Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»
институт

«Экономика и менеджмент»
кафедра

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой
_____ И. В. Панасенко
подпись инициалы, фамилия
« ___ » _____ 2016 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.02Менеджмент
код – наименование направления

Управление ликвидностью торгового предприятия на примере ООО ТД «Премьер»
тема

Руководитель _____ _____ Е.Л. Прокопьева
подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник _____ А.А Потапова
подпись, дата инициалы, фамилия

Абакан 2016

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме Управление ликвидностью торгового предприятия на примере ООО ТД "Премьер"

Консультанты по разделам:

Теоретическая часть	_____	Е.Л. Прокопьева
наименование раздела	подпись, дата	инициалы, фамилия
Аналитическая часть_ __	_____	Е.Л. Прокопьева
наименование раздела	подпись, дата	инициалы, фамилия
Проектная часть	_____	Е.Л.Прокопьева
наименование раздела	подпись, дата	инициалы, фамилия

Нормоконтролер _____ _____

подпись, дата инициалы, фамилия

РЕФЕРАТ

ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

в форме бакалаврской работы

Тема выпускной квалификационной работыУправление ликвидностью торгового предприятия на примере ООО ТД "Премьер"

ВКР выполнена на 86 страницах, с использованием 3 иллюстраций, 29 таблиц, 20 формул, 6 приложений, 31 использованного источника, 12 листов иллюстративного материала (слайдов).

Ключевые слова: Ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость, коэффициент, динамика, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, прибыль.

Автор работы (номер группы) 72-4 _____ А.А. Потапова
подпись инициалы, фамилия

Руководитель работы _____ Е.Л. Прокопьева
подпись инициалы, фамилия

Год защиты квалификационной работы - 2016

- Цель выпускной квалификационной работы состоит в оценке ликвидности торгового предприятия и разработке мероприятий по её повышению.

- Задачи: рассмотреть теоретические аспекты ликвидности предприятия; провести анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО ТД «Премьер»; разработать мероприятия для повышения ликвидности исследуемого предприятия.

- Актуальность темы бакалаврской работы связана с тем, что оценка и управление ликвидностью предприятия приобретает особое значение в условиях экономической нестабильности, так как позволяет предприятию сохранять платежеспособность и устойчивость

Научная и практическая новизна, открытие дисконт - отдела для увеличения прибыли ООО ТД "Премьер".

- Таким образом, мой проект может использоваться в качестве инструмента для повышения ликвидности предприятия.

SUMMARY

- The subject of the paper is «Liquidity management of commercial enterprise on the example ofthe LLC TD "Premyer"».

The paper includes 86 pages, 3 illustrations, 29 tables, 20 formulas, 6 applications, 31 references, 12 sheets of illustrative material (slides).

Key words: Liquidity, solvency, financial stability, ratio, dynamics,receivables, payables, profit.

The author (gr.72-4) _____ A. A. Potapova

signature name

The supervisor _____ E. L, Prokop'eva

signature name

Norm control _____ E.A. Nikitina

signature name

The year of the paper; 2016

- The purpose of final qualifying work is to assess the liquidity of commercial enterprise with the required performance.

Objectives: to Consider the theoretical aspects of liquidity of commercial enterprise. To analyze the liquidity of the trading company for example TD «Premyer".

- The relevance of the topic of bachelor's thesis stems from the fact that liquidity is of particular importance in conditions of economic instability, as well as the liquidation of the company due to its bankruptcy.

- Scientific and practical novelty, the opening of a discount Department to increase profit of the LLC TD "Premyer".

- Conclusions, recommendations. Thus my project may be used as a tool to enhance liquidity of the company.

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждениевысшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»
институт
«Экономика и менеджмент»
кафедра

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой
_____ И.В. Панасенко
подпись инициалы, фамилия
« ___ » _____ 2016 г.

ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы

Студенту Потапова Анастасия Андреевна
фамилия, имя, отчество
Группа 72-4Направление *38.03.02Менеджмент*_____
номер код наименование

Тема выпускной квалификационной работы Управление ликвидностью торгового предприятия на примере ООО ТД "Премьер"

Утверждена приказом по институту № _____ от _____

Руководитель ВКР Е.Л.Прокопьевакандидат экономических наук, д. к "экономика и менеджмент"
инициалы, фамилия, должность, ученое звание и место работы

Исходные данные для ВКР учебно-методическая литература, баланс предприятия ООО ТД "Премьер" за 2014 г, отчет о финансовых результатах предприятия ООО ТД "Премьер" за 2014 г.

Перечень разделов ВКР

1) Теоретические и методологические аспекты оценки ликвидности предприятия.
2) Анализ финансово- хозяйственной деятельности ООО ТД "Премьер".
3) Методы повышения ликвидности для торговых предприятий.

Перечень иллюстративного материала (слайдов)

1) Название работы
2) Актуальность темы, предмет, объект исследования
3) Цель работы, задачи
4) Понятия ликвидности
5) Методы оценки ликвидности
6) Оценка ликвидности ООО ТД «Премьер»
7) Мероприятия направленные на повышение ликвидности, корректировка баланса
8) Корректировка методов оценки
9) Управление дебиторской задолженностью, увеличение прибыли
10) Открытие дисконт- отдела
11) Показатели операционной деятельности
12) Результатыработы приняты к публикации в журнале ВАК «Проблемы социально-экономического развития Сибири».

Руководитель ВКР _____ Е.Л. Прокопьева
подпись инициалы и фамилия

Задание принял к исполнению _____ А.А. Потапова
подпись, инициалы и фамилия студента

СОДЕРЖАНИЕ

Введение ……..... 6
1 Теоретическая часть. Теоретические и методологические аспекты оценки ликвидности предприятия……..... 8
1.1Значение и факторы ликвидности предприятия..……..... 8
1.2Основные методы оценки ликвидности предприятия..……..... 13
1.3 Проблемы в сфере торговли и их влияние на ликвидность предприятия..……..... 24
2 Аналитическая часть. Анализ деятельности общество с ограниченной ответственностью торговый дом "Премьер"..... 30
2.1 Проблемы торговли в Республике Хакассия……..... 30
2.2 Характеристика предприятия ООО ТД "Премьер"……..... 32
2.3Анализ капитала ООО ТД "Премьер"……..... 40
2.4Анализ финансовой устойчивости и ликвидности..... 48
2.5 Оценка эффективности деятельности предприятия 53
2.6 Заключительная оценка финансового состояния ООО ТД "Премьер"..... 56
2.7 Проблемы экологии..... 59
3 Проектная часть. Пути повышения ликвидности торговых предприятий……..... 63 61
3.1 Мероприятия направленные на повышение ликвидности предприятия ООО ТД "Премьер"……..... 61
Заключение …….. 81
Список использованных источников …..... 84
Приложение А-Е..... 86

ВВЕДЕНИЕ

Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность, свидетельствует о его хорошем финансовом состоянии. Положение предприятия зависит от результатов его деятельности. Если все намеченные планы выполняются, то это положительно влияет на платежеспособность предприятия и ликвидность его баланса. И, наоборот, при невыполнении планов снижаются показатели, ухудшается состояние предприятия и его платежеспособность. Вследствие чего предприятие может потерять доверие банков, партнеров и клиентов.

Непременным условием полного качественного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия является умение читать финансовую отчетность, и, в частности, основную ее форму - бухгалтерский баланс. Анализ ликвидности баланса имеет огромное значение, т.к. его данные используются для разработки финансовой политики предприятия.

Актуальность определения оценки и управление ликвидностью предприятия приобретает особое значение в условиях экономической нестабильности, так как позволяет предприятию сохранять платежеспособность и устойчивость.

Цель выпускной квалификационной работы состоит в оценке ликвидности торгового предприятия и разработке мероприятия по ее повышению.

Для достижения цели необходимо решить следующие задачи:

- Рассмотреть теоретические аспекты ликвидности торгового предприятия: раскрыть значение и факторы ликвидности предприятия, методы оценки ликвидности.

- Выявить проблемы в сфере торговли и их влияние на ликвидность предприятия.

- Проанализировать ликвидность торгового предприятия на примере ТД «Премьер».

Теоретической основой исследования являются законодательство Российской Федерации и его структур, экономическая литература, публикации в периодической печати.

Методической основой написания работы является использование в процессе проводимых исследований совокупности различных приемов и методов: анализа и синтеза, группировки и сравнения.

Предметом исследования в работе явилась ликвидность торгового предприятия. Объектом исследования служит торговый дом «Премьер».

Практическая значимость работы в том, что результаты анализа могут быть использованы руководством при принятии управленческих решений.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Значение и факторы ликвидности предприятия

В современных экономических условиях деятельность любого хозяйствующего субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования. На основе доступной им информации указанные лица стремятся оценить положение предприятия на рынке, его конкурентоспособность и финансовую устойчивость. Показателями, характеризующими финансовое состояние любой организации, независимо от ее отраслевой принадлежности и организационно-правовой формы, являются ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость. Нередко в экономической литературе платежеспособность и ликвидность отождествляют или заменяют друг другом. Но это не совсем верно.

Ликвидность организации представляет собой отражение ее финансовой устойчивости. При этом ликвидным является то предприятие , которое в состоянии покрыть собственные краткосрочные обязательства.

Понимание ликвидности не является однозначным. Термин “ликвидность” происходит от латинского “liquidus”- жидкий, текучий. Ликвидность дает тому или иному объекту характеристику легкости движения, перемещения. Термин “ликвидитет” был заимствован из немецкого языка в начале XX в.. Под ликвидностью подразумевалась способность активов к быстрой и легкой мобилизации. Т.е. мобильность активов предприятия это их способность "перетекать" из натурально-вещественной формы в денежную, из дебиторской задолженности в наличность, обеспечивая своевременную оплату платежных обязательств.

Платежеспособность - способность предприятия своевременно и в полном объеме погашать свои обязательства по платежам перед бюджетом, поставщиками, банками в рамках осуществления нормальной финансово хозяйственной деятельности . При хорошем финансовом состоянии предприятие устойчиво платежеспособно, при плохом - периодически или постоянно неплатежеспособно.[1]

Таким образом, изучая, понятия платежеспособности и ликвидности удалось выявить следующие различия: понятие ликвидности относится к активам предприятия, поскольку только они могут обращаться в наличные денежные средства, в то время как понятие платежеспособности связано как с активами, так и с пассивами, поскольку оно определяется как соотношение между этими двумя статьями. Понятие платежеспособности и ликвидности являются схожими, но не равновеликими, так как платежеспособность зависит от уровня ликвидности предприятия.

Существует множество различных мнений освещенных финансовой устойчивости. Вот например В.В Ковалев под финансово-устойчивым состоянием предприятия понимает стабильное ведение деятельности компании, которое характеризуется соотношением собственных и заемных средств. [2]

Более раскрытое определение дает Г.В Савицкая, под финансовой устойчивостью автор понимает внутренне проявление состояния ресурсов компании, в основе которого лежит сбалансированность всех активов и пассивов в границах допустимого риска, обеспечивающих платежеспособность. Акцент делается на гибкость структуры капитала, где необходимо превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности. [3]

Таким образом, предприятие считается финансово- устойчивым, если оно способно отвечать по всем своим долгам за счет наиболее ликвидной части своих активов (денежных средств) и кредитоспособно. Другими словами, если есть возможность с минимальными рисками привлекать заемные средства. Так же следует обратить особое внимание структуре капитала предприятия,

анализируя эффективность финансового рычага (дальнейшего наращивания заемного капитала), влияющего на уровень риска компании и рентабельность собственного капитала.

Объективная и точная оценка финансово-экономического состояния имеет первостепенное значение, одним из главных критериев такой оценки являются степень ликвидности предприятия.

Ряд авторов раскрывают по-разному такое понятие, как ликвидность предприятия. К примеру авторы: Васильева Л.С. [3], Ефимова О.В. [4], Кирьянова З.В. [5], Пласкова Н.С.[6], под ликвидностью предприятия понимают ее способность покрывать свои обязательства активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

По мнению автора Т.И. Григорьева[7, с 152.]ликвидность предприятия- это важнейшая характеристика ее финансового состояния, представляющая интерес как для контрагентов, инвесторов, кредиторов так и для самой компании.

Авторы: Васильева Л.С. [3], Ефимова О.В.[4],, Кирьянова З.В. [5],, Пласкова Н.С.[6], дают более узкое понятие ликвидности предприятия, чем автор Т.И. Григорьева. Исходя из вышесказанного можно определить понятие ликвидности предприятия.

Ликвидность предприятия- это характеристика ее финансового состояния наличие у нее оборотных (текущих) активов в размере, достаточном для погашения текущих обязательств.

Для оценки ликвидности предприятия, необходимо провести анализ ликвидности баланса.

По мнению автора Вахрушиной М.А.[8]ликвидность баланса это способность организации обратить активы в наличность и погасить свои обязательства.

Ликвидность баланса, или платежеспособность обеспечивается в том случае, когда менее ликвидные активы покрываются относительно устойчивыми пассивами, а краткосрочным долговым обязательствам соответствует наиболее ликвидная часть активов. [9]

Ликвидность активов – величина, обратная ликвидности баланса по времени превращения активов в денежные средства. Чем меньше времени требуется, чтобы данный вид активов обрел денежную форму, тем выше его ликвидность.

По степени ликвидности активы можно подразделить на следующие группы, выделяя наиболее и наименее ликвидные:

1. Наиболее ликвидные активы (А1) - суммы, которые могут быть использованы для выполнения текущих расчетов немедленно. К этой группе относятся : все статьи денежных средств предприятия и краткосрочные финансовые вложения.

2. Быстро реализуемые активы (А2) - активы, для обращения которых в наличные средства требуется определенное время. Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты, прочие оборотные активы. Ликвидность этих активов различна и зависит от субъективных и объективных факторов: квалификации финансовых работников фирмы, взаимоотношений с плательщиками и их платежеспособности, условий предоставления кредитов покупателям, организации вексельного обращения.

3. Медленно реализуемые активы (А3) - статьи раздела II актива баланса, включающие запасы, налог на добавленную стоимость, дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются более, чем через 12 месяцев после отчетной даты) и прочие оборотные активы.

Следует обратить внимание, что статья "Расходы будущих периодов" не включается в эту группу.

4. Труднореализуемые активы (А4) - активы, которые предназначены для использования в хозяйственной деятельности в течение относительно

продолжительного периода. (Внеоборотные активы: основные средства, нематериальные активы. Согласно Международному стандарту финансовой отчетности №5 долгосрочная дебиторская задолженность включается в со став прочих долгосрочных активов.)

Первые три группы активов (наиболее ликвидные активы, быстрореализуемые и медленно реализуемые активы) в течение текущего хозяйственного периода могут постоянно меняться и относятся к текущим активам фирмы. Текущие активы более ликвидные, чем остальное имущество фирмы.

Пассивы баланса группируются по степени срочности оплаты:

Наиболее срочные обязательства (П1) - кредиторская задолженность, расчеты по дивидендам, прочие краткосрочные обязательства, а также ссуды, не погашенные в срок.

Краткосрочные пассивы (П2) - краткосрочные заемные кредиты банков и прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты.

Долгосрочные пассивы (П3) - долгосрочные заемные кредиты и прочие долгосрочные пассивы (статьи V раздела баланса "Долгосрочные пассивы"). Долгосрочные кредиты и заемные средства, а так же доходы будущих периодов, фонды потребления, резервы предстоящих расходов и платежей.

Постоянные пассивы (П4) - (статьи IV раздела баланса "Капитал и резервы" и отдельные статьи VI раздела баланса, не вошедшие в предыдущие группы: "Доходы будущих периодов", "Фонды потребления" и "Резервы предстоящих расходов и платежей").

