

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

Кафедра «\_Финансы и кредит\_»

(наименование кафедры)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки, специальности)

Финансы и кредит

(направленность (профиль)/специализация)

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

на тему: «Совершенствование политики управления оборотными активами (на примере ООО «Эльдорадо»)»

Студент

К.Н. Хохлова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

А.В. Фрезе

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Допустить к защите

Заведующий кафедрой д.э.н., доцент А.А. Курилова

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

(личная подпись)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_\_ Г.

Тольятти 2018

## Аннотация

Тема: Совершенствование политики управления оборотными активами (на примере ООО «Эльдорадо»).

Цель бакалаврской работы – проведение анализа и оценки системы управления оборотными активами ООО «Эльдорадо», и разработка мероприятий направленные на совершенствование политики управления оборотными активами в ООО «Эльдорадо».

Задачи: изучить теоретические основы политики управления оборотными активами; рассмотреть существующую методику управления оборотными активами; провести анализ и комплексную оценку системы управления оборотными активами; разработать мероприятия по усовершенствованию политики управления оборотными активами ООО «Эльдорадо».

Объектом исследования является деятельность ООО «Эльдорадо».

Предметом данной работы является, теоретические и методические основы управления оборотными активами ООО «Эльдорадо».

В первой главе рассмотрены вопросы экономического содержания сущности и значения оборотных активов, а также рассмотрена методика политики управления оборотными активами.

Во второй главе рассмотрена общая организационная характеристика ООО «Эльдорадо» и произведены анализ и оценка системы управления оборотными активами ООО «Эльдорадо».

В третьей главе сформулированы предложения по усовершенствованию политики управления оборотными активами, а также сформулированы предложения по увеличению роста прибыли.

Структура работы: введение, три главы, заключение, список используемой литературы и приложения. Работа изложена на 54 страницах.

## Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические основы политики управления оборотными активами.....	7
1.1 Экономическая сущность политики управления оборотными активами.....	7
1.2 Методика управления оборотными активами.....	11
2 Анализ и оценка политики управления оборотными активами ООО «Эльдорадо» .....	18
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Эльдорадо»	18
2.2 Анализ и оценка эффективности использования оборотных активов ООО «Эльдорадо».....	24
3 Мероприятия, направленные на совершенствование политики управления оборотными активами ООО «Эльдорадо».....	38
Заключение.....	44
Список используемой литературы.....	47
Приложения.....	51

## Введение

Актуальностью темы бакалаврской работы, является то, что эффективность работы любого предприятия зависит от политики управления оборотными активами на хозяйствующем субъекте. Ключевым звеном системы управления являются показатели, которые используются при анализе и оценке оборотных активов. Оборотные активы характеризую вложение в объекты. Одной из многих проблем предприятий является правильное формирование и эффективное использование оборотных активов. Ведь от того на сколько правильно построена политика управления оборотными активами зависит прибыль компании и её рентабельность.

В составе оборотных активов можно выделить материально-вещественные элементы имущества, денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (облигации и другие ценные бумаги; депозиты; займы, векселя, выданные клиентам). Анализ динамики и структуры оборотных активов дает возможность определить в большую или меньшую сторону изменяется более мобильная часть имущества. Неоправданный рост долгов предприятия ведет к его нестабильному финансовому состоянию.

Дать полноценную характеристику состояния и эффективности использования оборотных активов можно только при их совокупном анализе, и политика управления оборотными активами будет строится на основании данных проведенного анализа.

Наиболее точную оценку функционирования организации дает рентабельность. Рентабельность оборотных активов является обобщающим показателем эффективности их использования, показывает сколько организация получает прибыли от продаж с каждого рубля, вложенного в оборотные активы.

В данной бакалаврской работе представлены сведения о ООО «Эльдорадо», показатели, характеризующие результаты его хозяйственной деятельности, а также представлены оборотные активы компании. На основании этих данных в работе был проведен анализ и оценка эффективности

использования оборотных активов, а также предложены меры по усовершенствованию политики управления оборотными активами.

Цель бакалаврской работы – проведение анализа и оценки системы управления оборотными активами ООО «Эльдорадо», и разработка мероприятий направленные на совершенствование политики управления оборотными активами в ООО «Эльдорадо».

В соответствии с поставленной целью в бакалаврской работе решены следующие задачи:

- изучить теоретические основы политики управления оборотными активами;
- рассмотреть существующую методику управления оборотными активами;
- провести анализ и комплексную оценку системы управления оборотными активами;
- разработать мероприятия по усовершенствованию политики управления оборотными активами ООО «Эльдорадо».

Объектом исследования является деятельность ООО «Эльдорадо».

Предметом данной работы является, теоретические и методические основы управления оборотными активами ООО «Эльдорадо».

В первой главе рассмотрены вопросы экономического содержания сущности и значения оборотных активов, а также рассмотрена методика политики управления оборотными активами.

Во второй главе рассмотрена общая организационная характеристика ООО «Эльдорадо» и произведены анализ и оценка системы управления оборотными активами ООО «Эльдорадо».

В третьей главе сформулированы предложения по усовершенствованию политики управления оборотными активами, а также сформулированы предложения по увеличению роста прибыли.

В данной бакалаврской работе применялись такие методы исследования, как: метод горизонтального, вертикального и трендового анализа, метод

расчета финансовых коэффициентов и рассчитаны абсолютные и относительные показатели ликвидности.

Для написания бакалаврской работы использовались не только нормативная, научная и периодическая литература, но и данные годовых бухгалтерских отчетов ООО «Эльдорадо» за 2015-2017 гг.

Изучение теоретических аспектов по теме бакалаврской работы проводилось на базе учебно-методической литературы следующих авторов: Илышева Н.Н., Крылов С.И., Голубева Т.М., Бороненкова С.А., Бернгольц С.Б., Ефимова О.В., Ковалев В.В., Любушин Н.П. и др.

Структура работы состоит из введения, трех глав, заключения, списка используемой литературы и приложений.

## 1 Теоретические основы политики управления оборотными активами

### 1.1 Экономическая сущность политики управления оборотными активами

На эффективное функционирование предприятия оказывает прямое влияние величина оборотных активов, длительность операционного цикла, источники формирования оборотного капитала, а также затраты, которые возникают в процессе оборачиваемости оборотных активов.

Оборотные активы - это активы, которые служат процессу текущей экономической деятельности, участвуя в процессе производства и в процессе продажи продукта. Основной целью текущих активов является обеспечение непрерывности и ритма производства и оборота [32, с.235].

Экономическая сущность оборотных средств определяется их ролью в обеспечении непрерывности процесса воспроизводства, при котором текущие активы проходят через все этапы производства и оборота, меняют свою форму и полностью переносят свою стоимость на произведенные товары.

В литературе наряду с термином «текущие активы» используется также термин «оборотный капитал». Считается, что под оборотным капиталом следует понимать денежную стоимость оборотных активов, сами текущие активы имеют естественную форму выражения. В рамках этой работы считается возможным игнорировать это различие, поскольку там будут обсуждаться активы в естественной форме и их стоимость, и оба термина будут использоваться в документе без учета этого различия.

Источник формирования оборотных активов – это уставный капитал или уставный фонд. Средства, которые учредители инвестируют в эти фонды направляются на покрытие затрат производства и покрытие постоянной потребности в производственных запасах [32, с.363].

Пополнение оборотного капитала осуществляется за счет чистой прибыли, а недостаток возмещается за счет средств выручки от реализации продукции.

Текущие активы осуществляют непрерывный оборот в процессе хозяйственной деятельности предприятия. По функциям, то есть по их роли в процессе производства и оборота оборотные активы делятся на оборотные производственные фонды и фонды обращения. Оборотные производственные фонды обслуживают сферу производства, материализуются в объектах работы (сырье и т. д.) И частично в средствах работы: незавершенное производство, полуфабрикаты собственных производств. Они так же включают в себя невещественные элементы оборотных активов, включающие затраты на подготовку и освоение новой продукции, которые производятся в данном периоде, но относятся на продукцию будущего периода; например, затраты на конструирование и разработку технологии новых видов изделий, на перестановку оборудования [43, с.35].

Еще один элемент оборотного капитала - это оборотные средства, напрямую не вовлеченные в производственный процесс, такие как готовые товары и наличные деньги.

Цепь фондов предприятий начинается с авансовых денежных средств за покупку сырья, топлива и других средств производства - первый этап обращения. В результате деньги приобретают форму промышленных запасов, переходящих от сферы обращения в сферу производства.

Второй этап обращения происходит во время производственного процесса, где рабочая сила создаёт новый продукт, который несет вновь созданную ценность. Изначальная ценность снова меняет свою форму - из продукта она становится товаром.

Третий этап - реализация готовой продукции (услуг) и получение денежных средств. На этом этапе оборотный капитал снова переходит из сферы производства в сферу обращения. Прерванный товарооборот возобновляется, а стоимость товарной формы переходит в деньги. Разница между суммой денег, затрачиваемой на производство и продажу товаров (работ, услуг) и полученной от продажи промышленных товаров (работ, услуг), является накоплением денежных средств.

Оборотные активы - важнейшая экономическая категория, отражающая стоимость оборотного капитала организации, оптимальность объема, состава и структуры которых в значительной степени влияют на стабильность ее финансового положения. Оборотные активы также являются ресурсным потенциалом компании и одной из главных составляющих предприятия в целом. Оборотные активы предприятия представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 - Оборотные активы предприятия

Запасы	- Сырье, материалы и другие аналогичные ценности - Незавершенное производство - Готовая продукция - Расходы будущих периодов - Товары для продажи
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	-
Дебиторская задолженность	- Покупатели-дебиторы - Авансы выданные - Расчеты с дочерними, зависимыми компаниями - Прочая
Краткосрочные финансовые вложения	- паи акции - долговые ценные бумаги - предоставленные займы
Денежные активы	-
Прочие оборотные активы	-

Цель политики управления оборотными активами – это обеспечить долгосрочную и эффективную производственную деятельность предприятия за счет точно определения объема и структуры оборотного капитала и определения источников их покрытия.

Поиск компромисса между риском потери ликвидности и эффективной работы – это одна из основных стратегий и тактик управления оборотными активами. Перед любым предприятием ставится необходимость решения двух важных задач:

1. Обеспечение платежеспособности.
2. Обеспечение приемлемого объема, структуры и рентабельности активов [31, с.118].

Определяя уровень товаров, денежных средств и дебиторской задолженности, рассматривается как с позиции рентабельности данного вида активов, так и с позиции оптимальной структуры оборотных средств.

В организациях, где используется большой объем оборотного капитала, разрабатывается самостоятельная политика управления каждой из его частей: управление запасами, дебиторской задолженностью, денежными средствами и налогами на добавленную стоимость. Конкретная политика управления каждой из частей оборотных активов подчинена общей политике управления оборотным капиталом предприятия.

Рассматривают следующие задачи управления каждой группы оборотных активов:

1. Управление запасами – необходимо оптимизировать структуру и размер запасов, снизить затраты на их обслуживание (приобретение, логистика и хранение), а также обеспечить контроль за их движением.

2. Управление дебиторской задолженностью – необходимо минимизировать дебиторскую задолженность, отслеживать исполнение обязательств со стороны дебиторов и ликвидировать сомнительную задолженность.

3. Управление денежными средствами – необходимо оптимизировать остатки денежных средств на счетах организации для обеспечения постоянной платежеспособности.

4. Управление налогом на добавленную стоимость – необходимо выбрать оптимальную систему налогообложения, проводить аудит налогового учета и отслеживать своевременное причисление налога в бюджет РФ [18, с.352].

Признаком неритмичного производственного процесса может быть рост величины и удельного веса запасов. Увеличение величины и удельного веса дебиторской задолженности так же может быть показателем негативного влияния на деятельность предприятия, так как в данном случае активы отвлечены из оборота.

Как писал Любушин Н.П.: «Если своевременно не анализировать и не контролировать оборотные активы, то могут возникнуть следующие риски:

1. Недостаточность товаров - риск дополнительных издержек или остановки деятельности предприятия.

2. Недостаточность собственных кредитных возможностей – риск потери ликвидности.

3. Недостаточность денежных средств. - риск прерывания производственного процесса, невыполнения обязательств, потерь дополнительной прибыли.

4. Излишний объем оборотных средств. – риск увеличения издержек финансирования и сокращения доходов [25, с.201].»

