СОДЕРЖАНИЕ

Введение 4

1. Организационно-экономическая характеристика АО «Данон Россия» 6
2. Анализ динамики состава и структуры имущественного положения 10
3. Оценка эффективности использования основных средств 12
4. Характеристика структуры оборотных активов предприятия и влияние её изменений на ликвидность предприятия 14
5. Анализ динамики, состава и структуры текущих расчетов с дебиторами и кредиторами 16
6. Сравнительный анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности 18
7. Характеристика состава и структуры источников формирования активов предприятия 20
8. Анализ динамики чистых активов их влияние на финансовую устойчивость предприятия 22
9. Анализ ликвидности баланса 24
10. Оценка платежеспособности 26
11. Анализ движения денежных потоков 27
12. Характеристика рыночной устойчивости организации 29
13. Определение типа финансовой устойчивости 31
14. Анализ оборачиваемости активов 32
15. Анализ динамики и состава финансовых результатов предприятия 35
16. Факторный анализ прибыли от продаж 38
17. Анализ доходов, расходов, доходности и рентабельности предприятия 39
18. Факторный анализ изменения рентабельности активов, собственного капитала и рентабельности продаж 41
19. Характеристика затрат предприятия по экономическим элементам 43
20. Факторный анализ затрат на 1 р. реализованной продукции 45
21. Оценка влияния интенсивных и экстенсивных факторов на объем продаж 46
22. Анализ «критического» объема продаж, запаса финансовой прочности и операционного рычага 47
23. Оценка инвестиционной привлекательности 48

Заключение 50

Список использованных источников 52

Приложения 55

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время вопросам анализа финансового состояния организаций в России начинает вновь уделяться повышенное внимание. Это связано с тяжелой финансово-экономической ситуацией, нестабильностью на денежных рынках, что ведет к снижению платежеспособности хозяйствующих субъектов и общему повышению рисков неплатежей.

В молочной промышленности обнаруживается потенциал роста спроса и потребления при наличии адекватного предложения молочных продуктов на рынке.

Молочный комплекс является одним из важнейших составных частей АПК, главной задачей функционирования которого является удовлетворение потребностей общества в молочной продукции при определенном уровне доходов населения.

В данной работе в качестве объекта исследования выступает финансово-экономическая деятельность организации на примере АО «Данон Россия».

Цель работы заключается в том, чтобы анализировать состояние предприятия и изучить его экономические показатели.

Для реализации поставленной цели в работе определены следующие основные задачи:

— раскрыть сущность деятельности организации;

— анализировать деятельность;

— вычислить экономические показатели;

— сделать выводы по анализируемым данным.

Предметом работы является анализ финансово-экономической деятельности. Объектом исследования в работе является финансово-хозяйственная деятельность АО «Данон Россия».

Теоретической основой исследования послужили нормативные документы Российской Федерации, труды ведущих отечественных и зарубежных ученых, посвященные проблемам безналичных расчетов, методическая и учебная литература.

В процессе исследования применялись общенаучные и специальные методы исследования, такие как анализ, синтез, индукция и дедукция, группировка, классификация, моделирование, прогнозирование и др.

Работа состоит из введения, 24 аналитических таблиц, заключения, списка использованных источников.

Во введении обоснована актуальность данной темы, определены цели, задачи исследования и методологическая база исследования.

В первой главе раскрывается организационно-экономическая сущность организации АО «Данон Россия».

В заключении подведены итоги и сделаны выводы анализа финансово-экономической деятельности предприятия.

1 Организационно-экономическая характеристика АО «Данон Россия»

Акционерное общество «Данон Россия» — российская продовольственная компания, один из лидеров рынка молочных продуктов страны. Сегодня Данон — единственная продуктовая компания, которая полностью сосредоточилась на производстве продуктов питания для здорового образа жизни.

В России компания работает с 1992 года. В 1995-м начал работу первый в России завод Данон. В конце 2010-го Данон объединила свой молочный бизнес с компанией «Юнимилк». После объединения группа Данон-Юнимилк стала крупнейшим производителем молочной продукции в России. Данон в России входит в международную компанию Данон, которая представлена на пяти континентах и специализируется на производстве свежих кисломолочных продуктов, детского питания, воды и клинического питания. Данон владеет 190 производственными центрами; в российском подразделении группы 18 заводов. Объем инвестиций Данон с момента начала деятельности в России достиг $2 млрд. Стимулом для объединения стал взаимодополняющий портфель брендов компаний. Так, бренды Данон присутствовали, в основном, в дорогом сегменте, в то время как бренды Группы ЮНИМИЛК больше ориентированы на массового потребителя. Помимо этого, компании расширили географию своего производства и сбыта, так как до слияния продукция Данон была представлена преимущественно на европейской территории России, а Группы ЮНИМИЛК - напротив, в восточных регионах. В результате объединения количество торговых точек, где реализовывается продукция Группы компаний Данон, значительно возросло.

В 2013 году Группа Данон-ЮНИМИЛК изменила официальное название на Группа компаний Данон в России.

Сегодня компания Данон одна из самых успешных в отрасли молочной продукции, детского питания, питьевой воды и печенья, во всем мире она занимает первые и вторые места, продукция компании продается в 120 странах мира, а производство налажено в 60-и из них. В России Данон появился в 1992 году, тогда был открыт первый фирменный магазин Данон. Сначала продукция компании экспортировалась в Россию из других стран, но позже Данон открыла свой первый завод в Тольятти. С 1992 года Данон успешно развивается и постоянно завоевывает новых потребителей. Покупатели ценят продукцию компании Данон за отличное качество, широкий ассортимент товара и за приемлемые цены.

Целью Данон является производство такой продукции, которая будет доступна всем слоям населения. Для выхода на рынок России компания, в основном, внедряла те же стратегии, что и на рынки других стран, но учитывая особенности нашей страны, некоторые стратегии были адаптированы специально для нее.