Таким образом, ликвидность является необходимым условием эффективной работы предприятия. От ликвидности и платежеспособности зависит финансовая устойчивость предприятия. Предприятие считается финансово- устойчивым, если оно способно отвечать по всем своим долгам за счет наиболее ликвидной части своих активов (денежных средств) и

кредитоспособно. Понятия ликвидности и платежеспособными являются схожими, но не равновеликими. Их отличие заключается в том, что понятие ликвидности относится к активам предприятия, а понятие платежеспособности связано как с активами, так и с пассивами. Одним из главных критериев финансовой устойчивости является ликвидность предприятия- это наличие у предприятия оборотных (текущих) активов в размере, достаточном для погашения текущих обязательств.Ликвидность предприятия, баланса и платежеспособность имеют взаимосвязь между собой, и являются равнозначными, и одно без другого не может существовать. Ликвидность баланса является основой (фундаментом) платежеспособности и ликвидности предприятия. Для того, чтобы оценить ликвидность предприятия и платежеспособность необходимо рассчитать ряд коэффициентов, при анализе которых можно выявить на сколько предприятие может покрывать свои обязательства.

1.2 Основные методы оценки ликвидности предприятия

Анализ ликвидности предприятия проводится на основе двух методов, таких как: метод поэлементного сравнения отдельных групп пассива и актива баланса и метод расчета коэффициентов ликвидности и платежеспособности.

Основной целью анализа ликвидности и платёжеспособности торгового предприятия является получение наиболее информативных параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами, своевременное выявление и устранение правонарушений и недостатков в финансовой деятельности и нахождение резервов улучшения платежеспособности и кредитоспособности.

Одним из способов оценки ликвидности считается оценка ликвидности баланса, она заключается в сопоставлении элементов активов с элементами

пассивов, а так же определения критерия абсолютной ликвидности баланса [10].Данная группировка представлена на рисунке 1.1

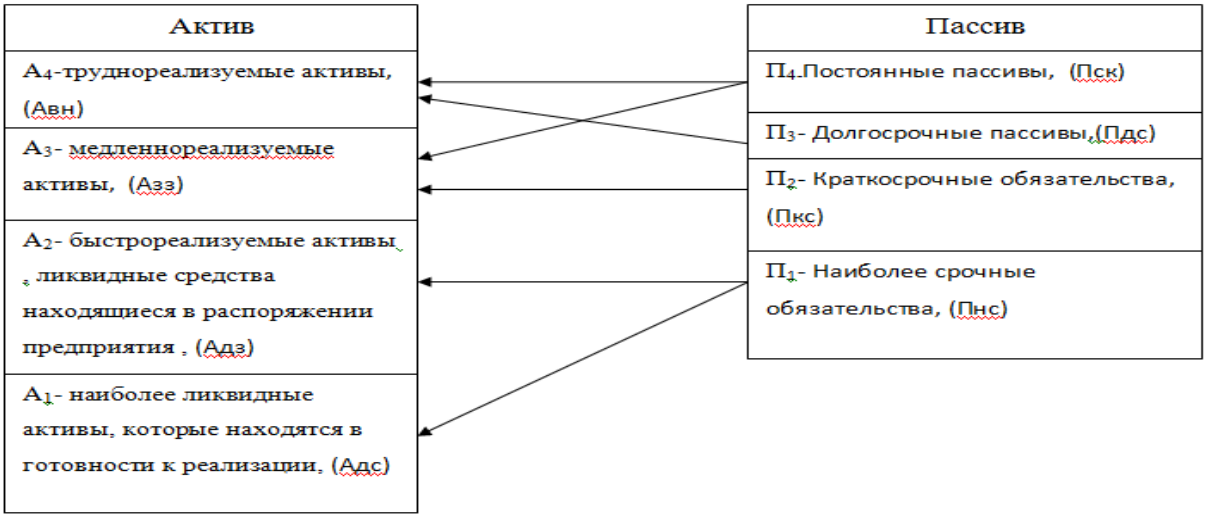

Рисунок 1.1 - Группировка статей баланса для анализа финансовой устойчивости и ликвидности

Стрелками указанно, на финансирование каких активов желательно направить пассивы определенной группы во избежание рисков утраты платежеспособности.

Для того, чтобы определить ликвидность баланса необходимо сравнить величины сформированных групп.

Баланс считается абсолютно ликвидным если выполняются следующие неравенства:

$$A_1 > П_1 (1.1)$$

Если выполнимо неравенство $A_1 > П_1$, то это свидетельствует о платежеспособности организации на момент составления баланса. У

организации достаточно для покрытия наиболее срочных обязательств абсолютно и наиболее ликвидных активов.

$$A_2 > П_2 \qquad (1.2)$$

Если выполнимо неравенство $A_2 > П_2$, то быстро реализуемые активы превышают краткосрочные пассивы и организация может быть платежеспособной в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами, получения средств от продажи продукции в кредит.

$$A_3 > П_3 \qquad (1.3)$$

Если выполнимо неравенство $A_3 > П_3$, то в будущем при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей организация может быть платежеспособной на период, равный средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса.

$$П_4 > A_4 \qquad (1.4)$$

Выполнение первых трех условий приводит автоматически к выполнению условия (1.5):

$$A_4 \leq П_4 \qquad (1.5)$$

Выполнение этого условия свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости организации, наличия у нее собственных оборотных средств.

Если на предприятии соблюдаются данные условия, это говорит о том, что предприятие свободно может погашать любые обязательства. Однако если

имеются отклонения от представленной системы неравенств, это свидетельствует о снижении степени ликвидности баланса в отдельных периодах, а изменение знака неравенства на противоположный в каждом из элементов системы указывает на абсолютную неликвидность баланса.

Соотнесение перечисленных групп активов и пассивов позволяет предприятию не только выявить сложившийся уровень ликвидности по состоянию на отчетную дату, но спрогнозировать ликвидность баланса на будущее, а так же выявить уровень ликвидности на отчетную дату. Дальнейший анализ групп активов и пассивов позволяет рассчитать следующие показатели

Текущая ликвидность показывает о наличии у организации избытка ликвидных активов (A_1 $+A_2$) для погашения краткосрочных обязательств ($П_1+П_2$) в ближайшем будущем, т.е. для данной ситуации должно выполнятся следующее неравенство(1.6):

$$(A_1 + A_2) > (П_1+П_2) \qquad (1.6)$$

Перспективная ликвидность может рассматриваться как прогноз на основе сравнения будущих поступлений и платежей (до одного года). Она будет обеспечена если своевременные поступления денежных средств (с учетом имеющихся материально-производственных запасов и дебиторской задолженности), превысят все внешние обязательства. Для этого необходимо выполнения следующего неравенства(1.7):

$$A_1 + A_2 + A_3 > П_1+П_2+ П_3 \qquad (1.7)$$

Для предварительного анализа ликвидности баланса составляется таблица покрытия. В данную таблицу записываются данные на начало и конец отчетного периода по группам актива и пассива. Сопоставляя итоги этих групп,

определяют абсолютные величины платежных излишков или недостатков на начало и конец отчетного периода. Таким образом, с помощью этой таблицы можно выявить рассогласование по срокам активов и пассивов, составить предварительное представление о ликвидности и платежеспособности анализируемого предприятия.

Однако следует отметить, что проводимый по изложенной схеме анализ ликвидности баланса является приближенным, более детальным является анализ при помощи финансовых коэффициентов.

Коэффициентный анализ ликвидности

Итак, на этапе анализа ликвидности используются такие абсолютные показатели, как текущие активы, текущие обязательства, рабочий капитал и коэффициенты, рассчитанные на их основе. Источником информации для их получения служит бухгалтерский баланс.

Рабочий капитал

Одним из наиболее значимых показателей, характеризующих ликвидность предприятия, является рабочий капитал, или чистый оборотный капитал (ден. ед.).

Рабочий капитал необходим для поддержания финансовой устойчивости предприятия, поскольку превышение оборотных средств над краткосрочными обязательствами означает, что предприятие не только может погасить свои краткосрочные обязательства, но и имеет резервы для расширения деятельности. Оптимальная сумма чистого оборотного капитала зависит от особенностей деятельности компании, в частности от ее масштабов, объемов реализации, скорости оборачиваемости материальных запасов и дебиторской задолженности.

"Нормальные" границы величины рабочего капитала для предприятия можно установить расчетном, ориентируясь на показатель, характеризующий степень покрытия текущих активов собственными источниками

финансирования. Этот показатель называют коэффициентом обеспеченности собственными источниками ($К_{си}$) и рассчитывается он по формуле (1.8):

$$К_{си} = РК / ТА \quad (1.8)$$

где РК - рабочий капитал;

ТА- текущие активы.

Рабочий капитал рассчитывается по формуле (1.9):

$$РК = ТА \cdot К_{си} \quad (1.9)$$

где ТА- текущие активы;

$К_{си}$ - коэффициентом обеспеченности собственными источниками.

$К_{си}$ тесно связан с коэффициентом текущей ликвидности ($К_{тл}$) и рассчитывается по формуле (1.10) :

$$К_{си} = 1-1 / К_{тл} \quad (1.10)$$

где $К_{тл}$ - коэффициент текущей ликвидности.

Норматив для коэффициента обеспеченности собственными средствами , устанавливается в зависимости от диапазона коэффициента текущей ликвидности. Если коэффициент ликвидности принимает нормативное значение 2,0 , тогда значение коэффициента обеспеченности собственными средствами должно быть ниже 0,5.

При формировании рабочего капитала (РК) необходимо следить за тем, чтобы рентабельностью РК не падала. Рентабельность рабочего капитала РК определяется по формуле (1.11):

$$Rрк = ЧП / РК \quad (1.11)$$

где ЧП -чистая прибыль;

РК- рабочий капитал.

Факторами повышения рентабельности являются: рост чистой прибыли и снижения рабочего капитала. На уменьшение рабочего капитала может повлиять снижение текущих активов, и увеличение текущих обязательств .Однако в данном случае предприятие начнет терять значение показателя ликвидности.

В такой ситуации менеджеру необходимо решить задачу, предварительно проведя анализ рентабельности рабочего капитала.

Рабочий капитал является ценным только в том случае, когда он может оборачиваться в денежные средства. Наличии рабочего капитала в труднореализуемых активах, может расцениваться как отток денежных средств а так же , как угроза платежеспособности предприятия.

Недостаток оборотного капитала говорит, о неспособности предприятия своевременно погасить краткосрочные обязательства. Однако значительное его превышение над оптимальной потребностью, скорее всего, связано с нерациональным использованием ресурсов предприятия (например, выпуск акций или получение кредитов сверх реальной потребности) [11].

Коэффициент текущей ликвидности

Данный коэффициент рассчитывается как отношение высоколиквидных активов, быстрореализуемых активов и медленно конвертируемых к наиболее срочным обязательствам и среднесрочным обязательствам. Под ликвидностью понимают продажу активов по рыночной цене. Понятие ликвидность происходит от термина ликвидировать, то есть продать.

Многие кредиторы используют коэффициент текущей ликвидности в оценке текущего финансового состояния предприятия. Чем больше величина текущих активов по отношению к текущим пассивам, тем больше уверенность, что существующие обязательства будут погашены за счет

имеющихся активов, тем больше защищенность кредитора от потерь в случае невыполнения условий кредитного договора.

Коэффициент текущей ликвидности рассчитывается по формуле(1.12):

$$К = (А1 + А2 + А3) / (П1 + П2) \qquad (1.12)$$

Необходимо знать, что при расчете коэффициента текущей ликвидности (Ктл) требуется детальная расшифровка состава текущих активов и обязательств. Так как при наличии большого удельного веса неликвидных запасов, просроченной дебиторской задолженности, "замороженных" на счетах денежных средств и т.д. балансовые значения оборотных активов не соответствуют действительности.

Рекомендуемое значение коэффициента текущей ликвидности довольно сложно. В его числителе собраны неоднородные элементы с точки зрения реализуемости и оценки, что затрудняет определение его нормативного значения. Как правило, нормативом коэффициента покрытия считают значение равное 2. Однако, полученная цифра базируется на эмпирическом правиле, согласно которому продажная цена при аукционе или быстрой распродаже составляет примерно половину рыночной стоимости; "когда в 1979 году компания "UnitedMerchantsandManufacturers" обанкротилась, ее запасы, числящиеся в балансе, были проданы по 47 центов за доллар себестоимости, т.е. вырученная сумма составила 0,47 (запасы)".

В настоящее время это 50%-ное эмпирическое правило может оказаться либо избыточным, либо недостаточным. В этой связи, возможно, есть смысл выделить наиболее ликвидную составляющую текущих активов и установить более объективный норматив.

В соответствии с международной (и российской) практикой значения коэффициента ликвидности должны находиться в пределах 1,5-2. Нижняя граница обусловлена тем, что оборотных средств должно быть по меньшей

мере достаточно для погашения краткосрочных обязательств, иначе компания окажется под угрозой банкротства, т.е. финансовый риск достаточно высок[12].

В случае если $К_{тл}$> 2 это свидетельствует о том, что предприятие располагает значительным резервным запасом для компенсации убытков в случае ликвидации большей части оборотных средств.

Выводы в результате анализа должны быть уточнены: необходимо оценить качество текущих активов и характер текущих обязательств, должны быть скорректированы их балансовые значения, рассчитаны длительность их оборота, т.е. время, необходимое для трансформации дебиторской задолженности, запасов в денежные средства и время, которое может занять погашение текущих обязательств.

Таким образом, коэффициент текущей ликвидности имеет как определенные достоинства, так и недостатки. В целом, коэффициент текущей ликвидности определяет "границу безопасности" для покрытия возможного снижения стоимости текущих активов.

Используя такие показатели, как рабочий капитал, коэффициент текущей ликвидности, можно давать первоначальную оценку изменению ликвидности предприятия во времени или проводить сравнительный анализ ликвидности разных предприятий, функционирующих в одной отрасли.

Коэффициент быстрой (немедленной) ликвидности

Данный коэффициент показывает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт оборотных активов. Он похож с коэффициентом текущей ликвидности, но отличается от него тем, что в состав используемых для его расчета оборотных средств включаются только высоко – и средне ликвидные текущие активы.

Коэффициент быстрой ликвидности определяется по формуле (1.13):

$$К_{бл} = (А1 + А2) / (П1 + П2) \qquad (1.13)$$

Рекомендуемое значение данного показателя - 0,8-1,0.

Оценка ликвидности с использованием коэффициента быстрой ликвидности ($К_{бл}$), иногда называемого тестом на ликвидность, обязательно должна уточняться с помощью расшифровки структуры дебиторской, кредиторской задолженности и товарно-материальных запасов.

Коэффициент быстрой ликвидности ниже 0,8 означает, что денежных и других ликвидных активов может быть недостаточно для погашения текущих обязательств.

Коэффициент абсолютной ликвидности

Данный коэффициент показывает, какая доля краткосрочных долговых обязательств может быть покрыта за счет денежных средств и их эквивалентов (краткосрочных рыночных ценных бумаг и депозитов), т.е. практически абсолютно ликвидных и приравненных к ним активов.

Рассчитывается по формуле (1.14):

$$К_{ал} = А1 / (П1 + П2) \qquad (1.14)$$

Рекомендуемые значения для коэффициента абсолютной ликвидности составляют : 0,2-0,5.

Коэффициент абсолютной ликвидности указывает на то, что при наступлении срока платежа по обязательствам компания имеет достаточно ликвидных средств.

