

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	7
1.1. Анализ финансового состояния предприятия: цель, задачи, методы.....	7
1.2. Показатели, характеризующие финансовое состояния предприятия.....	12
1.3. Понятие финансовой устойчивости предприятия и факторы влияющие на нее	20
2. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ	29
2.1. Краткая характеристика предприятия.....	29
2.2. Анализ структуры актива и пассива баланса.....	32
2.3. Оценка ликвидности и платежеспособности предприятия.....	34
2.4. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности.....	37
3. ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	42
3.1. Предлагаемые мероприятия.....	42
3.2. Эффективность предлагаемых мероприятий.....	54
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	58
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	61

ВВЕДЕНИЕ

В рыночных условиях залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Она отражает состояние финансовых ресурсов предприятия, при котором есть возможность свободно маневрировать денежными средствами, эффективно их использовать, обеспечивая бесперебойный процесс производства и реализации продукции, учитывать затраты по его расширению и обновлению.

Финансовая устойчивость обуславливается как стабильностью экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность предприятия, так и результатами его функционирования, его активного и эффективного реагирования на изменения внутренних и внешних факторов.

Актуальность темы заключается в том, что обеспечение финансовой устойчивости любой коммерческой организации является важнейшей задачей ее менеджмента. Финансовое состояние организации можно признать устойчивым, если при неблагоприятных изменениях внешней среды она сохраняет способность нормально функционировать, своевременно и полностью выполнять свои обязательства по расчетам с персоналом, поставщиками, банками, по платежам в бюджет и внебюджетные фонды и при этом выполнять свои текущие планы и стратегические программы.

Финансовые возможности организации практически всегда ограничены. Задача обеспечения финансовой устойчивости состоит в том, чтобы эти ограничения не превышали допустимых пределов. В то же время необходимо соблюдать обязательное в финансовом планировании требование осмотрительности, формирования резервов на случай возникновения непредвиденных обстоятельств, которые могли бы привести к утрате финансовой устойчивости.

Предпосылкой обеспечения финансовой устойчивости организации является достаточный объем продаж. Если выручка от реализации продукции или услуг не покрывает затрат и не обеспечивает получения необходимой для нормального

функционирования прибыли, то финансовое состояние организации не может быть устойчивым.

Благодаря анализу существует возможность исследовать плановые, фактические данные, выявлять резервы повышения эффективности производства, оценивать результаты деятельности, принимать управленческие решения, вырабатывать стратегию развития предприятия.

Таким образом, заметна значимость финансовой устойчивости в деятельности предприятия, а также постоянного поддержания ее на определенном благоприятном для организации уровне, и разработке мероприятий, способствующих эффективному росту финансовой устойчивости компании.

Для эффективной деятельности любого предприятия необходимо тщательно планировать эту деятельность и регулярно проводить анализ с целью выявления проблем, существующих на предприятии, и поиска методов их решения.

На современном этапе развития нашей экономики вопрос анализа финансового состояния предприятия является очень актуальным. От финансового состояния предприятия зависит во многом успех его деятельности. Поэтому анализу финансового состояния предприятия уделяется много внимания.

Финансовое состояние организации является одним из основных стержней стабильной и успешной работы предприятия. Оно является важнейшей характеристикой деловой активности и надежности, определяет конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров.

Цель выпускной квалификационной работы состоит в анализе финансового состояния предприятия и выявлении направлений, по которым необходимо вести работу по его улучшению.

Для реализации поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить теоретические основы финансового анализа предприятия;
- оценить имущество организации и источники его формирования;
- оценить платежеспособность и финансовую устойчивость;

- оценить ликвидность предприятия.

Предметом исследования является финансовое состояние ООО «Агрохолдинг «Енисейский».

При написании выпускной квалификационной работы изучены законодательно-нормативная основа предпринимательской деятельности и формирования прибыли (ГК РФ), а также финансовая отчетность ООО «Агрохолдинг «Енисейский».

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. Анализ финансового состояния предприятия: цель, задачи, методы

Финансовое состояние предприятия - это совокупность показателей, отражающих его способность погасить свои долговые обязательства.

Финансовый анализ - это метод оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия на основе его бухгалтерской отчетности. Основными задачами анализа финансового состояния предприятия являются [33. С. 231]:

- Оценка динамики состава и структуры активов, их состояния и движения.
- Оценка динамики состава и структуры источников собственного и заемного капитала, их состояния и движения.
- Анализ абсолютных относительных показателей финансовой устойчивости предприятия оценка изменения ее уровня.
- Анализ платежеспособности предприятия и ликвидности активов его баланса.

Анализ финансового состояния предприятия включает в себя анализ бухгалтерских балансов и отчетов о финансовых результатах работы оцениваемого предприятия за прошедшие периоды для выявления тенденций в его деятельности и определения основных финансовых показателей. Анализ финансового состояния предприятия предполагает следующие этапы: анализ имущественного положения, анализ финансовых результатов, анализ финансового состояния.

В процессе функционирования предприятия величина активов, их структура претерпевают постоянные изменения. Наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре средств и их источников, а также динамике этих изменений можно получить с помощью вертикального и горизонтального анализа отчетности [14. С. 78].

Вертикальный анализ показывает структуру средств предприятия и их источников. Вертикальный анализ позволяет перейти к относительным оценкам и проводить хозяйственные сравнения экономических показателей деятельности

предприятий, различающихся по величине использованных ресурсов, сглаживать влияние инфляционных процессов, искажающих абсолютные показатели финансовой отчетности.

Горизонтальный анализ отчетности заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные показатели дополняются относительными темпами роста (снижения). Степень агрегированности показателей определяется аналитиком. Как правило, берутся базисные темпы роста за ряд лет (смежных периодов), что позволяет анализировать не только изменение отдельных показателей, но и прогнозировать их значения.

Горизонтальный и вертикальный анализы взаимодополняют друг друга. Поэтому на практике не редко строят аналитические таблицы, характеризующие как структуру бухгалтерской отчетности, так и динамику отдельных ее показателей. Оба этих вида анализа особенно ценны при межхозяйственных сопоставлениях, так как позволяют сравнивать отчетность различных по виду деятельности и объемам производства предприятий.

Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса, рыночного объема. Показатели рентабельности являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли и дохода предприятий [28. С. 201]. Результативность и экономическая целесообразность функционирования предприятия измеряются абсолютными и относительными показателями: прибыль, уровень валовых доходов, рентабельность и др.

Для анализа финансового состояния проводится оценка динамики и структуры статей бухгалтерского баланса. Финансовое состояние предприятия характеризуется размещением и использованием средств и источников их формирования. Для общей оценки динамики финансового состояния следует сгруппировать статьи баланса в отдельные специфические группы по признаку ликвидности и срочности обязательств. На основе этого баланса осуществляется

анализ структуры имущества предприятия. Непосредственно из аналитического баланса можно получить ряд важнейших характеристик финансового состояния предприятия. Динамический анализ этих показателей позволяет установить их абсолютные приращения и темпы роста, что важно для характеристики финансового состояния предприятия.

Далее проводится анализ ликвидности и платежеспособности баланса. Финансовое положение предприятия можно оценивать с точки зрения краткосрочной и долгосрочной перспектив. В первом случае критерии оценки финансового положения - ликвидность и платежеспособность предприятия, т.е. способность своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам. Задача анализа ликвидности баланса возникает в связи с необходимостью давать оценку кредитоспособности организации, т.е. ее способности своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. От ликвидности баланса следует отличать ликвидность активов, которая определяется как временная величина, необходимая для превращения их в денежные средства. Чем меньше время, которое потребуется, чтобы данный вид активов превратился в деньги, тем выше их ликвидность. Платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Таким образом, основными признаками платежеспособности являются: а) наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете; б) отсутствие просроченной кредиторской задолженности. Очевидно, что ликвидность и платежеспособность не тождественны друг другу. Так, коэффициенты ликвидности могут характеризовать финансовое положение как удовлетворительное, однако по существу эта оценка может быть ошибочной, если в текущих активах значительный удельный вес приходится на неликвиды и просроченную дебиторскую задолженность.

В зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения в денежные средства, активы компании можно разделить на следующие группы:

А1. Наиболее ликвидные активы - к ним относятся все статьи денежных средств предприятия и краткосрочные финансовые вложения.

А2. Быстро реализуемые активы - дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты.

А3. Медленно реализуемые активы - 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.

А4. Трудно реализуемые активы - статьи раздела I актива баланса - внеоборотные активы: Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты.

П1. Наиболее срочные обязательства - к ним относятся кредиторская задолженность.

П2. Краткосрочные пассивы - это краткосрочные заемные средства, и прочие краткосрочные обязательства.

П3. Долгосрочные пассивы - это статьи баланса, относящиеся к V и VI разделам, т.е. долгосрочные кредиты и заемные средства, а также задолженность участникам по выплате доходов, доходы будущих периодов и резервы предстоящих расходов.

П4. Постоянные пассивы или устойчивые - это статьи IV раздела баланса «Капитал и резервы». Если у организации есть убытки, то они вычитаются.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения: $A1 > P1$; $A2 > P2$; $A3 > P3$; $A4 > P4$. Если выполняются первые три неравенства в данной системе, то это влечет выполнение и четвертого неравенства, поэтому важно сопоставить итоги первых трех групп по активу и пассиву. В случае, когда одно или несколько неравенств системы имеют противоположный знак от зафиксированного в оптимальном

варианте, ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной. При этом недостаток средств по одной группе активов компенсируется их избытком по другой группе в стоимостной оценке, в реальной же ситуации менее ликвидные активы не могут заместить более ликвидные [7. С. 173].

Дальнейшее сопоставление ликвидных средств и обязательств позволяет вычислить следующие показатели:

Текущая ликвидность ТЛ, которая свидетельствует о платежеспособности (+) или неплатежеспособности (-) организации на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени: $ТЛ = (A1 + A2) - (П1 + П2)$.

Перспективная ликвидность ПЛ - это прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей: $ПЛ = A3 - П3$.

Оценка финансового состояния предприятия будет неполной без анализа финансовой устойчивости. Финансовая независимость - определенное состояние счетов предприятия, гарантирующих его постоянную платежеспособность. Анализ финансовой независимости на ту или иную дату позволяет ответить на вопрос: насколько правильно организация управляла финансовыми ресурсами в течение периода предшествующего этой дате. Сущность финансовой независимости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов. Важным показателем, который характеризует финансовое состояние предприятия и его независимость является обеспеченность материальных оборотных средств собственными источниками, т.е. финансовая независимость - обеспеченность запасов источниками их формирования, а платежеспособность - внешнее её проявление. Важна не только способность предприятия возвращать заемные средства, но и его финансовая устойчивость, т.е. финансовая независимость предприятия, способность маневрировать собственными средствами, достаточная финансовая обеспеченность бесперебойного процесса деятельности [31. С. 183].

Задачами анализа финансовой устойчивости предприятия является оценка величины и структуры активов и пассивов - это необходимо для того, чтобы выяснить:

- а) насколько предприятие независимо с финансовой точки зрения;

б) растет или снижается уровень этой независимости и отвечает ли состояние активов и пассивов задачам финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Финансовая независимость характеризуется системой абсолютных и относительных показателей. Абсолютные применяются для характеристики финансовой ситуации возникающей в рамках одного предприятия. Относительные - для характеристики финансовой ситуации в экономике, их называют финансовыми коэффициентами. Наиболее обобщающим показателем финансовой независимости является излишек или недостаток источника средств для формирования запасов. Смысл анализа финансовой независимости с помощью абсолютного показателя заключается в том, чтобы проверить какие источники средств и в каком размере используются для покрытия запасов.

1.2. Показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется системой абсолютных и относительных показателей.

Наиболее обобщающим абсолютным показателем финансовой устойчивости является соответствие (либо несоответствие - излишек или недостаток) величины источников средств для формирования запасов. При этом имеются в виду источники собственных и заемных средств.

1. Абсолютные показатели устойчивости предприятия.