## 1.2 Методика управления оборотными активами

Методика управления оборотными активами заключается в следующих этапах:

1. Провести анализ состава и структуры оборотных активов и оценить эффективность использования оборотного капитала.

Для анализа состава и структуры оборотных активов нам потребуется составить таблицу, где будет отражена сумма в рублях каждой статьи оборотного капитала, с помощью вертикального анализа рассчитан их удельный вес в общем объеме оборотных активов, и с помощью горизонтального анализа, для определения динамики изменения каждой статьи и рассчитан темп роста относительно начало года к концу.

По итогам расчёта, необходимо будет сделать выводы об изменении величин каждой статьи оборотных активов, степени рационального использования оборотных активов и причинах их изменений.

С помощью абсолютных и относительных показателей можно увидеть насколько быстро предприятие покрывает краткосрочные обязательства и непредвиденные расходы, так как для их покрытия именно оборотные активы является платежным средством.

Абсолютный показатель ликвидности - это показатель чистых оборотных активов, который показывает какая сумма останется у предприятия после погашения всех краткосрочных обязательств и рассчитывается по формуле:

$$ЧОА = ОБ - КО \quad (1)$$

Где, ЧОА - Чистые оборотные активы

ОБ - Оборотный капитал

КО – краткосрочные обязательства [48, с.255].

Важно, чтоб полученное значение было выше нуля, так как после погашения всех краткосрочных обязательств у предприятия должны остаться финансовые средства для продолжения текущей операционной деятельности.

Относительные показатели ликвидности – это коэффициенты ликвидности, которые показывают насколько обеспечены краткосрочные обязательства оборотными активами.

Из таких коэффициентов можно выделить следующие:

1. Коэффициент текущей ликвидности - показывает возможность компании покрывать краткосрочные обязательства только за счет оборотных активов, при этом данный коэффициент характеризует платежеспособность не только в данный момент, но и случае чрезвычайных обстоятельств. Чем выше показатель, тем лучше платёжеспособность у компании.

Рассчитывается он по следующей формуле:

$$КТЛ = ОА \div КО \quad (2)$$

Где, КТЛ – коэффициент текущей ликвидности

ОА – оборотные активы

КО – краткосрочные обязательства [48, с.255].

Значение данного коэффициента от 1,5 до 2,5 считается нормальным. Если значение ниже 1, то это может означать, что компания не может

покрывать свои текущие расходы. Если значение больше 3, то это говорит о том, что компания не рационально использует свои активы. Значение коэффициента может значительно меняться, как в большую, так и в меньшую сторону, но важно учитывать область деятельности предприятия, для того чтобы дать точную оценку текущей ликвидности.

2. Коэффициент срочной ликвидности. Для его расчёта в состав оборотных средств входят лишь высоко и средне ликвидные активы, такие как дебиторская задолженность с коротким сроком погашения, деньги на оперативных счетах, товар и готовая продукция, в остальном он схож с коэффициентом текущей ликвидности. Расчет данного показателя позволяет увидеть, сможет ли компания, в случаях столкновения с непредвиденными обстоятельствами, срочно оплатить свои краткосрочные обязательства.

Формула расчёта имеет вид:

$$K_{сл} = \frac{OA - Зпс}{КО} \quad (3)$$

где,  $K_{сл}$  - коэффициент срочной ликвидности

OA – оборотные активы

Зпс - запасы

КО - краткосрочные обязательства [48, с.258].

Оптимальным считается значение от 0,6 до 1, в этом случае можно будет сказать, что текущие долги предприятия будут покрыты за счет денежных средств и предстоящих поступлений от текущей деятельности.

3. Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть краткосрочной задолженности организация может погасить в ближайшее время за счет наиболее ликвидных активов.

Рассчитывается он по следующей формуле:

$$K_{ал} = \frac{ДС + КФВ}{КО} \quad (4)$$

где, Кал – коэффициент абсолютной ликвидности

ДС – денежные средства

Кфв – краткосрочные финансовые вложения

КО - краткосрочные обязательства [48, с.256].

Значение данного коэффициента должно быть более 0,2. Чем выше значение, тем лучше платёжеспособность организации, но стоит учесть еще и то, что высокий показатель может означать, что компания не все активы включает в оборот, тем самым не рационально их использует.

Показатели оборачиваемости отображают то, на сколько эффективно и интенсивно используются оборотные активы предприятия. Для анализа и оценки используются следующие показатели:

1. Коэффициент оборачиваемости, который показывает на сколько эффективно используются оборотные активы предприятия сколько денежных средств получает предприятие на 1 рубль вложенных оборотных средств. При показателе меньше 1 оборачиваемость активов низкая. Рассчитывается данный показатель по следующей формуле:

$$Kоб = Выр \div ОАср \quad (5)$$

где, Коб - коэффициент оборачиваемости

Выр- выручка

ОАср- среднее значение оборотных активов баланса [39, с.142].

2. Коэффициент длительности одного оборота показывает оборачиваемость оборотных средств в днях.

Рассчитывается данный показатель по следующей формуле:

$$Kдоб = КД \div Коб \quad (6)$$

где, Кдобр – коэффициент длительности одного оборота

Кд – количество дней анализируемого периода

Коб- коэффициент оборачиваемости активов [39, с.145].

3. Коэффициент загрузки оборотных средств - сумма оборотных активов компании, потраченного на производство 1 рубля готовой продукции.

$$K_{зоб} = O_{аср} \div Выр \quad (7)$$

где, КЗоб - Коэффициент загрузки оборотных средств

ОАср - среднее значение оборотных активов баланса

Выр – выручка. [39, с.143]

Если данный показатель снижается по сравнению с предшествующим годом, то значит компания эффективно использует оборотные средства.

Рентабельность оборотных активов является обобщающим показателем эффективности их использования, показывает сколько организация получает прибыли от продаж с каждого рубля, вложенного в оборотные средства и рассчитывается по формуле:

$$Poc\% = Чп \div O_{аср} \quad (8)$$

где, Roc - рентабельность оборотных средств

Чп - чистая прибыль

ОАср - среднее значение оборотных активов баланса [39, с.150].

У данного показателя отсутствуют рекомендуемые значения, поэтому при анализе рассматривается динамика коэффициента рентабельности в сопоставлении с аналогичными предприятиями и среднеотраслевыми значениями.

2. Определить подходы к формированию оборотного капитала.

Политика управления оборотными активами подразумевает три подхода к формированию оборотного капитала предприятия: агрессивный, умеренный, консервативный.

Консервативный подход предусматривает - увеличение резервов запасов в случае увеличения спроса на продукцию или в случае сложностей с приобретением материалов и сырья, увеличение дебиторской задолженности в случаях задержки инкассации, а также увеличение денежных средств на счетах организации. В данном случае предприятие обеспечивает себе финансовую и операционную стабильность и минимизирует риски неплатежеспособности, но при этом увеличение резервов сказывается на эффективности использования оборотных активов и уровне рентабельности.

Умеренный подход предусматривает создание оптимальных резервов в случаях непредвиденных сбоев в деятельности предприятия. Оптимальные резервы строятся таким путем, чтобы соблюдался баланс соотношения между уровнем риска неплатежеспособности и уровнем эффективного использования оборотных активов.

Агрессивный подход предусматривает минимизацию всех резервов оборотных активов, тем самым обеспечивая наиболее высокий уровень эффективности использования оборотных активов, но в случаях производственных сбоев есть риск финансовых потерь из-за недостатка запасов или денежных средств на счетах организации [14, с.155].

### 3. Оптимизировать объем оборотного капитала.

Оптимизировать объем оборотного капитала возможно через несколько моделей оптимизации отдельных его частей, такие как: модель оптимального размера запаса, модель оптимизации дебиторской задолженности и модель оптимизации денежных средств.

Из множества моделей управления запасами можно выделить две основные: модель оптимального размера заказа и модель периодической проверки. В первом случае модель дает возможность вычислить точку минимума запасов (по-другому её называют «Точка заказа»). Этот минимум

необходим для непрерывной работы предприятия, пока не получен новый заказ. Данная стратегия предполагает непрерывный контроль над состоянием запасов. Во втором случае, модель позволяет проверять уровень запасов через равные промежутки времени.

Следовательно, обобщенная модель управления запасами определяется следующим образом:

- при периодической проверке запасов необходимо обеспечить поставку ресурсов равную объему переменного размера заказа;
- при непрерывном контроле необходимо рассчитать минимальный уровень запасов, равный точке заказа и размещать их в данном оптимальном размере.

Для оптимизации дебиторской задолженности необходимо проводить ABC-анализ с помощью которого дебиторы разбиваются по удельному весу задолженности. С помощью данного анализа ответственные руководители могут отслеживать исполнение обязательств со стороны дебиторов, уделять внимание наиболее старым долгам и вовремя выставлять претензии по ним.

Оптимизировать уровень денежных средств можно с помощью модели Баумола. Данная модель подразумевает, что на предприятии будет определяться максимальный уровень денежных средств, который может располагаться на счетах компании, при достижении которого денежные средства будут вкладываться в ценные бумаги. Как только запас денежных средств будет минимальным для дальнейшего функционирования предприятия, ценные бумаги будут обналичивать, тем самым пополняя запас денежных средств [8, с. 303].

## 2 Анализ и оценка политики управления оборотными активами ООО «Эльдорадо»

### 2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Эльдорадо»

Компания «Эльдорадо» - российская сеть магазинов бытовой техники, электроники и товаров для дома. Торговая сеть «Эльдорадо» специализируется на оптовой и розничной продаже электроники под товарным знаком ЭЛЬДОРАДО.

Торговая сеть «Эльдорадо», основана в 1993 году Игорем Яковлевым в г. Самара. По настоящее время торговая сеть охватывает более 200 городов и насчитывает более 600 магазинов в разных регионах РФ.

Акционером «Эльдорадо» является группа «САФМАР», которая является одной из крупнейших финансово-промышленных групп в России. В ее состав входят калийные компании, нефтедобывающие и нефтеперерабатывающие холдинги, строительные, угольные корпорации, торговые и офисные центры, гостиничные и логистические комплексы. Группа «САФМАР» владеет в финансовой сфере такими активами как: страховыми и лизинговыми компаниями, банками, негосударственными пенсионными фондами.

Краткие реквизиты ООО «Эльдорадо» представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1- краткие реквизиты ООО «ЭЛЬДОРАДО»

Полное наименование	Общество с ограниченной ответственностью «Эльдорадо»
Страна	Россия
Регион	г. Москва
Юридический адрес	Россия, 125493, г. Москва, ул. Смольная, д.14
ИНН/КПП	7715641735/997350001
ОГРН	5077746354450
ОКПО	99704663

Общество является коммерческой организацией. Общество имеет обособленное имущество, является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, расчетный и иные счета в учреждениях банков,

круглую печать со своим наименованием, штампы и бланки, собственную эмблему, зарегистрированный в установленном порядке знак (знак обслуживания) и другие средства индивидуализации товарный.

Социальная деятельность компании носит трехуровневый характер.

1. Основная деятельность: ответственность перед потребителями.

Бизнес «Эльдорадо» социален по сути, бытовая техника и электроника является неотъемлемой и необходимой частью жизни миллионов жителей России. «Эльдорадо» видит свою социальную роль в том, чтобы улучшать жизнь покупателей, предлагая им лучшие решения в области потребительской электроники и бытовой техники по лучшим ценам.

2. Внутренняя социальная ответственность: ответственность перед сотрудниками.

Для того, чтобы обеспечить высокий уровень обслуживания покупателей, «ЭЛЬДОРАДО» привлекает в свою сферу людей профессиональных и инициативных, людей честолюбивых, амбициозных которые несут персональную ответственность за свой результат компании в целом.

В «ЭЛЬДОРАДО» предоставляется возможность профессионального роста и развития, активно развивает методы финансового и нефинансового стимулирования, повышающих производительность труда и раскрывает потенциал каждого сотрудника.

Развиваться в компании возможно через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации, формируя у сотрудников личную заинтересованность в долгосрочных перспективах собственного развития для самореализации.

3. Внешняя социальная ответственность: ответственность перед обществом.

Одна из составных частей социальной ответственности в компании – это благотворительность. Развитие волонтерства – это эффективный метод решения значимых проблем общества. Корпоративное волонтерство

предполагает добровольную деятельность работников на благо общества. Компания в свою очередь поддерживает и поощряет данное направление.