Высокое значение коэффициента абсолютной ликвидности позволяет допустить, что в любой момент предприятие сможет расплатиться по обязательствам. Считается, что при соблюдении оптимального значения предприятие имеет высокую кредитоспособность [13].

Рассмотренные коэффициенты и модели, естественно не исчерпывают все многообразие способов оценки ликвидности и платежеспособности

предприятия, и конечно же нельзя расставить приоритеты между теми или иными показателями, все они хороши по своему. Кроме всего прочего при анализе конкретного предприятия необходимо учитывать специфику деятельности предприятия – отраслевую, региональную и др.Отличительной чертой коэффициентного метода от поэлемтного является, то что спрогнозировать ликвидность баланса на будущее можно только при помощи поэлементного метода. Оценка ликвидности, произведенная на основе метода расчетов коэффициентов ликвидности и платежеспособности имеет свои плюсы и минусы.

К плюсам относятся: метод логически увязывает два основных параметра бизнеса: время и деньги; позволяет определить, какова способность организации отвечать по своим обязательствам исходя из соответствия состава и структуры оборотных активов и имеющих обязательств;показывает степень соответствия достигнутого уровня ликвидности оборотных активов их оптимальному значению; позволяет охарактеризовать общий уровень покрытия краткосрочных обязательств краткосрочными активами.

К минусам метода относится: в большинстве случаев коэффициенты рассчитываются на отчетную дату, т.е. имеют статический характер; критические значения коэффициентов не дифференцированы в зависимости от отраслевой принадлежности, масштабов и видов деятельности; в основе группировки отдельных статей активов и пассивов лежат данные бухгалтерского баланса, который не всегда отражает реального качества отдельных статей активов вследствие наличия в них «проблемных» позиций (к примеру: устаревшие товарно-материальные ценности, безнадежная дебиторская задолженность и др.).Несмотря на указанные недостатки, данная оценка ликвидности и платежеспособности показывает, способна ли организация платить по своим обязательствам.

Следующий этап оценки ликвидности предприятия - анализ качества текущих активов: состава запасов товарно-материальных ценностей, надежности покупателей, а также срочности его обязательств.

На основе детализированного анализа необходимо провести оценку риска утраты ликвидности компании. С этой целью можно воспользоваться качественной шкалой "Высокая - норма - низкая", базирующейся на двух критериях оценки изменения показателей: динамике и соответствии нормативным значениям ,приложение А.

Таким образом, анализ ликвидности предприятия проводится на основе двух методов: поэлементного и расчета коэффициентов. Рассмотренные коэффициенты и модели, не исчерпывают все многообразие способов оценки ликвидности и платежеспособности предприятия, и конечно же нельзя расставить приоритеты между теми или иными показателями. Проведя, анализ и оценку ликвидности предприятия необходимо принять ряд мер, направленных на улучшение или поддержание существующего финансового положения. Предприятие должно не только оценивать уровень своей ликвидности, но и управлять им, добиваясь оптимальной текущей платежеспособности, которая наилучшим образом соответствует его сегодняшним потребностям и прогнозным значениям.

1.3 Проблемы в сфере торговли и их влияние на ликвидность предприятия

На ликвидность предприятия значительное влияние оказывает и внешняя среда. При анализе факторов внешней среды необходимо оценить воздействие на предприятие общеэкономических условий, региональных и отраслевых особенностей деятельности. В последнее время большое влияние оказал финансово-экономический кризис в России, начавшийся в 2014 году, который негативно отразился на многих сферах деятельности. Ухудшение

экономической обстановки было вызвано валютным кризисом, который усугубил состояние Российской экономики. Валютный кризис, который в свою очередь разразился в связи со снижением цен на нефть иэкономическими санкциями стран Западав отношении России, вызвал значительное снижение курсарубляотносительно иностранных валют, привёл к увеличению инфляции, а затем к снижению реальных располагаемых доходов населения и потребительского спроса.

В целом, экономический кризис привел к следующим негативным последствиям в общеэкономической сфере нашей страны.

1. Снижение стоимости российских компаний. Это, в свою очередь, спровоцировало снижение кредитоспособности предприятий, сокращение численности работников и закрытие инвестиционных проектов [14].

2. Сокращение ВВП, в том числе промышленного производства. Снижение ВВП привело к уменьшению ресурсов для инвестиционного роста [15].

3. Ускорение темпов инфляции. Значительное снижение курса национальной валюты относительно доллара США привело к ускорению инфляции. В 2014 году инфляция составила 11,4 %, вместо запланированных 5 % . В то же время, значительный рост инфляции в 2015 году отчасти облегчил финансовое положение предприятий за счет населения, однако данное явление оказалось краткосрочным. В первом квартале 2015 года были сформированы рекордные объемы прибыли, это явилось следствием получения девальвационного дохода и роста цен, но во втором квартале данные резервы иссякли [14].

4. Уменьшение объёмов импорта и экспорта. Обесценивание рубля и удорожание необходимого предприятиям импортного сырья и комплектующих угнетает промышленный рост, так как отечественные производители признают зависимость от импорта [16].

5. Ухудшение финансового состояния предприятий. Девальвация рубля

отразилась и на платёжеспособности многих российских предприятий, часть из которых оказались на грани банкротства, другие были ликвидированы. Однако не только девальвация рубля сыграла в этом определённую роль, увеличение ключевой ставки Центрального банка так же сказалось на финансовом положении предприятий.

6. Снижение реальных доходов населения. Сокращение заработной платы в большей степени коснулось таких сфер, как строительство, финансовая деятельность, гостиничный и ресторанный бизнес, сфера государственного управления и обеспечения военной безопасности, издательская деятельность [17].

Все рассмотренные выше проблемы, безусловно, нашли негативное отражение в сфере торговли внутри страны.

Стоит рассмотреть мнения учёных и экспертов в сфере экономики и торговли. Так, профессор В.Ф. Егоров [18] выделяет следующие проблемы предприятий торговли в современных условиях:

- высокая степень конъюнктурных изменений на основных сегментах рынка;
- ужесточение конкуренции;
- финансовая несбалансированность (нехватка финансовых ресурсов).

Нельзя не согласиться с автором, что данные проблемы действительно являются актуальными, так как, к примеру, конъюнктура оказывает значительное влияние на содержание всей маркетинговой деятельности предприятия и его позиции на рынке. В процессе исследования конъюнктуры предприятие может получить информацию о ситуации на рынке, а так же спрогнозировать ее развитие. Ухудшение конъюнктуры ужесточает конкуренцию, т.е. если спрос на товар падает, то снижаются и цены, что является не благоприятным для предприятия. Так же фактором усиления конкуренции является активизация сетевых торговых предприятий, которые имеют по несколько магазинов в различных регионах страны. В то же время в

крупных городах осуществляют деятельность западные торговые предприятия.

Причинами нехватки финансовых ресурсов, главным образом, является превышения расходов над доходами. Так же одной из основных причин недостатка финансовых ресурсов в торговой сфере всегда является инфляция. Этой одна из главных проблем торгового предприятия, так как она может привести к банкротству. Именно поэтому торговые организации стремятся быстрее вложить финансовые ресурсы в товар, а при росте цен придержать его, в расчёте на удорожание. В конечном итоге сами они провоцируют еще большие темпы инфляции.

И.Л. Чичиланова [19], например, выделяет следующие проблемы в сфере торговли:

- нехватка финансовых средств;
- недостаток квалифицированных специалистов;
- высокая арендная плата и недостаток складских помещений;
- жесткая конкуренция;
- высокие темпы инфляции .

С мнением данного автора так же стоит согласиться, эти проблемы имеют место быть. Как отмечалось ранее, нехватка финансовых средств и жесткая конкуренция являются важными проблемами в сфере розничной торговли. И.Л. Чичиланова [19] выделяет еще ряд проблем в сфере розничной торговли. К примеру, нехватка квалифицированных специалистов играет важную роль в развитии предприятия. Работа квалифицированного менеджерского состава магазина сказывается на формировании грамотной стратегии предприятия, выгодных условий поставок, выработке дисконтной политики, управлении запасами и так далее. Некоторые руководители полагают, что это основополагающие направления, от которых и зависит успешность магазина и объём продаж.

Не каждое предприятие способно платить высокую арендную плату арендодателю, особенно в условиях падения цен на недвижимость. К примеру,

в эту категорию относятся только что созданные предприятия, малоизвестные, которые не имеют стабильной клиентской базы и достаточной доли рынка.

Что касается недостатка складских помещений, по мнению автора, это зависит от региона, в котором работает предприятие. К примеру, в малых населённых пунктах, где слабо развита строительная отрасль, действительно сложно найти помещение в силу жесткой конкуренции.

Высокая инфляция и снижение покупательской активности населения так же приводят к рекордному снижению спроса и продаж, что является неблагоприятным фактором для предприятий торговли.

О.С. Бортникова [20] выделяет следующие проблемы в сфере розничной торговли:

-конкуренция;

- плохая система снабжения;

-нехватка финансовых ресурсов;

-жесткие требования по цене, качеству, срокам .

Данный автор так же упоминает о проблемах ужесточения конкуренции и нехватки ресурсов, кроме этого выделяет проблему снабжения. Причиной перебоев в снабжении может послужить не налаженная работа с поставщиками, либо территориальная удаленность складов или самих магазинов. Система снабжения – основной фактор успешной деятельности торгового предприятия, она должна работать бесперебойно. Что касается жестких требований к товаропроизводителям по цене, качеству и срокам, это фактор имеет свои плюсы и минусы. Плюсом является то, что данные требования помогают предприятию сохранить устойчивость в конкурентной борьбе. Минусом является то, что поставщики должны увеличивать свои затраты для продвижения товаров и услуг. В тоже время торговые сети вынуждают производителей потребительских товаров снижать цены до нижней границы рентабельности.

Таким образом, большинство учёных и специалистов отмечают обострение таких проблем в сфере торговли, как высокая конкуренция и дефицит финансовых ресурсов.

Все вышеперечисленные проблемы отразились на ликвидности предприятий. К примеру, нехватка финансовых ресурсов играет значительную роль в снижении ликвидности активов предприятия. Появление нехватки финансовых ресурсов мог спровоцировать не только финансово-экономический кризис, но и высокая конкуренция со стороны других предприятий. Обесценивание рубля и удорожание необходимого предприятиям импортного сырья и комплектующих угнетает промышленный рост, а это так же ведет к снижению ликвидности. Снижение стоимости российских компаний, спровоцировало снижение кредитоспособности предприятий, закрытие инвестиционных проектов, которые являются одним из основных источников дохода некоторых предприятий. При экстенсивном развитии за счет заемных ресурсов, а так же при снижении темпов роста розничного товарооборота в условиях ограниченных возможностей по привлечению средств, все это ведет к ухудшению ликвидности предприятий сферы розничной торговли. На предприятия, занимающихся непродуктовыми группами товаров , также окажет негативное влияние сокращение банками потребительского кредитования.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ2 АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ ТОРГОВЫЙ ДОМ "ПРЕМЬЕР"

2.1 Проблемы торговли в Республике Хакассия

В Республике Хакасия (региона Сибирского Федерального округа) торговая отрасль на протяжении всего периода становления рыночной экономики была одной из наиболее динамично развивающихся отраслей экономики республики. По темпам роста она опережала многие базовые производственные отрасли. Торговля выступает ориентиром, связующим звеном при выборе направлений развития производства и доведения товаров и услуг до потребителя, рисунок 2.1.

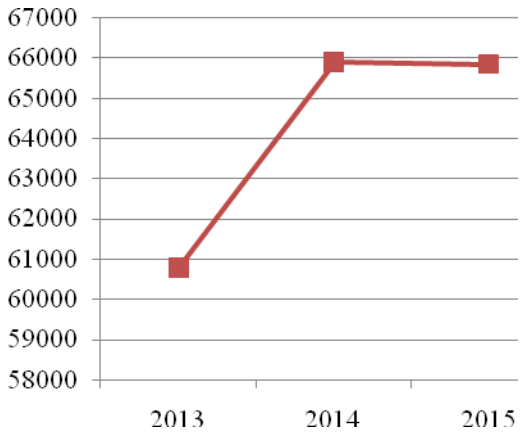

Рисунок 2.1 - Оборот розничной торговли
в Республике Хакассия за 2013–2015, млн. руб.[21].

Проведя исследование розничной торговли по Республике Хакассия, видно, что если еще в 2014 году торговля демонстрировала бурный рост – прирост торгового оборота составил около 5 млн. рублей в год, то уже в 2015 году этот прирост прекратился совсем. В 2016 году ожидается падение рынка. Причины этих тенденций носят системный характер и были описаны выше.

Основные проблемы торговли в Республике Хакасия, в целом,

соответствуют общероссийским тенденциям. Проанализировав причины сложившейся ситуации, последствия их, и пути решения проблем, эти данные сведены в таблицу 2.4.смотреть в приложении приложении Б.

Таким образом, экономический кризис негативно отразился на экономике страны и вызвал ряд неприятных явлений, таких как снижение торгового оборота российских компаний, что обусловлено общими негативными тенденциями в стране, а именно, снижением ВВП, уменьшением объёмов импорта и экспорта, ускорением темпов инфляции, ухудшением финансового состояния предприятий, снижением реальных доходов населения.

Все рассмотренные выше проблемы, безусловно, нашли негативное отражение в сфере торговли внутри страны. Основными проблемами в торговли стали:

- высокая степень конъюнктурных изменений на основных сегментах рынка;
- ужесточение конкуренции;
- финансовая несбалансированность (нехватка финансовых ресурсов).
- недостаток квалифицированных специалистов;
- высокая арендная плата и недостаток складских помещений;
- высокие темпы инфляции.
- неорганизованная система снабжения;
-жесткие требования по цене, качеству, срокам.

Проведя анализ проблем торговли по Республике Хакасия, нами так же были выявлены аналогичные проблемы. Это и завышенная арендная плата, особенно в центре столицы; переориентация покупателей на покупки в гипермаркетах (так называемые дискаунтеры); несовершенство правового регулирования в сфере торговли; недостаточный уровень развития современной инфраструктуры розничной торговли и территориальной доступности торговых объектов для населения; слабый механизм развития системы товарообеспечения и логистики; недостаточное информационное

обеспечение предпринимателей в сфере торговли.

Отчасти решение данных проблем предполагается в процессе реализации среднесрочной программы развития торговли, принятой правительством Республики Хакасия на 2015–2017 годы [22].

На сегодняшний день в Хакасии наблюдается массовая ликвидация предприятий розничной торговли. Особенно это заметно в непродовольственной сфере (бытовая техника, лёгкая промышленность и другие потребительские товары). Это обусловлено двумя масштабными процессами, характерными, в общем-то, для всей страны:

во-первых, происходит падение рентабельности в отрасли по причине роста себестоимости многих товаров импортного производства;

во-вторых, наблюдается неуклонное снижение реальных доходов и, соответственно, снижение платёжеспособного спроса населения региона.

Последний фактор обусловил масштабную переориентацию граждан на совершение покупок в интернете. Сейчас в сети можно приобрести любые потребительские товары, не прибегая к услугам посредников и, таким образом, сэкономить до 30-40 %, а то и более от стоимости товара в розничной сети.

Таким образом, очевидно, что снижение розничной торговли в стране и регионах будет продолжаться и дальше, до тех пор, пока не восстановится платёжеспособность населения. Но масштабов докризисного уровня оборот торговых предприятий достигнет не скоро.

2.2 Характеристика организации общество с ограниченной ответственностью торговый дом "Премьер"

Общая характеристика ООО ТД «Премьер»

Наименование: ООО «ТД Премьер»

Генеральный директор организации общество с ограниченной ответственностью торговый дом "Премьер" Гавловский Олег Борисович.