Целью Данон также является разработка здоровых продуктов питания для максимального количества людей. Миссия Группы Данон — обеспечить как можно большее число людей полезными продуктами питания и напитками, которые помогут им заботиться о своём здоровье на протяжении всей жизни. Компания позиционирует себя как высокотехнологичного производителя полезных для здоровья продуктов, заботящегося не только о здоровье своих покупателей, но и об окружающей среде. [28]

Главное для Данон в России — это рост. Потребление кисломолочной продукции россиянами растет, и компания ожидает еще большего увеличения своей доли на рынке России.

Группа компаний Данон в России входит в международную компанию Данон. Подразделения Данон, в которых работает более 100 тыс. сотрудников, расположены в 120 странах на пяти континентах.

На данном этапе развития Группа компаний Данон в России входит в международную компанию Данон, которая представлена на 5 континентах. Группа занимает ведущие позиции в четырех областях производства продуктов здорового питания: свежие молочные продукты, детское питание, вода и клиническое питание.

В соответствии с Уставом, АО «ДАНОН РОССИЯ» осуществляет свою деятельность в целях извлечения прибыли.

Основными видами деятельности АО «ДАНОН РОССИЯ» являются:

— производство молочных продуктов;

— переработка молока и производство сыра;

— производство цельномолочной продукции;

— производство обработанного жидкого молока;

— производство сметаны и жидких сливок;

— производство кисломолочной продукции;

— производство молока, сливок и других молочных продуктов в твердых формах;

— производство сгущенных молочных продуктов и иных молочных продуктов, не упомянутых выше;

— производство детского питания;

— оптовая торговля молочными и иными продуктами;

— розничная торговля молочными и иными продуктами.

Акционерное общество «ДАНОН РОССИЯ» в составе Группы компаний Данон в России является одним из крупнейших переработчиков молока и поставщиков молочной продукции и детского питания в России, Беларуси, Украине, Казахстане и Азербайджане.

В основе стратегии компании АО «ДАНОН РОССИЯ» как части Группы компаний Данон в России лежит ориентированность на долгосрочный рост бизнеса, внедрение и развитие инновационных технологий в производстве продуктов питания, полезных для здоровья. В условиях усиления конкуренции и все возрастающих требований потребителей к ассортименту и качеству молочной продукции и детского питания Компания продолжит разрабатывать и внедрять инновации для повышения эффективности бизнеса и максимального удовлетворения потребительского спроса.

Основными направлениями развития АО «ДАНОН РОССИЯ» являются:

— создание и развитие сильных национальных брендов;

— присутствие во всех главных сегментах рынка;

— рост эффективности продаж и дистрибуции готовой продукции путем специализации производственных площадок;

— контроль над расходами.

Также глава «Данон Россия» констатирует, что компания принимает меры для развития молочного рынка и работает с производителями сырого молока (напомним, что Данон в основном перерабатывает молоко). Таким образом, компания формирует образ социально ответственной корпорации. Но к этому добавляется PR-аргумент: увеличение производства молока и улучшение его качества – это мера по борьбе с фальсифицированными молочными продуктами. Как говорит Дюкро, компания борется с фальсификатами, продавая «натуральный продукт из натурального коровьего молока».

Говоря о проблемах компании, которые мешают решить проблемы импортозамещения, Дюкро отметил, что в продукции Данон пока еще велика доля импортной составляющей. Он, в частности, указал на то, что компании приходится импортировать упаковку для молочных продуктов. С точки зрения корпоративного PR это констатация роста расходов из-за произошедшего ослабления рубля; и этот рост расходов не зависит от эффективности управления бизнесом. Вместе с тем, глава «Данон Россия» заявляет, что его компания готова сотрудничать с российскими производствами, которые могут заместить импортные поставки. [28]

1. Анализ динамики состава и структуры имущественного положения

Сложившаяся в настоящее время экономическая ситуация актуализирует проблему объективной оценки стоимости активов компании. Необходимость концентрации внимания на данном вопросе обусловлена тем, что стоимость активов — это ценность компании, выраженная в денежном эквиваленте.

Активы предоставляют возможность количественной оценки результативности принимаемых управленческих решений, осуществления контроля за восполнением ресурсов, диагностику финансовой деятельности и выявление резервов повышения эффективности производства и роста экономического потенциала. Следовательно, эта составная часть баланса служит основой для получения достоверной информации о финансовом положении компании и результатах её деятельности, а также их анализа для дальнейшего развития.

Чем более правильно оценены активы компании, тем меньше вероятность изначально ошибочных инвестиций, и больше эффективность перераспределения финансовых ресурсов.

Таблица 1 – Изменения в составе и структуре активов предприятия за 2017 год

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Элементы (виды) активов баланса | На 01.01.17 г. | | На 31.12.17 г. | | Изменения | | |
| Абсолютная величина, млн.. р. | Удельный вес во всех активах, % | Абсолютная величина, млн. р. | Удельный вес во всех активах, % | Абсолютное, млн. р. | Относительное, % | Структурное, % |
| Внеоборотные активы, всего | 27 303 | 82,14 | 28 036 | 78,17 | 732 | 102,68 | -3,98 |
| Из них: |  |  |  |  |  |  |  |
| Основные средства | 14 729 | 44,31 | 15 281 | 42,61 | 552 | 103,75 | -1,71 |
| Отложенные налоговые активы | 690 | 2,08 | 813 | 2,27 | 122 | 117,70 | 0,19 |
| Финансовые вложения | 10 963 | 32,98 | 10 897 | 30,38 | -65 | 99,40 | -2,60 |
| Оборотные активы, всего | 5 934 | 17,86 | 7 830 | 21,83 | 1 895 | 131,94 | 3,98 |
| В том числе: |  |  |  |  |  |  |  |