Данная организация имеет следующую структуру (Рисунок 2.1).

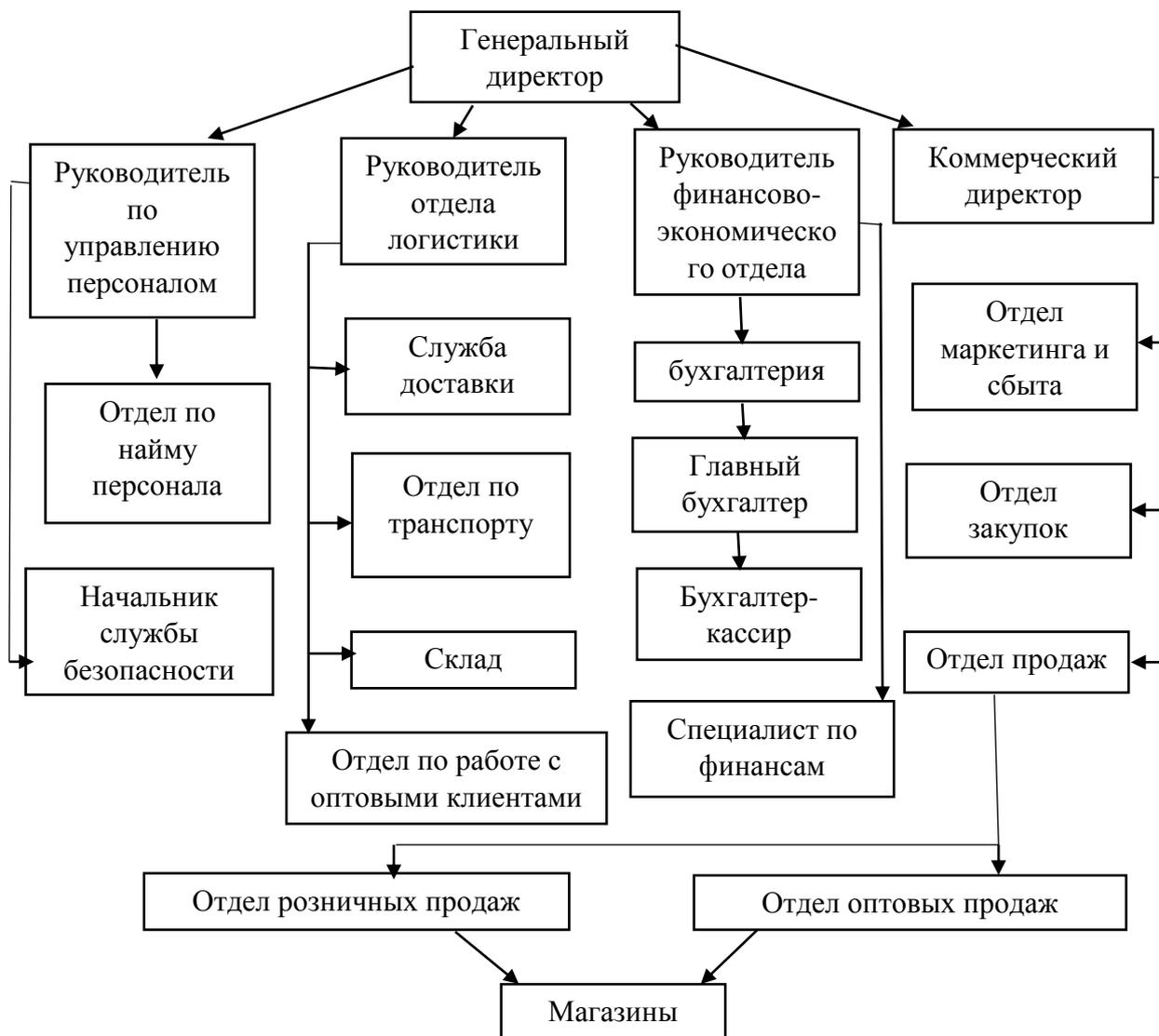


Рисунок 2.1 - Организационная структура коммерческой организации ООО «Эльдорадо»

Хозяйственная деятельность ООО «Эльдорадо» заключается в покупке, а затем перепродаже бытовой и техники, и электроники. Товар хранится на складах на территории оптовой базы, а также расположен и в магазинах. В основном данная организация занимается именно розничной продажей.

Одним из основных требований функционирования предприятий и их ассоциаций в условиях рыночной экономики являются безубыточность

хозяйственной и другой деятельности, возмещение расходов собственными доходами и обеспечение в определенных размерах прибыльности, рентабельности хозяйствования. Главная задача предприятия – хозяйственная деятельность, направленная на получение прибыли для удовлетворения социальных и экономических интересов членов трудового коллектива и интересов собственника имущества предприятия.

Рассмотрим экономические показатели ООО «Эльдорадо» (Таблица 2.2).

Таблица 2.2 - экономические показатели ООО «Эльдорадо»

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Темп прироста 2016 г. к 2015г.		Темп прироста 2017 г. к 2016г.		Темп прироста 2017 г. к 2015г.	
				(+,-)	%	(+,-)	%	(+,-)	%
1.Выручка, тыс. руб.	113 479 655	101 628 810	113 578 654	-11 850 845	-10,4	11 949 844	11,8	98 999	0,1
2.Себестоимость проданных товаров, тыс. руб.	90 415 948	102 105 113	95 985 788	11 689 165	12,9	-6 119 325	-6	5 569 840	6,2
3.Управленческие и коммерческие расходы, тыс. руб.	27 687 352	25 174 531	26 721 710	-2 512 821	-9,1	1 547 179	6,1	-965 642	-3,5
4.Прибыль от продажи, тыс. руб.	-4 635 645	-5 097 672	-9 198 893	-462 027	10	-4 101 221	80,5	-4 563 248	98,4
5.Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	1 839 502	1 819 003	-1 097 237	-20 499	-1,1	-2 916 240	-160,3	-2 936 739	-159,6
6.Чистая прибыль, тыс. руб.	1 416 041	1 743 037	-980 678	326 996	23,1	-2 723 715	-156,3	-2 396 719	-169,3
7.Стоимость основных средств, тыс. руб.	1 690 947	2 156 505	2 652 881	465 558	27,5	496 376	23	961 934	56,9
8.Стоимость активов, тыс. руб.	48 238 605	57 734 508	58 852 691	9 495 903	19,7	1 118 183	1,9	10 614 086	22

## Продолжение таблицы 2.2

9. Собственный капитал, тыс. руб.	3 558 709	7 033 746	5 811 108	3 475 037	97,6	-1 222 638	-17,4	2 252 399	63,3
10. Заемный капитал, тыс. руб.	43 804 896	49 832 762	54 110 283	6 027 866	13,8	4 277 521	8,6	10 305 387	23,5
11. Численность ППП, чел.	25 000	30 000	37 000	5 000	20	7 000	23,3	12 000	48
12. Производительность труда, тыс. руб. (1/11)	4539,2	3387,6	3069,7	-1 152	-25,4	-318	-9,4	-1 469	-32,4
13. Фондоотдача, руб. (1/7)	67,1	47,1	42,8	-20	-29,8	-4,3	-9,2	-24,3	-36,2
14. Оборачиваемость активов, раз (1/8)	2,4	1,8	1,9	-0,6	-25,2	0,1	9,6	-0,5	-18
15. Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли, % (6/9)*100%	39,8	24,8	-16,9	-15	-37,7	-42	-168,1	-57	-142,4
16. Рентабельность продаж, % (4/1)*100%	-4,1	-5,0	-8,1	-1	-18	-3	-62	-4	-98,3

Рассматривая данные приведенные в таблице 2.2, отражающие результат проведенного анализа основных показателей финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия – ООО «Эльдорадо» в динамике трех лет можно сделать следующие выводы: численность персонала с каждым годом растёт, но при этом производительность труда за три года снизилась на 32,4 %, это говорит о том, что компания не эффективно использует трудовые ресурсы, так как расширяя штат к концу 2017 года на 12 000 человек т.е. на 48%, выручка за три года увеличилась всего на 98 999 000 руб. Это связано с тем, что компания открывая новые магазины, за последние три года, набирает не квалифицированных и не профессиональных работников, на обучение которых нужно определённое время, соответственно, за время обучения, производительность труда будет ниже.

Фондоотдача показывает, сколько рублей выручки предприятие получило с каждого рубля, вложенного в производство. За три года фондоотдача

уменьшилась на 36,2%. То есть, компания вложила на 961 934 000 руб. больше денежных средств в основные средства за три года, но при этом выручка увеличилась на 0,1% или на 98 999 000 руб. Причина этому – закупка нового торгового оборудования и организационной техники, хозяйственный инвентарь и т.п., которые еще не амортизировались. Компания постоянно стремится к совершенствованию магазинов для создания комфортной обстановки как для своих сотрудников, так и для своих покупателей.

Из-за того, что оборачиваемость активов к концу 2016 года снизилась на 25,2%, и выросла стоимость активов на 19,7% в 2016 году выручка стала меньше на 11 850 845 000 руб., а концу 2017 оборачиваемость активов вновь увеличилась на 9,6% и составляет 1,9 раз в год, при этом выручка увеличилась по сравнению с 2015 годом на 0,1%, когда оборачиваемость активов была 2,4 раза за год. Если рассматривать бухгалтерский баланс данной организации (приложение А и приложение Б), в период с 2015 года по 2017 год можно увидеть, что в компании увеличились такие статьи как запасы, дебиторская задолженность и основные средства. То есть компания к концу 2017 года получила выручку на 11,8% больше, чем в 2016 г., так как увеличились оборотные активы на 1 118 183 000 руб. за этот же период и увеличилась оборачиваемость оборотных активов на 0,1 дня.

Рентабельность капитала в 2017 по сравнению с 2015 годом снизилась на 142,4%, так же с этого года к концу 2017 наблюдается снижение чистой прибыли на 169,3 %, и увеличение собственного капитала на 63,3%, это говорит о том, что размер капитала, вложенного в предприятие, не эффективно использовался и не принес за 2016 и 2017 года прибыли.

Рентабельность продаж к концу 2017 года так же осталась отрицательной. Чистая прибыль с каждым годом становится меньше и в 2017 году по сравнению с 2015 уменьшилась на 169,3%, хотя выручка за этот же период увеличилась на 0,1 %. Это может быть связано с возросшей конкуренцией на рынке, а именно сеть магазинов «DNS», которая сильно укрепило свои позиции на Российском рынке, при этом их основной оборот техники низкого ценового

сегмента. Компания ООО «Эльдорадо» реагирует на изменение цен и снижает их. Отсюда падает маржинальность данных товаров и как следствие этого - чистая прибыль компании.

На основе вышеуказанных показателей можно сказать, что компания «Эльдорадо» расширяя свою деятельность, а именно открывая новые магазины, набирая персонал, закупая товары новых категорий, тем самым расширяя свой ассортимент, в большей степени несет большие затраты и при этом увеличивая выручку всего на 0,1%. Для увеличения выручки необходимо разработать меры по увеличению продаж такие как: найти пути сокращения себестоимости товаров, рассмотреть целесообразность закупок товаров новых категорий и также оптимизировать ассортимент маржинальных товаров.

Не эффективное использование трудовых ресурсов и основных средств так же не приносит компании прибыль. В данном случае необходимо разработать меры по организации труда, механизации торговых процессов и подбору квалифицированных сотрудников, а также рассмотреть целесообразность закупки нового торгового оборудования и организационной техники.

## 2.2 Анализ и оценка эффективности использования оборотных активов ООО «Эльдорадо»

Анализ активов организации будет проведен по данным бухгалтерского баланса в соответствии со структурой таблицы 2.3, где будет отражена сумма в рублях каждой статьи оборотного капитала и рассчитан темп прироста относительно каждого года. В таблице 2.4 будет отражен удельный вес каждой статьи оборотных активов в общем объеме оборотных активов. Обработка информации, приведенной в аналитическом балансе, осуществляется методами горизонтального, вертикального и трендового анализа.