Основная формула баланса имеет вид формулы (1).

$$A1 + A2 = ПЗ + П4 + П5 \quad (1)$$

где A1 - внеоборотные активы;

A2 - оборотные активы, состоящие из производственных запасов (Зндс) и денежных средств в наличной, безналичной форме и расчетах в форме дебиторской задолженности (ДСр);

ПЗ - капитал и резервы предприятия;

П4 - долгосрочные кредиты, взятые предприятием;

П5 - краткосрочные кредиты, взятые предприятием (ЗС), кредиторская задолженность предприятия (КСЗ) и прочие средства в расчетах (ПрС);

С учетом названных подразделов баланса распишем основную формулу баланса (2).

$$A1 + (A2 + ДСр) = ПЗ + П4 + (ЗС + КСЗ + ПрС) \quad (2)$$

Сгруппировав активы по их участию в процессе производства, а пассивы по участию в формировании оборотного капитала, получаем формулу (3).

$$(A1 + A2) + ДСр = (ПЗ + ПрС) + П4 + ЗС + КЗ \quad (3)$$

где $(A1 + A2)$ - основные и оборотные производственные фонды;

ДСр - оборотные средства в обращении;

$(ПЗ + ПрС)$ - собственный и приравненный к нему капитал предприятия;

П4 - долгосрочные кредиты и займы, как правило, используемые для покупки основных средств предприятия;

ЗС - краткосрочные кредиты и займы, как правило, используемые на покрытие недостатка оборотных средств предприятия;

КЗ - задолженность предприятия, требующая быстрого погашения.

В первую очередь предприятие должно обеспечить капиталом имеющиеся основные средства предприятия $A1$ (то есть величина запасов предприятия определяется суммой величин собственных, привлеченных средств $(ПЗ + ПрС)$ и заемных средств предприятия $(П4 + ЗС)$ после обеспечения этими средствами основных фондов) и величина запасов предприятия ($Зндс$) не должна превышать величины собственных, привлеченных средств и заемных средств предприятия за вычетом средств, идущих на обеспечение основных средств, получим неравенство (4).

$$Зндс \leq (ПЗ + ПрС + П4 + ЗС) - A1 \quad (4)$$

Оборотные производственные фонды (запасы) обеспечиваются собственным оборотным капиталом (СОК), величина которого рассчитывается по формуле (5).

$$\text{СОК} = \text{ПЗ} - \text{А1} \quad (5)$$

При необходимости пополнения предприятием собственных оборотных средств долгосрочными кредитами (П4) получаем следующую формулу (6).

$$\text{ПОК} = \text{СОК} + \text{П4} \quad (6)$$

где ПОК - перманентный оборотный капитал.

В случае, когда предприятие привлекает для обеспечения себя оборотными средствами краткосрочные кредиты (ЗС), величина запасов и затрат ограничивается суммой величин всех источников формирования основных и оборотных производственных фондов, привлеченных предприятием. Величина этих источников носит название основных источников формирования (ОИФ), она рассчитывается по формуле (7).

$$\text{ОИФ} = \text{ПОК} + \text{ЗС} \quad (7)$$

где ЗС - заемные средства (краткосрочные кредиты), отражаемые в пятом разделе пассива баланса.

Для характеристики источников средств для формирования запасов используются три показателя, отражающие степень охвата разных видов источников:

1) собственный оборотный капитал (ЕС) определяется по формуле (8).

$$\text{ЕС} = \text{СК} - \text{F} \quad (8)$$

где СК - собственный капитал,

F - иммобилизованные средства (внеоборотные активы).

2) собственный оборотный и долгосрочный заемный капитал (ЕТ) в виде суммы собственного оборотного капитала (ЕС) и долгосрочных кредитов и займов (КТ) рассчитывается по формуле (9).

$$\text{ЕТ} = \text{ЕС} + \text{КТ} \quad (9)$$

3) основные источники средств для формирования запасов (E) в виде суммы собственного оборотного капитала (ЕС), долгосрочных (КТ) и краткосрочных (Кt) кредитов и займов определяются по формуле (10).

$$E = EC + KT + Kt \quad (10)$$

Нормальным источником покрытия запасов выступает также задолженность поставщикам за товарно-материальные ценности (rP), срок оплаты которой не наступил. Размер такой задолженности в балансе не выделяется, но может быть установлен по данным аналитического бухгалтерского учета. На величину этого показателя необходимо увеличить общую сумму источников средств, формирующих запасы (E), который рассчитывается по формуле (11).

$$E = EC + KT + Kt + rP \quad (11)$$

где E - общая сумма источников средств, формирующих запасы;

ЕС - собственный оборотный капитал;

КТ - долгосрочные кредиты и займы;

Кt - краткосрочные кредиты и займы;

rP - задолженность поставщикам за товарно-материальные ценности, срок оплаты которой не наступил.

Показатели обеспеченности запасов:

1) излишек (+) или недостаток (-) собственного оборотного капитала рассчитывается по формуле (12).

$$\pm EC = EC - Z \quad (12)$$

где Z - запасы.

2) излишек (+) или недостаток (-) собственного оборотного долгосрочного заемного капитала рассчитывается по формуле (13).

$$\pm ET = ET - Z = (EC + KT) - Z \quad (13)$$

Финансовая устойчивость определяется показателем обеспеченности запасов предприятия собственными и заемными источниками формирования основных и

оборотных производственных фондов. В соответствии с обеспеченностью запасов и затрат собственными и заемными источниками формирования различают следующие типы финансовой устойчивости [10. С. 192]:

Финансовая устойчивость оценивается по соотношению собственного и заемного капитала, темпам накопления собственного капитала в результате текущей и финансовой деятельности, мобильных и иммобилизованных средств предприятия, степени обеспеченности материальных оборотных средств собственным капиталом.

2. Анализ финансового состояния с помощью коэффициентов.

Анализ финансового состояния основывается главным образом на относительных показателях, так как абсолютные показатели баланса в условиях инфляции сложно привести к сопоставимому виду.

1) Коэффициент маневренности. Показывает, какая часть собственного капитала находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать капиталом.

2) Коэффициент обеспеченности собственными средствами. На основании данного коэффициента структура баланса признается удовлетворительной (неудовлетворительной), а сама организация - платежеспособной (или неплатежеспособной). Рост данного показателя в динамике за ряд периодов рассматривается как увеличение финансовой устойчивости компании.

3) Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками. Показывает достаточность собственных оборотных средств для покрытия запасов, затрат незавершенного производства и авансов поставщикам.

3. Анализ ликвидности.

Способность предприятия вовремя и без задержки платить по своим краткосрочным обязательствам называется ликвидностью.

Ликвидность предприятия - это способность предприятия своевременно исполнять обязательства по всем видам платежей. Иначе говоря, предприятие считается ликвидным, если оно в состоянии выполнить свои краткосрочные обязательства, реализуя текущие активы. Основные средства (если только они не приобретаются с целью дальнейшей перепродажи), как правило, не являются

источниками погашения текущей задолженности предприятия в силу своей специфической роли в процессе производства и, как правило, из-за затруднительных условий их срочной реализации [35. С. 81].

Предприятие может быть ликвидным в той или иной степени, поскольку в состав текущих активов входят самые разнородные оборотные средства, среди которых имеются как легко реализуемые, так и труднореализуемые.

Ликвидность активов - это способность активов трансформироваться в денежные средства, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Чем короче период трансформации, тем выше ликвидность активов.

В ходе анализа ликвидности решаются следующие задачи:

1) оценка достаточности средств, для покрытия обязательств, сроки которых истекают в соответствующие периоды;

2) определение суммы ликвидных средств и проверка их достаточности для выполнения срочных обязательств;

3) оценка ликвидности и платежеспособности предприятия на основе ряда показателей.

В то же время в составе краткосрочных пассивов обычно выделяются обязательства различной степени срочности. Отсюда одним из способов оценки ликвидности на стадии предварительного анализа является сопоставление определенных элементов актива и пассива между собой. С этой целью обязательства предприятия группируются по степени их срочности, а его активы - по степени ликвидности (скорости возможной реализации). Так, наиболее срочные обязательства предприятия (срок оплаты которых наступает в текущем месяце) сопоставляются с величиной активов, обладающих максимальной ликвидностью (денежные средства, легко реализуемые ценные бумаги). При этом часть срочных обязательств, остающихся необеспеченными, должна уравниваться менее ликвидными активами - дебиторской задолженностью предприятий с устойчивым финансовым положением, легко реализуемыми запасами товарно-материальных

ценностей. Прочие краткосрочные обязательства соотносятся с такими активами, как дебиторы, готовая продукция, производственные запасы и др.

Ликвидность означает способность предприятия переводить активы предприятия в ликвидные средства (наличные и безналичные денежные средства), при этом процесс перевода активов в ликвидные средства может происходить как с потерей, так и без потери балансовой стоимости активов, то есть скидками с цены.

В настоящее время существует два подхода определению ликвидности:

1) состоит в отождествлении ликвидности и платежеспособности, при этом под платежеспособностью предприятия подразумевается его способность погасить краткосрочную задолженность своими средствами;

2) подход определяет возможность реализации материальных и других ценностей для превращения их в денежные средства, при этом все имущество по степени ликвидности подразделяют на четыре группы.

Группы [37. С. 30]:

A1 - наиболее ликвидные активы - все виды денежных средств (наличные и безналичные);

A2 - быстрореализуемые активы - краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги со сроком погашения до 12 месяцев), вложения, для обращения которых в денежные средства требуется определенное время, в эту группу активов включаются дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты, прочие оборотные активы;

A3 - среднереализуемые активы - долгосрочные финансовые вложения (все остальные ценные бумаги), запасы сырья, материалов, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, незавершенное производство, дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, прочие запасы и затраты;

A4-труднореализуемые или неликвидные активы - имущество, предназначенное для текущей хозяйственной деятельности (нематериальные активы, основные средства и оборудование к установке, капитальные и долгосрочные финансовые вложения, то есть итог раздела 1 актива баланса).

Для оценки платежеспособности предприятия используется три относительных показателя, различающиеся набором ликвидных активов, рассматриваемых в качестве покрытия краткосрочных обязательств.

1) ЧОК - чистый оборотный капитал, определяется по формуле.

2) Коэффициент абсолютной (мгновенной) ликвидности отражает способность предприятия выполнять краткосрочные обязательства за счет свободных денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, быстро реализуемых в случае необходимости. Краткосрочные обязательства корректируются на статьи: «Доходы будущих периодов», «Резервы предстоящих расходов и платежей».

3) Коэффициент быстрой ликвидности показывает, какую часть текущей задолженности организация может покрыть в ближайшей перспективе при условии полного погашения дебиторской задолженности. При расчете данного показателя основным вопросом является разделение текущих активов на ликвидную и трудноликвидную части. Этот вопрос в каждом конкретном случае требует отдельного исследования, т. к. к ликвидной части можно безоговорочно отнести лишь денежные средства.

Показатель исчисляется по более узкому кругу текущих активов, когда из расчета исключены производственные запасы. Дело здесь не только в значительно меньшей ликвидности запасов, но и в том, что денежные средства, которые можно выручить в случае вынужденной реализации производственных запасов, могут оказаться существенно ниже затрат по их приобретению. В условиях рыночной экономики типичной является ситуация, когда при ликвидации предприятия выручают 40% и менее от учетной стоимости запасов. Анализируя динамику этого коэффициента, следует обращать внимание и на факторы, обусловившие его изменение. Если рост коэффициента быстрой ликвидности был связан в основном с ростом неоправданной дебиторской задолженности, то это не характеризует деятельность предприятия с положительной стороны [39. С. 412].

Для повышения уровня текущей ликвидности необходимо способствовать росту обеспеченности запасов собственными оборотными средствами, для чего

следует увеличивать собственные оборотные средства и обоснованно снижать уровень запасов.

Уровень коэффициента текущей ликвидности непосредственно определяется наличием долгосрочных источников формирования запасов. Для повышения уровня рассматриваемого коэффициента необходимо пополнять реальный собственный капитал предприятия и обоснованно сдерживать рост внеоборотных активов и долгосрочной дебиторской задолженности.

У рассматриваемого показателя есть существенный недостаток: он не учитывает различий в составе оборотных активов, некоторые из них более ликвидны, чем другие. Это может привести к тому, что у компании возникнут проблемы с денежными средствами, а значение коэффициента останется высоким.