Продолжение таблицы 1

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Запасы | 2 361 | 7,10 | 2 476 | 6,90 | 115 | 104,87 | -0,20 |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | 156 | 0,47 | 97 | 0,27 | -59 | 62,04 | -0,20 |
| Дебиторская задолженность | 2 191 | 6,59 | 4 214 | 11,75 | 2 022 | 192,29 | 5,16 |
| Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) | 124 | 0,38 | 1 041 | 2,90 | 916 | 833,64 | 2,53 |
| Денежные средства | 1 100 | 3,31 | 1 | 0,004 | -1 098 | 0,14 | -3,31 |
| Всего величина активов (имущества) | 33 238 | 100 | 35 866 | 100 | 2 628 | 107,91 | 0,00 |

За анализируемый период наблюдается положительная динамика активов. Величина имущества составила 35 866 млн. руб., то есть выросла на 8%. Это объясняется существенным увеличением оборотных активов на 32% и их доли в общей сумме активов организации на 4%. Внеоборотные активы увеличились незначительно, на 2,7%, а их структурное изменение составило -4%. Однако они занимают большую часть в активах, доля внеоборотных намного превышает долю оборотных.

Внеоборотные активы представлены в большей степени основными средствами, которые увеличились на 3,75% и возросли до 15 281 млн. руб. Темп роста отложенных налоговых активов составил 117% на конец отчетного периода. А финансовые вложения уменьшились на 1% и были равны 10 897 742 млн. руб.

Рост оборотных активов составил почти 32% или 1 895 млн. руб. в абсолютном выражении. Наибольшую долю в оборотных активах имеет дебиторская задолженность, на протяжении анализируемого периода она увеличивается на 92%. Возможно, у предприятия возникли проблемы с оплатой отгруженной продукции.

Значительно упала величина денежных средств, на конец анализируемого периода их величина составила 1 млн. руб. По сравнению с предыдущим денежные средства уменьшились на 1 098 млн. руб.

Таким образом, состояние активов организации можно охарактеризовать положительно. Валюта баланса предприятия за анализируемый период увеличилась на 7,91%, что косвенно может свидетельствовать о расширении хозяйственного оборота.

1. Оценка эффективности использования основных средств

Экономическое содержание основных средств заключается в том, что основные средства являются основным элементом производственной структуры предприятия, обеспечивающие эффективность его функционирования и характеризующие величину производственной мощности.

Каждое предприятие владеет определенными активами, которые она использует для своей хозяйственной деятельности. В зависимости от срока службы этих активов их разделяют на основные средства и оборотные средства.

При использовании основных средств очень важно знать их объективную оценку. С помощью оценки формируется величина основного капитала, рассчитываются амортизационные отчисления, и анализируется эффективность использования основных фондов. Выбор неправильного способа оценки исказит представление менеджмента и акционеров о реальном положении дел на предприятии, что повлечет за собой принятие неправильных управленческих решений. Объективная оценка основных фондов так же влияет и на решения инвесторов, о привлекательности инвестиций и степени их риска.

Таблица 2 – Результаты оценки влияния факторов на изменение эффективности использования основных средств предприятия в 2017 г. по сравнению с 2016 г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатель | 2016 год | 2017 год | Изменения  (+,–) |
| 1 | Выручка, млн.р. | 45 740 | 53 562 135 | 7 822 031 |
| 2 | Средняя величина основных средств, млн.р. | 13292 | 15005264 | 1 713 181 |
| 3 | Фондоотдача основных средств, р. | 3,44 | 3,57 | 0,13 |
| 4 | Изменение фондоотдачи основных средств за счет: | Х | Х | Х |
| 4.1 | Объема продаж, р. | Х | Х | 0,59 |
| 4.2 | Средней величины основных средств, р. | Х | Х | -0,46 |
| 5. | Фондовооруженность, р/чел. | 3424,91 | 3695,88 | 270,97 |
| 6. | Коэффициент изношенности | 0,49 | 0,49 | 0,00 |
| 7. | Коэффициент годости | 0,51 | 0,51 | 0,00 |
| 8. | Фондоемкость, Р./р. | 0,29 | 0,28 | -0,01 |
| 9. | Фондорентабельность, % | -10,75 | 0,52 | 11,27 |

Анализируемый период характеризуется увеличением средней величины основных средств на 1713181 млн. руб. Это говорит об увеличении собственной производственной базы организации. Важным показателем, характеризующим эффективность использования основных средств, является фондоотдача. В отчетном периоде наблюдается рост фондоотдачи на 0,13, что характеризует незначительное увеличение эффективности использования основных средств. За счет увеличения объема продаж, ФО выросла на 0,6руб, а за счет изменения стоимости ОС фондоотдача уменьшилась на 0,5руб.

Следующим показателем, характеризующим качество использования основных средств, является фондовооруженность. Данный коэффициент отражает обеспеченность работников предприятия основными фондами. За отчетный период наблюдается улучшение показателя фондовооруженности, его увеличение составило 270,9 руб/чел.

Степень износа основных средств характеризуется коэффициентами изношенности и годности. Коэффициент изношенности находится в неизменном состоянии и приближен к пределам нормы. Соответственно, и коэффициент годности равен той же величине, что и в 2015 году и составил 0,51.

Важно также проанализировать динамику показателя, обратного фондоотдаче – фондоемкость. Она характеризует стоимость производственных основных фондов, приходящуюся на 1 руб. продукции. Фондоемкость организации незначительно снизилась, что является положительной тенденцией.

Последний коэффициент, характеризующий эффективность вложений в основные средства – фондорентабельность, которая увеличилась, на 11,27 %, что также характеризуется положительно, так как говорит о повышении эффективности использования производственных фондов организации. В целом, по результатам проведенных расчетов, состояние АО «Данон» можно определить, как стабильное, основные средства используются эффективно.

1. Характеристика структуры оборотных активов предприятия и влияние её изменений на ликвидность предприятия

Одним из наиболее важных элементов анализа оборотных активов организации является анализ изменения их состава и структуры. Оборотные активы являются наиболее мобильной частью капитала, от состояния которых в значительной степени зависит финансовое состояние предприятия в целом.