Юридический адрес: 655017, Хакасия, г.Абакан, ул. Тараса Шевченко 86.

Фактический адрес: 655017, Россия, Республика Хакасия г. Абакан, ул. Тараса Шевченко д.86

Тел. +7 (3902) 22-19-33

Сайт: премьер-тд.рф

Основным видами деятельности компании является:

- производство пластмассовых изделий, используемых в строительстве;
- полиграфическая деятельность;
- производство строительных металлических изделий;
- торговля бытовыми электротоварами, радио- и телеаппаратурой;
- торговля прочими непродовольственными потребительскими товарами;
- торговля изделиями из керамики и стекла, обоями, чистящими средствами;
- торговля скобяными изделиями, ручными инструментами, водопроводным и отопительным оборудованием;
- торговля офисными машинами и оборудованием;
- аренда офисных машин и оборудования, включая вычислительную технику,
- аренда прочих машин и оборудования, не включенных в другие группировки, ,
- сдача внаем собственного недвижимого имущества.

Основное предназначение торгового розничного предприятия ТД «ПРЕМЬЕР» — достижение весомых финансовых результатов, удержание контрольного показателя рентабельности капитала путем востребования приобретаемой в торговых залах предприятия продукции.

Цель бизнеса ТД «ПРЕМЬЕР» — максимизация прибыли в долгосрочной перспективе без серьезных рисков, а конечная цель — максимально полное удовлетворение потребностей клиентов.

Миссия предприятия ТД «ПРЕМЬЕР» — стремление к комплексному решению проблемы бизнеса через реализацию товаров (отделочные материалы, строительные материалы, мебель) конкретным потребителям.

Основные задачами товарной политики в ТД «ПРЕМЬЕР»: определение и удовлетворение запросов потребителей, использование технологических знаний и опыта самой фирмы, оптимизация финансовых результатов.

С развитием человечества и растущими потребностями в отделочных материалахвостребованность будет всегда расти. ООО «Торговый дом «Премьер» является одним из крупнейших предприятий Республики Хакасия в сфере розничной и оптовой торговли строительными и отделочными материалами.

ТД «Премьер » имеет партнерские сети со следующими магазинами: «Мистер Плиткин», «Основа дома», «Галерея подарков», ТЦ «Премьер», «СпортМакс» . Главное преимущество дружественных салонов и магазинов — удобная система скидок. Если клиент является обладателем постоянной карты покупателя хотя бы одного из магазинов то он может получить скидку в любом из них, а так же магазинах действует накопительная система скидок. При разовой покупке от 3 тысяч рублей выдается накопительная карта. Кроме того, предоставляется постоянная скидка 3% по программе лояльности: молодоженам; пенсионерам; участникам боевых действий; ветеранам ВОВ. Особые условия действуют для: участников ИЖС; новоселов; участников ипотечных программ; планирующих капитальных ремонт.

На рынке изготовления и реализации продукции основными конкурентами ООО ТД «Премьер» являются «Армада», «Комфорт», «Джем», «Хозяин». Основными сильными сторонами ТД «ПРЕМЬЕР» при выборе продукции являются: широкопрофильность, лучшие условия обслуживания;

удобное расположение магазинов, широкий ассортимент товаров, качество обслуживания, рекомендации знакомых и наличие скидок. Как уже было отмечено выше, «Торговый Дом «Премьер» и в самом деле является одним из лидеров рынка отделочных материалов и товаров для дома. Имея множество серьезных конкурентов по различным торговым и производственным направлениям, практически никто не может «бодаться» с «Премьером», когда дело доходит до его широкопрофильности.

Кроме того, абсолютное преимущество компания имеет в тех секторах рынка, которые представлены салонами «Галерея Подарков» и «Bogacho». И это связано с эксклюзивными товарами этих торговых подразделений. Собственно острый глаз на новинки, предлагаемые сегодня рынком, а также креативность в организации продаж уже существующих направлений и позволяет компании не только удерживать лидирующие позиции рынка в городе Абакане и республике Хакасия, но и усиливать их. Продолжение работы в том же направлении позволит «Премьеру» и в будущем всегда находить своего клиента и преодолевать складывающиеся экономические трудности.

Основными клиентами являются граждане от 25 до 55 лет т.е. работающее население Республики Хакасия. В отношении занятости населения можно сказать, что клиенты работают в сферах, где не возникает проблем с оплатой труда (это – финансы, кредит, страхование, транспорт, торговля, общественное питание, образование, культура), что говорит об их платежеспособности (от 3000 до 15000руб).

«Торговый Дом «Премьер» работает в республике Хакасия и на Юге Красноярского края с 1995 года. Компания, насчитывающая на момент создания 6 человек и 90 квадратных метров торговой площади, сегодня – одно из крупнейших торгово-производственных предприятий региона с торговой площадью в 6 тысяч квадратных метров, успешную работу которого обеспечивают более трехсот человек.

Изначально компания была создана в виде общества с ограниченной ответственностью с названием «Олдис», но после ухода одного из учредителей, предприятие было переформатировано в «Торговый Дом «Премьер» с сохранением организационно-правовой формы общества с ограниченной ответственностью.

Существование компании началось с появлением первой торговой точки – торгового центра с одноименным названием «Премьер». Тогда, почти 20 лет назад, этот торговый центр состоял из одного торгового зала и пары офисных кабинетов. Однако, с течением времени выкупая площади здания у его владельца, торговая площадь центра увеличилась до 2000 квадратных метров, разделенных на 12 тематических залов, в которых представлена экспозиция четырехэтажного торгового центра. На первом этаже находятся залы напольных покрытий, красок, окон и инструмента. Второй этаж, в основном, отведен для офисных помещений, однако там также расположены залы: «Двери», «Обои», «Камины и обогреватели» и «Жалюзи». Третий этаж представлен залами «Сантехника» и «Кафельная плитка». Кроме того, львиную долю третьего этажа занимают офисные помещения бухгалтерии и кадровой службы. На четвертом этаже можно найти огромный ассортимент светильников, а также дорогой посуды и прочей домашней утвари.

Следом, по мере расширения размахов деятельности «Премьера», было запущено собственное производственное направление. Предприятие стало само изготавливать и реализовывать системы автоматических ворот, жалюзи, рольставни, продукцию багетной мастерской, конструкции из ПВХ и алюминия, осуществлять остекление балконов и лоджий, проектировать и строить фасады и зимние сады. «Премьер» стал официальным партнером концерна «Rehau» – мирового лидера на тот момент по производству продуктов из полимеров для строительства и индустрии.

Открытие магазина «Азбука Ремонта» ознаменовало начало запуска узкопрофильных торговых подразделений. «Азбука Ремонта» предложила клиентам дополненную и улучшенную линейку ассортимента напольных покрытий, керамической плитки, красок, электроинструмента и дверей.

В 2005 году был открыт «Мир офисной мебели «Феликс», который, являлся крупнейшим производителем и поставщиком офисной мебели в России. Однако, рынок офисной мебели в городе был наводнен продукцией других производителей, и «Феликс» перестал «держать удар». В 2014 году, магазин было принято решение закрыть.

В том же 2005 году был открыт салон «Галерея Подарков», который на сегодняшний день является крупнейшим в своем роде в Абакане. В семи тематических залах магазина представлены уникальные коллекции подарков, сувениров и предметов интерьера.

Чуть позже перед жителями города предстал новый торговый центр «ДекоRoom». Уникальность данного центра была заключена в том, что под одной крышей объединились современный мебельный центр и крупнейшая в регионе студия отделочных материалов. На первом и втором этажах торгового центра расположены экспозиции различных видов мебели известных европейских производителей. А занимающая цокольный этаж студия интерьера представляет богатый ассортимент керамической плитки, паркета и других товаров для ремонта, благодаря чему клиентам представилась возможность самим подобрать наиболее оптимальные сочетания мебели и других элементов интерьера помещений.

Добившись лидирующих позиций в сегменте дорогостоящих товаров для дома и ремонта, «Премьер» решил сделать акцент на товарах более широкой доступности. Так, в 2011 году были открыты сразу два магазин-салона: салон сантехники и керамики «Italon» и кухонная студия «Мария». Однако 3 года спустя оба проекта были признаны неудачными и свернуты. «Мария» по-

прежнему представлена в небольшой экспозиции в ТЦ «Премьер», а, вот, «Italon» не прижился совсем.

В начале 2013 года компания запустила один из самых амбициозных своих проектов – Арт-центр «SUN Studio» – главной бизнес-идеей которого стало придание «новой жизни привычным вещам». Арт-центр предложил своим клиентам печать цветных изображений напрямую на стекле, дереве (МДФ, ЛДСП), пластике, холсте, металле, ткани – практически на любых материалах (даже на шероховатых и мягких основах), обеспечивая при этом экологичность готовой продукции. Однако, в самом Абакане такие услуги не стали пользоваться спросом. Несмотря на это, «SUN-Студио» по-прежнему открыт для клиентов.

В том же, 2013 году, был открыт магазин «Основа Дома», который стал наиболее рентабельным торговым подразделением компании за 2013 год. На огромных торговых площадях магазина представлены тысячи видов и декоров напольных покрытий – линолеума, ламината, ковровых покрытий, ковров – всех известных производителей.

И без того насыщенный для компании 2013 год обрадовал еще одним событием: открытием бутика подарков и предметов интерьера «Bogacho». Пройдя под вывеской салона, покупатель попадает в мир светильников, скульптур, часов, картин, авторских игрушек ручной работы и других предметов интерьера, выполненных в винтажном стиле.

В 2014 году компания запустила очередное торговое подразделение. «Мистер Плиткин», в мае открывший свои двери, постарался удивить разнообразием керамической плитки, мозаики, искусственного камня и керамогранита российского и европейского производства. Создание «Мистера Плиткина»

как магазина исключительно керамической плитки было обусловлено успешностью магазина «Основа Дома», который дал новый виток в продаже напольных покрытий, продавая данную категорию товара намного

эффективнее, нежели чем «Азбука Ремонта» или широкопрофильный ТЦ «Премьер».

Результаты «Основы Дома» оказались столь воодушевляющими, что на апрель 2015 года был назначен запуск второго магазина этого проекта. Проведя анализ продаж первого магазина в каждом месяце 2013 и 2014 годов, было установлено, что, исключая фактор сезонности, темп продаж неуклонно рос. На основании чего руководство сделало вывод не только о том, что цены и ассортимент «Основы Дома» по душе покупателям, но и о том, что рынок напольных покрытий Абакана еще не забит до отказа. Напрашивалось открытие еще одного магазина. И место торговой точки было выбрано не случайно: уже в мае должен быть готов открыть свои двери новый торгово-развлекательный центр, расположенный в нескольких десятков метров от нового магазина, что позволит увеличить его проходимость и улучшить и без того успешный проект.

Управление компанией осуществляется единоличным исполнительным органом – Генеральным директором.

Управление структурными подразделениями осуществляется через структурных руководителей, таких как: коммерческий директор, директор по производству, финансовый директор, директор по персоналу, заместитель генерального директора по общим вопросам.

Данная структура управления компанией была сформирована в 2008 году после того, как Общим собранием акционеров было принято решение об объединении торгового и производственного направлений компании.. Укрупненная структура управления компанией приведена в схеме ,приложение Б.

Подводя итог, можно отметить, что уникальность компании состоит в том, что в рамках предприятия объединены более десятка разнопрофильных торговых, производственных и сервисных подразделений. Это позволяет каждому клиенту Торгового Дома решать большинство проблем, связанных

с ремонтом, созданием интерьера и оборудованием любых помещений, пользуясь услугами одной компании.

ТД «Премьер» ежегодно и весьма успешно принимает участие в конкурсах «Лучший магазин» и «Лучшее предприятие торговли РХ». Так, в 2006 году лучшим магазином города Абакана среди магазинов непродовольственных товаров был признан салон офисной мебели «Феликс», а в 2007 году сразу два магазина-салона были отмечены в номинации «Лучший магазин непродовольственных товаров РХ-2007»: «Феликс» и «Галерея подарков» заняли первое и второе места соответственно.

2014 год ООО «Торговый Дом «Премьер» завершил, как и многие, не на мажорной ноте: разразившийся в конце года экономический кризис привел к резкому падению курса национальной валюты, что не только ощутимо ударило по покупательской способности населения страны, но и изменило настроения в обществе. Люди, еще недавно планировавшие осуществление ремонта в своих домах, получили повод на беспокойство за свое будущее, и, конечно, отказались от скоропалительных решений, потому отменили либо отложили реализацию идей, требовавших значительных трат. Заморозили проекты и строительные компании, которые являются одним из основных источников дохода для «Торгового Дома».

Кроме того, вводимые в течение 2014 года экономические санкции сыграли свою партию: усложнилась и подорожала процедура импорта товаров, что привело к росту цен и падению спроса на зарубежные товары. В результате, несколько изменилась структура рынков товаров, к которому на тот момент не были еще готовы ни покупатели, ни торговые организации.

2.3 Анализ капитала ООО ТД «Премьер»

В современных условиях структура капитала является тем фактором, который оказывает непосредственное влияние на финансовое состояние предприятия – его платежеспособность и ликвидность, величину дохода,

рентабельность деятельности. Оценка структуры источников средств предприятия проводится как внутренними, так и внешними пользователями бухгалтерской информации. Внешние пользователи (банки, кредиторы, инвесторы) оценивают изменение доли собственных средств предприятия в общей сумме источников средств с точки зрения финансового риска при заключении сделок. Риск возрастает с уменьшением доли собственного капитала. Внутренний анализ структуры капитала связан с оценкой альтернативных вариантов финансирования деятельности предприятия. При этом основными критериями выбора являются условия привлечения заемных средств, их "цена", степень риска, возможные направления использования .Составим агрегированный аналитический баланс таблица 2.2.

Таблица 2.2- Агрегированный аналитический баланс за 2014 г

Актив	Сумма, тыс.руб.	%	Пассив	Сумма, тыс.руб.	%
Внеоборотные активы	57817	33,5	Собственный капитал	92831	53,8
Оборотные активы	114466	66,5	Заемный капитал	79452	46,2
Сумма	172283	100	Сумма	172283	100

Из таблицы 2.2видно , что наибольший удельный вес в структуре совокупных активов приходился на оборотные активы. Это свидетельствует о формировании достаточно мобильной структуры активов, способствующей ускорению оборачиваемости средств предприятия. Так же в структуре совокупных пассивов собственный капитал превышает заемный и это говорит о том, что предприятие обладает достаточным запасом финансовой устойчивости и относительно независим от внешних источников.

Эффективность фирмы в большей мере определяет именно работающий активный капитал. Исследование активов начинается с изучения их совокупной величины- валюты баланса. Далее проведем анализ активов, таблица 2.3.

Таблица 2.3- Показатели структуры и динамики активов.

№	Показатели	2013г.		2014г.		Отклонения	
		Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
1.	Всего активов	195949	100	172283	100	-23666	-12
1.1	Внеоборотные	60303	30,7	57817	33,5	-2486	-4,2
	Финансовые	39977	20,4	36473	21,17	-3504	-8,7
1.2	Оборотные	135646	69,3	114466	66,5	-21180	-15,6
	Материальные	121213	61,9	97829	56,8	-23384	-19,2
	Финансовые	14433	7,4	16637	9,7	2204	15,3

Проанализировав таблицу 2.3 видно, что валюта баланса торгового дома «Премьер» в 2014 году уменьшилась (на 13,7%) по сравнению с 2013 годом. Уменьшение валюты (за исключением реорганизации) означает ущемление ведущих интересов предприятия. Наибольший удельный вес в структуре оборотных активов занимают материальные вложения (56,8 %). Материальные активы , как менее ликвидные, требуют обеспеченности источниками финансирования соответствующей надежности – собственным капиталом или кредитам банка. Поэтому, если их доля велика, этот факт необходимо учитывать при формировании структуры пассивов. С другой стороны , высокая материальная составляющая убеждает партнеров и кредиторов в хорошем производственном потенциале фирмы. Размещая капитал в финансовые вложения , фирма начинает выполнять функции финансовой компании. На снижения оборотных активов, оказало уменьшение запасов. Уменьшение запасов может свидетельствовать как о снижении деловой активности, то есть

сворачивании деятельности, так и о нехватке оборотных средств для закупки необходимого количества запасов. Далее проведем анализ динамики основных средств, таблица 2.4.