Однако следует отметить некоторые недостатки подобных методик анализа финансового состояния. Финансовый анализ, результатом которого являются некие коэффициенты, крайне скуден в своей информативности и не позволяет сделать корректные выводы и дать рекомендации к повышению уровня платежеспособности и снижения риска банкротства.

1.3. Понятие финансовой устойчивости предприятия и факторы влияющие на нее

Финансовая устойчивость предприятия предопределяется влиянием совокупности внутренних и внешних факторов.

1. Внутренние факторы, влияющие на финансовую устойчивость.

Успех или неудача предпринимательской деятельности во многом зависит от выбора состава и структуры выпускаемой продукции и оказываемых услуг. При этом важно не только предварительно решать, что производить, но и безошибочно определить, как производить, т. е. по какой технологии и по какой модели организации производства и управления действовать. От ответа на эти «что?» и «как?» зависят издержки производства [24. С. 73].

Для устойчивости предприятия очень важна не только общая величина издержек, но и соотношение между постоянными и переменными издержками.

Переменные затраты (на сырье, энергию, транспортировку товаров и т. д.) пропорциональны объему производства, постоянные же (на приобретение и (или) аренду оборудования и помещений, амортизацию, управление, выплату процентов за банковский кредит, рекламу, оклады сотрудников и прочее) - от него не зависят.

Другим важным фактором финансовой устойчивости предприятия, тесно связанным с видами производимой продукции (оказываемых услуг) и технологией производства, является оптимальный состав и структура активов, а также правильный выбор стратегии управления ими. Устойчивость предприятия и потенциальная эффективность бизнеса во многом зависят от качества управления текущими активами, от того, сколько задействовано оборотных средств и какие именно, какова величина запасов и активов в денежной форме и т. д.

Следует помнить, что если предприятие уменьшает запасы и ликвидные средства, то оно может пустить больше капитала в оборот и, следовательно, получить больше прибыли. Но одновременно возрастает риск неплатежеспособности предприятия и остановки производства из-за недостаточности запасов. Искусство управления текущими активами состоит в том, чтобы держать на счетах предприятия лишь минимально необходимую сумму ликвидных средств, которая нужна для текущей оперативной деятельности.

Следующим значительным фактором финансовой устойчивости является состав и структура финансовых ресурсов, правильный выбор стратегии и тактика управления ими. Чем больше у предприятия собственных финансовых ресурсов, прежде всего прибыли, тем спокойнее оно может себя чувствовать. При этом важна не только общая масса прибыли, но и структура ее распределения, и собственно - та доля, которая направляется на развитие производства. Отсюда оценка политики распределения и использования прибыли выдвигается на первый план в ходе анализа финансовой устойчивости предприятия. В частности, исключительно важно проанализировать использование прибыли в двух направлениях: во-первых, для финансирования текущей деятельности - на формирование оборотных средств, укрепление платежеспособности, усиление ликвидности и т.д.; во-вторых для инвестирования в капитальные затраты и ценные бумаги.

Большое влияние на финансовую устойчивость предприятия оказывают средства, дополнительно мобилизуемые на рынке ссудных капиталов. Чем больше денежных средств может привлечь предприятие, тем выше его финансовые возможности; однако возрастает и финансовый риск - способно ли будет предприятие своевременно расплачиваться со своими кредиторами? И здесь большую роль призваны играть резервы как одна из форм финансовой гарантии платежеспособности хозяйствующего субъекта [19. С. 318].

Итак, с точки зрения влияния на финансовую устойчивость предприятия определяющими внутренними факторами являются:

- а) отраслевая принадлежность субъекта хозяйствования;
- б) структура выпускаемой продукции (услуг), ее доля в спросе;
- в) размер оплаченного уставного капитала;
- г) величина и структура издержек, их динамика по сравнению с денежными доходами;
- е) состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру.

2. Внешние факторы, влияющие на финансовую устойчивость.

Термин «внешняя среда» включает в себя различные аспекты: экономические условия хозяйствования, господствующую в обществе технику и технологию, платежеспособный спрос потребителей, экономическую и финансово-кредитную политику правительства РФ и принимаемые ими решения, законодательные акты по контролю за деятельностью предприятия, систему ценностей в обществе и др. Эти внешние факторы оказывают влияние на все, что происходит внутри предприятия [41. С. 77].

Существенно влияет на финансовую устойчивость и фаза экономического цикла, в которой находится экономика страны. В период кризиса происходит отставание темпов реализации продукции от темпов ее производства. Уменьшаются инвестиции в товарные запасы, что еще больше сокращает сбыт. Снижаются в целом доходы субъектов экономической деятельности, сокращаются относительно и даже абсолютно масштабы прибыли. Все это ведет к снижению ликвидности

предприятий, их платежеспособности. В период кризиса усиливается серия банкротств.

Падение платежеспособного спроса, характерное для кризиса приводит не только к росту неплатежей, но и к обострению конкурентной борьбы. Острота конкурентной борьбы так же представляет собой немаловажный внешний фактор финансовой устойчивости предприятия.

Серьезными макроэкономическими факторами финансовой устойчивости служат, кроме того, налоговая и кредитная политика, степень развития финансового рынка, страхового дела и внешнеэкономических связей; существенно влияет на нее курс валюты, позиция и сила профсоюзов.

В современной литературе, посвященной раскрытию факторов и возможностей улучшения финансового состояния коммерческой организации, все авторы сходятся во мнении о возможности их объединения в две группы: внешние и внутренние факторы, группировка которых наглядно показана на рисунке 1 [12. С. 30].

Согласно приведенной классификации факторов, можно заключить, что большое внимание должно уделяться следующим ниже перечисленным направлениям улучшения финансового состояния предприятия, повышению ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости [34. С. 202].

Направление «Оптимизация или уменьшение затрат» предполагает действия с целью обеспечения роста прибыли, а собственных финансовых ресурсов предприятия. Очень действенным механизмом является создание системы по эффективному контролю затрат. Иногда можно сократить расходы, просто начав их учитывать по рационально выстроенной системе.

Замечено, например, что, когда предприятие начинает регистрировать исходящие междугородные и международные звонки своих сотрудников по дате, времени и цели, общее количество звонков снижается за счет уменьшения звонков по личным делам сотрудников. При этом обязательным условием является поддержка сотрудниками существующей системы учета затрат



Рисунок 1 - Факторы, влияющие на финансовое состояние предприятия

Важным моментом в данном направлении является анализ причин возникновения затрат, который позволяет предпринять необходимые действия по ликвидации причин нежелательного роста затрат.

Так, например, если растут представительские расходы, полезно определить, почему сотрудники тратят деньги предприятия в дорогих ресторанах: потому, что

предприятие активно расширяет клиентскую базу и растет число подписанных контрактов, или потому, что просто ослаблен контроль за использованием представительских средств. Целесообразно также проанализировать организационную структуру с целью устранения излишних уровней управления и сокращения затрат на оплату труда [14. С. 137].

Другое направление улучшения финансового состояния предприятия проведение реорганизации инвентарных запасов- предполагает, что запасы разносятся по категориям в зависимости от степени их важности для повышения стабильности деятельности. Объемы тех видов запасов, которые не являются критическими для функционирования бизнеса, должны быть уменьшены.

Одновременно следует активизировать деятельность в области заказов на снабжение путем внедрения более эффективных контрольных процедур, таких как централизация хранения и отпуска товаров, перераспределение площадей хранения или улучшение документооборота.

Залежавшиеся запасы целесообразно продать со скидками с тем, чтобы получить дополнительные денежные средства.

Направление «Получение дополнительных денежных средств от использования основных фондов» основано на предварительном анализе структуры основных средств, которое позволит определить наиболее подходящие каналы коммуникации для эффективного доведения до участников рынка предложений о продаже или сдаче в аренду имущества. Имущество, которое не удалось сдать в аренду, необходимо законсервировать, составить акт о консервации и представить его в налоговую инспекцию, что позволит исключить это имущество из расчета налогооблагаемой базы.

Направление «Взыскание дебиторских задолженностей с целью ускорения оборачиваемости денежных средств». Возврат задолженностей клиентами может стимулироваться путем предоставления специальных скидок. Необходимо также создать систему оценки клиентов, которая бы суммировала все риски, связанные с ними как с деловыми партнерами.

Общая зависимость от клиента будет включать его дебиторскую задолженность, товары на складе, подготовленные к отгрузке, продукцию в производстве, предназначенную этому клиенту. Можно установить формальные лимиты кредита каждому клиенту, которые будут определяться общими отношениями с ним, потребностями фирмы в денежных средствах и оценкой финансового положения конкретного клиента. Наблюдение за клиентами и изменение их статуса целесообразно возложить на менеджеров по продажам, а оплату их труда привязать к реальному поступлению денежных средств от клиентов, с которыми они работают. Наконец, в некоторых случаях можно попытаться продать банку, обслуживающему фирму, ее дебиторскую задолженность.

Направление «Изменение структуры долговых обязательств» предполагает подробный анализ данных обязательств и возможные варианты их погашения с целью повышения ликвидности в будущем.

В случае невозможности погашения данных обязательств рассматриваются варианты изменения структуры (перевод долгосрочных обязательств в краткосрочные или наоборот).

Направление «Разграничение выплат кредиторам по степени приоритетности для уменьшения оттока денежных средств» предполагает ранжирование поставщиков в зависимости от степени их важности. Критически важные поставщики должны быть в центре внимания; целесообразно интенсифицировать контакты с ними, чтобы укрепить взаимопонимание и стремление к сотрудничеству.

Направление «Пересмотр планов капитальных вложений» является средством увеличения поступления денежных средств. За счет минимизации расходов.

Особенно в условиях угрозы кризиса имеет смысл отказаться от инвестиций в капитальное строительство, приобретение новой техники, расширение сбытовой сети и т.д., кроме безотлагательных случаев. Для их определения необходимо оценить, какие потребности в капитальных инвестициях не могут быть отложены на более поздний срок. Надо также отказаться от тех капитальных расходов, которые не могут дать немедленную отдачу для предприятия [9. С. 90].

Направление «Увеличение поступления денежных средств из заинтересованных финансовых источников, не связанных с взаимной торговлей», предполагает оказание помощи основными группами поддержки - банком, акционерами или владельцами.

Направление «Увеличение объема производства и продаж» обеспечивает увеличение денежных средств, получаемых от реализации продукции, т.е. увеличение абсолютно ликвидных активов. Для этого необходимо выделить группы товаров, приносящие наибольшую прибыль, провести анализ цены и объема реализуемой продукции для определения наиболее разумного компромисса.

Следующие два направления «Прогнозирование финансового состояния» и «Введение эффективной системы прогнозирования движения денежных средств» тесно взаимосвязаны между собой.

Таким образом, финансовое состояние - это комплексное понятие, которое формируется в процессе всей хозяйственной деятельности под влиянием внешних и внутренних факторов. Его анализ состоит не только и не столько в том, чтобы установить и оценить финансовое состояние предприятия, но также и в том, чтобы постоянно проводить работу, направленную на его улучшение. Анализ финансового состояния показывает, по каким конкретным направлениям надо вести эту работу. В соответствии с этим результаты анализа дают ответ на вопрос, каковы важнейшие способы улучшения финансового состояния предприятия в период его деятельности.

Экономическая и финансовая стабильность любых предприятий зависит от общей политической стабильности. Значение этого фактора особенно велико для предпринимательской деятельности в России. Отношение государства к предпринимательской деятельности, принципы государственного регулирования экономики (его запретительный или стимулирующий характер), отношения собственности, принципы земельной реформы, меры по защите потребителей и предпринимателей не могут не учитываться при рассмотрении финансовой устойчивости предприятия [44. С. 519].

Наконец, одним из наиболее масштабных неблагоприятных внешних факторов, дестабилизирующих финансовое положение предприятий в России, является на сегодняшний день инфляция.

2. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

2.1. Краткая характеристика предприятия

Наименование: ООО «Агрохолдинг «Енисейский».

Организационно – правовая форма: Предприятие является обществом с ограниченной ответственностью.

Местонахождение Общества: Сухобузимский район, с. Миндерла, км.48 а/д Красноярск - Енисейск.