При общей оценке оборотных активов в целом надо выявить изменения их суммы на конец года по сравнению с их величиной на начало года, определить их структуру, установить удельный вес отдельных элементов оборотных активов в составе оборотных активов предприятия в общем объеме. [16]

Следовательно, оборотные активы являются важнейшим объектом комплексного экономического анализа.

Таблица 3 – Характеристика структуры оборотных активов предприятия

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Элементы оборотных активов (ОА) | Доля элемента оборотных активов в общем объеме оборотных активов, % | | Изменения  (+,–) |
| 01.01.2017 г. | 31.01.2017 |
| 1 | Запасы | 39,787 | 31,624 | -8,163 |
| 1.1. | Сырье | 33,971 | 27,700 | -6,271 |
| 1.2. | Незавершенное производство | 3,408 | 4,201 | 0,793 |
| 1.3. | Товары для перепродажи | 0,006 | - | -0,006 |
| 1.4. | Готовая продукция | 2,563 | 0,043 | -2,520 |
| 2 | Дебиторская задолженность | 36,928 | 53,817 | 16,889 |
| 2.1. | Долгосрочная ДЗ | 0,002 | - | -0,002 |
| 2.2. | Краткосрочная ДЗ | 37,770 | 54,826 | 17,056 |
| 3 | НДС по приобретенным ценностям | 2,637 | 1,240 | -1,397 |
| 4 | Краткосрочные финансовые вложения | 2,105 | 13,300 | 11,195 |
| 5 | Денежные средства и денежные эквиваленты | 18,543 | 0,020 | -18,524 |
| 6 | Прочие оборотные активы | - | - | - |
| 7 | Неликвидные (некачественные) активы | 0,067 | 5,543 | 5,476 |
| 8 | Итого оборотных активов | 100 | 100 | х |

В структуре оборотных активов преобладает дебиторская задолженность, которая на конец периода составила почти 54% от общей величины оборотных активов, а на начало 36,9%. Следовательно, данный отчетный период характеризуется увеличением доли дебиторской задолженности, что является характерной чертой для предприятий, функционирующих в данной отрасли.

Следующей составляющей оборотных активов по величине доли в структуре являются запасы организации, их доля за период уменьшилась на 8,2%. Высокая доля дебиторской задолженности и низкий уровень денежных средств говорят преимущественно о продажах с отсрочкой и проблемах с оплатой.

С точки зрения финансового анализа, доля денежных средств и краткосрочных финансовых вложений в оборотных активах показывает удельный вес наиболее ликвидных активов. Динамика денежных средств отрицательна, а финансовых вложений положительна, их изменения составили -18% и +11% соответственно.

Положительным в структуре оборотных активов можно считать достаточно низкую долю неликвидных активов. Несмотря на то, что их доля возросла к концу анализируемого периода на 5,5%, некачественные активы занимают меньшую часть оборотных активов предприятия.

Оборотные активы предприятия увеличиваются, следовательно, риск потери ликвидности снижается.

1. Анализ динамики, состава и структуры текущих расчетов с дебиторами и кредиторами.

Дебиторская и кредиторская задолженности являются естественными составляющими бухгалтерского баланса организации. Они возникают в результате несовпадения даты появления обязательств с датой платежей по ним. На финансовое состояние организации оказывают влияние как размеры балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности, так и период оборачиваемости каждой из них.

Анализ дебиторской задолженности и оценка ее реальной стоимости заключаются в анализе задолженности по срокам ее возникновения, в выявлении безнадежной задолженности и формировании на эту сумму резерва по сомнительным долгам. Анализ задолженностей компании позволяет определить ее позицию с точки зрения коммерческого кредитования, т.е. установить, является ли компания нетто-заемщиком (превышение кредиторской задолженности) или нетто-кредитором (превышение дебиторской задолженности). Если кредиторская задолженность компании превышает дебиторскую задолженность, то это безусловно выгодно с точки зрения затрат на финансирование бизнеса, особенно в периоды роста цен.

Таблица 4 – Динамика, состав и структура краткосрочной дебиторской задолженности и кредиторской задолженности за 2017 год

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Элементы задолженности | 01.01.2017 г. | 31.01.2017 | Изменение (+, –) |
| 1. Дебиторская задолженность (ДЗ), всего, млн.р. | 2 191 | 4 214 | 2 022 |
| В том числе: | 826 | 3 235 | 2 409 |
| 1.1. Покупатели и заказчики |
| % к дебиторской задолженности | 37,69 | 76,78 | 39 |
| 1.2. Поставщики и подрядчики | 311 | 559 | 248 |
| % к дебиторской задолженности | 14,23 | 13,29 | -1 |
| 1.3. Прочие дебиторы | 2651 | 203 | -2 448 |
| % к дебиторской задолженности | 120,99 | 4,83 | -116 |
| 1.4. Расчеты по налогам и сборам | 284 | 102 | -181 |
| % к дебиторской задолженности | 12,98 | 2,44 | -11 |
| 1.5. Авансы под приобретение основных средств | 792 | 960 | 167 |
| % к дебиторской задолженности | 0,36 | 0,23 | -0,13 |
| 2. Дебиторская задолженность просроченная, млн.р. | - | - | - |
| 3. Удельный вес просроченной дебиторской задолженности в составе дебиторской задолженности, % | - | - | - |
| 4. Кредиторская задолженность (КЗ), всего, млн. р. | 9 818 | 9 431 | -387 |
| В том числе: | - | - | - |
| 4.1. Поставщики и подрядчики | 8234 | 9122 | 888 |
| % ко всей кредиторской задолженности | 83,86 | 96,73 | 12,87 |
| 4.2. Авансы полученные | 1399 | 7 | -1 392 |
| % ко всей кредиторской задолженности | 14,25 | 0,08 | -14,17 |
| 4.3. Расчеты по финансовой аренде | 15 | 9 | -6 |
| % ко всей кредиторской задолженности | 0,16 | 0,10 | -0,06 |
| 4.4. Прочая кредиторская задолженность | 29 | 11 | -18 |
| % ко всей кредиторской задолженности | 0,30 | 0,12 | -0,18 |
| 4.5. Задолженность перед бюджетом | 54 | 112 | 58 |
| % ко всей кредиторской задолженности | 0,55 | 1,20 | 0,65 |
| 6. Кредиторская задолженность просроченная, млн.р. | - | - | - |
| 7. Удельный вес просроченной кредиторской задолженности в составе кредиторской задолженности, % | - | - | - |