Таблица 2.3 - Показатели состава, структуры и динамики активов ООО «Эльдорадо»

Показатели	Сумма в тыс. руб.			Изменение (+,-)			Темп прироста в %		
	2015	2016	2017	2016 к 2015	2017 к 2016	2017 к 2015	2016 к 2015	2017 к 2016	2017 к 2015
Запасы	21 244 208	31 845 439	31 982 683	10 601 231	137 244	10 738 475	49,9	0,4	50,5
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	335 130	2 747 087	3 956 908	2 411 957	1 209 821	3 621 778	719,7	44,1	1081
Дебиторская задолженность	2 480 920	2 556 395	2 704 970	75 475	148 575	224 050	3,0	5,8	9,1
Финансовые вложения, за исключением денежных эквивалентов	7 254	9 774	8 524	2 520	-1 250	1 270	34,7	-12,8	17,5
Денежные средства и денежные эквиваленты	5 568 692	2 820 235	1 880 192	-2 748 457	-940 043	-3 688 500	-49,4	-33,3	-66,2
Прочие оборотные активы	314	270	268	-44	-2	-46	-14,0	-0,7	-14,6
Итого по разделу II	29 636 518	39 979 200	40 533 545	10 342 682	554 345	10 897 027	34,8	1,3	36,7

Таблица 2.4 – Удельный вес статей оборотных активов в общем объеме оборотных активов

Показатели	Сумма в тыс. руб.			Удельный вес в общем объеме оборотных активов в %		
	На 31 декабря 2015	На 31 декабря 2016	На 31 декабря 2017	На 31 декабря 2015	На 31 декабря 2016	На 31 декабря 2017
Запасы	21 244 208	31 845 439	31 982 683	71,68	79,66	78,9
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	335 130	2 747 087	3 956 908	1,13	6,87	9,76
Дебиторская задолженность	2 480 920	2 556 395	2 704 970	8,37	6,39	6,67
Финансовые вложения, за исключением денежных эквивалентов	7 254	9 774	8 524	0,024	0,024	0,021
Денежные средства и денежные эквиваленты	5 568 692	2 820 235	1 880 192	18,79	7,05	4,64
Прочие оборотные активы	314	270	268	0,0011	0,0007	0,0007
Итого по разделу II	29 636 518	39 979 200	40 533 545	100	100	100

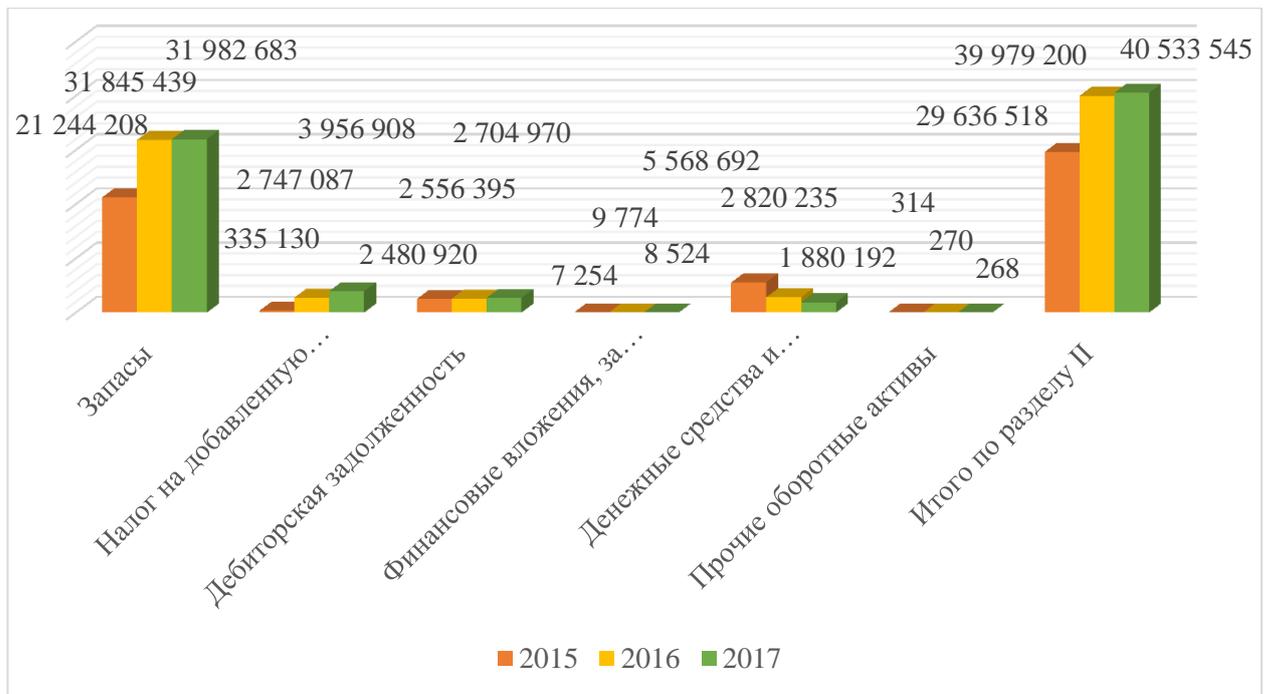


Рисунок 2.2 – Изменение динамики оборотных активов

Из рисунка 2.2 видно, что наибольший удельный вес и абсолютное значение в денежном выражении занимают запасы. Их величина к концу 2017 года составила 31 982 683 000 рублей, то есть за три года увеличилась на 50,5%. Удельный вес запасов в общей величине оборотных активов увеличился в 2017 году по сравнению с 2015 и составляет 78,9 %, что на 7,22% больше чем в 2015 году и на 0,76% меньше чем в 2016 году. Данные о составе запасов в рисунке 2.2 и в таблицах 2.3, 2.4 показывают, что основную часть в ООО «Эльдорадо» составляют запасы - бытовая техника, электроника и товары для дома. Рост запасов в компании связан с расширением ассортимента товаров новых категорий, такие как: инструменты, товары для мам и детей, товары для дачи и дома. Как и говорилось ранее, компания постоянно совершенствуется, и закупка данных товаров направлена на то, чтобы покупатели могли приобрести в магазинах все необходимое для дома начиная с бытовой техники и заканчивая игрушками для детей.

Кроме того, необходимо обратить внимание на то, что дебиторская задолженность также в компании растёт и к концу отчетного периода выросла

на 9,1% или на 224 050 000 руб. Но удельный вес в общем объеме оборотных активов наоборот снизился и к концу 2017 года составил 6,67%. Из-за роста дебиторской задолженности, компания не получает выручку, а, следовательно, и прибыль. Как рассматривалось ранее в таблице 2.2 выручка к концу 2017 года выросла всего на 0,1 % по сравнению с 2015 годом, то есть не видя работу по расчёту с дебиторами компания не получает денежные средства, что говорит о повышении операционных рисков компании и в последствии может негативно сказаться на её деятельности.

Так же наблюдается рост такой статьи, как налог на добавленную стоимость. По сравнению с 2015 годом в 2017 году общий объем ее увеличился на 1081% и составил 3 956 908 000 руб. Удельный вес в общем объеме оборотных активов к концу 2017 года составил 9,76%, когда в 2015 году был всего 1,13 %. Данный рост налога на добавленную стоимость можно связать, как и со значительным ростом запасов, так и с тем, что в компании стало снижаться качество налогового учета и не предъявляется НДС к возмещению из бюджета или же закупка товаров происходит по завышенным ценам. Налоговый риск в данном случае у компании ООО «Эльдорадо» к концу 2017 года сильно возрос.

Сумма денежных средств, в свою очередь, к концу 2017 года стала меньше на 66,2% и составляет 1 880 192 000 руб., когда два года назад общая сумма денежных средств была 5 568 692 000 руб. Учитывая, что сумма запасов за два года увеличилась на 50,5%, то можно предположить, что денежные средства были потрачены на расширение ассортиментов товара. Данное снижение денежных средств также свидетельствует о снижении платежеспособности компании, так как при срочной выплате краткосрочных обязательств в первую очередь заемные средства покрываются за счет денежных средств, размещенных на расчетных счетах компании.

Исходя из данных бухгалтерского баланса ООО «Эльдорадо» (приложение А и приложение Б), можем рассчитать удельный вес оборотных

активов в общем объеме активов. Расчет данных показателей приведен в таблице 2.5

Таблица 2.5 – Соотношение активов ООО «Эльдорадо»

Показатель	Сумма в тыс. руб.			Удельный вес в %		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Внеоборотные активы тыс. руб.	18 602 087	17 755 308	18 319 146	38	30	31
Оборотные активы тыс. руб.	29 636 518	39 979 200	40 533 545	62	70	69
Итого активов тыс. руб.	48 238 605	57 734 508	58 852 691	100	100	100



Рисунок 2.3 – Удельный вес оборотных активов в общем объеме активов

В таблице 2.5 отражены оборотные активы, фактически существующие в анализируемой организации. Согласно рисунку 2.3, составленной на основании данных приведённых в таблице 2.5, можно сделать вывод, что совокупная величина оборотных активов за все три года превышает величину внеоборотных активов. Кроме того, с каждым годом наблюдается значительное увеличение оборотного капитала, его удельный вес в 2017 году по сравнению с 2015 увеличился на 7% и составил 69% или 40 533 545 000 рублей от всех активов. Рост оборотного капитала в данном случае связан с расширением

предприятия и может считаться положительным фактором, но как рассматривалось ранее в таблице 2.3 и таблице 2.4 увеличиваются не только запасы, но и дебиторская задолженность и налог на добавленную стоимость, что приводит к определенным рискам для дальнейшего функционирования организации.

На основании приведенных таблиц и диаграмм можно сделать следующий вывод: в общем объеме активов организации большая часть принадлежит оборотным активам и составляет в 2017 году 69 %. Оборотный капитал в 2017 по сравнению с 2015 годом увеличился на 7%. Судя по таблицам 2.3 и 2.4, можно сделать вывод, что в оборотных активах наибольшее значение принадлежит статье «запасы», которая увеличилась за два года на 50,5% за счет расширения предприятия, расширения ассортимента товаров и так же из-за увеличения дебиторской задолженности на 6,67%, что приводит к несвоевременной отгрузке товаров и росту запасов. Налог на добавленную стоимость так же с каждым годом растет и к концу 2017 года общая сумма составила 3 956 908 000 рублей, что на 1081% больше чем наконец 2015 года. Можно предположить, что связано это либо с увеличением цен на закупаемую продукцию, либо с тем, что в компании низкое качество контроля налогового учета.

Для того, чтобы определить достаточно ли у компании оборотных активов и насколько быстро ООО «Эльдорадо» может покрывать краткосрочные обязательства и непредвиденные расходы, в таблице 2.6 будут рассчитаны абсолютные и относительные показатели ликвидности.

Таблица 2.6 – Расчёт абсолютных и относительных показателей ликвидности

Показатели	Сумма в тыс. руб.			Изменения (+,-)		
	2015	2016	2017	2016 к 2015	2017 к 2016	2017 к 2015
1.Оборотные активы тыс. руб.	29 636 518	39 979 200	40 533 545	10 342 682	554 345	10 897 027
2.Запасы тыс. руб.	21 244 208	31 845 439	31 982 683	10 601 231	137 244	10 738 475

Продолжение таблицы 2.6

3. Денежные средства тыс. руб.	5 568 692	2 820 235	1 880 192	-2 748 457	-940 043	-3 688 500
4. Финансовые вложения тыс. руб.	7 254	9 774	8 524	2 520	-1 250	1 270
5. Краткосрочные обязательства тыс. руб.	40 143 404	41 203 447	49 241 152	1 060 043	8 037 705	9 097 748
Абсолютный показатель ликвидности (1-5) тыс. руб.	-10 506 886	-1 224 247	-8 707 607	9 282 639	-7 483 360	1 799 279
Коэффициент текущей ликвидности (1/5)	0,74	0,97	0,82	0,23	-0,15	0,08
Коэффициент срочной ликвидности ((1-2)/5)	0,21	0,20	0,17	-0,01	-0,02	-0,04
Коэффициент абсолютной ликвидности ((3+4)/5)	0,14	0,07	0,04	-0,07	-0,03	-0,10