Общество создано с целью систематического получения прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ и оказания услуг. Общество вправе осуществлять любые виды деятельности, не запрещенные законом.

Основными направлениями деятельности предприятия являются:

- заготовка, переработка и производство сельскохозяйственной продукции, в том числе птицеводство и животноводство;
- производство и реализация товаров народного потребления, продуктов питания и продукции производственно-технического назначения;
- организация оптовой, розничной торговли, товарами народного потребления, сельскохозяйственной продукцией, подакцизными товарами, в частности путем создания собственной сети и аренды торговых площадей, специализированных и фирменных магазинов;
- организация перевозок, предоставление транспортных услуг, аренда транспортных средств;
- строительство, ремонт объектов производственного, социального и культурно-бытового назначения;
- иные виды хозяйственной деятельности, не запрещенные законодательством Российской Федерации.

Уровень технологии на предприятии удовлетворяет современным требованиям.

Предприятие приобрело право юридического лица с момента регистрации, имеет обособленное имущество, самостоятельный баланс, может от своего имени заключать договора, приобретать имущественные и личные неимущественные права и нести обязанности, быть истцом и ответчиком в судах, арбитраже и третейском суде.

ООО «Агрохолдинг «Енисейский» осуществляет оперативный и бухгалтерский учет результатов своей деятельности, ведет статистическую отчетность в порядке, определяемом действующим законодательством, предоставляет данные в Инспекцию Государственного Налогового Комитета и несет ответственность за их своевременное представление и достоверность.

Имущество предприятия состоит из основных фондов и оборотных средств, а также иных ценностей, стоимость которых отражается на самостоятельном балансе.

Источниками формирования имущества предприятия являются:

- денежные и материальные взносы учредителей;
- доходы, полученные от осуществления хозяйственной деятельности;
- доходы от ценных бумаг;
- кредиты банков и других кредиторов;

Бухгалтерский учет имущества и хозяйственных операций ведется в соответствии с Положением о бухгалтерском учете и отчетности в РФ и Планом счетов бухгалтерского учета по журнально-ордерной системе.

Прибыль остающуюся в распоряжении предприятия учитывается с распределением по фондам.

Начисление и выплаты дивидендов учредителей производится в конце отчетного периода за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

Общество с ограниченной ответственностью - это организация, созданная одним или несколькими лицами, уставный капитал которой разделен на доли, величина которых отражена в учредительных документах.

Общество является юридическим лицом и строит свою деятельность на основании настоящего Устава и действующего законодательства Российской Федерации. Сроки деятельности общества не ограничены.

Основная часть расчётов между предприятиями осуществляется безналичным путём, т. е. перечислением денежных средств со счёта плательщика на счёт получателя в его банке. Банк хранит денежные средства предприятий на их счетах, зачисляет поступившие на эти счета суммы, выполняет распоряжения предприятий об их перечислении и выдаче со счетов и о проведении других банковских операций, предусмотренных банковскими правилами и договорами.

ООО «Агрохолдинг «Енисейский» расчёты с другими предприятиями осуществляются только в безналичном порядке.

Порядок и форма расчётов между плательщиком и получателем средств определяются договором между сторонами (соглашением, отдельными договорённостями).

Выдача наличных денег под отчёты на расходы, связанные со служебными командировками, производится в пределах сумм, причитающихся командированным лицам на оплату стоимости проезда к месту командировки и обратно, суточных и расходов за наём помещений на срок командировки.

Учредители не несут ответственности по долгам и обязательствам предприятия, а предприятие не несет ответственности по долгам и обязательствам учредителей. Учредители несут ответственность за убытки в пределах своего вклада.

Отношения предприятия с другими юридическими и физическими лицами во всех сферах хозяйственной деятельности строятся на основе договора (контракта). Предприятие свободно в выборе предмета договора, определении обязательств, любых других условий хозяйственных взаимоотношений, не противоречащих действующему законодательству.

Продукция предприятия в основном сбывается на территории Красноярского края. Поэтому рынок можно охарактеризовать как региональный.

Общество самостоятельно планирует свою производственно-хозяйственную деятельность, основу планов составляют договоры, заключаемые с потребителями продукции и услуг, а также поставщиками материально-технических и иных ресурсов.

Реализация продукции, выполнение работ и предоставление услуг осуществляются по ценам и тарифам, устанавливаемым самостоятельно. Основными покупателями продукции и работ являются индивидуальные покупатели, физические и юридические лица, также различные по размерам организации, расположенные в регионе. Многие из этих организаций являются постоянными клиентами.

2.2. Анализ структуры актива и пассива баланса

Для исследования изменений устойчивости положения предприятия и проведения сравнительного анализа нескольких предприятий используется система финансовых показателей (коэффициентов).

Анализ актива баланса. Для анализа структуры и динамики активов проведены расчеты, результаты которых приводятся в таблице 1.

На начало года валюта баланса составляла 8304649 тыс. руб., на конец - 6922725 тыс. руб. Спад валюты баланса на -1381924 произошел за счет уменьшения внеоборотных активов на -1153943, в том числе уменьшением оборотных активов, что может характеризоваться как положительно, так и отрицательно - если он вызван инфляционным ростом цен на сырье и материалы и ростом дебиторской задолженности. А также увеличением основных средств. При этом произошло снижение НДС.

При этом произошло уменьшение оборотных активов, соответственно уменьшились величина «Запасов», уменьшилась «Дебиторской задолженности» на -311790 тыс. руб. что обусловлено платежеспособностью потребителей продукции предприятия, изменена величина «Денежных средств», стала составлять 8926. При этом НДС уменьшился на -128183 тыс.руб. Все это говорит об ухудшении структуры активов баланса.

Уменьшение доли дебиторской задолженности свидетельствует о эффективном размещении капитала предприятия.

Таблица 1 - Анализ динамики и структуры актива и пассива баланса

Показатели	2011	2012	2013	Изменения (+,-) 2013 к 2011	В процентах к итогу	
					2012	2013
А	1	2	3	4	5	6
АКТИВ						
1. Внеоборотные активы	4682662	4882701	3528719	-1153943	56,17	50,97
2. Оборотные активы, из них:						
2.1 Запасы	941843	931953	934187	-7656	10,72	13,49
2.2 НДС по приобретенным ценностям	174814	166752	46631	-128183	1,92	0,67
2.3 Дебиторская задолженность	2010486	2293467	1698696	-311790	26,39	24,54
2.4 Краткосрочные финансовые вложения	149455	148543	705566	556111	1,71	10,19
2.5 Денежные средства	2481	1796	8926	6445	0,02	0,13
2.6 Прочие	342918	266761	-	-342918	3,07	-
Итого по разделу 2	3621987	3809272	3394006	-227981	43,83	49,03
БАЛАНС	8304649	8691973	6922725	-1381924	100	100
ПАССИВ						
3. Капиталы и резервы	1978097	1830707	2202893	224796	21,06	31,08
4. Долгосрочные обязательства	2529459	2779711	2704381	174922	31,98	39,07
5. Краткосрочные обязательства, из них:						
5.1 Займы и кредиты	1845310	868399	1294591	-550719	10	18,7
5.2 Кредиторская задолженность	1897464	3167431	810860	-1086604	36,44	11,71
5.3 прочие	54319	45725	0	-54319	0,53	-
Итого по разделу 5	3797093	4081555	2015451	-1781642	47	29,11
БАЛАНС	8304649	8691973	6922725	-1381924	100	100

Анализ пассивов баланса показал низкие темп роста валюты баланса (79,65%), за счет увеличения заемного капитала предприятия. Темпы роста собственных средств предприятия - «Капитал и резервы» изменился, при спад кредиторской задолженности темп роста 101,57%, на долю которой приходится

25,6% изменений валюты баланса за анализируемый период. Такое уменьшение связано с общим кризисом неплатежей в стране.

Структура пассивов ухудшилась. «Кредиторская задолженность» - наиболее срочные обязательства предприятия составляет 49,38% пассивов. «Капитал и резервы» не меняется, т. е. предприятие в случае предъявления претензий всеми кредиторами не сможет их удовлетворить, даже продав все свое имущество.

2.3. Оценка ликвидности и платежеспособности предприятия

Задачами анализа финансовой устойчивости предприятия является оценка величины и структуры активов и пассивов - это необходимо для того, чтобы выяснить:

- а) насколько предприятие независимо с финансовой точки зрения;
- б) растет или снижается уровень этой независимости и отвечает ли состояние активов и пассивов задачам финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Порядок и результаты расчета для анализа ликвидности баланса приведены в табл. 2.

Таблица 2 - Анализ платежеспособности предприятия, исходя из коэффициентов ликвидности

Показатели	2011	2012	2013	Изменения 2013 к 2011
1	2	3	4	5
1. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	2481	1796	8926	6455
2. Краткосрочная дебиторская задолженность	2010486	2293467	1698696	-311790
3. Итого легко реализуемых активов	2012967	2295263	1707622	-305345
4. Запасы	941843	931953	934187	-7656
5. НДС по приобретенным ценностям	174814	166752	46631	-128183
6. Итого оборотных активов для покрытия текущей задолженности	1116657	1098705	980818	-135839
7. Краткосрочные обязательства (без учета доходов будущих периодов и резервов предстоящих расходов)	3797093	4081555	2015451	-1781642
8. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,00065	0,00044	0,0044	0,00375
9. Коэффициент срочной ликвидности	0,53	0,56	0,85	0,32
10. Коэффициент текущей ликвидности	0,29	0,27	0,49	0,19

Коэффициент абсолютной ликвидности = строка 1 / строка 7.

$$(11) = 2481/3797093 = 0,00065$$

$$(12) = 1796/4081555 = 0,00044$$

$$(13) = 8926/2015451 = 0,0044$$

Коэффициент срочной ликвидности = строка 3/7 =

$$(11) = 2012967/3797093 = 0,53$$

$$(12) = 2295263/4081555 = 0,56$$

$$(13) = 1707622/2015451 = 0,85$$

Коэффициент текущей ликвидности = 6/7

$$(11) = 1116657/3797093 = 0,29$$

$$(12) = 1098705/4081555 = 0,27$$

$$(13) = 980818/2015451 = 0,49$$

За анализируемый период произошло снижение ликвидности баланса из-за недостаточности наиболее ликвидных активов для покрытия срочных обязательств: платежный недостаток составил на начало - 3017101 тыс. руб., на конец периода - 96368 тыс. руб. При этом недостаток средств компенсируется избытком «Медленно реализуемых активов» по стоимостной величине. Но менее ликвидные активы не могут заместить более ликвидные.

Анализ финансовых коэффициентов проводится в соответствии с требованиями нормативных ограничений и учетом влияния изменений коэффициентов на финансовое положение предприятия, таблица 3.

Соотношения заемных и собственных средств Стр. (590 + 690) / стр.490

$$(11) = 2524018 + 3797093 / 1978097 = 3,2$$

$$(12) = (2766288+4081555)/1830707 = 3,74$$

$$(13) = (2704381+2015451)/8691973 = 0,54$$

Автономии Стр.490 / стр. 700

$$(11) 1978097/8304649 = 0,24$$

$$(12) = 1830707/8619173 = 0,21$$

$$(13) = 2202893/6922725 = 0,32$$

Маневренности Стр.(590 +690 – 190) /стр.490

$$(11) = 2524018+3797093-4682662)/1978097 = 0,83$$

$$(12) = (2766288+4081555-4882701)/1830707 = 1,07$$

$$(13) = (2704381+2015451-3528719)/8691973 = 0,14$$

Коэффициент мобильности : собственные и приравненные к ним источники средств - оборотные активы / собственные и приравненные к ним источники средств

$$(11) = 1978097-3621987/1978097= -0,83$$

$$(12) = 1830707-3809272/1830707 = -1,08$$

$$(13) = 2202893-3394006/2202893 = -0,54$$

Таблица 3 -Расчет показателей финансовой устойчивости организации

Показатели	2011	2012	2013	Изменения 2013 к 2011
А	1	2	3	4
1. Собственные и приравненные к ним источники средств	1978097	1830707	2202893	224796
2. Всего итог баланса	8304649	8691973	6922725	-1381924
3. Соотношение заемных и собственных средств	3,2	3,74	0,54	-2,66
4. Коэффициент автономии, %	0,24	0,21	0,32	0,08
5. Коэффициент маневренности, %	0,83	1,07	0,14	-0,69
6. Оборотные активы	3621987	3809272	3394006	-227981
7. Коэффициент мобильности, %	-0,83	-1,08	-0,54	0,29

Коэффициент автономии остался увеличился, что означает повышение финансовой независимости предприятия, повышении риска финансовых затруднений в будущие периоды. Такая тенденция, с точки зрения кредиторов снижает гарантии погашения предприятием своих обязательств.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств на начало планируемого периода 3,74 превышает нормальное значение (макс 1,00), что свидетельствует о недостаточности собственных средств предприятия для покрытия своих обязательств., а на конец 0,54<1.

