

УДК 338
ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И
РАЗРАБОТКА ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ
ПРОГНОЗА ПРОДАЖ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЛЕНТА»

Е. В. СИДОРЕНКО

Научный руководитель В. С. ЖАРИКОВ, канд. техн. наук, доц.
БЕЛОРУССКО-РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Диагностика финансового состояния ОАО «Лента» показала, что в имуществе предприятия преобладают оборотные активы. На 01.01.2009 г. их удельный вес составлял 66,1 %, а на начало 2012 г. – 67,6 %. Соответственно удельный вес внеоборотных активов составляет 33,9 и 32,4 %. На протяжении анализируемого периода сокращается доля запасов и затрат в структуре оборотных активов с 84,71 % до 76,58 %. Следует отметить сокращение на 01.01.2012 г. доли дебиторской задолженности на 1,7 %. К началу 2012 г. увеличилась сумма денежных средств предприятия на 4 874 млн р.

На предприятии за 2009-2012 гг. увеличилась доля добавочного фонда при одновременном уменьшении удельного веса уставного капитала. Общая сумма собственного капитала за 2009–2012 гг. увеличилась на 34 121 млн р. Однако доля собственного капитала в структуре пассива предприятия сократилась до 47 %. Вместе с тем необходимо отметить, что если удельный вес собственного капитала будет иметь тенденцию к снижению, то это ухудшит ситуацию с финансовой устойчивостью. Сумма заемных средств с 01.01.2009 по 01.01. 2012 гг. возросла на 45 798 млн р., что связано в основном с увеличением привлечения кредитов и займов на 35 961 млн р.

Ситуация с ликвидностью и финансовой устойчивостью на предприятии ухудшается. Так, коэффициент текущей ликвидности снизился с 1,729 в 2009 г. до 1,4 в 2012 г. Однако данное значение коэффициента все равно остается выше установленного законодательством норматива. Снизилось и значение коэффициента быстрой ликвидности (с 0,27 до 0,263), что говорит о росте низколиквидных элементов в структуре текущих активов.

Для прогнозирования объема продаж на ОАО «Лента» была построена экономико-математическая модель и оценена ее эффективность (показатель качества модели составил 99,4 %). Знание прогнозного объема продаж позволит, например, финансовому отделу планировать денежные потоки; производственному отделу – определять объемы и составлять графики выпуска продукции, управлять товарно-материальными запасами; а отделу закупок – планировать совокупную потребность предприятия в материалах; и в целом повысить эффективность деятельности предприятия.