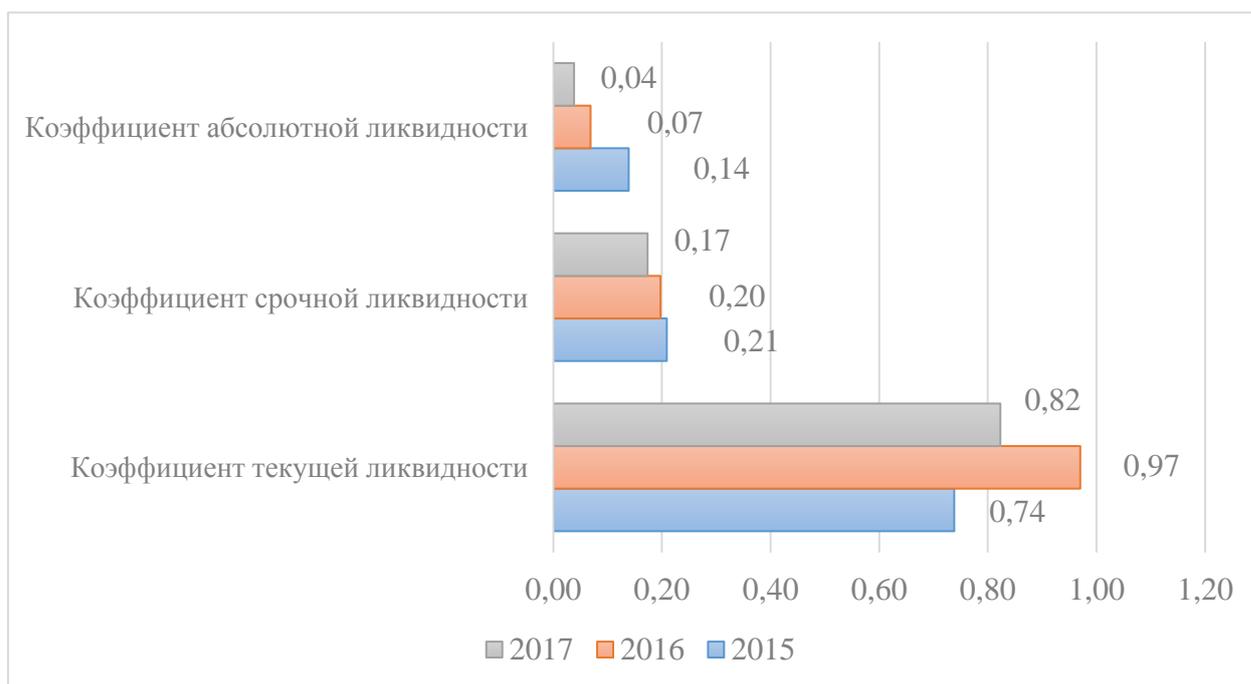


Рисунок 2.4 - Изменение коэффициентов ликвидности

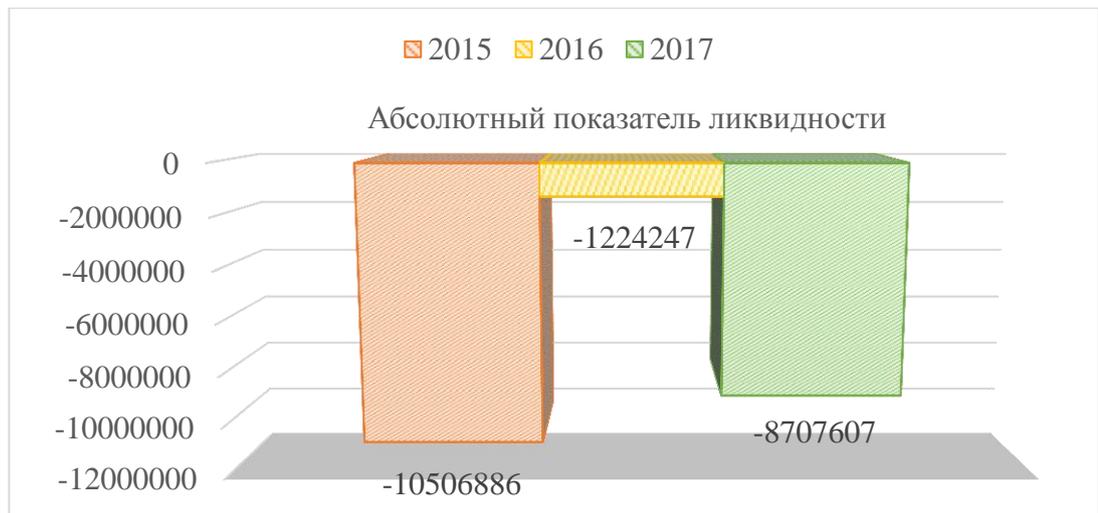


Рисунок 2.5 - Изменение абсолютного показателя ликвидности

Рассмотрев показатели ликвидности в таблице 2.6 и рисунке 2.4 и 2.5 можно сделать выводы, что абсолютный показатель ликвидности показывает сколько денежных средств останется у компании, если погасят все краткосрочные обязательства. Следовательно, в 2015 году сумма краткосрочных обязательств превышала оборотные активы на 10 506 886 000 руб., в 2016 году на 1 224 247 000 руб., а в 2017 на 8 707 607 руб., отсюда можно сделать вывод, что на протяжении трех лет компания не может погасить все краткосрочные обязательства за счет оборотных активов, а также у компании нет резервов для расширения деятельности.

Если рассматривать коэффициент текущей ликвидности, то в 2016 году платежеспособность компании была выше т.к. коэффициент текущей ликвидности равен 0,97, что на 0,23 больше, чем в 2015 г. и на 0,15 больше, чем в 2017 году. В течение трех лет данный показатель был меньше 1, соответственно сразу можно сделать вывод, что компания не могла покрывать свои текущие расходы и находилась в состоянии финансового риска.

Коэффициент срочной ликвидности во многом схож с коэффициентом текущей ликвидности, но отличается лишь тем, что в его расчет включены только наиболее ликвидные оборотные активы и исключены запасы, и расчет

позволяет увидеть сможет ли компания срочно расплатится со своими текущими обязательствами.

В таблице 2.6 произведен расчет данного коэффициента, где показатель начиная с 2015 года к 2016 упал на 0,01, а в 2017 по сравнению с 2016 упал еще 0,03. За три года значение данного коэффициента ниже 0,6, то есть ниже нормы, соответственно, можно сделать вывод, что долги предприятия не смогут быть покрыты только за счет ликвидных активов.

Коэффициент абсолютной ликвидности значительно падает за последние 3 года и к концу 2017 года его значение 0,04, что на 0,10 меньше чем в 2015 году и на 0,03 меньше, чем в 2016 году. Учитывая, что данный показатель ниже 0,2, то есть ниже нормы, то можно сделать вывод о том, что платёжеспособность в компании падает, а все из-за того, что за два года сумма денежных средств на счетах значительно уменьшилась, а именно на 3 688 500 000 руб., что на 66,2% меньше чем в 2015 году, соответственно, погасить свои долги в 2017 году, только за счет денежных средств, находящихся на текущих счетах компании, и за счет предстоящих поступлений от финансовых вложений, компания не сможет, необходимо будет привлекать дополнительные средства для погашения краткосрочных обязательств

Для того, чтобы оценить эффективность использования оборотных средств в ООО «Эльдорадо», будут рассчитаны коэффициенты оборачиваемости, приведенные в пункте 1.1.

Таблица 2.7 – Оценка оборачиваемости активов в ООО «Эльдорадо»

Показатели	Сумма в тыс. руб.			Изменения (+,-)		
	2015	2016	2017	2016 к 2015	2017 к 2016	2017 к 2015
Выручка тыс. руб.	113 479 655	101 628 810	113 578 654	-11 850 845	11 949 844	98 999
Оборотные активы тыс. руб.	29 636 518	39 979 200	40 533 545	10 342 682	554 345	10 897 027

Продолжение таблицы 2.7

Чистая прибыль тыс. руб.	1 416 041	1 743 037	-980 678	326 996	-2 723 715	-2 396 719
Коэффициент оборачиваемости (руб.)	3,83	2,54	2,8	-1,29	0,26	-1,03
Коэффициент длительности одного оборота за 360 дней (дни)	94	142	128	48	-13	34
Коэффициент загрузки оборотных активов (руб.)	0,26	0,39	0,36	0,13	-0,04	0,1
Рентабельность оборотных активов (%)	4,8	4,4	-2,4	-0,4	-6,8	-7,2

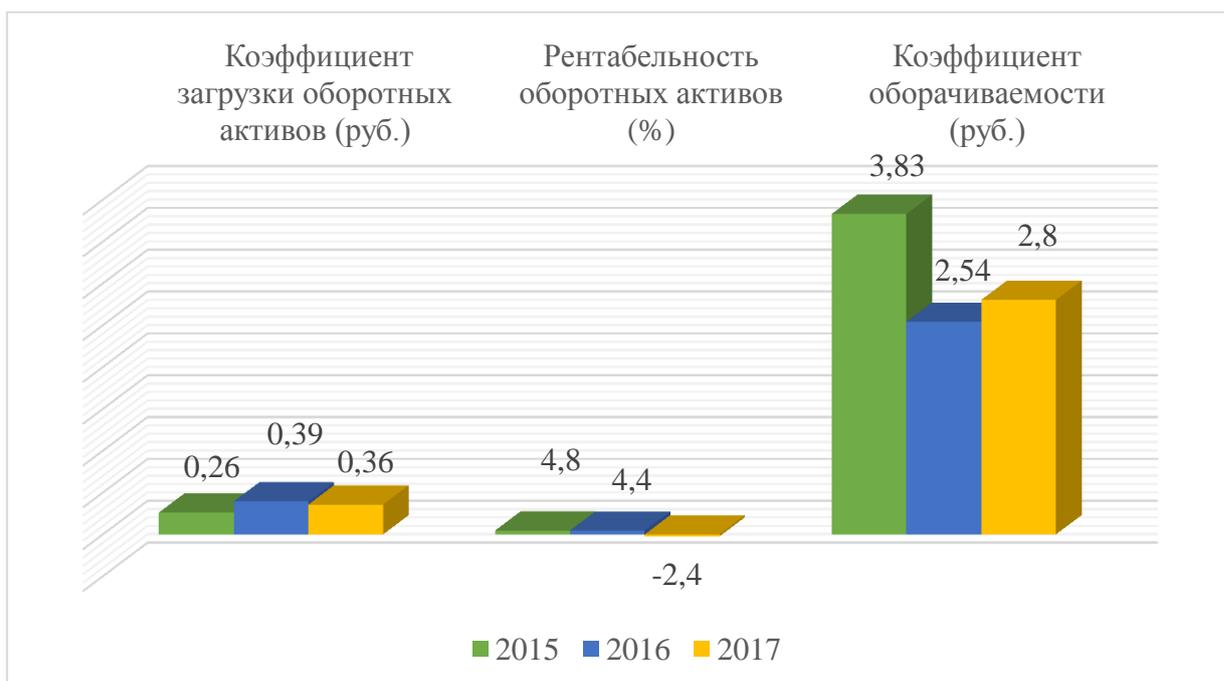


Рисунок 2.6 – Изменение показателей эффективности использования оборотных активов

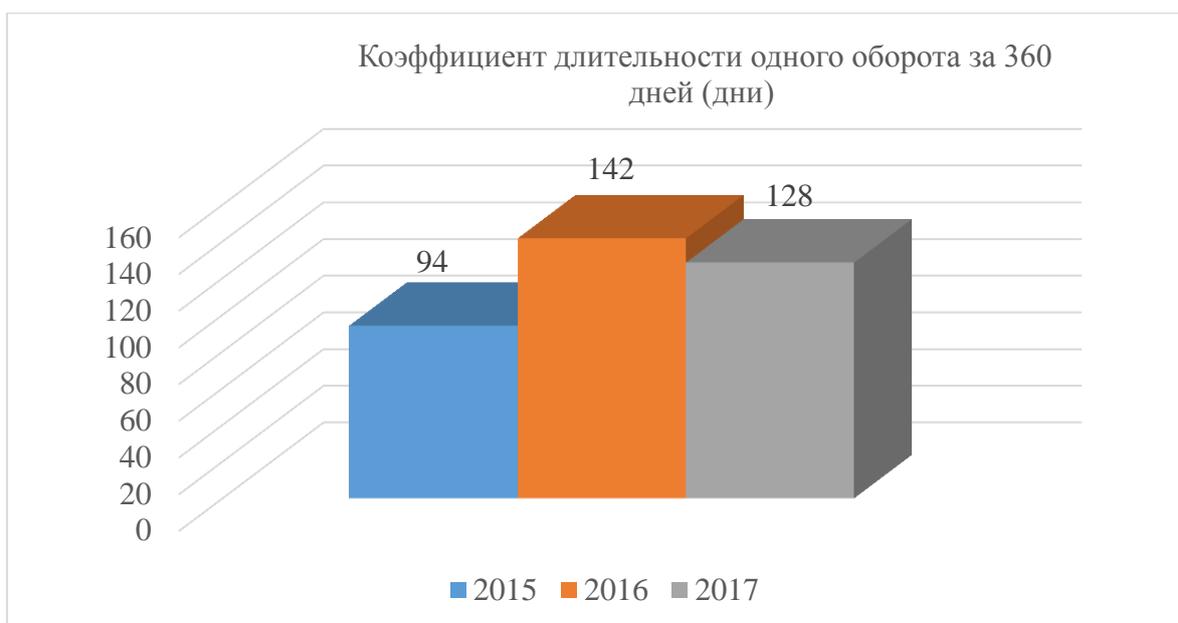


Рисунок 2.7 – изменение коэффициента длительности одного оборота

Как видно из рисунка 2.6 составленного на основании данных приведенных в таблице 2.7, что самый низкий коэффициент оборачиваемости был в 2016 году, когда на 1 рубль оборотных активов компания получала 2,54 рубля выручки, и общая сумма выручки составила 101 628 810 000 руб., что меньше чем в 2015 и в 2017 гг. К концу 2017 года данный показатель вырос и составляет 2,8 руб. С учетом того, что сумма оборотных активов к концу 2017 года по сравнению с 2015 годом выросла на 10 897 027 000 руб., а выручка всего на 98 999 000 руб. или 0,01%, то можно сделать вывод, что руководство компании больше вкладывает в свое предприятие, не эффективно использует оборотные активы, теряя при этом выручку.