Коэффициент маневренности уменьшился, что говорит об уменьшении мобильности собственных средств предприятия и снижение свободы в маневрировании этими средствами.

Коэффициент мобильности должен соответствовать значению $\geq 0,3-0,5$, на начало анализируемого периода он составляет -0,83, а на конец -0,54. Уменьшение

коэффициента мобильности всего имущества и оборотных активов подтверждает спад оборачиваемости имущества.

Совместный анализ всех финансовых коэффициентов свидетельствует об общем ухудшении финансового положения предприятия за анализируемый период.

Потребителями продукции ООО «Агрохолдинг «Енисейский» не являются конечные покупатели, продукцию поставляют в пекарни, детские сады и школы.

В настоящее время, как в домашнем хозяйстве, так и в промышленности, картофель используется для производства разнообразных изделий. Одной из сфер его применения является пищеконцентратное производство. На применяемом в настоящее время оборудовании предприятиями вырабатывается большой ассортимент полуфабрикатов и готовых продуктов питания.

Одной из областей использования картофеля в концентратном производстве является изготовление изделий, относящихся к группе «сухих завтраков» - продуктов, обладающих сухой консистенцией, рассчитанных для непосредственного употребления в пищу и не требующих дополнительной кулинарной обработки. Одним из существенных достоинств данного вида продукции является способность к продолжительному хранению без использования специальных консервирующих веществ.

На рынке г. Красноярска и его пригорода действуют следующие предприятия - ООО «Емельяновское», СПК «Солонцы» Емельяновского района, СПК «Шилинский», «Агросервис «Маяк», Агрохолдинг «Сибирь» Сухобузимского района, СПК Березовского района.

Поэтому для улучшения финансового состояния мы предложим внедрить в ассортимент продукции предприятия сушеный картофель, что рассмотрим в следующей главе.

2.4. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности

Состояние дебиторской и кредиторской задолженности, их размеры и качество оказывают сильное влияние на финансовое состояние организации.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженностей имеет достаточно важное значение, поскольку изменение их объема, состава и структуры оказывает весьма существенное влияние на финансовое состояние коммерческой организации.

Значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости организации делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования; контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям; по возможности ориентироваться на увеличение количества заказчиков с целью уменьшения риска неуплаты монопольным заказчиком.

Проведенный анализ показал, за 2013 год сопоставляя с 2011 годом, что сумма долгосрочной дебиторской задолженности (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) уменьшилась на 146658 тыс. руб.

Таблица 4 - Анализ дебиторской задолженности

Показатель	2011		2012		2013		Изменения 2011-2013гг	
	тыс. руб.	%	тыс. Руб.	%	тыс. руб.	%	суммы, тыс.руб.	темпы роста, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	1347551	67,03	1519638	66,3	1200893	70,7	-146658	3,67
в том числе покупатели и заказчики	1347551	67,03	1519638	66,3	1200893	70,7	-146658	3,67
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	662935	32,97	773829	33,7	497803	29,3	-165132	-3,67
в том числе покупатели и заказчики	662935		773829	33,7	497803	29,3	-165132	-3,67
Итого:	2010486	100	2293467	100	1698696	100	-311790	-

Сумма Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) уменьшилась на 165132 тыс. руб.

В условиях становления и развития рыночной экономики кредиторская задолженность является разновидностью коммерческого кредита и важным фактором стабилизации финансового состояния.

Следующим нашим шагом будет разработка системы условий кредитования клиентов. Дебиторы все разные, следовательно, и условия работы с ними должны отличаться. Если предприятие с конкретным клиентом связывают давние партнерские отношения, и если клиент всегда своевременно выполнял свои обязательства, то здесь и кредитный лимит может быть выше и срок предоставляемой отсрочки больше.

Список дебиторов представлен в таблице 5.

Данные таблицы 5 свидетельствуют об уменьшении в 2013 году дебиторской задолженности.

При работе с новым неизвестным клиентом целесообразно будет изучить его кредитоспособность.

Таблица 5 – Список дебиторов на 2013 год

Наименование организаций	2011г.		2012г.		2013г.		отклонение	
	Сумма, тыс.р.	Удельный вес, %						
ООО ПК «Доча»	920341	45,8	1131084	49,3	710843	41,8	-209498	-4
ООО «Тамара»	120132	6,0	124144	5,4	109337	6,4	-10795	0,4
ООО «А-Т»	546488	12,3	543540	23,7	498671	29,4	-47817	17,1
ООО Красный Яр	215415	27,2	280694	12,2	195630	11,5	-19785	-15,7
ООО «Элита-98»	208110	10,4	214005	9,3	184215	10,8	-23895	0,4
Итого	2010486	100	2293467	100	1698696	100	-311790	-

Оценка надежности клиента производится с использованием как формальных, так и неформальных методов. Формальные методы предполагают анализ состояния и легитимности клиента на основе исследования его бухгалтерских и юридических документов. В случае, если контрагент уклоняется от предоставления указанных

сведений, следует задуматься о целесообразности заключения с ним контракта на условиях отсрочки платежа. Неформальные методы – сбор информации о деловой репутации клиента. Таким образом, решение о предоставляемой отсрочки платежа должно приниматься с учетом оценки платежеспособности, «возраста», финансовой устойчивости и добросовестности компании.

Кредиторская задолженность - стоимостное выражение обязательств должника перед своими кредиторами. Обычно кредиторскую задолженность составляют неосуществленные платежи поставщикам за отгруженные товары, неоплаченные налоги, невыплаченная начисленная заработная плата, невнесенные страховые взносы, неоплаченные долги.

Анализ кредиторской задолженности начинается с изучения ее структуры, состава и динамики.

Кредиторская задолженность расположена в пятом разделе «Краткосрочные обязательства» пассива баланса.

Далее более подробно рассмотрим состав, структуру и динамику кредиторской задолженности, таблица 6.

Таблица 6 - Анализ кредиторской задолженности

Показатель	2011		2012		2013		Изменения 2011-2013гг	
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	суммы, тыс.руб.	темпы роста, %
Кредиторская задолженность	1897464	100	3167431	100	810860	100	-1086604	-
в том числе: поставщики и подрядчики	834785	44,0	1208334	38,1	315337	38,9	-519448	-5,1
задолженность перед персоналом организации	311408	16,4	609557	19,2	187448	23,1	-123960	6,7
задолженность по налогам и сборам	394780	20,8	497667	15,7	150227	18,5	-244553	-2,3
прочие кредиторы	356491	18,8	851873	26,9	157848	19,5	-198643	0,7

По расчетным данным таблицы 6, видно что наибольший удельный вес в структуре кредиторской задолженности занимает статья "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" по состоянию на 1 января 2011 г. 44,0%, на 1 января 2013 г – 38,9%.

Далее рассмотрим состав, структуру и динамику кредиторской задолженности поставщикам и подрядчикам, так как они имеют наибольший удельный вес в общей задолженности, таблица 7.

Таблица 7 - Состав, структура и динамика расчетов с поставщиками ООО «Агрохолдинг «Енисейский»

Наименование организаций	2011г.		2012г.		2013г.		отклонение	
	сумма, тыс. р.	Удельный вес, %	сумма, тыс. р.	Удельный вес, %	сумма, тыс.р.	Удельный вес, %	сумма, тыс. р.	Удельный вес, %
ООО «Лидер»	211631	25,4	315271	26,1	51208	16,2	-160423	-9,2
ОАО «А-трейд»	404321	48,4	567437	47,0	183889	58,3	-220432	9,9
ООО «Вознесенка»	218833	26,2	325626	26,9	80240	25,4	-138593	-0,8
Всего:	834785	100	1208334	100	315337	100	-519448	-

В целом общая сумма кредиторской задолженности снизилась, но все равно является большой, что негативно влияет на финансовое состояние предприятия.

Практически стабильная структура кредиторской задолженности с поставщикам объясняется тем, что у ООО «Агрохолдинг «Енисейский» сложились длительные устойчивые связи на основании заключения договоров.

В кредиторской задолженности большую роль играют расчёты с поставщиками. Задолженность поставщикам до наступления установленных сроков платежей является нормальной. Однако, если она постоянна и достигает больших размеров, в процессе анализа необходимо рассмотреть возможности сокращения внеплановых финансовых ресурсов в обороте предприятия.

Итак, проведение финансового анализа состояния ООО «Агрохолдинг «Енисейский» является необходимым условием для принятия эффективных управленческих решений.

Основная цель оценки финансового состояния - выявление возможности повышения эффективности функционирования хозяйствующего субъекта с помощью рациональной финансовой политики.

3. ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1. Предлагаемые мероприятия

1) Для улучшения финансового состояния предлагаем внедрить в ассортимент продукции предприятия сушеный картофель.

Процедура выведения товара на рынок требует времени, и сбыт в этот период обычно растет медленно. Таким хорошо известным товарам, как растворимый кофе, замороженный апельсиновый сок и порошковые сливки для кофе, пришлось ждать не один год, прежде чем они вступили в период быстрого роста. Медленный рост может объясняться следующими обстоятельствами:

- задержками с расширением производственных мощностей;
- техническими проблемами (устранение «загвоздок»);
- задержками с доведением товара до потребителей, особенно при налаживании надлежащего распределения через различные розничные торговые точки;
- нежеланием клиентов отказываться от привычных схем поведения. В случаях с дорогостоящими новинками рост сбыта сдерживается и рядом других факторов, таких, как незначительное количество покупателей, способных воспринять товар и позволить себе его приобрести.

На этом этапе фирма либо несет убытки, либо прибыли очень невелики из-за незначительных продаж и высоких расходов по организации распределения товара и стимулированию его сбыта. Затраты на стимулирование достигают в это время своего наивысшего уровня «в связи с необходимостью концентрированных усилий по продвижению новинки», чтобы:

- 1) информировать потенциальных потребителей о новом, не известном им товаре.
- 2) побудить их к опробованию товара.
- 3) обеспечить этому товару распространение через предприятия «розничной торговли».

Производителей на этом этапе немного, и они выпускают только основные варианты товара, поскольку рынок еще не готов к восприятию его модификаций. Фирмы фокусируют свои усилия по сбыту на потребителях, наиболее подготовленных к совершению покупки, как правило, на представителях групп с высоким уровнем доходов. Цены на этом этапе обычно повышенные.

Если новинка удовлетворяет интересы рынка, сбыт начнет существенно расти. Ранние последователи будут продолжать покупать товар. Их примеру начнут следовать обычные потребители, особенно если они слышали о товаре благоприятные отзывы. На рынке появляются новые конкуренты, привлеченные открывающейся возможностью. Они предложат товар с новыми свойствами, что позволит расширить рынок. Рост числа конкурентов приведет к резкому росту продаж с заводов, чтобы насытить товаром каналы распределения.

Цены остаются на прежнем уровне или слегка снижаются по мере роста спроса. Затраты фирм на стимулирование сбыта сохраняются на прежнем уровне или слегка увеличиваются, чтобы противодействовать конкурентам и продолжать информировать публику о товаре.

Прибыли на этом этапе растут, поскольку издержки на стимулирование сбыта приходятся уже на больший объем продаж при одновременном сокращении издержек производства. Для того чтобы максимально растянуть период быстрого роста рынка, фирма может использовать несколько стратегических подходов:

1. Повысить качество новинки, придать ей дополнительные свойства, выпустить ее новые модели,
2. Проникнуть в новые сегменты рынка,
3. Использовать новые каналы распределения,
4. Переориентировать часть рекламы с распространения осведомленности о товаре на стимулирование его приобретения,
5. Своевременно снизить цены для привлечения дополнительного числа потребителей.