Таблица 2.4 - Показатели динамики основных средств

Показатели	2013г.		2014г.		Отклонения	
	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
Основные средства всего:	39977	100	36473	100	-3504	-8,7

Проанализировав таблицу 2.4 видно, что динамика основных средств видно, что основные средства уменьшились на 9,6% это может быть следствием того, что предприятие не имеет ликвидности и, скорее всего, пребывает в стагнации или упадке. Следующим этапом, будет анализ эффективности использования ОПФ, таблица 2.5.

Таблица 2.5 - Показатели эффективности использования основных производственных фондов

№	Показатели	2013г.	2014г.	Отклонения
1	Фондоотдача	5,85	4,84	-0,98
2	Фондоемкость	0,17	0,20	0,03
3	Фондорентабельность	15,47	3,47	-12

Проанализировав таблицу 2.5 видно, что фондоотдача снизилась в 2014 году и это является негативным фактором, так как фондоотдачу оценивают в виде выручки на каждый рубль. В 2014 году произошло увеличение фондоемкости. Значение фондоемкости показывает, какая сумма основных средств приходится на каждый рубль готовой продукции.

Снижение фондоотдачи и увеличение фондоемкости продукции свидетельствует о снижении эффективности использования основных фондов и отрицательно характеризует финансовое состояние предприятия. Показатель фондорентабельности является положительным это свидетельствует о том , что предприятие не является фондоубыточным. Далее проведется анализ структуры и динамики оборотных активов, таблица 2.6.

Таблица 2.6-Показатели структуры и динамики оборотных активов

№	Показатели	2013г.		2014г.		Отклонения	
		Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
1	Оборотные активы всего	135646	100	114466	100	-21180	-15,6
1.1	Запасы	119839	88,3	96455	84,3	-23384	-19,5
1.2	НДС	1374	1,2	1374	1,2	0	0
1.3	Дебиторская задолженность	14066	10,4	15576	13,7	1510	10,7
1.5	Денежные средства	0	0	749	0,66	749	-
1.6	Прочие оборотные активы	367	0,28	312	0,27	-55	-14,9

В результате проведенного анализа таблицы 2.6 наибольшую часть оборотных активов занимают запасы (84,3 %) в 2014 г. Большая доля запасов может говорить, о стремлении вложить деньги в запасы, чтобы защитить их от рисков. По сравнению с 2013 годом запасы уменьшились на 23384 тыс.руб. Произошло уменьшение оборотных активов на 18,5% . Снизились прочие оборотные активы на 17,6%. Проанализировав динамику дебиторской задолженности видно, что увеличение данного показателя на 10,8% является

негативным фактором, так как от этого зависит платежеспособность организации. Следующим этапом проводится анализ оборачиваемости оборотных активов, таблица 2.7.

Таблица 2.7- Расчет общих показателей оборачиваемости оборотных активов

№	Показатели	2013г.	2014г.	Отклонения
1	Выручка от продажи, тыс. руб.	230562	186343	-44219
2	Средние остатки оборотных средств*, тыс. руб.	21197	20843	-354
3	Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	4,14	3,15	-0,99
4	Длительность одного оборота, дней	87	114,3	27,3

Проанализировав таблицу 2.7 видно, что выручка за 2013-2014 год, можно сделать вывод , что выручка уменьшилась на 23,7% . Это явление является негативным факторам, на уменьшение выручки могла повлиять конкурентнось, плохая реклама и др. факторы. Коэффициент оборачиваемости показывает количество оборотов , совершенных текущим капиталом за год, то есть сколько раз оборотные средства прошли по стадиям кругооборота. В нашем случае коэф..обороачиваемости за 2013 г = 4,14 отсюда следует 4,14 > 3 это говорит о высоком уровне активности оборотного капитала. В 2014 году наблюдается такая же ситуация, коэф..обороачиваемости за 2014 г = 3,15 отсюда следует 3,15 > 3 это говорит о высоком уровне активности оборотного капитала. Длительность одного оборота показывает количество дней, в течение которых оборотные средства совершают свой полный оборот. В 2013 году длительность 1 оборота составила 87 дней, а в 2014 это значение увеличилось и составляет 114,3 дней. Чем меньше показатель оборачиваемости, тем лучше

.Т.е чем меньше число, тем быстрее происходит оборот. На величину и скорость оборота оборотных средств влияют следующие факторы: масштаб деятельности организации, сфера деятельности ,длительность производственного цикла, количество и разнообразие используемых ресурсов. Далее проведем анализ структуры и динамики пассивов, таблица 2.8.

Таблица 2.8 - Показатели структуры и динамики пассивов

№	Показатели	2013 г.		2014 г.		Отклонения	
		Сумма ,тыс.руб.	%	Сумма ,тыс.руб.	%	Сумма ,тыс.руб.	%
1	Всего источников	195949	100	172283	100	-23666	-12
1.1	Собственных	93702	47,9	92831	53,8	-871	-0,93
1.2	Заемных	102247	51,2	79452	46,2	-22795	-22,3
1.2.1	Краткосрочных	102247	100	79452	100	-22795	-22,3

Проведя анализ таблицы 2.8видно, чтонаибольший удельный вес занимают заемные средства в 2013 г (51,2%), а в 2014 г наибольшую часть занимают собственные средства (53,8%). Это является положительным явлением, так как собственный капитал является самым надежным. Так же преобладание собственного капитала над заемным снижает риск финансирования активов. Наибольшую долю заемных средств занимают краткосрочные обязательства (100%) они являются наименее надежными для предприятия, чем долгосрочные , так как срок возврата составляет до 12 месяцев. Однако в динамике видно, что сумма краткосрочных обязательств уменьшилась на 28,7% и это является положительной тенденцией.Далее проведем анализ обязательств по категориям, таблица 2.9.

Таблица 2.9- Группировка обязательств по категориям

№	Показатели	2013 г.		2014 г.		Отклонения	
		Сумма тыс.руб.	%	Сумма тыс.руб.	%	Сумма тыс.руб.	%
1.	Обязательства всего:	102247	100	79452	100	-22795	-22,9
1.1	Кредиты и займы	78816	77,1	63189	79,6	-15627	-19,8
1.2	Кредиторская задолженность	23431	22,9	16263	20,4	-7168	-30,6

Проведенный анализ обязательств таблицы 2.9 показал, что наибольший удельный вес занимают кредиты и займы. В динамике видно, что произошло уменьшение кредитов и займов на 27,7 % и уменьшение кредиторской задолженности на 44,1 %. Такая динамика является положительной для предприятия , так как предприятие становится менее зависимым от задолженности перед банками .

Заемный капитал- это часть пассивного капитала, представляющая собой правовые хозяйственные обязательства предприятия перед партнерами , государством и персоналом. Заемная составляющая совокупного капитала, в отличие от собственной, обладает значительно меньшей устойчивостью, она привлекается в пассивное поле предприятия по мере необходимости.Далее проведем более детальный анализ обязательств таблица 2.10.

Таблица 2.10 – группировка обязательств по срокам погашения и образования

№	Показатели	2013 г.		2014 г.		Отклонения	
		Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
1	2	3	4	5	6	6	8
1.	Заемные средства всего:	102247	100	79452	100	-22795	-22,3

Окончание таблицы 2.10

1	2	3	4	5	6	6	8
1.2	Краткосрочные обязательства	102247	100	79452	100	-22795	-22,3
1.3	Кредиты и займы	78816	77,1	63189	79,6	-15627	-19,8
1.4	Кредиторская задолженность	23431	22,9	16263	20,4	-7168	-30,6

Проанализировав таблицу 2.10 видно, что обязательства по срокам погашения и образования ООО «ТД Премьер» Видно, что в целом заемные средства выступают в форме краткосрочных обязательств. Наибольшую долю занимают кредиты и займы (79,6%),а наименьшую часть занимает кредиторская задолженность (20,4). В динамике произошло уменьшение краткосрочных обязательств на 28,7 %, кредитов и займов на 27,7%, так же уменьшилась кредиторская задолженность на 44,1%. Данная динамика является положительной для предприятия.

2.4 Анализ финансовой устойчивости и ликвидности

Финансовая устойчивость предприятия – это способность ее пассивов финансировать активы в пределах допустимых рисков. Сущность и особенность такого риска представляет собой вероятность утраты платежеспособности- ситуации, когда предприятие не в состоянии оплатить свои долги перед кредиторами без ущерба для собственной хозяйственной деятельности.

Проведем анализ обеспеченности материальных активов источниками финансирования, таблица 2.11.

Таблица 2.11 - Показатели обеспеченности материальных активов источниками финансирования

№	Показатели	2013 г.	2014 г.
1	Собственный капитал(тыс.руб.)	93702	92831
2	Внеоборотные активы(тыс.руб.)	60303	57817
3	СОС (тыс.руб.)	33399	35014
4	Долгосрочные пассивы(тыс.руб.)	-	-
5	Собственные и долгосрочные источники (тыс.руб.)	33399	35014
6	Краткосрочные заемные средства(тыс.руб.)	78816	62184
7	Общая величина основных источников (тыс.руб.)	112215	97198
8	Общая величина запасов и затрат(тыс.руб.)	112215	97198
9	Излишек или недостаток собственных оборотных средств (тыс.руб.)	-87814	-62815
10	Излишек или недостаток собственных и долгосрочных источников (тыс.руб.)	-87814	-62815
11	Излишек или недостаток общей величины основных источников (тыс.руб.)	-8998	-631

Проанализировав таблицу 2.11 видно, что в динамике показатели обеспеченности материальных активов , видно, что собственный капитал уменьшился на 7% Такое явление является риском финансовой неустойчивости предприятия. Так же уменьшились внеоборотные активы и СОС. Произошло уменьшение краткосрочных заемных средств, это могло повлиять на уменьшение собственного капитала. Уменьшилась общая величина основных источников, за счет уменьшения собственных, долгосрочных источников и краткосрочных заемных средств. Общая величина запасов и затрат так же уменьшилась. Таким образом видно, что на предприятии недостаток СОС,

собственных и долгосрочных источников, основных источников .Основными причинами образования недостатка собственных оборотных средств являются: незапланированное сокращение уставного фонда в части оборотных средств; невыполнение установленного плана прибыли; сверхплановые расходы, не покрываемые полученной прибылью, а также уменьшение финансирования вышестоящей организации. Это говорит о финансовой неустойчивости предприятия. Далее проанализируем коэффициенты финансовой устойчивости , таблица 2.12.

Таблица 2.12 - Расчет коэффициентов финансовой устойчивости

№	Показатели	2013г.	2014г.	Отклонение	Нормативное значение
1	Коэффициент автономии	0,5	0,54	0,04	> 0,5
2	Коэффициент обеспеченности запасами	0,28	0,35	0,07	> 0,6
3	Коэффициент обеспеченности оборотных средств	1,13	1,31	0,18	> 0,1
4	Коэффициент маневренности	0,35	0,38	0,03	> 0,3

Проанализировав таблицу 2.12 видно, что оценка правостороннего риска выполняется исходя из требований устойчивости, защищающего интересы кредиторов: заемный капитал должен быть обеспечен собственным. Условия формализуются при помощи коэффициента автономии, который выражает долю собственников в общей сумме совокупного капитала (1.15) :

$$Кавт = Пск / Б = 0,5 \qquad (1.15)$$

На предприятии ООО «ТД Премьер» Кавт> 0,5 это позволяет гарантировать кредиторам возврат заемного капитала за счет собственного в случае убытка предприятия. Коэффициент обеспеченности запасами и коэффициент обеспеченности оборотных средств находятся в норме, это говорит об обеспеченности предприятия запасами и оборотными средствами. Коэффициент маневренности так же в пределах нормативного значения, показывая долю собственных оборотных средств предприятия в общей величине источников собственных средств.

Анализ ликвидности

Ликвидность баланса- это способность его активов погасить обязательства различной степени. Далее проведем анализ группировки статей баланса для анализа его ликвидности, таблица 2.13.

Таблица 2.13- Группировка статей баланса для анализа его ликвидности

Актив	2013г	2014г	Пассив	2013г	2014г
Наиболее ликвидные активы (тыс.руб.)	0	749	Наиболее срочные обстоятельства (тыс.руб.)	23431	1626
Быстро реализуемые активы (тыс.руб.)	14433	15888	Краткосрочные обязательства (тыс.руб.)	78816	63189
Медленно реализуемые активы (тыс.руб.)	121213	97829	Долгосрочные обязательства (тыс.руб.)	-	-
Трудно реализуемые активы (тыс.руб.)	60303	57817	Постоянные пассивы (тыс.руб.)	-	1005
Итого:	195949	172283	Итого:	102247	80457

Проведя анализ таблицы 2.13 видно, что постоянные пассивы не обеспечивают финансирование трудно реализуемых активов. Это важное

требование , поскольку данные активы не могут быть изъяты для погашения долгов быстро и без ущерба для деятельности предприятия. Постоянные пассивы не могут обеспечить финансирование медленно реализуемым активам. Так же долгосрочные обязательства не могут финансировать трудно реализуемые активы. Краткосрочные обязательства не могут обеспечить финансирование медленно реализуемым активам. Наиболее срочные обязательства могут финансировать быстро реализуемые активы и наиболее ликвидные. Таким образом, предприятие является не платежеспособным. Далее проведем анализ коэффициентов ликвидности, таблица 2.14.

Таблица 2.14 -Расчет коэффициентов ликвидности

Наименование коэффициента	2013 г.	2014 г.	Нормативное значение
Коэффициент абсолютной ликвидности	0	0,009	$К_{ал}$ >0,2-0,5
Коэффициент критической ликвидности	0,2	0,2	$К_{кл}$ >1
Коэффициент текущей ликвидности	1,7	1,4	$К_{тл}$>2

Проведенный анализ таблицы 2.14 показ, что коэффициент абсолютной ликвидности меньше нормативного значения это говорит о том, что предприятие не может погасить часть текущей задолженности на дату баланса за счет денежных средств и краткосрочных вложений. Коэффициент критической ликвидности так же меньше нормы это говорит о том, что часть текущей задолженности гипотетически не может быть погашена за счет денежных и дебиторских активов. Коэффициент текущей ликвидности меньше нормы это говорит о том, что часть текущих обязательств нельзя покрыть , мобилизуя все оборотные средства. Таким образом, предприятия является

неплатежеспособным. Далее проведем сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженностей, таблица 2.15.

Таблица 2.15 - сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженностей

№	Показатели	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность
1	Сумма предыдущего периода, тыс.руб.	14066	23431
2	Сумма отчетного периода, тыс.руб.	15576	16263
3	Темп роста, %	110,7	69,4

Проведя анализ таблицы 2.15видно, что темпы роста дебиторской задолженности превышают темпы роста кредиторской задолженности на 41,3%. Превышение дебиторской задолженности над кредиторской означает отвлечение средств из хозяйственного оборота и может привести в дальнейшем к необходимости привлечения дорогостоящих кредитов банков и займов для обеспечения текущей производственно-хозяйственной деятельности. Соотношение этих двух задолженностей должно быть равновеликим.