Оборачиваемость оборотных активов напрямую зависит от количества оборотов, которые совершают активы за весь год. Согласно рисунку 2.7 можно сказать, что самая высокая оборачиваемость была в 2015 году и составляла 94 дня, при этом и выручка с 1 рубля оборотных активов была 3,83 руб. В 2017 году по сравнению с 2015 данный показатель вырос на 34 дня, отсюда и упал коэффициент оборачиваемости активов на 1,03 руб.

Коэффициент загрузки оборотных активов показывает сумму оборотных средств, потраченных на реализацию 1 рубля готовой продукции.

У данного коэффициента нет определенного значения, но если сравнивать его в динамике трех лет, то можно сделать следующие выводы, что в 2015 году компания потратила на 0,13 коп. меньше, чем в 2016 г. и на 0,1 коп. меньше чем в 2017 году, при этом выручка с 1 рубля вложенных активов была максимальной в сравнении трех лет. Следовательно, можно сказать, что к концу 2015 года при меньших затратах и вложениях компания реализовала больше товаров и соответственно получила больше прибыли.

Рентабельность оборотных активов в свою очередь с каждым годом значительно падает. Даже не смотря на рост оборотных активов в 2016 году по сравнению с 2015 рентабельность упала на 0,4%, а к концу 2017 года рентабельность оборотных активов стала меньше 0 и составляет -2,4%. Связанно это с тем, что чистой прибыли в компании в 2017 году нет, она наоборот отработала в убыток.

Увеличение оборотного капитала, как рассмотрели ранее, связано непосредственно с ростом запасов, дебиторской задолженности и налога на добавленную стоимость.

Увеличивается сумма запасов за счет расширения ассортимента товаров, расширения магазинов, но даже не смотря на то, что количество запасов увеличивается, выручка при этом выросла к концу 2017 года по сравнению с 2015 всего на 0,1%, а это связано еще и с увеличением дебиторской задолженности, которая к концу 2017 года стала на 13% больше за последние два года. Не видя работу с дебиторами, компания не получает прибыль. Кроме того, учитывая, что в компании начали продавать товары новых категорий такие как: товары для детей и мам, товары для дома и дачи, и не все покупатели знают о наличии данного ассортимента в магазинах, соответственно продаются данные товары меньше, чем бытовая техника и электроника, отсюда и оборачиваемость активов меньше, и выручка с 1 рубля оборотных активов тоже меньше.

Рассмотрев ликвидность данного предприятия, можно сделать вывод, что в целом компания к концу 2017 года является неплатежеспособной, даже не

смотря на то, что сумма оборотного капитала за три года увеличилась на 10 897 027 000 руб., увеличилась и сумма краткосрочных обязательств на 9 097 748 000 руб. и превышает оборотные активы на 8 707 607 000 руб. Также к концу 2017 г. в компании сумма денежных средств на счетах за последние 2 года стала меньше на 3 688 500 000 руб., что не позволит срочно покрыть непредвиденные расходы без привлечения дополнительных средств, что может привести к финансовым рискам.

Оценив эффективность использования оборотных активов, можно сказать что оборачиваемость активов снизилась к концу 2017 г. на 1,03 руб., так как снизилось количество оборотов на 34 дня, которые проходят активы за весь год. Рентабельность активов в свою очередь падает, так как меньше становится чистая прибыль и к концу 2017 года составляет -2%.

Организация с каждым годом расширяется, развивается и для того, чтобы рентабельность оборотного капитала не снижалась, повышалась выручка с 1 рубля оборотных активов, и была эффективность от использования оборотных средств в дальнейшем необходимо оптимизировать такие статьи оборотных активов, как дебиторская задолженность, запасы и налог на добавленную стоимость.

### 3 Мероприятия, направленные на совершенствование политики управления оборотными активами ООО «Эльдорадо»

Проанализировав оборотный капитал ООО «Эльдорадо», выяснилось, что к концу 2017 года значительно увеличилась доля и сумма оборотных средств за счет увеличения таких статей как: запасы, дебиторская задолженность и налог на добавленную стоимость. Дальнейшее увеличение данных статей может привести к дополнительным рискам, а именно к риску снижения платежеспособности, налоговый риск и риск потери выручки.

Увеличение статьи «Запасы» может говорить о том, что компания расширяет свою деятельность и это является положительным фактором или же о накоплении сверхнормативных запасов, что приводит к снижению оборачиваемости активов. В данном случае, рассчитав в пункте 2.2. оборачиваемость активов, выяснилось, что она снижается, из-за увеличения ассортимента товаров, который медленнее продается и соответственно это является поводом для оптимизации запасов.

Оптимизировать запасы нужно исходя из проблем их реализации, а как правило труднореализуемыми товарами являются устаревшие модели, техника с браком или по-другому - неликвидный товар.

После того как мы определим неликвидный товар, нам необходимо отчистить склады от них различными способами, такими как например:

1. Списание бракованных товаров и возврат их поставщику для дальнейшей компенсации их стоимости.
2. Стимулирование на продажи. Если вернуть товар поставщику нет возможности, необходимо стимулировать на продажи товаров, остатки которых превышают максимальный уровень. Способ стимулирования зависит от товара, самый распространенный – это распродажи.

«Распродажа — реализация какого-либо товара по сниженным ценам; организованный процесс снижения цен на товары разных категорий, целью

которого является освобождение складских и торговых площадей для поступления нового товара [29 с.20]».

3. Мотивирование сотрудников. Главный ключ к продажам в розничной торговле является компетентный и замотивированный сотрудник. Для того, чтобы сократить товарный запас на складах необходимо определить ответственных, замотивировать их на реализацию неликвидных товаров и определить размер вознаграждения, если отклонение фактического значения величины товаров на складе от нормативного находится в пределах установленного процента.

4. Соблюдение правил мерчендайзинга. Для того, чтобы продать неликвидный товар необходимо использовать все правила мерчендайзинга, например, выставлять товар на уровне глаз, так как в этом случае покупатели быстрее приобретают товар, ведь удобнее всегда взять то, что находится перед ним или же ставить недорогой товар по соседству с дорогим аналогом, так как каждый покупатель хочет приобрести товар по выгоднее, и разница в цене всегда является стимулом для покупки.

Учитывая, что в компании начали продавать товары новых категорий их объем значительно увеличил объем запасов. Но данные товары можно считать, как труднореализуемые так как с их закупкой, выручка увеличилась всего на 0,1% из-за того, что не все покупатели знают о наличии данных товаров в магазинах. В данном случае повысить продажу товаров новых категорий можно с помощью промо-акций и дополнительной рекламы: раздача листовок, реклама на телевидение, размещение рекламных щитов на более приоритетных местах, где проходит больше всего людей, ведь реклама- это двигатель торговли.

Из-за увеличения дебиторской задолженности компания не получает прибыль, для того, чтобы не возникли операционные риски и задолженность не увеличивалась с годами необходимо ввести в компанию информационную систему по управлению дебиторской задолженности.

В компании ООО «Эльдорадо» к дебиторам относятся юридические лица, которые приобретают товары и оплачивают их по выставленному в магазинах

счета. После выставления счета контрагенту необходимо его оплатить и обратиться в магазин для получения товара. Но в связи с тем, что многие представители юридического лица оплачивают товар, но не забирают его или забирают с опозданием, или в магазинах забывают отгрузить товар, а денежные средства компания получает только после отгрузки, то возникает дебиторская задолженность, которая со временем растёт. Кроме того, при выставлении счета блокируется товар на складах, который невозможно в дальнейшем реализовать, до момента аннулирования счета, в случаях если дебитор решил отказаться от товара.

Также в компании к дебиторам относятся вендоры – юридические лица, которые работают от определённого товарного бренда и предоставляют нам свои услуги такие как: предоставление бренд-зоны, предоставление рекламных постеров и рекламных роликов, на которых презентуется их товар. Компания ООО «Эльдорадо», предоставляя места для бренд-зон, рекламных постеров и транслируя ролики в магазинах и по телевидению, получает денежное вознаграждение. Также каждый из вендоров запускают акции совместно с «Эльдорадо», в данном случае компания «Эльдорадо» предоставляет скидку на товар, а размер скидки, который получает покупатель и денежное вознаграждение при достижении определенного плана продаж выплачивает компании вендор. В организации работа с вендорами так же ведется через выставление счета для перечисления денежных средств.

Для того, чтобы сократить общую сумму дебиторской задолженности именно с контрагентами, необходимо ввести в компанию такую систему, которая смогла бы сортировать дебиторов на: проблемных, которые оплачивают счет, но не забирают товар вовремя, на повышенных к риску – это те, которые выставляют счет, но не оплачивают его и на надёжных, которые и оплачивают счет и забирают товар вовремя.

В системе бы отображался срок выставления счета для его оплаты, контактные данные представителя юридического лица. С помощью этой системы руководители смогли бы отслеживать каждый выставленный и

оплаченный счет, формировали бы отчет по общему количеству дебиторов, разбивая на группы по каждому региону и по каждому типу. В свою очередь ответственные за корпоративный отдел в каждом регионе просматривая данный отчет связывался бы с каждым контрагентом напоминая тем самым необходимость оплатить счет, забрать товар или аннулировали бы счета в случаях отказа от товара.

Кроме того, система бы автоматически аннулировала бы те счета которые не оплачены вовремя, тем самым разблокировав товар на складах. Также те счета, которые оплачены, но товар не отгружен в определенный срок – по ним бы денежные средства возвращались обратно юридическому лицу, счет в данном случае аннулировался бы, разблокировав тем самым товар, который в последующем можно было бы продать.

Если рассматривать работу с вендорами, то такая система тоже бы позволила значительно сократить сумму задолженности. В данном случае система бы сортировала дебиторов на: дебиторов, которые не оплачивают счет; дебиторы, которые оплачивают счет, но не вовремя и на дебиторов, по которым уже есть задолженность и которые не выполняют свои обязательства в добровольном порядке.

Анализируя данную отчетность, ответственные руководители смогли бы оценить риски неплатежей, определенных вендоров и при заключении последующих контрактов учитывали бы задолженность и предусматривали бы получение гарантии исполнения обязательств.

С помощью данной системы руководители смогли бы вовремя передавать информацию в юридический отдел, которые с вою очередь выставляли бы компаниям – вендорам претензии, за оплату по счетам.

Я считаю, что внедрение такой информационной системы позволило бы своевременно принимать управленческие решения, значительно сократить риски по оплате счетов и отгрузке товаров, обеспечило бы осуществление контроля со стороны одного сотрудника организации и полностью бы автоматизировало процесс работы с дебиторской задолженностью.

Для сокращения налогов на добавленную стоимость по приобретенным ценностям необходимо провести аудит налогового учета. Возможно в компании неудовлетворительная организация документооборота, что не позволяет вовремя предъявлять НДС к возмещению из бюджета.