Фирма, прибегающая к использованию упомянутых стратегических приемов расширения рынка, наверняка укрепит свое конкурентное положение.

Для того, чтобы выбрать тот или иной комплекс продвижения товаров, нужно сначала понять что есть такое продвижение товаров и какие у него основные функции, цели и виды.

Продвижение - любая форма сообщений для информации, убеждения, напоминания о товарах, услугах, общественной деятельности, идеях и т.д.

Важнейшими функциями продвижения являются:

- создание образа престижности, низких цен, инноваций,
- информация о товаре и его параметрах,
- сохранение популярности товаров (услуг),
- изменение образа использования товара,
- создание энтузиазма среди участников сбыта,
- убеждение покупателей переходить к более дорогим товарам,
- ответы на вопросы потребителей,
- благоприятная информация о компании.

Цели продвижения являются - это стимулирование спроса и улучшение образа компании. Конкретные действия зависят от так называемой иерархии воздействия.

Сушеный картофель является собственным производством, картофель выращиваются непосредственно на предприятии, обрабатываются в специальных цехах на предприятии, расположенного на территории предприятия.

В отличие от предлагаемых в настоящий момент на рынке товаров, наш «сушеный картофель», произведенный в ходе проекта, может быть более качественным и технологичным за счет использования современных инструментов, материалов, оборудования.

Без использования рекламы трудно достичь высоких уровней продаж. Каждый экономист просто обязан рекламировать свой товар, если хочет его успешно реализовать. Чтобы распродажи были эффективными они должны быть многочисленными. А для этого необходимо проводить широкие маркетинговые мероприятия по продвижению товара. Немаловажно то, что двигатель торговли содержит практически всю информацию, информирую клиентов о полезных свойствах продукции. Покупатель никогда не приобретет товар или услугу,

покаместь, не убедится в их доступности. Реклама демонстрирует подобную возможность с помощью того, что информирует потенциальных покупателей о преимуществах той или иной продукции, товаров или услуг.

Существует жесткая корреляция между этапами развития рынка и эффективностью финансовых вложений на этих этапах. На этапе стагнации рынка «сушеного картофеля», коэффициент эффективности маркетинговых средств стал настолько слабым, что маркетинговые мероприятия уже носят не стимулирующий характер, а становятся просто необходимой мерой, направленной против спада продаж. В тоже время, просматривается спад эффективности рекламных носителей, из-за их перенасыщенности.

Выбранная нашим предприятием реклама, является эффективной. Наша реклама охватывает 60-80% потенциальных потребителей услуг и 20-25% из них попробовали нашу продукцию в течении одной - двух недель после появления рекламы, таблица 8.

Таблица 8 - Основные средства рекламы ООО «Агрохолдинг «Енисейский», и ее преимущества

Реклама	Преимущества
1. Рассылка рекламных писем-предложений отдельным клиентам.	До «элиты» нашего города доходит информация о существовании нашей «сушеного картофеля»
2. Теле – и радиореклама.	Наиболее распространенный вид рекламы, доносится до всех жителей.
3. Рекламные объявления в журналах и газетах.	Доходит до большинства жителей, самая дешевая реклама.
4. Рекламные щиты на улицах, вдоль автомагистралей, издание плакатов.	Привлекает граждан своей красочностью, красотой и достоверностью.

Наша компания придерживается активной политики продвижения - это не только прямая реклама, но и организация промо-акций для конечного потребления, стимулирование работников розничной торговли и торговых представителей наших дистрибьюторов, также создаются совместные программы по продвижению с дистрибьюторами и сетями.

Для производителей «сушеного картофеля» все большее значение приобретает эффективная система дистрибуции, способная проникать во все торговые точки, занимать лучшие места на полках и постоянно поддерживать запасы. Многие сети

планируют самостоятельно создавать серьезную распределительно-логистическую систему, которая возможно будет работать на поставки в традиционную розницу.

В ходе опроса потребителей разных возрастов, было выявлено, что «сушеного картофеля» на рынке мало, нет выбора ассортимента, так же качество выпускаемой на рынке «сушеного картофеля» не соответствует требованиям потребителей.

Для решения данной проблемы необходимо создать проект по созданию линии производства «сушеного картофеля», налаживание дилерской сети по поставкам данной продукции во все города России. Замещение продукции зарубежных производителей – отечественной.

«Сушеный картофель» является собственным производством, картофель выращиваются непосредственно на предприятии ООО «Агрохолдинг «Енисейский», обрабатываются в специальных цехах на предприятии.

Бытует мнение, что «сушеный картофель» сильно проигрывает свежим дарам природы. Однако, по оценкам специалистов-пищевиков, подобное утверждение не имеет под собой основания. В сушеных продуктах сохраняется гораздо больше витаминов и минеральных веществ, чем в консервированных и даже свежих, пролежавших в кладовых и хранилищах. Единственная проблема, с которой могут столкнуться потребители, - это изменившаяся первоначальная форма продукта.

В отличие от предлагаемых в настоящий момент на рынке товаров, «сушеный картофель», произведенный в ходе проекта, может быть более качественным и технологичным за счет использования современных инструментов, материалов, оборудования.

«Сушеный картофель» предприятия ООО «Агрохолдинг «Енисейский» подлежит обязательной сертификации.

Сертификат соответствия - документ, удостоверяющий соответствие объекта требованиям технических регламентов, положениям стандартов или условиям договоров.

Правовые основы обязательной и добровольной сертификации продукции, услуг и иных объектов регулируются Федеральным законом от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании».

«Сушеный картофель» будет представлена следующим ассортиментом (таблица 9).

Таблица 9 - Ассортимент выпускаемой продукции

Наименование	Описание	Вес упаковки, кг
Картофель сушеный	столбики	20
Картофель сушеный	кубики	20
Картофель сушеный	пластины	20

Внешний вид: высокие органолептические параметры - естественный запах и вкус, без посторонних запахов и привкуса; консистенция близкая к консистенции свежих плодов.

Изготавливается из экологически-чистого сырья из урожая 2014 г. и проходит высококачественную обработку на всех стадиях производства.

Имеет быстрое время кулинарной обработки: до 5 минут, а также предусматривает отсутствие отходов.

Использование данной продукции помогает экономить энергоресурсы, трудозатраты и время на приготовление.

Стоит отметить, что на относительно молодом и растущем рынке компаниям изначально проще реализовать свои стратегические планы и «закрепиться на местности». Сегодня 80-90% реализуемого в России «сушеного картофеля» имеет зарубежное происхождение. Серьезные российские производители в отрасли только появляются - спрос на «сушеный картофель» начал расти не так давно. Однако о своих планах относительно организации в России производства «сушеного картофеля» заявляют и некоторые зарубежные фирмы, и российские компании, ищущие инвестиционно привлекательные бизнес-направления, и «продвинутые» сельхозпроизводители.

ООО «Агрохолдинг «Енисейский» находится в Сухобузимском районе, Красноярского края, Центральная усадьба расположена на расстоянии 48 км.а/д Красноярск - Енисейск. До ближайшей железнодорожной станции 55 км. Со всеми пунктами хозяйство связано дорогами с твёрдым покрытием. Рынок сбыта продукции расположен в г.Красноярский, Красноярский край.

Продукцию планируется изготавливать в цехах на предприятии.

Рассмотрим производственный план разработки «сушеного картофеля».

Характеристика продукции, сырья и полуфабрикатов. К перерабатываемым видам продукции относятся: картофель и овощи (горошек, зелень пряная, капуста белокочанная, коренья белые, лук, морковь, свекла, цикорий, чеснок).

Переработка свежего картофеля на пищевые концентраты позволяет сократить их потери при хранении, при этом более полно сохраняется их пищевая ценность, появляется возможность обогащения продуктов витаминами и другими пищевыми и вкусовыми компонентами, создаются условия для комплексной переработки сырья с полной утилизацией отходов.

Поступившее сырье взвешивают и подвергают анализу по следующим показателям: внешний вид, запах и вкус, размер плодов, форма, цвет, массовая доля крахмала (для картофеля).

Особенности производства и потребления готового продукта. В настоящее время в пищеконцентратном производстве применяют несколько видов поточных линий, отличающихся по степени механизации. Выработка сушеных картофеля осуществляется на механизированных линиях, позволяющих переходить с производства одного вида продукта на другой.

Основными процессами этого производства являются мойка, инспектирование, калибрование, очистка, тепловая обработка (сульфитация - для картофеля), резка, бланширование, сушка. При очистке и мойке происходит отделение примесей и удаление различных загрязнений. При тепловой обработке происходят гидролитическое воздействие влаги на сухие компоненты продукта и необратимые изменения белково-углеводного комплекса.

При сушке удаляется влага и формируются такие изменения в составе и структуре продукта, которые определяют его вкусовые и потребительские свойства. Сушеные картофель и овощи выпускают в законченном товарном и потребительском виде.

Для транспортирования их укладывают в картонные короба, размещают на поддонах в несколько рядов и перевозят в специализированных железнодорожных вагонах или автомобилях.

Производство сушеного картофеля состоит из следующих основных операций:

- прием и хранение сырья;
- мойка;
- инспектирование;
- калибрование;
- очистка (паровым, механическим, пароводотермическим или щелочным способом);
- сульфитация (при механическом, паровом и щелочном способах очистки);
- доочистка;
- резка;
- отсев мелочи и удаление с поверхности кусочков крахмала;
- бланширование (при механическом, паровом и щелочном способах очистки);
- сушка;
- инспектирование;
- упаковывание.

Начальные стадии технологического процесса производства сушеного картофеля выполняются при помощи комплексов оборудования для хранения, транспортирования и подготовки к производству. Для хранения сырья используют специальные хранилища, холодильные камеры, бурты, траншеи и т.д.

Подготовку сырья осуществляют при помощи моечных машин, инспекционных транспортеров и оборудования для очистки и выполнения вспомогательных операций.

Ведущий комплекс линии состоит из овощерезок, бланширователей, сушилок. На рисунке 2 показана машинно-аппаратурная схема линии производства сушеного картофеля, с паровой очисткой сырья.

Устройство и принцип действия линии. Из овощехранилища картофель или корнеплоды по гидротранспортеру 1 поступает на ковшовый элеватор 2, а затем через промежуточный бункер на автоматические весы 3. Далее он направляется в бункер-накопитель 4, а из него в вибрационную моечную машину 5.

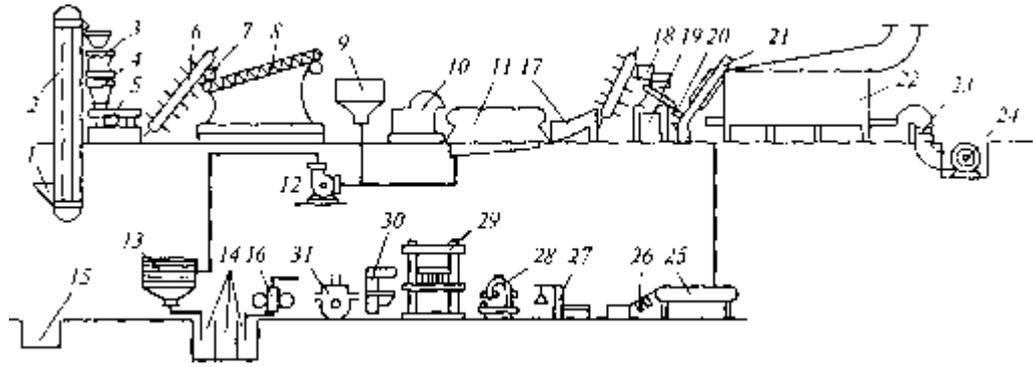


Рисунок 2- Машинно-аппаратурная схема линии производства сушеного картофеля, с паровой очисткой сырья

Мойка осуществляется в проточной воде до полного удаления загрязнений; соотношение воды и клубней 3:1. Вымытый картофель инспектируют, удаляя подгнившие и поврежденные клубни, и калибруют на три размера: мелкие - проход через отверстия размером 60х60 мм; средние - 70 х 70 мм; крупные - сход с машины.