Анализируемый период характеризуется увеличением дебиторской задолженности. Так, в 2017 г. ее рост составил 2 022 млн. руб. В общей величине дебиторской задолженности преобладает дебиторская задолженность покупателей и заказчиков, а в 2016 году ДЗ прочих дебиторов превысила ДЗ покупателей. В 2016 году доля ДЗ покупателей составила 37,7%, а прочих дебиторов - 121%. К 2017 г. удельный вес ДЗ покупателей вырос до 76,8%, а прочих дебиторов, наоборот снизился до 4,8%. Положительной тенденцией можно считать снижение расчетов по налогам и сборам, за 2016 год ее величина уменьшилась на 181 млн. руб. Мы видим, что удельный вес просроченной дебиторской задолженности в составе дебиторской задолженности отсутствует, так как Организация посчитала ее размеры несущественными, что может быть охарактеризовано с положительной стороны.

Анализируемый период характеризуется уменьшением кредиторской задолженности на 387 млн. руб. При этом преобладает кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками, она увеличилась на 888 млн. руб. и в 2016 г составила 96,7% от общей величины КЗ. Некоторую долю в КЗ составляют авансы полученные – 14,25% и 0,08% соответственно. Положительной тенденцией можно считать отсутствие просроченной кредиторской задолженности в общей КЗ.

Рост дебиторской задолженности ведет к улучшению финансовой устойчивости организации и платежеспособности, так же, как и снижение кредиторской задолженности.

1. Сравнительный анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности

В процессе осуществления анализа дебиторской и кредиторской задолженности экономистам необходимо наиболее детально изучить показатели их оборачиваемости и установить, на каких стадиях кругооборота происходило замедление или ускорение движения средств в расчетах. Сокращение оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности приведет к ускорению оборота запасов, денежных средств и обязательств экономического субъекта.

Оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности характеризуется двумя показателями: оборачиваемость в днях и коэффициент оборачиваемости. Однако для более детальных выводов об оборачиваемости средств хозяйствующего субъекта рассчитываются частные показатели оборачиваемости. [20]

Оборачиваемость кредиторской задолженности – это показатель скорости погашения организацией своей задолженности перед поставщиками и подрядчиками. Данный коэффициент показывает, сколько раз фирма погасила среднюю величину своей кредиторской задолженности.

Производится сравнение коэффициентов оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, предлагаются пути решения проблемы увеличения оборачиваемости дебиторской задолженности.

Таблица 5 – Сравнительный анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности за 2017 – 2016 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2016 г. | 2017 г. | Изменение 2017-2016 гг. |
| 1. Темп роста, % | | | |
| 1.1. ДЗ | 48,77 | 192,29 | 143,52 |
| 1.2.КЗ | 104,11 | 96,06 | -8,05 |
| 2. Оборачиваемость в оборотах | | | |
| 2.1.ДЗ | 13,68 | 16,72 | 3,04 |
| 2.2. КЗ | 2,31 | 3,30 | 1,00 |
| 3. Оборачиваемость в днях | | | |
| 3.1. ДЗ | 26,67 | 21,83 | -4,85 |
| 3.2. КЗ | 158,35 | 110,56 | -47,79 |
| 4. Снижение краткосрочной ДЗ над КЗ, млн. р. | -7 626 773 | -5 216 847 | 2409926 |

В 2016 г. Дебиторская задолженность росла меньшими темпами, чем кредиторская задолженность. Однако в 2017 г. темп роста ДЗ превысил темпы роста КЗ, что расценивается положительно. Оборачиваемость ДЗ в оборотах имеет положительную тенденцию, а также значительно выше оборачиваемости КЗ.

Оборачиваемость кредиторской задолженности в днях значительно превышает данный показатель в отношении дебиторской задолженности и составляет 110 дней на 2016 год. Оборачиваемости и ДЗ, и КЗ снижаются умеренными темпами.

За анализируемый период мы видим, что краткосрочная кредиторская задолженность значительно превышает краткосрочную дебиторскую задолженность. Это говорит о том, что у организации существует риск неплатежеспособности. Значительное превышение кредиторской задолженности над дебиторской создает угрозу финансовой устойчивости предприятия.

1. Характеристика состава и структуры источников формирования активов предприятия.

Формирование имущества предприятия может осуществляться как за счет собственных, так и за счет заемных средств, значения которых отображаются в пассиве баланса. Для определения финансовой устойчивости предприятия и степени зависимости от заемных средств необходимо проанализировать структуру пассива баланса.

К собственным источникам формирования имущества организации относятся:

— уставный капитал — первоначальный собственный капитал, состоящий из взносов учредителей в имущество при создании организации;

— добавочный капитал, который состоит из прироста стоимости амортизируемого имущества по переоценке и др.;

— нераспределенная прибыль — прибыль отчетного года и (или) прошлых лет за минусом перечисленного в бюджет налога из прибыли и другие.

К заемным (привлеченным) источникам имущества организации относятся:

— кредиты банка и заемные средства — полученные краткосрочные и долгосрочные ссуды банков и др.;

— обязательства — кредиторская задолженность и расчеты.

