.

Исходя из данных таблицы 1.2 можно сказать, что основная сумма налогов и сборов приходится на налог на добавленную стоимость (72,93% в 2021 году, 75,24% в 2022 году и 73,29% в 2023 году). Доля ФСЗН растет на протяжении исследуемого периода с 20,7% в 2021 году до 26,03% в 2023 году.

Удельный вес налога на прибыль предприятия снижается, за счет сокращения суммы прибыли до налогообложения и в 2022 году составил 0,38 п.п. Также сокращается удельный вес прочих налогов и сборов уплачиваемых из прибыли с 1,45% в 2020 году до 0,30% в 2022 году.

Рассчитаем налоговую нагрузку за 2020-2022 гг.:

$$N_{наг2021} = 27,3\%$$

$$N_{наг2022} = 26,6\%$$

$$N_{наг2023} = 27,3\%$$

Динамика налоговой нагрузки представлена на рисунке 1.1.



**Рисунок 1.1 – Динамика налоговой нагрузки за 2021-2023 гг., %**

Источник: составлено автором

Таким образом, почти треть выручки предприятия расходуется на уплату налогов и сборов, необходимо отметить снижение налоговой нагрузки в 2022 году до уровня 26,6%, уровень налоговой нагрузки в 2021 и 2023 году установился на 27,3%.

УП «Пребена-Сервис» осуществляет расчетно-кассовое обслуживание в ОАО «АСБ Беларусбанк», где у предприятия открыт текущий расчетный счет на банковское обслуживание.

Расчетно-кассовое обслуживание клиентов - это совокупность банковских операций, удовлетворяющих определенные потребности клиентов и направленных на извлечение прибыли.

УП «Пребена-Сервис» осуществляет расчеты в качестве заемщика по кредитам и займам, предоставленным ОАО «АСБ Беларусбанк», ОАО «Белагропромбанк».

Порядок выдачи и погашения кредитов осуществляется в соответствии с действующим законодательством и регулируется кредитными договорами, заключенными между организацией и банками.

При предоставлении кредитов банки тщательно анализируют платежеспособность и ликвидность организации, оценивая ее возможности своевременно возратить кредит и уплатить проценты.

Для этого они запрашивают бухгалтерский баланс и другую отчетность организации, осуществляют проверку обеспечения кредита соответствующими товарно-материальными ценностями, изучают необходимые документы и отчеты.

Операции по получению, использованию, погашению кредитов, уплате процентов за пользование этими кредитами отражаются соответствующими записями на счетах бухгалтерского учета организации.

Анализ финансового состояния предприятия начнем с изучения активов предприятия, их динамики, состава и структуры. Анализ динамики и структуры активов УП «Пребена-Сервис» проведем в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Динамика и структура активов УП «Пребена-Сервис» за 2022-2023 гг.

Активы	Показатели структуры актива в валюте (итоге) баланса					
	На 31.12.2022 г.	На 31.12.2023 г.		прирост (+), снижение (-)		
	абсолютная величина	удельны й вес, %	абсолютна я величина	удельны й вес, %	абсолютна я величина	удельн ый вес, %
1	2	3	4	5	6	7
Долгосрочные активы	5 878	39,99	6 643	45,52	765	5,52
Основные средства	5 809	39,52	6 346	43,48	537	3,96
Нематериальные активы	56	0,38	108	0,74	52	0,36
Вложения в долгосрочные активы	8	0,05	183	1,25	175	1,20
Долгосрочные финансовые вложения	-	-	6	0,04	6	0,04
Прочие долгосрочные активы	5	0,03	-	-	-5	-0,03
Краткосрочные активы	8 820	60,01	7 952	54,48	-868	-5,52
Запасы	5 832	39,68	6 425	44,02	593	4,34
в том числе:						
материалы	446	3,03	538	3,69	92	0,65
готовая продукция и товары	5 386	36,64	5 887	40,34	501	3,69
Расходы будущих периодов	41	0,28	190	1,30	149	1,02
Налог на добавленную стоимость по приобретенным товарам	1 019	6,93	1	0,01	-1 018	-6,93
Краткосрочная дебиторская задолженность	1 201	8,17	1 082	7,41	-119	-0,76
Денежные средства и их эквиваленты	727	4,95	254	1,74	-473	-3,21
БАЛАНС	14 698	100	14 595	100	-103	X

Примечание – Источник: собственная разработка по данным предприятия.

Таким образом, активы предприятия снизились на 103 тыс.руб. при этом долгосрочные активы увеличились на 765 тысруб., а краткосрочные активы снизились на 868тыс.руб. В структуре активов предприятия долгосрочные активы составляют в 2022 году 39,99% а к 2023 году доля долгосрочных активов увеличивается и составляет 45,52%. Краткосрочные

активы в 2022 году составили 60,01%, к 2023 году доля краткосрочных активов снизилась и составила 54,48%.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе прохождения практики я ознакомилась с организационной структурой предприятия, ассортиментной и сбытовой политикой, принципами ведения хозяйственных связей и многим другим.

В данном отчете рассмотрена деятельность предприятия УП «Пребена-Сервис».

Практика начиналась с ознакомлением предприятия. Далее осуществлялось знакомство с основными экономическими показателями. Последующие дни практики были посвящены изучению особенностей организации.

Основным видом деятельности УП «Пребена-Сервис» является оптовая торговля. Организация укомплектовано высококвалифицированным персоналом.

В организации существует система мотивирования сотрудников. Она предусматривает два вида поощрения: моральное и материальное.

Маркетинговая деятельность проводится в полной мере. Суть маркетинговой стратегии предприятия заключается в гибком реагировании на изменяющиеся вкусы и предпочтения потребителей, оказании конкурентоспособных услуг.

Можно сделать вывод, данное предприятие с каждым годом движется к своему совершенству: улучшаются показатели коммерческой, экономической, маркетинговой и управленческой деятельности.

Но, тем не менее, существует ряд недостатков в хозяйственной деятельности, которые нужно устранить, а в будущем предупредить.

Для этого необходимо провести ряд мероприятий для улучшения конкурентоспособности организации.