Из вибрационной моечной машины 5 вымытый картофель поступает на скребковый транспортер 6, подающий его через турникеты 7 в паровую очистительную машину 8, где он обрабатывается паром при давлении 0,40.. .0,50 МПа в течение 45.. .75 с (морковь при давлении 0,30.. .0,35 МПа в течение 40.. .50 с и свекла при давлении 0,30.. .0,35 МПа в течение 90 с). После этого картофель поступает в барабанную моечно-очистительную машину 9, куда подается вода под давлением 0,3.. .0,5 МПа. Длительность выдерживания в ней овощей регулируется углом наклона барабана. Количество полностью очищенных овощей составляет 97...99%.

Очищенный картофель из барабанной моечно-очистительной машины 9 поступает в сульфитатор 10, где обрабатывается 0,1 %-ным раствором бисульфита натрия в течение 1.. .2 мин, а затем высыпается на ленту конвейера доочистки 11, где вручную удаляют глазки, темные пятна, остатки кожицы и другие дефекты.

Отходы через решетки, установленные по обе стороны ленты конвейера 11, поступают в гидротранспортер, из которого насосом 12 откачиваются не только твердые очистки, но и жидкие отходы от барабанной моечной машины 9 на

вращающийся решетчатый барабан 13. Здесь жидкие отходы насосом 16 подаются в три последовательно соединенных отстойника 14, а твердые очистки идут в расположенную рядом бетонную емкость 15 для использования на корм скоту.

С конвейера доочистки 11 картофель поступает в элеваторную моечную машину 17 и скребковым транспортером 6 загружается в бункер овощерезки 18. Резка осуществляется на столбики размерами не более 3 x 5 x 10 мм, кубики размером грани 9... 12 мм, пластины размерами не более 4 x 12 x 12 мм. Под овощерезкой установлено вибрационное сито 19 с размером ячеек 4 мм, на котором нарезанный картофель промывается водой для удаления с его поверхности свободного крахмала.

Нарезанный продукт поступает на лоток 20, который равномерно распределяет его на ленте парового бланширователя 21. Бланшировка продукта осуществляется при температуре 95...98 °С в течение 4...6 мин. После бланширования продукт промывают холодной водой. Бланшированные овощи ссыпаются на ленту сушилки 22.

Подготовленный картофель, поступающий на первую сушильную ленту, должен распределиться по всей ее ширине слоем одинаковой толщины.

Поступающее на верхнюю ленту подготовленное сырье переносится при ее движении в другой конец сушилки, где пересыпается на вторую ленту. Со второй ленты оно поступает на третью, а затем на четвертую и пятую ленты. Сходом с пятой ленты получается готовый сушеный продукт. Режимы сушки картофеля приведены в таблице 8.

Для обеспечения максимальной температуры воздуха над лентами давление пара у входа в калориферы 23 должно быть в пределах 0,4.. .0,6 МПа. Воздух в калорифер 23 нагнетается вентилятором 24.

Высушенный картофель из сушилки 22 поступает на ленточный сортировочный транспортер 25, где производится инспекция и сортировка сушеного продукта.

Таблица 10 - Режим сушки картофеля

Показатели	Влажность готового продукта, %				
	не более 12		не более 8	от 12 до 8	
	столбики	кубики 8x8x8	столбики	столбики	кубики 8x8x8
Производительность, кг/мин	10,5	10,0	15,4	10,5	2...3
Нагрузка на поверхность первой ленты, Н/м ²	16,5	15,1	22,0	16,5	3...5
Скорость движения лент, м/мин:					
первой	0,31	0,33	0,35	0,31	0,33
второй	0,24	0,20	0,30	0,18	0,20
третьей	0,16	0,18	0,31	0,13	0,18
четвертой	0,12	0,13	0,23	0,12	0,13
пятой	-	-	0,20	0,12	-
Температура воздуха под лентами, °С:					
первой	60	57	60	70	52
второй	65	70	70	75	55
третьей	60	65	80	60	50
четвертой	55	47	70	50	50
пятой	-	-	50	40	-
Продолжительность сушки, ч	3,5	3,5	3,0	5,0	3,5
Расход воздуха, м ³ /ч	28 000	28 000	33 000	36 000	28 000

Отсортированный картофель, ссыпаясь с транспортера, проходят магнитное ограждение 26, весы 27 и фасуются россыпью в крафт-мешки, которые зашивают на машине 28.

На линию по производству сушеного картофеля планируется принять на работу: фасовщика, упаковщика, работой в 2 смены, график работы цеха с 8.00 до 20.00, таблица 11.

Таблица 11 - штатное расписание

Должность	Количество	Оклад	Итого за год
Фасовщик	2	15 000	360 000
Упаковщик	2	12 000	288 000
Итого	4	27 000	648 000

Производство планируется запускать с 8 утра до 8 вечера.

Динамику сумм налогов и сборов ООО «Агрохолдинг «Енисейский» за 2011 - 2013 г.г. можно представить в таблице 12.

Таблица 12 -Динамика налогов, уплачиваемых предприятием, тыс. руб.

Вид платежа	Сумма платежа, руб.			Отн. отклонение, %
	2011	2012	2013	
Страховые взносы (СВ)	8770	8231	7944	-9,42
Налог на имущество организаций	4514	4918	6012	-24,92
Налог на доходы физических лиц	6497	6204	5120	-26,89
Налог на добавленную стоимость	46631	166752	174814	374,9
Налог на прибыль организаций	950	1254	284	29,9
Итого	67362	187359	194174	288,3

На основании данных таблицы 3, можно сделать вывод, что страховые взносы в 2013 году уменьшились на 24,9 %. Это произошло за счет уменьшения объемов предоставляемых услуг.

Уменьшение единого социального налога (на 9,42%) связано с увеличением фонда оплаты труда и увеличением количества работников.

Налог на добавленную стоимость в 2013 году по сравнению с предыдущим годом увеличился на 374,9 % за счет увеличения объема продаж.

2) По улучшению финансового состояния предлагается заключить договора факторинга.

Факторинг - это комплекс услуг, который специализированные финансовые учреждения (обычно дочерние предприятия банков), занимающиеся факторингом, оказывает компаниям, работающим со своими покупателями на условиях отсрочки платежа.

Услуги факторинга включают не только предоставление поставщику и получение от покупателя денежных средств, но и контроль состояния задолженности покупателя по поставкам, напоминание дебиторам о наступлении сроков оплаты, проведение сверок с дебиторами, предоставление поставщику информации о текущем состоянии дебиторской задолженности, а также ведение аналитики по истории и текущим операциям.

Схема взаимодействия участников при договоре факторинга довольно проста:

1. Поставщик и покупатель заключают договор купли-продажи товара (работ, услуг).

2. Факторинговая компания и поставщик заключают договор факторинга.

3. Поставщик информирует покупателя о заключенном соглашении. Подписываются соответствующие документы, в которых поставщик и покупатель подтверждают свое согласие, что оплату по ранее заключенному между ними договору купли-продажи товара (работ, услуг) - основному договору - покупатель будет производить на счет факторинговой компании.

4. Поставщик производит поставку товара (проведение работ, оказание услуг) покупателю и оформляет её счетом-фактурой.

5. Поставщик передает факторинговой компании оригиналы счета-фактуры, то есть документы, подтверждающие дебиторскую задолженность покупателя.

6. Факторинговая компания производит первое (авансовое) финансирование поставщика в объеме до 90% под уступленную поставщиком дебиторскую задолженность покупателя.

7. Покупатель в установленный ранее основным договором с Поставщиком срок производит факторинговой компании полную оплату стоимости поставленных ему ранее товаров (выполненных работ, оказанных услуг).

8. Факторинговая компания выплачивает поставщику оставшуюся сумму за вычетом своего комиссионного вознаграждения.

3.2. Эффективность предлагаемых мероприятий

1) Эффективность от внедрения в ассортимент продукции предприятия сушеный картофель.

Для определения выручки нужно установить цену на изготавливаемую продукцию. Цена на продукцию будет установлена с ориентацией на рыночную цену аналогичных продуктов, таблица 13.

Продукцию планируется поставлять в рестораны и кафе Красноярского края.

Таблица 13 - Стоимость сушеного картофеля

Наименование	Цена, руб/кг	Цена, за 1коробку 20кг
Столбики	72	1440
Кубики	72	1440
Пластины	72	1440

За 1 год планируется заключить договор на отгрузку в рестораны и кафе по 40 коробок в месяц, 1 коробка весом 20кг. Зная годовой план производства продукции и цену на неё, определяем годовую выручку, таблица 14.

Таблица 14- Реализация сушеного картофеля в 1 год

Покупатель	Цена, руб. за 1 кг	Количество, кг	Выручка за год, руб.
Рестораны Фон Барон	72	9600	691200
Кафе Rock Jazz Cafe	72	9600	691200
Итого		19 200	1382400

Во втором и последующих годах планируется увеличить отгрузку вдвое, таблица 15.

Оборудование, описанное в пункте 3.1 планируется приобрести у компании ЕИМА, стоимостью 300тыс.руб. на собственные средства.

Завершающий комплекс оборудования линии обеспечивает упаковывание, хранение и транспортирование готовых изделий. Отгрузка картофеля будет протекать самовывозом.

Таблица 15- Реализация сушеного картофеля во 2 год

Покупатель	Цена, руб. за 1 кг	Количество, кг	Выручка за год, руб.
рестораны Фон Барон	72	19 200	1382400
КафеRock Jazz Cafe	72	19 200	1382400
Итого		38 400	2764800

Упаковывать сушеный картофель планируется в картонные короба. Коробки будем покупать стоимостью 19руб. за 1 шт., вместимостью 20кг одна.

Для взвешивания необходимо приобрести весы, стоимостью 17 000руб.

Хранение и перевозка сушёного картофеля гораздо проще, чем свежего. Такой картофель можно хранить 3 - 5 лет, с момента производства, при этом он не будет менять свои свойства, к тому же не требуется определенного температурного

режима. Хранить можно и в не отапливаемом помещении. Рекомендуется хранить при температуре до +25 градусов. Единственное обязательное условие, которое необходимо соблюдать при транспортировке и хранении - это беречь от контакта с водой.

В первом году мы не будем получать прибыли так, как в 1 квартале этого года мы закупим и установим оборудование, таблица 16.

Таблица 16 - Определение эффективности проекта

Наименование	1 год	2 год	3 год
А	1	2	3
Затраты:			
1. Картонные короба	9 120	18 240	18 240
2. Заработная плата	648 000	654 500	661 000
3. Расчеты с подрядчиками за оборудование	300 000	-	-
4. Электроэнергия	60 000	68 300	71 000
5. Затраты на запасные части	-	20 000	40 000
6. Приобретение весов	17 000	-	-
Итого затраты	1034120	761040	790240
Прибыль от реализации картофеля	1382400	2764800	2764800
Итого денежный поток	348280	2003760	1974560

От разработки нового товара предприятие ООО «Агрохолдинг «Енисейский», в первый год уже получит прибыль в размере 348280, на второй год получит денежный поток в размере 2003760 тыс. руб.

2) Эффективность договора факторинга.

Порядок оформления операции:

1. По мере осуществления продавцом поставок товаров, выполнения работ или оказания услуг своим дебиторам, продавец в течение трех рабочих дней с даты поставки передает в банк по одному экземпляру документов, относящихся к поставке товаров, выполнению работ, оказанию услуг, типовые формы которых согласованы с банком:

- контракты, договора;
- товарно-транспортные документы;

- счета-фактуры и т.д.

Один из передаваемых документов, подписанных дебитором, должен содержать подтверждение в получении дебитором товара (работ, услуг) на сумму переуступаемого денежного требования и об отсутствии у дебитора каких-либо претензий по срокам, количеству и качеству поставленного товара (работ, услуг).

2. После проверки полученных документов банк оплачивает до 90 % задолженности сразу.

3. Оплата остальной части производится после оплаты задолженности дебитором.

Расчет факторинга показан в таблице 17.

