

Пояснительная записка к бухгалтерскому балансу

ООО Евростройсервис

за 2025 год

1. Общие сведения о компании

Полное наименование организации: ООО Евростройсервис

ОГРН: 1057811880037 (дата регистрации — 10.08.2005).

ИНН/КПП: 7810034674 / 772201001.

Юридический адрес: 109316, г. Москва, ул. Талалихина, д. 41, стр. 59, эт./пом./каб. 3/1/318.

Генеральный директор: Савин Сергей Константинович (с 11.10.2005).

Уставный капитал: 20 000 руб.

Основной вид деятельности: торговля оптовая неспециализированная (код ОКВЭД 46.90).

Статус в реестре МСП: среднее предприятие (присвоен 01.08.2016).

Налоговый орган: Инспекция ФНС России № 22 по г. Москве (с 25.10.2019).

2. Основные показатели деятельности

В отчётном периоде (2025 год) компания осуществляла деятельность в сфере оптовой торговли, охватывая широкий ассортимент товаров. Ключевые количественные показатели:

- среднесписочная численность персонала в 2025 году — 110 сотрудников;
- среднемесячная заработная плата в 2025 году — 68 778 руб.

Компания не применяет специальные налоговые режимы.

3. Анализ активов

Внеоборотные активы

Отражают долгосрочные вложения компании, включая основные средства, нематериальные активы и долгосрочные финансовые вложения. Динамика показателей в 2025 году связана с:

- обновлением материально-технической базы (приобретение складского оборудования и техники);
- модернизацией IT-инфраструктуры для автоматизации бизнес-процессов;
- инвестициями в развитие логистической сети.

Оборотные активы

Основную долю составляют:

- запасы товаров для перепродажи;
- дебиторская задолженность покупателей;
- денежные средства и их эквиваленты.

Рост оборотных активов в 2025 году обусловлен:

- увеличением объёмов закупок в связи с ростом спроса на ключевые товарные группы;
- расширением клиентской базы и предоставлением отсрочек платежа надёжным контрагентам;
- оптимизацией управления запасами для обеспечения бесперебойных поставок в условиях сезонных колебаний спроса.

4. Анализ пассивов

Капитал и резервы

Уставный капитал компании составляет 20 000 руб. и остаётся неизменным с момента регистрации. В разделе также отражены нераспределённая прибыль прошлых лет и отчётного периода (2025 год), что свидетельствует о финансовой устойчивости и способности генерировать доход.

Долгосрочные обязательства

Включают заёмные средства со сроком погашения свыше 12 месяцев. Привлечение долгосрочных кредитов в 2025 году связано с:

- финансированием капитальных вложений в развитие складских мощностей;
- модернизацией логистической инфраструктуры (приобретение транспорта, внедрение WMS-систем);
- реализацией стратегических проектов по расширению географии продаж (выход в новые регионы).

Краткосрочные обязательства

Состоят из:

- кредиторской задолженности перед поставщиками;
- краткосрочных займов;
- начисленных обязательств по налогам и сборам.

Динамика показателя в 2025 году отражает:

- рост закупок и увеличение товарооборота на 15 % по сравнению с 2024 годом;
- соблюдение договорных условий с контрагентами;
- своевременное исполнение налоговых обязательств в полном объёме.

5. Финансовые результаты

По итогам 2025 года компания демонстрирует:

- положительную динамику выручки (+18 % к уровню 2024 года), обусловленную расширением клиентской базы и увеличением объёмов продаж;

- контролируемый уровень расходов (рост затрат на 12 % при росте выручки на 18 %), достигнутый за счёт оптимизации логистических и административных затрат;
- стабильную рентабельность продаж на уровне 8 %, обеспечивающую устойчивость бизнеса в условиях рыночной конкуренции.

6. Раскрытие существенных статей

Дебиторская задолженность

Рост показателя в 2025 году связан с:

- предоставлением отсрочек платежа ключевым клиентам для укрепления партнёрских отношений;
- соблюдением баланса между стимулированием продаж и минимизацией рисков неплатежей.

Политика управления дебиторской задолженностью включает:

- регулярный мониторинг сроков погашения (еженедельный контроль просрочек);
- сегментацию контрагентов по уровню надёжности (рейтинговая система);
- применение штрафных санкций за просрочку согласно условиям договоров.

Кредиторская задолженность

Формируется преимущественно за счёт расчётов с поставщиками. Компания придерживается стратегии:

- соблюдения договорных сроков оплаты (средний срок — 30 календарных дней);
- выстраивания долгосрочных отношений с надёжными партнёрами (доля постоянных поставщиков — 75 %);
- использования отсрочек как инструмента управления ликвидностью без ущерба для репутации.

7. Перспективы развития

На 2026 год запланированы:

- расширение ассортимента за счёт включения новых товарных категорий (импортное размещение, экотовары);
- внедрение автоматизированных систем учёта (ERP-система) для повышения точности отчётности;
- оптимизация логистических маршрутов с целью снижения транспортных расходов на 10 %;
- усиление контроля за дебиторской задолженностью для улучшения денежного потока (целевой показатель — снижение доли просроченной задолженности до 5 %).