2.5 Оценка эффективности деятельности предприятия

Оценка финансового состояния предприятия осуществляется с целью выявления основных факторов, оказывающих влияние на финансовую благо состоятельность компании, а также для того, чтобы сделать прогноз тенденций изменения роста и разработки стратегий развития бизнеса . Для этого проведем анализ финансовых результатов, таблица 2.16.

Таблица 2.16- Анализ финансовых результатов

№	Показатели	2013г.	2014г.	Отклонение	
		Сумма ,тыс.руб.	Сумма ,тыс.руб.	Сумма ,тыс.руб.	%
1	Выручка от продаж	230562	186343	-44219	-19,2
2	Себестоимость продаж	(174038)	(134141)	-39897	-23
3	Валовая прибыль (убыток)	56524	52202	-4322	-7,6
4	Коммерческие расходы	5738	0	-5738	-
5	Управленческие расходы	(32758)	(43026)	10268	31,3
6	Прибыль (убыток) от продаж	18028	9176	-8852	-49,1
7	Проценты к уплате	(7880)	(6117)	-1763	-22,4
8	Прочие доходы	-	1837	-	-
9	Прочие расходы	(1541)	(2846)	1305	84,6
10	Прибыль (убыток) до налогообложения	8607	2050	-6557	-76
11	Текущий налог на прибыль	(1674)	(433)	-1241	-74,1
12	Чистая прибыль (убыток)	6177	(1876)	-4301	-70,3

Проанализировав таблицу 2.16 видно, что в 2013г предприятие было прибыльным, а вот в 2014г убыточным. Произошло снижение выручки на 23,7%. На это повлияло увеличение объемов производства. Так же увеличились управленческие расходы на 23,8%, что привело к снижению прибыли от продаж на 49,1%. Несмотря на увеличение прочих доходов , расходы увеличились на 45,8%. Соответственно прибыль до налогообложения снизилась на 76%. Все эти факторы повлияли на конечный финансовый результат и

предприятие осталось в убытке.Далее проведем анализделовой активности, таблица 2.17.

Таблица 2.17- Показатели деловой активности

Показатели	2013г.	2014г.	Отклонение
К-т деловой активности	1,67	1,63	-0,04
Фондоотдача основных средств	7,84	4,87	-2,97
К-т оборачиваемости оборотных средств	1,81	1,49	-0,32
К-т оборачиваемости собственного капитала	2,61	1,99	-0,62
К-т оборачиваемости заемного капитала	2,43	2,04	-0,39

Проанализировав таблицу 2.17 видно, что коэффициенты в динамике видно, что произошло уменьшение по всем показателям. Ко>1 ,это говорит о высокой деловой активности капитала- на каждый рубль , размещенный в активах фирмы , получено более рубля выручки от продаж; капитал оборачивается более 1раза в течении года. Таким образом, уменьшение показателей в динамике свидетельствует о негативной тенденции.

Рентабельность представляет собой отношение прибыли к затратам , ее обусловившим. Убыточность – соотношения финансовых потерь и затрат фирмы.Далее проведем анализ показателей рентабельности таблица 2.18.

Таблица 2.18- Показатели рентабельности, %

Показатели	2013 г.	2014г.	Отклонения
1	2	3	4
Рентабельность продаж	10,35	6,84	-3,51
Рентабельность текущей деятельности	4,7	1,11	-3,6

Окончание таблицы 2.18

1	2	3	4
Рентабельность активов	4,39	1,19	-3,2
Рентабельность собственного капитала	6,59	-2,02	-4,57

Проанализировав таблицу 2.18 видно, чтов динамике произошло уменьшение всех показателей. За 2013г Рпр> 10% это говорит о средней рентабельности , а в 2104г Рпр< 10% это говорит о малой рентабельности.

2.6 Заключительная оценка финансового состояния ООО «ТД Премьер»

Удельный вес в структуре совокупных активов приходился на оборотные активы. Это свидетельствует о формировании достаточно мобильной структуры активов, способствующей ускорению оборачиваемости средств предприятия. Так же в структуре совокупных пассивов собственный капитал превышает заемный и это говорит о том, что предприятие обладает достаточным запасом финансовой устойчивости и относительно независим от внешних источников.

Собственный капитал (53,8%) занимает не менее половины валюты баланса , то есть больше заемного (46,2%). Собственный капитал полностью обеспечивает финансирование внеоборотных активов.

Наибольший удельный вес в структуре оборотных активов занимают материальные вложения (56,8 %). Результативность функционирования ОС в финансовом анализе описывается при помощи показателей фондоотдачи (Фо) и фондорентабельнсти (Фр). Фо> 2, это говорит о высоком уровне отдачи на основной капитал. Но в динамике видно, что фондоотдача снизилась в 2014 году и это является негативным фактором, так как фондоотдачу оценивают в виде выручки на каждый рубль. В 2014 году произошло увеличение

фондоемкости. Значение фондоемкости показывает, какая сумма основных средств приходится на каждый рубль готовой продукции.

Снижение фондоотдачи и увеличение фондоемкости продукции свидетельствует о снижении эффективности использования основных фондов и отрицательно характеризует финансовое состояние предприятия. Показатель фондорентабельности является положительным это свидетельствует о том , что предприятие не является фондоубыточным.

Наибольшую часть оборотных активов занимают запасы (84,3 %) в 2014 г. Большая доля запасов может говорить, о стремлении вложить деньги в запасы, чтобы защитить их от рисков. Произошло уменьшение оборотных активов на 18,5% В 2014 году увеличилась ДЗ на 9,69% . Увеличение данного показателя является негативным фактором, так как от этого зависит платежеспособность организации.

Проанализировав динамику пассивов ООО «ТД Премьер» видно, что наибольшую часть занимают собственные средства (53,8%). Это является положительным явлением, так как собственный капитал является самым надежным. Так же преобладание собственного капитала над заемным снижает риск финансирования активов.

Произошло уменьшение кредитов и займов на 27,7 % и уменьшение кредиторской задолженности на 44,1 %. Такая динамика является положительной для предприятия , так как предприятие становится менее зависимым от задолженности перед банками .

На предприятии недостаток СОС, собственных и долгосрочных источников, основных источников. Это говорит о финансовой неустойчивости предприятия.

На предприятии ООО «ТД Премьер» Кавт> 0,5 это позволяет гарантировать кредиторам возврат заемного капитала за счет собственного в случае убытка предприятия. Коэффициент обеспеченности запасами и коэффициент обеспеченности оборотных средств находятся в норме, это

говорит об обеспеченности предприятия запасами и оборотными средствами. Коэффициент маневренности так же в пределах нормативного значения, показывая долю собственных оборотных средств предприятия в общей величине источников собственных средств.

Постоянные пассивы не обеспечивают финансирование трудно реализуемых активов. Это важное требование , поскольку данные активы не могут быть изъяты для погашения долгов быстро и без ущерба для деятельности предприятия. Постоянные пассивы не могут обеспечить финансирование медленно реализуемым активам. Так же долгосрочные обязательства не могут финансировать трудно реализуемые активы. Краткосрочные обязательства не могут обеспечить финансирование медленно реализуемым активам. Наиболее срочные обязательства могут финансировать быстро реализуемые активы и наиболее ликвидные. Таким образом, предприятие является неплатежеспособным.

Проанализировав коэффициенты ликвидности выяснилось, что предприятие является не платежеспособным.

Темпы роста дебиторской задолженности превышают темпы роста кредиторской задолженности на 41,3%. Превышение дебиторской задолженности над кредиторской означает отвлечение средств из хозяйственного оборота и может привести в дальнейшем к необходимости привлечения дорогостоящих кредитов банков и займов для обеспечения текущей производственно-хозяйственной деятельности. В 2014г предприятие было убыточным. Произошло снижение выручки на 23,7%. На это могло повлиять увеличение объемов производства. Так же увеличились управленческие расходы на 23,8%, что привело к снижению прибыли от продаж на 49,1%. Несмотря на увеличение прочих доходов , расходы увеличились на 45,8%. Соответственно прибыль до налогообложения снизилась на 76%. Все эти факторы повлияли на конечный финансовый результат и предприятие осталось в убытке.

В динамике произошло уменьшение всех показателей в 2104г Рпр< 10% это говорит о малой рентабельности предприятия.

Соотношение темпов роста прибыли (Тпр), выручки (Твр) и валюты баланса (Тб):

$$-69{,}6 < 80{,}8 > 12{,}07 \qquad (1.16)$$

Идеальной ситуацией может считаться такая, при которой темпы роста прибыли будут больше темпов роста выручки и валюты баланса. На предприятии ООО «ТД Премьер» темп роста выручки больше валюты баланса и темпа роста прибыли. Если в полученных показателях нарушено, хоть одно условие, значит, у предприятия есть финансовые трудности.

2.7 Проблемы экологии

Как отмечалось выше ТД «Премьер» занимается производством пластмассовых, металлических изделий и полиграфической деятельностью.

В зависимости от сырья, использовавшегося для производства пластиковых масс, изменяется сила воздействия и состав выделяемых в окружающую среду газов. Но в любом случае изготовление изделий из пластмассы, таких как ведра, запасные детали оборудования, канистры, игрушки, тазы и прочие предметы народного потребления, отрицательно сказывается на человеке и природе. Вещества, выделяемые в процессе производства, являются ядовитыми, они переносятся на большие расстояния, выпадая с осадками, являются источниками загрязнения почвы, подземные и поверхностные воды, растительность.

Утилизация отходов от пластмассового производства должна осуществляться на заводах по переработке в специальных кислостойких установках, но если существует возможность безотходного производства, то

лучше пластмассовые отходы отправлять на переработку. Осуществляя производство пластиковых масс, изготовитель обязан наладить четкий контроль содержания винилхлорида в воздухе над предприятием. Прежде чем ввести пластик в медицину, промышленное хозяйство, необходимо осуществить квалифицированную экспертизу состава токсичных веществ. Отходы следует подвергать вторичной переработке, а на произведенных пластмассовых изделиях обязательно штамповать маркировку, запрещающую утилизировать такие изделия в обычных мусоросжигательных печах. Соблюдая требования в производстве пластиковых масс, предприниматели обеспечат здоровье не только себе и всему человечеству, но и окружающей среде.

Производство металлических изделий оказывает вредное влияние на окружающую среду. По уровню выбросов вредных веществ в атмосферу и водоемы, образованию твердых отходов металлургия превосходит все сырьевые отрасли промышленности, создавая высокую экологическую опасность ее производства и повышенную напряженность в районах действия металлургических предприятий. Различие их существенно влияет на выбор основного технологического процесса. Иногда более целесообразным оказывается применение технологического процесса, менее загрязняющего окружающую среду, чем контроль (с огромными затратами) уровня загрязненности и организация борьбы с этими загрязнениями при использовании традиционных технологий.

В настоящее время снижение социальной напряженности в районах действия металлургических предприятий может быть обеспечено прежде всего снижением экологической опасности, внедрением экологически чистых технологий и созданием безотходных производств.

ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3 ПУТИ ПОВЕШЕНИЯ ЛИКВИДНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1 Мероприятия направленные на повышение ликвидности предприятия ООО ТД "Премьер"

Проведенный анализ показал, что предприятие ООО ТД «Премьер» имеет следующие финансовые трудности:

- Уменьшение оборотных активов на 18,5%

- Увеличение ДЗ на 9,69% .

- Недостаток СОС, собственных и долгосрочных источников, основных источников.

- Постоянные пассивы не обеспечивают финансирование трудно реализуемых активов. Постоянные пассивы не могут обеспечить финансирование медленно реализуемым активам. Так же долгосрочные обязательства не могут финансировать трудно реализуемые активы. Краткосрочные обязательства не могут обеспечить финансирование медленно реализуемым активам. Наиболее срочные обязательства могут финансировать быстро реализуемые активы и наиболее ликвидные. Коэффициенты ликвидности не соответствуют нормативным значениям.

- Темпы роста дебиторской задолженности превышают темпы роста кредиторской задолженности на 41,3%.

- Снижение выручки на 23,7%.

- Увеличение управленческих расходов на 23,8%,

- Снижение прибыли от продаж на 49,1%.

- Увеличение прочих расходов на 45,8%.

- Снижение прибыли до налогообложения на 76%.

Для решения данных проблем необходимо разработать мероприятия направленные на их решения.

1.Совершенствование методик для оценки финансового состояния предприятия.

Изучив теоретическую часть, а так же проанализировав хозяйственную деятельность предприятия ООО ТД «Премьер», выяснилось ,что для торгового предприятия необходимо изменение методик оценки предприятия.

Торговые организации, особенно организации оптовой торговли, имеют свои особенности работы, которые проявляются при финансово-экономическом анализе их деятельности, особенно при анализе показателей ликвидности и финансовой устойчивости. Стандартные процедуры, приемы и рекомендуемые коэффициенты финансово-экономического анализа, разработанные для производственных организаций, неудовлетворительно работают для организаций сферы услуг, к которым относится и торговля. Результат такого применения — некорректные выводы, искажающие картину финансового состояния организации. Для совершенствования методик торговых предприятий предлагаются следующие мероприятия.

1. Корректировка баланса с учетом изменения основных элементов

В процессе анализа, качество результатов зависит от правильности корректировки указанных показателей. Таким образом, при расчете ключевых показателей необходимо провести их корректировку, тем самым снижая угрозу завышения степени ликвидности предприятия, таблица 3.1.

Таблица 3.1- Корректировка основных элементов баланса

Элементы баланса						
Текущие активы	Текущие обязательства		Капитал и резервы		Долгосрочные обязательства	
-	-	+	-	+	-	+
1	2	3	4	5	6	7

Окончание таблицы 3.1

1	2	3	4	5	6	7
Долгосрочная дебиторская задолженность	Доходы будущих периодов	Текущая часть долгосрочных обязательств	Задолженность участников по взносам в уставный капитал	Доходы будущих периодов	Текущая часть долгосрочных обязательств	Целевое финансирование
Сумма сомнительных долгов в составе краткосрочной дебиторской задолженности	Резервы предстоящих расходов			Резервы предстоящих расходов		
Неликвидные активы						
Расходы будущих периодов						
Задолженность участников по взносам в уставный капитал						
Скорректированные текущие активы	Скорректированные текущие обязательства		Скорректированный собственный капитал		Скорректированные долгосрочные обязательства	

Скорректированные основные элементы баланса в таблице 3.1 влияют в последующем на коэффициенты, которые характеризуют ликвидность предприятия, рассчитываются на основе скорректированных данных. Такие корректировки могут повлиять на изменение величины собственного и заемного капитала. Где собственный капитал увеличится на величину доходов будущих периодов и уменьшится за счет неликвидных запасов.

Таким образом, при изменении итогов разделов баланса, можно более точно рассчитать коэффициенты ликвидности предприятия.

2. Использование нормативных показателей для торговых предприятий

Вопросы оценки финансовой устойчивости в условиях кризиса выходят на одно из первых мест в области российских предприятий. Традиционные методики зачастую не дают точной и адекватной картины состояния финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности предприятия. Одним из направлений решений данной проблемы может стать использование показателей для торговых организаций.

Среди особенностей структуры баланса торговых организаций можно отметить:

- Низкое значение величины основных фондов по сравнению с величиной торгового оборота (торговой выручки). К основным фондам относятся торговые и складские помещения, транспорт. При этом небольшие компании все это арендуют, средние компании имеют свои торговые помещения, а склады и транспорт арендуют, крупные компании — имеют в собственности.
- Низкое значение уставного и собственного капитала. Торговля живет кредитом. На заемные средства закупается реализуемая продукция, средства от реализации товара поступают с некоторой задержкой (оптовые компании нередко отдают товар «на реализацию» с получением средств после продажи товара).
- Низкое значение величины свободных денежных средств. Для получения максимального значения выручки денежные средства должны постоянно находиться в обороте.