Таблица 6 – Изменения в составе и структуре источников формирования активов предприятия за 2017 год

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Элементы (виды) пассивов баланса | 31.12.2016 г. | | 31.12.2017 г. | | Изменения 2017-2016 гг. | | | |
| Абсолютная величина, млн. р. | Удельный вес во всех пассивах, % | Абсолютная величина, млн. р. | Удельный вес во всех пассивах, % | Абсолютное, млн. р. | Относительное, % | Структурное, % |
| Собственный капитал и резервы, из них: | 5 115 | 15,39 | 4 373 | 12,19 | -741 | 79,24 | -3,20 |
| Уставный капитал | 420 | 1,26 | 420 | 1,17 | 0 | 92,67 | -0,09 |
| Добавочный капитал | 4 573 | 13,76 | 3 145 | 8,77 | -1 428 | 63,73 | -4,99 |
| Накопленный капитал (нераспределенная прибыль) | 121 | 0,37 | 808 | 2,25 | 686 | 614,52 | 1,89 |
| Приравненные к собственным | 625 | 1,88 | 562 | 1,57 | -62 | 83,39 | -0,31 |
| Заемный капитал, всего | 28123 | 84,61 | 20 680 | 57,66 | -7 442 | 68,15 | -26,95 |
| в том числе: долгосрочный заемный капитал | 4 621 | 13,90 | 819 | 2,28 | -3 802 | 16,43 | -11,62 |
| Краткосрочный заемный капитал | 23 501 | 70,71 | 30 673 | 85,52 | 7 171 | 120,95 | 14,81 |
| Краткосрочный платный заемный капитал | 13 058 | 39,29 | 20 680 | 57,66 | 7 621 | 146,76 | 18,37 |
| Кредиторская задолженность | 9 818 | 29,54 | 9 431 | 26,29 | -387 | 89,02 | -3,24 |
| Величина всех источников финансовых активов | 33 238 | 100 | 35 866 | 100 | 2 628 | 107,91 | 0,00 |

Анализ пассивов организации показывает изменение величины всех источников финансовых активов в большую сторону, на 7,91%. Темп роста собственного капитала АО «Данон» в структуре источников финансирования составил 79,24%, то есть значительно снизилась величина собственных средств организации, на 741 млн. руб. Уставный капитал в составе собственного капитала не менялся в течение анализируемого периода и был равен 420 млн. руб.

Добавочный капитал имеет отрицательную динамику, в 2016 году он снизился на 36,27%. Накопленный капитал значительно вырос, абсолютное изменение составило 686 млн. руб. Это объясняется тем, что в 2016 году в организации наблюдался убыток, а в 2017 году появилась прибыль.

Приравненные к собственным источники финансовых активов занимают незначительную долю в составе всех пассивов, а точнее 1,57%.

Заемный капитал превышает собственный, так как организация прибегает к множеству кредитов и займов. Однако по сравнению с предыдущим годом его величина снизилась на 26,95%. В составе заемного капитала долгосрочный заемный капитал занимает наименьшую долю, а также его величина снизилась на 3 802 млн. руб., а краткосрочный заемный капитал – наибольшую, величина которого увеличилась 20,9%. Краткосрочный платный заемный капитал также вырос на 46,8%, а кредиторская задолженность предприятия снизилась на 11% и составила 9 431 млн. руб.

Увеличение нераспределенной прибыли говорит о расширении возможностей пополнения оборотных средств для ведения нормальной хозяйственной деятельности. В целом изменения в составе и структуре источников формирования активов предприятия за 2017 год имеют положительную тенденцию.

1. Анализ динамики чистых активов их влияние на финансовую устойчивость предприятия

Чистые активы показывают стоимость имущества организации, которое свободно от долговых обязательств, то есть сформировано за счет реального собственного капитала. В финансовом анализе чистые активы характеризуют финансовую устойчивость организации, а их предельно допустимое значение может считаться минимальным (критическим) условием финансовой устойчивости, имея в виду саму возможность существования организации. Это показатель ее стабильности и способности отвечать по своим обязательствам, характеризующий степень защищенности интересов кредиторов организации.

Стоимость чистых активов как показатель состояния дел коммерческой организации отражает стоимость той части имущества, которая служит обеспечением интересов кредиторов, но не обеспечивает конкретных обязательств коммерческой организации. [24]

Таблица 7 – Расчет чистых активов за 2017 год (в балансовой оценке, млн. р.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 01.01.2017 г. | 31.01.2017 | Изменение (+, –) |
| Активы, принимаемые к расчету | | | |
| 1. Внеоборотные активы | 27 303 | 28 036 | 732 |
| 2. Запасы | 2 361 | 2 476 | 115 |
| 3.Дебиторская задолженность | 2 191 | 4 214 | 2 022 |
| 4.Краткосрочные финансовые вложения | 124 | 1 041 | 916 |
| 5. Денежные средства | 1 100 | 1 | -1 099 |
| 7. Итого активов для расчёта чистых активов | 31 981 | 35 768 | 3 786 |
| Пассивы, принимаемые к расчету | | | |
| 8.Долгосрочные обязательства | 4 621 | 819 | -3 802 |
| 9. Краткосрочные займы и кредиты | 23 501 | 30 673 | 7 171 |
| 10.Кредиторская задолженность | 9 818 | 9 431 | -387 |
| 11.Итого пассивов, исключаемых из расчёта | 37 941 | 40 924 | 2 982 |
| 12. Стоимость чистых активов | -5 959 | -5 155 | 803 |

Стоимость чистых активов увеличилась за анализируемый период на 803 млн. руб., однако осталась отрицательной. Возникновение отрицательного значения чистых активов ставит перед предприятием проблему: если на протяжении трех лет подряд их величина продолжает оставаться в минусе, компания должна быть принудительно ликвидирована.

Величина активов для расчёта чистых активов увеличилась на 3 786 млн. руб., и пассивы, исключаемые из расчета, возросли на 2 982 млн. руб.

Таким образом, в ходе убыточной деятельности компании образуются минусовые чистые активы, а это обстоятельство свидетельствует о весьма сложном и довольно шатком состоянии компании.