Если рассматривать баланс ООО «Эльдорадо» (приложение А и приложение Б), то увеличение НДС можно так же связать с увеличением запасов в организации. В данном случае необходимо выяснить не происходит ли закупка товаров по завышенным ценам или же не закупается компания у неблагонадежных поставщиков. Если же всё-таки закупка происходит по завышенным ценам, то целесообразно будет сменить поставщиков или договориться о более выгодных условиях закупок.

Эффективность использования данных мероприятий приведена в таблице 3.1 и рисунке 3.1.

Таблица 3.1 – Прогноз от использованных мероприятий

Показатели	2016	2017	Прогноз	Эффект
Выручка	101 628 810	113 578 654	121 600 635	8 021 981
Оборотные активы	39 979 200	40 533 545	40 533 545	-
Коэффициент оборачиваемости (руб.)	2,54	2,8	3	0,2
Коэффициент длительности одного оборота за 360 дней (дни)	142	128	120	-8
Коэффициент загрузки оборотных активов (руб.)	0,39	0,36	0,33	0,03

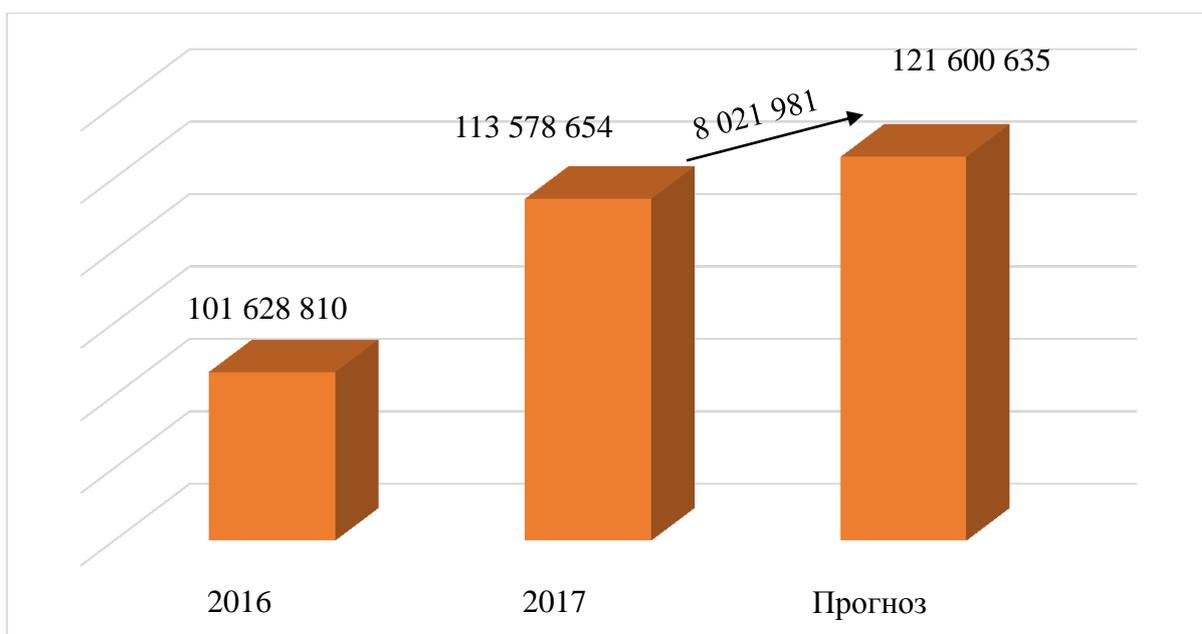


Рисунок 3.1 – Эффект от использованных мероприятий

Если применив все вышеуказанные мероприятия в ООО «Эльдорадо» и длительность одного оборота было бы сокращено на 8 дней, то по прогнозу длительность одного оборота активов стала бы меньше и составляла 120 дней, и соответственно коэффициент оборачиваемости в данном случае ровнялся бы 3 руб., что на 0,2 руб. больше чем в конце 2017 года, соответственно, компания стала бы больше получать денежных средств от одного оборота активов. При той же сумме оборотных активов по прогнозу выручка стала бы к концу 2017 года на 8 021 981 000 руб. больше, и составила бы 121 600 635 000 рублей. При том, что длительность одного оборота снижается, оборачиваемость капитала растёт, и затраты на 1 рубль реализованной продукции становится меньше на 0,03 руб. и по прогнозам составили бы к концу 2017 года 0,33 руб. Применяя вышеуказанные мероприятия в компании ООО «Эльдорадо» эффективность использования оборотных активов и прибыльность будет расти.

## Заключение

В данной бакалаврской работе выяснили, что цель политики управления оборотными активами – это обеспечить долгосрочную и эффективную производственную деятельность предприятия за счет точно определения объема и структуры оборотного капитала и определения источников их покрытия.

Как показали практические расчеты, у компании ООО «Эльдорадо» в 2017 году потребности в оборотных активах нет, а наоборот удельный вес оборотных средств в общем составе активов составляет большую часть, а именно 69%. Большая часть в оборотных активах принадлежит статье «запасы», сумма которых составляет к концу 2017 года 31 982 683 000 руб., и которая за последние три года увеличилась на 50,5%. Рост запасов в компании связан с расширением деятельности организации, а также с закупкой товаров новых категорий, такие как: инструменты, товары для мам и детей, товары для дачи и дома.

Также в компании за последние два года наблюдается рост дебиторской задолженности, которая к концу года увеличилась на 9,1% и составила 2 704 970 руб., а не видя работу по расчёту с дебиторами компания не получает денежные средства, что говорит о повышении операционных рисков компании и в последствии может негативно сказаться на её деятельности.

Также наблюдается рост такой статьи, как налог на добавленную стоимость. По сравнению с 2015 годом в 2017 году общий объем ее увеличился на 1081% и составил 3 956 908 000 руб. Удельный вес в общем объеме оборотных активов к концу 2017 года составил 9,76 %, когда в 2015 году был всего 1,13%. Резкий скачок роста налога на добавленную стоимость можно связать, как и с закупкой товаров по завышенным ценам, так и с тем, что в компании стало снижаться качество налогового учета и не предъявляется НДС к возмещению из бюджета.

Исследования анализа ликвидности показали, что в целом компания к концу 2017 года является неплатежеспособной, даже не смотря на то, что сумма

оборотного капитала за три года увеличилась на 10 897 027 000 руб., увеличилась и сумма краткосрочных обязательств на 9 097 748 000 руб., и общая сумма краткосрочных обязательств превышает оборотные активы на 8 707 607 000 руб. Также значение коэффициента срочной ликвидности ниже 0,6 и абсолютной ликвидности ниже 0,2, то есть ниже нормы. Так как в их расчет берутся только более ликвидные оборотные активы, в которые не входят запасы, то можно сделать вывод, что долги предприятия не смогут быть покрыты только за счет денежных средств, находящихся на текущих счетах компании, и за счет предстоящих поступлений от финансовых вложений, необходимо будет привлекать дополнительные средства.

Оценив эффективность использования оборотного капитала, можно сказать, что оборачиваемость активов за два года снизилась на 1,03 рубля, связано это с увеличением на 34 дня длительности одного оборота за весь год, который совершают активы преобразуясь в деньги. Рентабельность оборотных средств к концу 2017 года -2,4%, связано это с тем, что компания в 2017 году не получила чистой прибыли, а наоборот отработала в убыток.

Организация с каждым годом расширяется и развивается, и для того, чтобы рентабельность оборотного капитала не снижалась и была эффективна от использования оборотных активов в дальнейшем необходимо оптимизировать такие статьи как дебиторская задолженность, запасы и налог на добавленную стоимость.

В части запасов необходимо пересмотреть маркетинговую и сбытовую политику и не допускать накопления запасов на складах компании. А чтобы сократить общую сумму дебиторской задолженности необходимо ввести в компанию такую аналитическую систему, с помощью которой руководители смогли бы отслеживать кто из дебиторов выполняет свои обязательства, а кто нет. В соответствии с этим вовремя бы выставлялись претензии за оплату по счетам, и компания быстрее бы получала прибыль.

Для сокращения налогов на добавленную стоимость по приобретенным ценностям необходимо провести аудит налогового учета, и оптимизировать

налоговые выплаты для перечисления в бюджет, а также проанализировать по каким ценам происходит закупка товар и если же всё-таки закупка происходит по завышенным ценам, то целесообразно будет сменить поставщиков или договорится о более выгодных условиях закупок.

Если применить вышеуказанные мероприятия в ООО «Эльдорадо» и тем самым уменьшив длительность одного оборота до 120 дней, то компания с 1 рубля активов получала бы 3 рубля выручки, тем самым увеличив общую выручку на 8 021 981 000 руб., и к концу года она составила бы 121 600 635 000 рублей.

В итоге цель бакалаврской работы была достигнута, задачи решены. Изложенный теоретический материал, результаты исследования и предложенные рекомендации могут служить материалом для более глубокого понимания механизма анализа и оценки оборотных активов и для повышения эффективности деятельности организации.

## Список используемой литературы

1. Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 06.03.2018) "О формах бухгалтерской отчетности организаций" (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 N 18023)
2. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 31.12.2017) "О бухгалтерском учете"
3. Федеральный закон "О консолидированной финансовой отчетности" от 27.07.2010 N 208-ФЗ (ред. от 31.12.2017)
4. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 07.03.2018) "Об акционерных обществах"
5. Алексейчева, Е.Ю. Экономика организации (предприятия): Учебник для бакалавров / Е.Ю. Алексейчева, М. Магомедов. - М.: Дашков и К, 2016. - 292 с.
6. Анализ финансово-хозяйственной деятельности; АСТ, Сова, ВКТ, Кладезь - М., 2017. - 514 с.
7. Анискин Ю.П. Деловая активность и экономические пропорции в управлении компанией // Электронные информационные системы. 2016. № 2. С. 93 - 102.
8. Анискин Ю.П., Дыттенко П.Н., Сухманов А.А. Корпоративное управление деловой активностью в неравновесных условиях. М.: Омега-Л, 2016. 304 с.
9. Арабян К. К. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности внешними пользователями; КноРус - М., 2017. - 304 с.
10. Артеменко, В.Г. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие для студентов; Омега-Л; Издание 2-е - М., 2017. - 270 с.
11. Арзуманова, Т.И. Экономика организации: Учебник / Т.И. Арзуманова, М.Ш. Мачабели. - М.: Дашков и К, 2016. - 240 с.
12. Бернстайн Анализ финансовой отчетности; Финансы и статистика - М., 2017. - 624 с.

13. Вегнер-Козлова Е. О. Экономико-правовые основы безопасности предприятий. Учебное пособие; Флинта, Издательство Уральского Университета - М., 2016. - 652 с.
14. Воробьева, И.П. Экономика и управление производством: Учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / И.П. Воробьева, О.С. Селевич. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 191 с.
15. Герасимова В. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия; КноРус - М., 2016. - 360 с.
16. Дедкова А.А., Радченко А.С. Значение показателей деловой активности и финансовой устойчивости в анализе финансово-хозяйственной деятельности малых предприятий // Молодой ученый. 2016. № 3. С. 25 - 30.
17. Деньгов, В.В. Микроэкономика, рынки факторов производства. Равновесие. Экономика риска 4-е изд.: Учебник для бакалавриата и магистратуры / В.В. Деньгов. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 384 с.
18. Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник для бакалавров / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. - М.: Дашков и К, 2016. - 400 с.
19. Дуб В.Ю. Понятие деловой активности предприятия // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2016. № 33. С. 14 – 19
20. Дубровин, И.А. Бизнес-планирование на предприятии: Учебник / И.А. Дубровин. - М.: Дашков и К, 2016. - 432 с.
21. Кирьянова З. В., Седова Е. И. Анализ финансовой отчетности; Юрайт - М., 2017. - 432 с.
22. Ковалев, В.В. Финансы организаций (предприятий): Учебник / В.В. Ковалев. - М.: Проспект, 2016. - 352 с.
23. Коршунов, В.В. Экономика организации: Учебник и практикум для СПО / В.В. Коршунов. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 407 с.
24. Литовченко, В.П. Финансовый анализ: Учебное пособие / В.П. Литовченко. - М.: Дашков и К, 2016. - 214 с.