Эти особенности отражаются в финансово-экономических показателях торговых организаций, в первую очередь, в их бухгалтерских балансах. В активе: низкое значение величины основных средств и внеоборотных активов вообще, высокое значение величины дебиторской задолженности со сроком взыскания менее 12 месяцев, низкое значение величины денежных средств. Значительную долю дебиторской задолженности занимает

задолженность покупателей и заказчиков. В пассиве: низкое значение величины уставного капитала и капитала и резервов вообще, высокое значение краткосрочных займов и кредитов, высокое значение кредиторской задолженности. Значительную долю кредиторской задолженности составляет задолженность поставщикам и подрядчикам.

Рассмотрим особенности финансово-экономического анализа в торговле на примере ООО ТД «Премьер ». В анализе используется форма баланса на 2014 год.

Анализ общей ликвидности баланса

Сопоставляя активы по степени их ликвидности, а пассивы по срокам их погашения, сформируем агрегированный баланс ликвидности, позволяющий более наглядно оценить величины статей баланса.

Проанализируем ликвидность баланса торговой организации за отчетный период путем применения стандартных методов , таблица 3.2.

Таблица 3.2 - Агрегированный баланс ликвидности

Актив			Пассив		
Показатели	Значение, тыс.руб.		Показатели	Значение, тыс.руб.	
	2013г.	2014г.		2013г.	2014г.
1	2	3	4	5	6
А1-Наиболее ликвидные активы	0	749	П1-Наиболее срочные обстоятельства	23431	1626
А2-Быстро реализуемые активы	14433	15888	П2-Краткосрочные обязательства	78816	63189

Окончание таблицы 3.1

1	2	3	4	5	6
А3-Медленно реализуемые активы	121213	97829	П3-Долгосрочные обязательства	-	-
А4-Трудно реализуемые активы	60303	57817	П-4Постоянные пассивы	-	1005
Итого:	195949	172283	Итого:	102247	80457

Традиционная схема анализа

По данным таблицы следует сделать вывод: из четырех обязательных условий абсолютной ликвидности соблюдено только 1, следовательно, баланс торговой организации не является абсолютно ликвидным.

Несоблюдение условия $А_1 \geq П_1$ свидетельствует о недостаточности наиболее ликвидных активов для оплаты срочной кредиторской задолженности.

Несоблюдение условия $А_2 \geq П_2$ свидетельствует о недостаточности быстрореализуемых активов для погашения краткосрочных кредитов и займов.

Соблюдение условия $А_3 \geq П_3$ говорит о достаточности медленно реализуемых активов для покрытия долгосрочных пассивов.

Несоблюдение условия $А_4 \leq П_4$ говорит о не достаточности собственного капитала и других постоянных пассивов для обеспечения потребности в оборотных активах.

Предлагаемая схема анализа

Для торговой организации нормальным состоянием является отсутствие большого количества свободных денежных средств и значительная сумма кредитов. Поэтому несоответствие условия $А_1 \geq П_1$ не свидетельствует о недостаточности наиболее ликвидных активов для оплаты срочной кредиторской задолженности. Остальные неравенства применимы для анализа.

Вывод: соотношение $A_1 \geq П_1$ неприменимо для финансового анализа торговой организации. Для этих предприятий о ликвидности баланса можно судить по выполнению трех условий:

$$A_2 \geq П_2 \quad (1.17),$$

$$A_3 \geq П_3 \quad (1.18),$$

$$A_4 \leq П_4 \quad (1.19)$$

Для анализируемого предприятия выполняются 1 условие из трех. Вывод: баланс можно признать частично ликвидным.

Продолжим анализ ликвидности торговой организации на основе коэффициентов, представленных в таблице 3.3. Расчеты выполнены по принятой методике.

Таблица 3.3- Финансовые коэффициенты ликвидности

Наименование коэффициента	2013 г.	2014 г.	Нормативное значение
Коэффициент абсолютной ликвидности	0	0,009	Кал>0,2-0,5
Коэффициент критической ликвидности	0,2	0,2	Ккл>1
Коэффициент текущей ликвидности	1,7	1,4	Ктл>2

Традиционная схема анализа

Анализ таблицы 3.3 показывает, что ни один из трех коэффициентов ликвидности не соответствует установленным нормам.

Отсюда следуют выводы:

1.Коэффициент абсолютной ликвидности не соответствует норме и является очень низким. Это свидетельствует о явной нехватке денежных средств торговой организации для покрытия краткосрочных обязательств (абсолютная неликвидность).

2.Коэффициент критической ликвидности не соответствует норме. Это свидетельствует о неспособности торговой организации расплатиться по своим обязательствам полностью при условии своевременных расчетов с кредиторами и благоприятной продаже готовой продукции.

3.Коэффициент текущей ликвидности не соответствует норме. Это свидетельствует о невозможности торговой организации расплатиться по своим обязательствам при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и благоприятной продаже готовой продукции, но и продажи в случае нужды прочих элементов материальных оборотных средств.

Таким образом, по традиционной методике оценки финансового состояния организация неликвидна по всем показателям. Предлагаемая схема анализа

Для торговой организации нормальным состоянием является отсутствие большого количества свободных денежных средств и значительная сумма кредитов. Поэтому низкое значение коэффициента абсолютной ликвидности не свидетельствует о недостаточности наиболее ликвидных активов для оплаты срочной кредиторской задолженности.
Вывод: коэффициент абсолютной ликвидности неприменим для финансового анализа торговой организации.

Для торговой организации характерно наличие большого количества запасов. Поэтому рекомендуемое значение коэффициента критической

ликвидности должно быть не $К_{кл} \geq 1$, а $К_{кл} \geq 0,5$ (экспертная оценка). Для нашей организации это неравенство не соблюдается, поэтому торговая организация не является ликвидной, что свидетельствует о не способности организации расплатиться по своим обязательствам полностью при условии своевременных расчетов с кредиторами и благоприятной продаже готовой продукции.

Для торговой организации характерно низкое значение основных фондов и собственного капитала. Поэтому рекомендуемое значение коэффициента текущей ликвидности должно быть не $К_т \geq 2$, а $К_т \geq 1$. Для нашей организации это неравенство соблюдается, поэтому торговая организация является ликвидной. Это свидетельствует о возможности торговой организации расплатиться по своим обязательствам при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и благоприятной продаже готовой продукции, но и продаже в случае нужды прочих элементов материальных оборотных средств.Следующим мероприятием направленным на повышение ликвидности является снижение дебиторской задолженности.

2.Снижение дебиторской задолженности.

Одно из серьезных направлений повышения ликвидности предприятий – это управление дебиторской задолженностью, затрудняющей получение банковских ссуд, особенно в периоды кризисов.

Кредитование покупателей товара, с одной стороны, приводит к увеличению выручки от реализации и валовой прибыли, а с другой - к увеличению расходов предприятия, связанных с привлечением финансовых ресурсов и возникновением безнадежной задолженности. Следовательно, возникает вопрос об управлении дебиторской задолженностью и внедрении эффективной кредитной политики, которая способна улучшить экономический результат , для этого необходимо:

- Построить базу данных и провести статистический анализ сведений о выполнении дебиторами своих договорных обязательств, выяснить достоверную информацию информацию о его

платежеспособности(проведя такой анализ предприятие сможет принять решение о предоставлении или не предоставлении денежных средств, а так же это позволит быть уверенным в надежности клиента);

- Включить в договор условия о предоставлении ежеквартальной финансовой отёчности и график погашения дебиторской задолженности (это мероприятие будет полезным, так как при составлении данного графика предприятие сможет отслеживать сумму платежа и дату его внесения) ;
- Применять ценовые скидки при осуществлении расчета за реализуемую продукцию, выполненные работы, оказанные услуги (скидки вводятся для стимулирования покупателей это обусловлено тем, что при оплате задолженности раньше срока покупатель получает хорошую скидку на товар, однако если оплата произойдет в оговоренный срок или позже, то покупатель не сможет воспользоваться скидкой. Такое стимулирование для предприятия является хорошим путем уменьшения просроченной задолженности. размер скидки будет зависеть от рейтинга покупателя и объема покупки);
- Мотивировать персонал для работы с дебиторами(Здесь тоже подойдет система премий и штрафов. Например, сотрудники могут быть премированы не только за выполнение плана по уровню продаж, но и за выполнение контрагентом договорных обязательств. Лишение премии, выговоры, предупреждения должны выноситься сотрудникам за нарушение регламента и порядка контроля над дебиторской задолженностью. Все эти условия могут быть оговорены в нормативно-правовых документах);

3. Уменьшение кредиторской задолженности

Этого можно достичь следующими способами:

- правильно составленный договор (предприятию нужно обратиться к юристу, чтобы он проверил правильность договора, который кредитор

заключили с банком. Если в договоре есть какие-либо ошибки, то можно добиться снижения долга.);

- рефинансирование(предприятие может полностью погасить кредит, взяв ссуду в другом банке на более выгодных условиях.);
- реструктуризация кредиторской задолженности. Но в этом случае на уступки должен пойти банк. Он может увеличить срок выплаты кредита, в результате чего уменьшится сумма взноса; может пересмотреть процентную ставку по кредиту; может взять в счет долга какое-либо имущество должника. Также кредитор может пересмотреть график погашения задолженности, при котором заемщику предоставляется возможность выплачивать кредит чаще, но меньшими суммами.

4. Увеличение прибыли.

Этого можно достичь следующими способами:

- увеличение объема продаж (привлечь покупателей с помощью акций, скидок, подарков. Эти мероприятия помогут увеличить объем продаж и соответственно прибыль.);
- сдача в аренду внеоборотных активов (аренда обеспечивает постоянное поступление денег в течение всего периода аренды);
- Оптимизация и рационализация ассортимента продаваемой продукции за счет снижения объемов запасов и снижения себестоимости (это мероприятие поможет снизить затраты на товары, которые не пользуются спросом);
- Снижение коммерческих и управленческих затрат, (сокращение штата сотрудников либо сокращение премий.).

Для увеличения прибыли и освобождения складов от залежавшихся товаров предлагается открыть дисконт отдел «Дисконт- строй».

Главной задачей отдела является – повышение ликвидности предприятия за счет продажи залежавшейся продукции на складе. Для привлечения максимального числа покупателей предприятие устанавливает значительно

более низкую цену, чем цены на рынке на аналогичные товары конкурентов. Это дает ему возможность привлечь максимальное число покупателей.

Для организации хозяйственного отдела предлагается использовать свободные площади магазина «Азбука ремонта» . В отделе будут посменно работать 2 продавца и 2 кассира. Продавцы будут обеспечивать бесперебойную работу товарной секции, Осуществлять предупредительное и вежливое обслуживание покупателей, создавать для них необходимые условия для подбора и ознакомления заинтересовавшего их товара, контролировать отсутствие нарушений правил торговли. Кассиры Обслуживают клиентов на кассе и ведут кассовые документы, обеспечивают сохранность денежных средств, следят за наличием ценников на товар, их верным размещением и правильным указанием всей информации в ценнике.

Раскрутку отдела планируется поручить специализированному рекламному агентству «Джем»

К продажи будут представлены следующие группы товаров: обои, двери, светильники, краску, кафель и прочее

Интернет-магазин будет принимать и обслуживать заказы 5 дней в неделю с 9 утра до 18 часов вечера. К реализации будут представлены следующие группы игрушек: конструкторы, игровые наборы для девочек, игровые наборы для мальчиков, интерактивные игры, мягкие игрушки, электроника, транспорт, радиоуправляемые игрушки, музыкальные инструменты, прочее. Предполагается, что ежедневно будет поступать около 20 заказов.

Отдел хозяйственных товаров будет работать:

понедельник-суббота:9.00 -19.00 воскресенье: 10.00- 16.00

В таблице 3.4 приведены инвестиционные расчеты для открытия дисконт-отдела.

Таблица 3.4-Инвестиционные затраты

Наименование	Сумма (руб.)
Торговое оборудование	200000
Первоначальный оборотный капитал	78000
НМА	18000
Итого:	296000

По данным таблицы 3.4 сумма инвестиционных затрат составила 296,0 тыс.руб. Финансирование проекта предлагается за счет заемных средств.

Для организации работы отдела, необходимо привлечь персонал. В таблице 3.5 представлен расчет затрат на заработную плату и страховые взносы в фонды.

Таблица 3.5 – Расчет затрат на заработную плату и страховые взносы в фонды

Должность	Количество штатных единиц	Заработная плата в месяц, руб.	Расходы на оплату труда в год, руб.	Страховые взносы в фонды в год, руб.
Продавец-консультант	2	15000	180000	9000
Кассир	2	15000	180000	9000
Итого	4	60000	360000	18000

По данным таблицы 3.5 сумма заработной платы сотрудников за одни месяц составила 60,0 тыс.руб.

Общая схема работы отдела будет следующей:

1. Продавец консультирует и помогает выбрать покупателю необходимый товар;
2. Выбранный товар поступает на кассу;
3. На кассе проверяется товар. Если все устраивает, то клиент подписывает накладную и оплачивает заказ;

4. Клиент оплачивает заказ (наличными или безналичным расчетом);

5. Если выбран безналичный способ оплаты, кассир проверяет факт поступления денег на расчетный счет;

6. Оплаченный товар упаковывается и отдается покупателю.

В первое время работы дисконт-отдела необходима активная рекламная кампания. В качестве средств рекламы рекомендуется использовать наружную рекламу (щиты), рекламу в интернете (баннеры на крупных сайтах), а также бесплатные популярные средства – дубльгис .Продвижением отдела будет заниматься рекламное агентство «Джем» В таблице 3.6 представлен расчет затрат на рекламу.

Таблица 3.6 – Расчет затрат на рекламу

Средство рекламы	Количество	Цена, руб.	Стоимость, руб.
Разработка макета для наружной рекламы	1	1000	1000
Печать баннера для щита	3	1050	6900
Аренда щита	3	9000	27000
Разработка макета для баннера на сайтах	1	1000	1000
Размещение баннера на сайтах (2 гис и другие)	3	5000	15000
Итого			50900

По данным таблицы 3.6 сумма затрат на рекламу составила 50900 руб.Далее в таблице 3.7 рассчитаны затраты на реализацию товаров.

Таблица 3.7- Затраты на реализацию товаров

Статья	Сумма (руб.)
1	2

Окончание таблицы 3.7

1	2
Затраты на оплату труда и отчисления на социальные нужды	78000
Общехозяйственные накладные расходы	6000
Коммерческие расходы	50900
Итого	134900

По данным таблицы 3.7 сумма затрат на реализацию товаров составила 134900 руб.

Как отмечалось выше финансирование проекта предлагается за счет заемных средств. Планируется взять кредит в "Сбербанке" под 16% годовых , погашение начнется со 2 месяца. Расчеты по кредиту представлены в таблице 3.8.

Таблица 3.8- Динамика погашения кредита

Показатель	Месяца					
	0	1	2	3	4	5
Погашение основного долга, (тыс.руб.)	0	0	74,0	74,0	74,0	74,0
Остатки кредита, (тыс.руб.)	296,0	296,0	222,0	148,0	74,0	0
% по кредиту (16 %)	0	47,3	47,3	35,5	23,6	11,9

Как видно из таблицы 3.8 кредит будет погашен за 4месяца.Далее в таблице 3.9 приведены расчеты по стоимости ОФ и НМА.