1. Анализ ликвидности баланса

Ликвидность баланса – степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

Анализ ликвидности является неотъемлемой частью анализа финансового состояния коммерческого предприятия. Это обусловлено тем, что основной акцент в финансовом анализе делается на сохранение платежеспособности предприятия, а банкротство законодательно определено как неспособность хозяйствующего субъекта вовремя погасить свои долги.

Главная задача оценки ликвидности баланса – определить величину покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата).

Для оценки ликвидности баланса с учетом фактора времени необходимо провести сопоставление каждой группы актива с соответствующей группой пассива. [2]

Таблица 8 – Группировка активов по уровню их ликвидности и обязательств по срочности оплаты

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Группа  активов | Начало 2017г. | Конец 2017г. | Группа  пассивов | Начало 2017г. | Конец 2017г. |
| Наиболее ликвидные активы – А1 | 1 225 | 1 043 | Наиболее срочные обязательства – П1 | 9 818 | 9 431 |
| Быстрореализуемые активы – А2 | 2 343 | 4 217 | Краткосрочные (платные) обязательства – П2 | 13 631 | 21 195 |
| Медленнореализуемые активы – А3 | 2 517 | 2 573 | Долгосрочные обязательства – П3 | 4 621 | 819 |
| Труднореализуемые активы – А4 | 27 303 | 28 036 | Постоянные пассивы – П4 | 23 501 | 30 673 |

Группа А1 должна превышать группу П1 согласно нормативам, а в организации «Данон Россия» наблюдается ситуация, при которой наиболее срочные обязательства значительно больше, чем наиболее ликвидные активы. Это характеризует ликвидность активов с отрицательной стороны, так как свидетельствует о потенциальной невозможности погасить наиболее срочные долги.

Также быстрореализуемые активы в большей степени уступают в величине краткосрочным обязательствам предприятия, однако активы второй группы должны значительно превышать пассивы. Данное обстоятельство отображает невозможность погасить текущие обязательства.

Что касается медленнореализуемых активов, то на начало анализируемого года их величина не превышает величину долгосрочных обязательств. А на конец периода условие платежеспособности выполняется, то есть А3> П3, что говорит о долгосрочной или перспективной ликвидности.

Так же условия групп А4 и П4 выполняются наполовину. Труднореализуемые активы на начало отчетного года больше постоянных пассивов, а на конец – меньше, то есть только на конец анализируемого периода можно говорить о ликвидности активов.

Сопоставляя сопряженные группы активов и обязательств, можно сделать вывод о явной не­платежеспособности организации.

10 Оценка платежеспособности

Платежеспособность предприятия – это способность предприятия отвечать по своим обязательствам, внешнее проявление финансовой устойчивости предприятия и ликвидности баланса.

Анализ платежеспособности решает две основные задачи: оценка финансового результата работы компании за определенный период и планирование на будущее.

Оценка платежеспособности предприятия производится с помощью коэффициентов платежеспособности, которые отражают возможность предприятия погасить краткосрочную задолженность за счет тех или иных элементов оборотных средств.

Таблица 9 – Динамика платежеспособности предприятия

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 01.01.2016 г. | 01.01.2017 г. | 31.01.2017 г. | Изменения за предыдущий период | Изменения за отчетный период |
| Коэффициент абсолютной  Ликвидности (0,2-0,3) | 0,04 | 0,05 | 0,03 | 0,01 | -0,02 |
| Коэффициент промежуточной ликвидности (0,7-0,8) | 0,32 | 0,15 | 0,17 | -0,17 | 0,03 |
| Коэффициент текущей ликвидности (1,5-2,0) | 0,42 | 0,26 | 0,26 | -0,16 | 0,00 |
| Коэффициент текущей ликвидности уточненный | 0,13 | 0,15 | 0,11 | 0,01 | -0,04 |
| Коэффициент ликвидности при МОС | 0,10 | 0,10 | 0,08 | 0,00 | -0,02 |
| Величина чистого оборотного капитала | -9953 | -17567 | -22843 | -7613 | -5276 |
| Коэффициент обеспеченности СОС | -2,32 | -3,74 | -3,02 | -1,42 | 0,72 |
| Коэффициент платежеспособности по данным отчета о движении денежных средств | - | -2,76 | 141,13 | 143,90 | - |
| Величина оборотных активов, необходимых для обеспечения текущей платежеспособности | 33728 | 47003 | 41360 | -5643 | 13274 |
| Коэффициент восстановления платежеспособности | - | 0,12 | 0,13 | 0,01 | - |

Коэффициент абсолютной ликвидности не соответствует нормам и равен 0,03 на конец отчетного года. Следовательно, у предприятия нет возможности погасить свои обязательства за счет денежных средств и эквивалентов.

Коэффициент промежуточной (критической ликвидности) так же не соответствует нормам все три отчетных периода, так как не превышает 0,7-0,8.

Коэффициент текущей ликвидности организации не соответствует нормативам 1,5-2,0, следовательно, предприятие можно считать неплатежеспособным. Значение показателя говорят о недостаточном уровне покрытия текущих обязательств оборотными активами и общей низкой ликвидности.

Чистый оборотный капитал организации отрицателен. Следовательно, оборотных средств организации недостаточно для погашения краткосрочных обязательств. Коэффициент обеспеченности СОС меньше нуля на протяжении всего анализируемого периода вследствие отрицательной величины собственных оборотных средств.

Величина оборотных активов, необходимых для обеспечения текущей платежеспособности выросла только за 2016 год на 13274 млн. руб., а за 2017 г. уменьшилась на 5643 млн. руб.

Согласно показателям текущей ликвидности, предприятие не является платежеспособным, поэтому был рассчитан коэффициент восстановления платежеспособности. Данный коэффициент ни в 2017, ни в 2016 году не был больше 1, следовательно, организация не восстановит свою платежеспособность в течение 6 ближайших месяцев.

11 Анализ движения денежного потока

Анализ денежных потоков компании – это необходимый этап комплексного анализа финансового состояния организации. Денежный поток по своей сути – это характеристика степени самофинансирования компании, а также отражение ее финансового потенциала и доходности.