25. Любушин, Н.П. Экономический анализ: Учеб. Пособие / Н.П. Любушин. - М.: ЮНИТИ, 2016
26. МакКензи Венди Использование и интерпретация финансовой отчетности; Баланс Бизнес Букс - М., 2016. - 516 с.
27. Мельник, М.В. Теория экономического анализа: Учебник для бакалавриата и магистратуры / М.В. Мельник, В.Л. Поздеев. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 261 с.
28. Мельник М. В., Герасимова Е. Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия; Форум - М., 2016. - 708 с
29. Ольга Правук. Николай Зырянов «Антикризисные меры: Как снизить запасы и увеличить оборачиваемость в сети магазинов» // Управление магазином, № 7, 2016
30. Ольшевская Н. Анализ финансовой отчетности. Шпаргалки; АСТ - М., 2017. - 572 с.
31. Орлова, П.И. Бизнес-планирование: Учебник. / П.И. Орлова. - М.: Дашков и К, 2016. - 288 с.
32. Под редакцией Бариленко В. И. Анализ хозяйственной деятельности; Омега-Л - М., 2016. - 416 с.
33. Пятов М. Л., Соколова Н. А. Анализ финансовой отчетности; Бухгалтерский учет - М., 2017. - 352 с.
34. Савиных А. Н. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Учебное пособие; КноРус - М., 2016. - 300 с.
35. Савицкая Г. В. Теория анализа хозяйственной деятельности; ИНФРА-М - М., 2017. - 288 с.
36. Селезнева Н. Н., Ионова А. Ф. Анализ финансовой отчетности организации; Юнити-Дана - М., 2016. - 584 с.
37. Тевлин В. А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность; ТК Велби, Проспект - М., 2017. - 144 с.

38. Толпегина О. А., Толпегина Н. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. В 2 частях. Часть 1. Учебник и практикум; Юрайт - М., 2016. - 364 с.
39. Толпегина О. А., Толпегина Н. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Учебник и практикум. В 2 частях. Часть 2; Юрайт - М., 2016. - 259 с.
40. Тютюкина, Е.Б. Финансы организаций (предприятий): Учебник / Е.Б. Тютюкина. - М.: Дашков и К, 2016. - 544 с.
41. Файдушенко, В. А. Ф 17 Финансовый анализ: теория и практика. Учебное пособие. – Хабаровск: Изд-во Хабар.гос. тех. ун-та, 2017
42. Фомин, В.П., Татаровский, Ю.А. Формирование и анализ показателей финансового состояния организации // Международный бухгалтерский учет. – 2016. – № 6. – С. 30-38.
43. Хачатурян Н. М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Конспект лекций; Феникс - М., 2017. - 884 с.
44. Хартанович К.В., Краев В.Н. Основы менеджмента. – М.: Академический проспект, 2017
45. Чечевицына Я.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. – М.: Феникс, 2018. – 276 с.
46. Чернышева Ю.Г. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. – М.: Феникс - М., 2016. - 356 с.
47. Чуев, И. Н. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник для вузов / И. Н. Чуев, Л. Н. Чуева. – 3-е изд. – М.: Дашков и Ко, 2016. – 384 с.
48. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2018
49. [www.buhi.ru](http://www.buhi.ru) - Анализ эффективности использования оборотных средств
50. [www.tatsel.ru](http://www.tatsel.ru) - Анализ оборотных активов

# Приложение А

## Бухгалтерский баланс

на 31 декабря 2016 г.

Дата (число, месяц, год) \_\_\_\_\_  
 Форма по ОКУД \_\_\_\_\_  
 Ответственность \_\_\_\_\_

Общество с ограниченной ответственностью  
 Организация «ЭЛЬДОРАДО» по ОКПО \_\_\_\_\_  
 Идентификационный номер налогоплательщика \_\_\_\_\_  
 Вид экономической деятельности \_\_\_\_\_ по ОКВЭД \_\_\_\_\_  
 Организация-правовая форма/форма собственности \_\_\_\_\_  
 Ответственность / частная собственность \_\_\_\_\_ по ОКОПФ/ОКФС \_\_\_\_\_  
 Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) \_\_\_\_\_ по ОКЕИ \_\_\_\_\_

Коды		
0710002		
31	12	2016
99704663		
7715641735		
384 (385)		

Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2016 года	На 31 декабря 2015 года
<b>АКТИВ</b>			
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Нематериальные активы	1110	1 883	4 053
Основные средства	1150	2 156 505	1 690 947
Финансовые вложения	1170	13 782 223	14 695 444
Отложенные налоговые активы	1180	700 008	689 466
Прочие внеоборотные активы	1190	1 114 689	1 632 177
Итого по разделу I	1100	17 755 308	18 602 087
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Запасы	1210	31 845 439	21 244 208
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	2 747 087	335 130
Дебиторская задолженность	1230	2 556 395	2 480 920
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	9 774	7 254
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	2 820 235	5 568 692
Прочие оборотные активы	1260	270	314
Итого по разделу II	1200	39 979 200	29 636 518
<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>57 734 508</b>	<b>48 238 605</b>
<b>ПАССИВ</b>			
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд)	1310	4 500 010	2 500 010
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	21 126 275	21 126 275
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	-18 624 539	-20 167 576
Итого по разделу III	1300	7 033 746	3 558 709
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Заемные средства	1410	8 404 500	3 000 000
Прочие обязательства	1450	224 815	661 492
Итого по разделу IV	1400	8 629 315	3 661 492
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Заемные средства	1510	5 480 267	4 665 559
Кредиторская задолженность	1520	34 726 974	34 450 976
Оценочные обязательства	1540	996 206	1 026 869
Итого по разделу V	1500	41 203 447	40 143 404
<b>БАЛАНС</b>	<b>1700</b>	<b>56 866 508</b>	<b>47 363 605</b>

Руководитель \_\_\_\_\_



1 «31» 12 2016 г.

## Приложение Б

### Бухгалтерский баланс

на 31 декабря 2017 г.

Дата (число, месяц, год) \_\_\_\_\_  
 Форма по ОКУД \_\_\_\_\_

Общество с ограниченной ответственностью  
 Организация «ЭЛЬДОРАДО» по ОКПО \_\_\_\_\_  
 Идентификационный номер налогоплательщика \_\_\_\_\_ ИНН \_\_\_\_\_  
 Вид экономической деятельности Розничная продажа бытовой техники и электроники по ОКВЭД \_\_\_\_\_  
 Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной ответственностью / частная собственность по ОКОПФ/ОКФС \_\_\_\_\_  
 Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) \_\_\_\_\_ по ОКЕИ \_\_\_\_\_

Коды		
0710002		
31	12	2017
99704663		
7715641735		
384 (385)		

Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2017 года	На 31 декабря 2016 года
<b>АКТИВ</b>			
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Нематериальные активы	1110	5 856 218	1 883
Основные средства	1150	2 652 881	2 156 505
Финансовые вложения	1170	7 812 223	13 782 223
Отложенные налоговые активы	1180	648 821	700 008
Прочие внеоборотные активы	1190	1 349 003	1 114 689
<b>Итого по разделу I</b>	<b>1100</b>	<b>18 319 146</b>	<b>17 755 308</b>
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Запасы	1210	31 982 683	31 845 439
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	3 956 908	2 747 087
Дебиторская задолженность	1230	2 704 970	2 556 395
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	8 524	9 774
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1 880 192	2 820 235
Прочие оборотные активы	1260	268	270
<b>Итого по разделу II</b>	<b>1200</b>	<b>40 533 545</b>	<b>39 979 200</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>58 852 691</b>	<b>57 734 508</b>
<b>ПАССИВ</b>			
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд)	1310	4 500 010	4 500 010
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	21 126 275	21 126 275
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	-19 815 177	-18 624 539
<b>Итого по разделу III</b>	<b>1300</b>	<b>5 811 108</b>	<b>7 033 746</b>
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Заемные средства	1410	4 400 937	8 404 500
Прочие обязательства	1450	468 194	224 815
<b>Итого по разделу IV</b>	<b>1400</b>	<b>4 869 131</b>	<b>8 629 315</b>
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Заемные средства	1510	8 656 166	5 480 267
Кредиторская задолженность	1520	40 123 208	34 726 974
Оценочные обязательства	1540	461 778	996 206
<b>Итого по разделу V</b>	<b>1500</b>	<b>49 241 152</b>	<b>41 203 447</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>1700</b>	<b>59 921 391</b>	<b>56 866 508</b>

Руководитель \_\_\_\_\_



/ «31» 12 2017 г.

## Приложение В

### Отчет о финансовых результатах на 31 декабря 2016 г.

Организация Общество с ограниченной ответственностью «ЭЛЬДОРАДО» Дата (число, месяц, год) \_\_\_\_\_ Форма по ОКУД \_\_\_\_\_  
 Идентификационный номер налогоплательщика \_\_\_\_\_ по ОКПО \_\_\_\_\_  
 Вид экономической деятельности Розничная продажа бытовой техники и электроники по ОКВЭД \_\_\_\_\_  
 Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной ответственностью / частная собственность по ОКФС/ОКФС \_\_\_\_\_  
 Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) \_\_\_\_\_ по ОКЕИ \_\_\_\_\_

Коды		
0710002		
31	12	2016
99704663		
7715641735		
384 (385)		

Наименование показателя	Код строки	3а 2016 год	3а 2015 год
<b>Выручка</b>			
Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.	2110	101 628 810	113 479 655
Себестоимость продаж	2120	(102 105 113)	(90 415 948)
Валовая прибыль (убыток)	2100	20 223 182	23 051 707
Коммерческие расходы	2210	(25 174 531)	(27 687 352)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	-5 097 672	-4 635 645
Доходы от участия в других организациях	2310	0	119 985
Проценты к получению	2320	226 108	407 562
Проценты к уплате	2330	(1 400 354)	(1 454 767)
Прочие доходы	2340	10 418 665	9 272 108
Прочие расходы	2350	(2 427 763)	(1 769 751)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	1 819 003	1 839 502
Текущий налог на прибыль	2410	(463 612)	(614 602)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	114 973	135 528
Изменение отложенных налоговых активов	2450	10 542	0
Прочее	2460	277 104	33
Чистая прибыль (убыток)	2400	1 743 037	1 416 041
Совокупный финансовый результат периода	2500	0	0

Руководитель \_\_\_\_\_



1 «31» 12 2016 г.

# Приложение Г

## Отчет о финансовых результатах на 31 декабря 2017 г.

Организация Общество с ограниченной ответственностью «ЭЛЬДОРАДО» по ОКПО 99704663  
 Дата (число, месяц, год) 31 декабря 2017 г. Форма по ОКУД 0710002  
 Идентификационный номер налогоплательщика \_\_\_\_\_ ИНН 7715641735  
 Вид экономической деятельности Розничная продажа бытовой техники и электроники по ОКВЭД 52.31  
 Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной ответственностью / частная собственность по ОКОПФ/ОКФС 0100000  
 Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) \_\_\_\_\_ по ОКЕИ 384 (385)

Коды		
0710002		
31	12	2017
99704663		
7715641735		
384 (385)		

Наименование показателя	Код строки	За 2017 год	За 2016 год
<b>Выручка</b> Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.	2110	113 578 654	101 628 810
Себестоимость продаж	2120	(95 985 788)	(102 105 113)
Валовая прибыль (убыток)	2100	17 542 866	20 223 182
Коммерческие расходы	2210	(26 721 710)	(25 174 531)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	-9 198 893	-5 097 672
Доходы от участия в других организациях	2310	244 968	0
Проценты к получению	2320	91 671	226 108
Проценты к уплате	2330	(1 478 506)	(1 400 354)
Прочие доходы	2340	12 138 949	10 418 665
Прочие расходы	2350	(2 915 416)	(2 427 763)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	-1 097 237	1 819 003
Текущий налог на прибыль	2410	(0)	(463 612)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	270 632	114 973
Изменение отложенных налоговых активов	2450	51 187	10 542
Прочее	2460	167 776	277 104
Чистая прибыль (убыток)	2400	-980 678	1 743 037
Совокупный финансовый результат периода	2500	0	0

Руководитель \_\_\_\_\_



1 «31» 12 2017 г.

Бакалаврская работа мною выполнена самостоятельно.

Использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Опечатано в 1 экземпляре.

Библиография составляет 50 наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру « \_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2018 г.

Дата « \_\_\_ » \_\_\_\_\_ 201\_\_ г.

Студент \_\_\_\_\_ (К.Н. Хохлова)