Таблица 17 - Расчет факторинга

1.Прочие дебиторы	2.Дебиторская задолженность тыс.руб.	3.Общая комиссия, %	4.Сумма комиссии, тыс.руб. (2*3)/100	5.Сумма финансирования, тыс.руб. (2-4)
ООО ПК «Доча»	710843	12	85301,2	625541,8
ООО «Гамара»	109337	12	13120,4	96216,6
ООО «А-Т»	498671	12	59840,5	438830,5
ООО Красный Яр	195630	12	23475,6	172154,4
ООО «Элита-98»	184215	12	22105,8	162109,2
Итого	1698696		203843,5	1494852,5

Сумма комиссии за услуги факторинга составила 203843,5 тыс.руб.

Финансирование от факторинга 1494852,5 тыс. руб. мы гасим Кредиторскую задолженность.

В заключение проделанной работы можно сделать вывод о том, что именно выбранная и реализованная стратегия деятельности предприятия является основой его успешного существования в рыночных условиях, и окажет значительное влияние на улучшение финансового состояния предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной выпускной квалификационной работе были рассчитаны и проанализированы типы и коэффициенты финансовой устойчивости, показатели кредитоспособности предприятия ООО «Агрохолдинг «Енисейский».

Подводя итог, хочется отметить, что анализ финансового состояния - обязательная составляющая финансового менеджмента любого предприятия, который позволяет оценить результаты хозяйственной деятельности предприятия, определить его финансовое положение в конкретном отрезке времени. Финансовый анализ основан на расчете абсолютных и относительных показателей, характеризующих различные аспекты деятельности предприятия и его финансовое положение. Подробный финансовый анализ предприятия необходимо проводить в динамике, за ряд периодов, для экспресс-анализа достаточно сопоставить данные на начало и на конец анализируемого периода.

Проведенный анализ по оценке финансового состояния ООО «Агрохолдинг «Енисейский» показал:

1. Наибольшую долю в активах предприятия занимают оборотные активы.
2. В структуре оборотных активов наибольшую долю занимают труднореализуемые активы.
3. На конец года сложилась ситуация, при которой сумма срочных обязательств превысила сумму всех оборотных активов предприятия.
4. В структуре капитала преобладают собственные источники, в то же время произошел значительный рост кредиторской задолженности.
5. Ощущается дефицит собственных оборотных средств.

В целом, предприятие находится в устойчивом финансовом положении, обусловленном как внешними факторами (общее состояние экономики) так и внутренними, структура баланса анализируемого предприятия является удовлетворительной. И оно не является потенциальным банкротом. Исследования показали, что первостепенными задачами предприятия по улучшению финансового

состояния являются: пополнение собственных оборотных средств и сокращение излишков сырья и материалов на складе.

Анализ показал, что предприятие смогло привлечь долгосрочные кредитные ресурсы для финансирования данного проекта. Сложилась ситуация, при которой предприятие вынуждено финансировать свои оборотные активы за счет средств поставщиков и подрядчиков. Частой причиной непредусмотренных колебаний фактических запасов могут быть недостатки в организации производства: неритмичность выпуска продукции, невыполнение плана освоения новых ее видов, изменение ассортимента продукции, недостатки в организации ее сбыта, недостатки планирования и учета и др.

Можно сделать вывод, что организациям следует постоянно разрабатывать новые товары и услуги. Их нынешние товары имеют ограниченную продолжительность жизни и должны заменяться более новыми. Но новые товары могут потерпеть неудачу – риск провала новинки также велик, как и вероятность ее успеха. Ключ к успеху новинки лежит в усилиях компании в целом, в тщательном планировании и методичности процесса разработки новых товаров, многие факторы успеха новой продукции подконтрольны фирме, поэтому необходимо правильно организовать работу службы маркетинга на предприятии, которая обеспечит контроль над разработкой нового товара.

В выпускной квалификационной работе исследовалась разработка нового товара и продвижения его на рынке.

Важно сказать, что процесс разработки нового товара состоит из ряда последовательных этапов, на каждом из которых компании необходимо решать, следует ли продолжать разработку идеи или отказаться от нее. Компании следует минимизировать шансы неудачных идей, но в то же время не подвести преждевременно под топор удачные. Новый товар начинается с генерации идей. Нужно вести непрерывный поиск идей нового товара. При этом поток идей должен быть достаточно большим, чтобы позволить выбрать несколько перспективных предложений. Затем следует отбор, сокращающий число идей на основе собственных критериев компании. Прошедшие отсев идеи проходят этап разработки

и проверки концепции. Удачные концепции проходят затем этапы разработки стратегии маркетинга и экономического анализа. В случае положительных результатов на этой стадии, идею затем конкретизируют на этапах разработки товара, пробного маркетинга и, наконец, освоения серийного производства.

Как видно из анализа исследований по производству новой продукции, большая роль уделяется маркетинговым исследованиям, так как большинство причин неудач нового товара связаны именно с исследованиями на начальных стадиях разработки. Поэтому в настоящее время стали больше финансироваться первые этапы производства новой продукции, до разработки прототипа.

Однако и после того, как новый товар окажется на рынке, он не может быть предоставлен сам себе. Необходимо применять к нему правильные маркетинговые стратегии и реализовывать определенные тактические построения. Каждой компании необходимо правильно определить наиболее эффективные пути продвижения товара на тот или иной рынок, время, место реализации, цены, которые должны обеспечить сбыт при необходимом уровне прибыльности.

Подсчитать экономическую эффективность отдельных рекламных мероприятий или кампаний в целом можно лишь косвенно из-за множества неподдающихся учету рыночных факторов. Невозможно, например, провести грань между эффективностью рекламы и результатами контактов потребителей с другими людьми, а также особенностей сезонных продаж или случайно возникших обстоятельств, таких, например, как изменение цен или разорение конкурента. Относительная экономическая оценка эффективности рекламы сводится к сравнению :

- 1) объемов реализации или полученных доходов до и после рекламной кампании;
- 2) соотношением полученных доходов с ассигнованиями на рекламу.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева.- М.: КНОРУС, 2010. - 672 с.
2. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 345 с.
3. Баканов, М. И. Экономика предприятия / М.И. Баканов. — М.: Экономика, 2010.- С. 237.
4. Баканов, М.И. Экономика: Учебник.Изд.4-е/ М.И. Баканов. – М.: Финансы и статистика, 2010.- С. 416.
5. Балабанов, И.Т. Экономика предприятия / И.Т. Балабанов. — М.: Финансы и статистика, 2010. – С. 286.
6. Балдин, К.В. Банкротство предприятия. Анализ, учет и прогнозирование / К.В. Балдин, В.В. Белугина, С. Гаодицкая. - М.: Дашков и К, 2011. – С. 375.
7. Басовский, Л. Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Л. Е. Басовский, Е.Н. Басовская. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2010. – С. 366.
8. Бочаров, В.В. Финансовый анализ. – СПб: Питер, 2010. – С. 240.
9. Бреславцева, Н.А. Существенна ли информация, содержащаяся в бухгалтерской отчетности РФ? / Н.А. Бреславцева, О.Ф. Сверчкова / Экономический анализ, 2011. - № 3. - С.27 – 30.
10. Бригхем, Ю. Финансовый менеджмент / Ю. Бригхем, Л. Гапенски. - СПб.: Питер, 2010. - С. 960.
11. Булгакова, Л.Н. Исследование и доработка существующей системы экономических показателей / Л.Н. Булгакова // Финансовый менеджмент. – №6. – 2011.
12. Бурмистрова, Л. М. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие / Л. М. Бурмистрова. – М.: ИНФРА-М, 2010. – С. 240.

13. Вакуленко, Т.Г. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений / Т.Г. Вакуленко, Л.Ф. Фомина – Изд-во «Герда». 2012. - С. 288.
14. Гаджинский, А.М. Управление запасами / А.М. Гаджинский / «Справочник экономиста». – 2010. – № 2
15. Галанина, Е.Н. Экономика предприятия / Е.Н. Галанина.- М.: Финансы и статистика, 2010. – С. 245.
16. Гиляровская, Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Л.Т. Гиляровская, Д.В. Лысенко. М. Проспект, 2010. – С. 360.
17. Гнездилова, Л.И., Леонов, А.Е., Стародубцева, О.А. Основы планирования: Учеб. пособие / Под ред. Л.И. Гнездиловой. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2010. – С. 150.
18. Грачев, А. В. Оценка платежеспособности предприятия за период. / А.В. Грачев / Финансовый менеджмент. – 2010. – № 1.
19. Грачев, А. В. Оценка платежеспособности предприятия за период. / А.В. Грачев / Финансовый менеджмент. – 2011. – № 6.
20. Грищенко, О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2012. – С. 112.
21. Губин, В. Е., Губина, О. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Учеб. Пособие / Под ред. Губина В.Е., Губиной О.В. – Москва: Изд-во ИнфраМ, 2010. – С. 336.
22. Жилкина, А. Н. Роль и место финансового анализа в управлении финансами /А. Н. Жилкина / Вестник университета. – 2010. – №2. – С. 130-135.
23. Жминько, А.Е. Сущность и экономическое содержание прибыли / А.Е. Жминько // Экономический анализ, 2011. - № 5. - С.41 – 49.
24. Заболотный, Е.Б. Анализ результатов финансовой деятельности вузов как основа принятия управленческих решений / Е.Б. Заболотный, Д.Л. Майсаков / Управленческие решения. – 2012. – №3

25. Зенкина, И.В. Экономический анализ в системе финансового менеджмента. Учебное пособие / И.В. Зенкина. - М.: Феникс, 2011. – С. 318.
26. Канке, А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. / А.А. Канке, И.П. Кошечкина. . – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2010. –С. 288.
27. Кистерева, Е.В. Анализ финансовых коэффициентов – способ восприятия и оптимизации баланса / Е.В. Кистерева / Финансовый менеджмент в России и за рубежом, 2010. - № 5. - С. 34-39.
28. Ковалёв, В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2010. – С. 560.
29. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова - М.: Проспект, 2010. - С. 420.
30. Ковалев, В.В. Финансы организаций (предприятий) / В.В. Ковалев. М.: Финансы и статистика, 2011. - С. 352.
31. Конюховский, П.В. Математические методы исследования операций в экономике / п.В. Конюховский. - СПб.: Изд-во СПбГУ, 2009. – С. 395.
32. Кулагин, О. А. Принятие решений в организациях: Учеб. пособие. - СПб.: Изд. дом «Сентябрь», 2011. – С. 148.
33. Курганов, М.В. Показатели и модели анализа финансового состояния на различных этапах жизненного цикла организации / М.В. Курганов / Экономический анализ, 2011. - № 5. - С.37 – 40.
34. Левшин, Г.В. Анализ финансовой устойчивости организации с использованием различных критериев оценки / Г.В. Левшин / Экономический анализ, 2010. - № 4. - С.29 – 35.
35. Любушин, Н. П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Москва, 2012г., Изд: ЮНИТИ-ДАНА, – С. 446.
36. Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие: Ростов н/Д, 2010г., Изд: Феникс. – С. 554.
37. Пинчук, Ю. Управление запасами на основе показателей оборачиваемости / Пинчук. Ю / Финансовый директор, 2010. - №2 -С. 36-40.

38. Райзберг, Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.В. Современный экономический словарь. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2010. – С. 480.
39. Румянцева, Е. Е. Финансы организаций: финансовые технологии управления предприятием : учеб. пособие / Е. Е. Румянцева. – М.: ИНФРА-М, 2010. – С. 457.
40. Сажина, М.А. Экономическая теория: учебник для вузов. М.: Норма, 2010. С. 672.
41. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент. Теория и практика / Е.С. Стоянова. - М.: Перспектива, 2010. - С. 656.
42. Хелферт, Э. Э. Техника финансового анализа – Изд-во «Питер», 2010. – С. 640.
43. Чупров, С.В. Анализ нормативов показателей финансовой устойчивости предприятия. / Финансы. – 2011. - № 2. – С.15-22
44. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев – М.: ИНФРА-М, 2011. – С. 208.
45. Экономика предприятия/Грузинов В.П., Грибов В.Д. – М.: «МИК», 2011. – С. 286.
- 46.Справочник экономиста №1 2011 :: Profiz.ru