Таблица 3.9 - Стоимость ОФ и НМА на конец периода

Показатель	Года		
	0	1	2
Стоимость ОФ и НМА (тыс.руб.)	218,0	109,0	0
Налог на имущество (3%), (тыс.руб.)	0	6,54	3,27

По данным таблицы3.9 видно, что срок полезного использования ОФ и НМА составляет два года.

В таблице 3.10 приведены расчеты выручки от реализации товаров

Таблица 3.10 - Выручка от реализации товаров

Наименование товара	Отпускная цена, руб.	1 месяц		2 месяц		3месяц		4месяц		5месяц	
		Кол. шт.	Выручка, руб.	Кол. шт.	Выручка, руб.	Кол. шт.	Выручка, руб.	Кол. шт.	Выручка, руб.	Кол. шт.	Выручка, руб.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Краска моющая	125	20	2500	40	5000	60	7500	80	10000	100	12500
Эмаль	63	50	3150	70	4410	90	5670	130	8190	160	10800
Краска для детских и медицинских учреждений	78	40	3120	60	4680	80	6240	100	7800	120	9360
Краска матовая	62	70	4340	130	8060	170	10540	200	12400	230	14260
Краска для деревьев	35	100	3500	160	5600	200	7000	240	8400	300	10500

Окончание таблицы 3.10

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Краска для бордюров	117	45	5265	50	5850	65	7605	75	8775	95	11115
Порошковая краска	125	15	1875	30	3750	50	6250	75	9375	100	12500
Обои бумажные	75	240	18000	380	28500	480	36000	880	66000	1020	76500
Металлосайдинг	250	20	5000	40	10000	60	15000	80	20000	100	250000
Гипсокартон	225	300	67500	360	81000	400	90000	440	99000	500	112500
Подсвечники	150	60	9000	80	1200	120	18000	140	21000	200	30000
Фотроамки	58	3	174	7	406	9	522	13	754	15	870
Ложки (пластмасса)	40	120	4800	180	7200	280	11200	380	15200	540	21600
Лопатка (латунь)	80	100	8000	200	16000	300	24000	400	32000	500	400000
Итого:			136584		192456		245527		318894		612505

По данным таблицы 3.10 видно, что выручка увеличивается с каждым месяцем, это связанно с тем, что объем продаж будет увеличиваться.

В таблице 3.11 представлен поток реальных денег от операционной деятельности.

Таблица 3.11- Поток реальных денег от операционной деятельности

№	Показатель	месяца					
		0	1	2	3	4	5
1	Инвестиции(тыс.руб.)	296,0	-	-	-	-	-
2	Выручка(тыс.руб.)	-	136,6	192,5	245,5	318,9	612,5
3	С/С(тыс.руб.)	-	134,9	84,0	84,0	84,0	84,0
4	Амортизация(тыс.руб.)	-	9,1	9,1	9,1	9,1	9,1
5	% по кредиту в С/С(тыс.руб.)	-	41,4	41,4	31,1	20,7	10,4
6	Налог на имущество(тыс.руб.)	-	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
7	Балансовая прибыль(тыс.руб.)	-	- 49,2	57,6	120,9	204,7	508,6
8	% по кредиту за счет ЧП(тыс.руб.)	-	5,9	5,9	4,4	2,9	1,5
9	ЧП(тыс.руб.)	-	- 64,9	40,1	92,3	160,8	406,9
10	Сальдо операционной деятельности(тыс.руб.)	-	-55,9	49,2	101,4	169,8	416,0

Исходя из таблицы 3.11 можно рассчитать срок окупаемости проекта:

$t_{1=}$ 284,0- (-55,9) = 339,9

$t_{2=}$ 339,9-49,2= 290,7

$t_{3=}$ 290,7 -101,4=189,3

$t_{4=}$ 189,3- 169,8= 19,43

Срок окупаемости проекта равен 4 месяца. Далее можно рассчитать эффективность проекта за 5 месяцев (1.20):

$$Эф= \frac{(-55,9+ 49,2+ 101,4+ 169,8+ 416,0)- 296,0}{296,0}= 1,40 * 100\% \qquad (1.20)$$

= 140% *12/ 5= 336 %

Эффективность проекта за 5 месяцев равна 336%.

Залежавшиеся товары находившиеся долгое время на складе не приносили предприятию никакой пользы, а только занимали место для хранения товаров. Для увеличения прибыли, было предложено открыть дисконт-отдел и продать эти товары со скидкой. В дисконт-отдел могут поступать товары с уценкой, которые за долгое время не были проданы в магазинах. Данное мероприятие было предложено для увеличения прибыли предприятия ООО ТД "Премьер". Полученная прибыль может быть направлена на погашение части задолженностей предприятия.

Как видно из расчетов срок окупаемости проекта составил 4 месяца, а эффективность проекта равна 336%.Таким образом проектможно считать экономически целесообразным.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, в работе были рассмотрены теоретические аспекты ликвидности торгового предприятия.Ликвидность является необходимым условием эффективной работы предприятия.

Анализ ликвидности предприятия проводится на основе двух методов: поэлементного и расчета коэффициентов. Рассмотренные коэффициенты и модели, естественно не исчерпывают все многообразие способов оценки ликвидности и платежеспособности предприятия, и конечно же нельзя расставить приоритеты между теми или иными показателями, все они хороши по своему.

Основными информационными источниками анализа, проводимого в данной работе, являются «Бухгалтерский баланс» (форма №1) и «Отчет о прибылях и убытках» (форма №2), Значительное влияние оказал финансово-экономический кризис в России, начавшийся в 2014 году, который негативно отразился на многих сферах деятельности.

Так же в работе были выявлены проблемы в сфере торговли и их влияние на ликвидность предприятия.

Экономический кризис привел к следующим негативным последствиям в общеэкономической сфере нашей страны: снижение стоимости российских компаний; сокращение ВВП; ускорение темпов инфляции; уменьшение объёмов импорта и экспорта; ухудшение финансового состояния предприятий; снижение реальных доходов населения.

Все рассмотренные выше проблемы, безусловно, нашли негативное отражение в сфере торговли внутри страны и отразились на ликвидности предприятий.

Проведя анализ проблем торговли по Республике Хакасия, нами так же были выявлены аналогичные проблемы. Отчасти решение данных проблем предполагается в процессе реализации среднесрочной программы развития

торговли, принятой правительством Республики Хакасия на 2015–2017 годы.

2014 год ООО «Торговый Дом «Премьер» завершил, как и многие, не на мажорной ноте: разразившийся в конце года экономический кризис привел к резкому падению курса национальной валюты, что не только ощутимо ударило по покупательской способности населения страны, но и изменило настроения в обществе. Люди, еще недавно планировавшие осуществление ремонта в своих домах, получили повод на беспокойство за свое будущее, и, конечно, отказались от скоропалительных решений, потому отменили либо отложили реализацию идей, требовавших значительных трат. Заморозили проекты и строительные компании, которые являются одним из основных источников дохода для «Торгового Дома».

Кроме того, вводимые в течение 2014 года экономические санкции сыграли свою партию: усложнилась и подорожала процедура импорта товаров, что привело к росту цен и падению спроса на зарубежные товары. В результате, несколько изменилась структура рынков товаров, к которому на тот момент не были еще готовы ни покупатели, ни торговые организации.

Проведя анализ фиинасово-хозяйственной деятельности ООО ТД «Премьер», видно, что предприятие имеет финансовые трудности такие как финансовая неустойчивость, неплатежеспособность и неликвидность предприятия.

Для решения данных проблем были предложены следующие мероприятия:

- Совершенствование методик для оценки финансового состояния предприятия;
- снижение дебиторской задолженности;
- уменьшение кредиторской задолженности;
- повышение прибыли.

Для увеличения прибыли и освобождения складов от залёженных товаров предлагается открыть дисконт отдел «Дисконт- строй». В данном отделе будут

представлены товары различных категорий. инвестиционные затраты на проект составят 296000 руб.Планируется взять кредит под 16% на 4 месяца. Срок окупаемости проекта составит 4 месяца, а эффективность проекта = 336%.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бариленко, В.И. Анализ хозяйственной деятельности: учебник / В.И. Бариленко. - Москва: «Омега-Л», 2010.-414 с.

2. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. — Москва: ООО «ТК Велби», 2010. – 424 с.

3. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник/Г.В. Савицкая. — Минск: ООО «Новое знание», 2010. — 688 с.

4. Васильева, Л. С. Финансовый анализ: учебник / Л. С. Васильева, МВ. Петровская. — Москва: КНОССРТ, 2009. — 544 с.

5. Ефимова, О.В.Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова.- Москва: «Омега-Л», 2010. - 351 с.

6. Кирьянова, З.В.Анализ финансовой отчетности: учебник/ З.В. Кирьянова.- Москва: «Юрайт» , 2012.- 431 с.

7. Пласкова, Н. С. Экономический анализ : учеб. для студентов / Н. С. Пласкова. - Москва :Эксмо, 2010. – 702,

8. Григорьева, Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: учебник / Т. И. Григорьева.- Москва: «Омега-Л», 2015. - 462 с.

9. Вахрушина М.В.Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: ученик / М.В. Вахрушина. - Москва: ЮНИТИ-ДАНА,2010.- 375 с.

10. Губина О.В.Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / О.В. Губина. - Москва: Дело и Сервис, 2012. - 268 с.

11. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л.В. Донцова,. — Москва: «Дело и Сервис», 2011. — 368 с.

12. Лукасевич, И.Я. Финансовый менеджмент: учебник / И.Я. Лукасевич. – Москва:Эксмо, 2007. - 768 с.

13. Жилкина, А.Н. Финансовый анализ предприятия : учебник / А.Н. Жилкина. – Москва: ИНФРА-М, 2009. - 332 с.

14. Капитализация российского рынка акций. [Электронный ресурс]: ЗАО "Фондовая биржа ММВБ". – Режим доступа: http://www.finmarket.ru/news/3908232.

15. Комментарии о государстве и бизнесе. Институт «Центр развития» НИУ «Высшая школа экономики». 2015. № 97.

16. Лента.ру. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://lenta.ru/news/2015/11/10/outflow.

17. Минестерство труда и социальной защиты населения.[Электронный ресурс] – Режим доступа: http://mintrudrb.ru/press/news/10813.

18. Егоров В.Ф. Стратегический маркетинг торгового предприятия: учебник / В.Ф. Егоров. - Москва: ИНФРА-М, 2012.-342 с.

19. Чичиланова И.Л. Основные проблемы сбалансированного развития предприятий торговли. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.jurnal.org/articles/2011/ekon46.html.

20. Бортникова О.С. Проблемы и тенденции развития отечественного рынка услуг сетевой розничной торговли: Новые технологии. 2012 № 3. М., С. 16–20.

21. Хакаастат.[Электронный ресурс] – Режим доступа: http://hakasstat.gks.ru/.

22. Постановление Правительства Республики Хакасия от 6 февраля 2015 года № 32 Об утвер-ждении региональной программы «Развитие торговли в Республике Хакасия на 2015–2017 годы».

23.Алексеева, К.С.Методика анализа финансово - хозяйственной деятельности предприятия :учеб.пособие / К.С. Алексеева. – Москва : АСВ, 2012. – 232с.

24. Алтухова, А.В. Мероприятия по улучшению финансового состояния предприятия :учеб.пособие / А.В. Алтухова. – Москва : ИНТЕР, 2011. – 183 с.

25. Артеменко, В.Г.Финансовый анализ: учеб.пособие / В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир. – Москва : ДИС, 2006. – 128с.

26. Балабанов, И.Т. Финансовый менеджмент : учебник / И.Т. Балабанов, Т.Б. Крылова. – Москва: Перспектива, 2010. - 656 с.

27. Канке Л. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие/ Л. А. Канке, И. П. Кошевая. — М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2009. — 288 с.

28. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева, и др. — М.: Финансы и статистика, 2010. — 672с.

29. Мельник М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие /М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. — М.: Форум: ИНФРА-М, 2008. — 192 с.

30. Подъяблонская Л.М. Финансовая устойчивость и оценка несостоятельности предприятий /Л.М. Подъяблонская//Финансы. — 2010. — №12. — С. 18 — 20.

31. Пястолов С.М. Экономический анализ деятельности предприятия: учебник /С.М. Пястолов. — М.: Академический Проект, 2010. – 576 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица 1.1- Динамика и соответствие нормативным значениям

Динамика показателей	Степень (шкала) ликвидности	Уровень риска утраты ликвидности
Все коэффициенты выше нормы и имеют тенденцию к росту	Очень высокая	Низкий
Значение не более двух показателей снижаются (в пределах 10%), остальные постоянны или имеют тенденцию к росту. Все показатели в пределах нормы	Высокая	Умеренный
Значение некоторых показателей (трех и более, но не всех), снижаются (в пределах 10%), остальные имеют тенденцию к росту. Некоторые показатели ниже нормативных значений.	Нормальная	Средний
Все показатели снижаются (в пределах 10%), или не более двух показателей снижаются на 10-12%. Все показатели не соответствуют нормативным значениям.	Низкая	Повышенный

Три и более показателей (но не все) снижаются в пределах 10-20% или не более пяти показателей снижаются более чем на 20%	Утрата ликвидности	Высокий

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Таблица 2.1 - Основные проблемы в сфере торговли по Республике Хакассия и пути их решения

Проблемы розничной торговли в РХ	Причины	Последствия	Пути решения
Высокая арендная плата	инфляция; ограниченное предложение недвижимости	ликвидация торговых предприятий и сокращение рабочих мест	увеличение масштабов строительства промышленных и складских объектов
переориентация покупателей на гипермаркеты	удорожание потребительских товаров	вытеснение мелких торговых предприятий с рынка	снижение нормы рентабельности и цен торговыми предприятиями
несовершенство правового регулирования в сфере торговли; административные барьеры	неэффективное исполнение законодательства	банкротство торговых предприятий; значительный теневой оборот розничной торговли	упрощение правового регулирования в сфере торговли; регулярный мониторинг нормативных актов в сфере торговли с учётом мнения самих участников рынка
недостаточный уровень	низкая платёжеспособно	снижение рентабельности и	привлечение рабочего населения в отдаленные

территориальной доступности торговых объектов для населения	сть сельского населения; отток молодёжи в города	ликвидация торговых точек в районах РХ; диспропорции в обеспечении населения потребительскими товарами	районы с предоставлением необходимых условий; льготное налогообложение сельских предпринимателей

ОКОНЧАНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ Б

недостаточный уровень развития системы товарообеспечения и логистики	зависимость от иностранных поставщиков; низкая обеспеченность транспортными путями МО РХ и проблемы с дорожной связью; отсутствие складов	перебои в снабжении и ассортименте; удорожание товаров из-за высоких транспортных расходов; риск ухода потребителей к конкурентам	предоставление финансовой поддержки правительством РХ; стимулирование отечественного и местного производства и поиск ближайших поставщиков; дорожное строительство
недостаточное информационное обеспечение торговли	отсутствие системы государственного информационного обеспечения в области торговой деятельности	сложно отслеживать тенденции и проводить мониторинг отрасли	регулярная публикация сведений из торгового реестра РХ и другой информации о состоянии торговой отрасли РХ и РФ

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Организационная структура ООО «Торговый Дом «Премьер»

Рисунок 3.1- Организационная структура ООО «Торговый Дом «Премьер»

« ___ » _____ 2016 г.

ПОСЛЕДНИЙ ЛИСТ

ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Квалификационная работа выполнена мной самостоятельно. Использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в 1 экземпляре.

Список используемых источников 31 наименование.

Один экземпляр сдан на кафедру.

«___»_____ 2016 г.

дата

_____ Потапова Анастасия Андреевна

(подпись) (Ф.И.О.)