Основная цель управления денежными потоками – это достижение сбалансированности между объемами поступления денежных средств и их расходованием в каждый конкретный период времени.   
Эти потоки разделены в соответствии с их областями применения, в трех основных категориях: операционной, инвестиционной и финансовой. Именно денежные потоки являются одними из первых показателей, которые позволяют выявить потенциальные проблемы организации. [23]

Таблица 10 – Анализ движения денежных средств.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Период | |
| 2016 г. | 2017 г. |
| 1. Остаток денежных средств на начало периода | 315 | 1 100 |
| 2. Поступления по операционной (текущей) деятельности, в том числе | 51 664 | 45 016 |
| - от продажи продукции, товаров, работ и услуг | 49 746 | 44 563 |
| - поступления при реорганизации | 94 | - |
| - прочие поступления | 1 414 | 213 |
| 3. Платежи по операционной (текущей) деятельности, в том числе | (45 873) | (53 611) |

Продолжение таблицы 10

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| - поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги | (39 895) | (46 655) |
| - оплата труда | (2 740) | (2 847) |
| - процентов по долговым обязательствам | (1 052) | (1 514) |
| - налога на прибыль организаций | (319) | - |
| - прочие платежи | (1 866) | (2 594) |
| 4. Чистый денежный поток по операционной (текущей) деятельности | 97 538 | 98 628 |
| 5. Поступления по инвестиционной деятельности, в том числе | 5 669 | 18 077 |
| - от продажи внеоборотных активов (кроме финансовых вложений) | 163 | 228 |
| - от продажи акций других организаций (долей участия) | 127 | 60 |
| - от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам) | 2 807 | 17 719 |
| - дивидендов, процентов по долговым финансовым вложениям и аналогичных поступлений от долевого участия в других организациях | 2 533 | 66 |
| - от платежей по лизингу выданному | 36 | 1 |
| 6. Платежи по инвестиционной (текущей) деятельности, в том числе | (6 372) | (21 738) |
| - в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов | (2 947) | (3 103) |
| - в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), предоставление займов другим лицам | (3 422) | (18 635) |
| 7. Чистый денежный поток по инвестиционной деятельности | 12 041 | 39 815 |
| 8. Поступления по финансовой деятельности, в том числе | 87 889 | 85 558 |
| - получение кредитов и займов | 87 783 | 85 558 |
| - прочие поступления | 105 | - |
| 9. Платежи по финансовой деятельности, в том числе | (92 153) | (74 289) |
| - на уплату дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников (участников) | (3 843) | (819) |
| - в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов | (88 037) | (73 443) |
| - погашение обязательств по финансовой аренде | (266) | (19) |
| - прочие платежи | (5) | (6) |
| 10. Чистый денежный поток по финансовой деятельности | 180 042 | 159 847 |
| 11.Сальдо денежных потоков за отчетный период | 823 | (987) |
| 12. Остаток денежных средств на конец периода | 1 100 | 1 |

Большая часть поступлений организации состоит из притоков по финансовой деятельности, что объясняется большой величиной заемных средств.

Поток от операционной деятельности превышает поток от инвестиционной. Это говорит о том, что компания в большей степени ориентирована на основной вид деятельности. Положительным изменением в 2017 г. является то, что чистый денежный поток от операционной деятельности возрос. Основным источником поступлений от данного вида деятельности являются поступления от продаж товаров, а основным направлением платежей – оплата поставщикам за сырье и материалы.

Чистый денежный поток от инвестиционной деятельности значительно увеличился и составил 39815 млн. руб. Причиной роста является повышение поступлений от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг.

Темп роста чистого денежного потока от финансовой деятельности является отрицательным. ЧДП от данного вида деятельности снизился до 159 847 млн. руб., что является положительной тенденцией, так как кредитов привлекается все меньше.

Таким образом, сальдо денежных потоков за отчетный период значительно снизилось и наблюдается убыток на предприятии, остаток денежных средств сократился до 1 млн. руб.

12 Характеристика рыночной устойчивости организации

Основой стабильного положения и залогом выживания организации служит ее рыночная устойчивость, т.е. ее способность в течение определенного времени сохранять показатели деятельности в допустимых пределах даже в случае, если внешние условия не позволяют текущей деятельности быть экономически эффективной.

Таблица 11 – Динамика показателей рыночной устойчивости

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Нормативное значение | На начало 2017 г. | На конец 2017 г. | Абсолютное изменение |
| Коэффициент автономии | ≥ 0,5 | 0,15 | 0,12 | -0,03 |
| Коэффициент финансовой устойчивости | ≥ 0,7 | 0,29 | 0,14 | -0,15 |
| Коэффициент финансовой зависимости | < 0,5 | 0,85 | 0,88 | 0,03 |
| Коэффициент маневренности СК | > 0,5 | -3,43 | -5,22 | -1,79 |
| Коэффициент финансовой активности | ≤ 1,0 | 5,50 | 7,20 | 1,70 |
| Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов | >0,6-0,8 | -7,44 | -7,09 | 0,35 |

Продолжение таблицы 11

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Коэффициент инвестирования основного капитала | ≥ 0,8-0,9 | 0,19 | 0,16 | -0,03 |
| Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств | ≥ 0,7 | 0,47 | 0,16 | -0,32 |
| Коэффициент постоянного актива | - | 5,34 | 2,46 | -2,88 |

Рыночная устойчивость определяет свойство организации сохранять неизменность функционирования, свою долю рынка в условиях неопределенности и обостряющейся конкуренции, обеспечивая эффективность, надежность и желаемые результаты деятельности в течение долгосрочного периода. [12]

Коэффициент автономии предприятия за анализируемый период находится в интервале 0,12-0,15, что ниже нормативного значения, и имеет отрицательную динамику. Снижение коэффициента говорит о понижении финансовой независимости предприятия.

Коэффициент зависимости в свою очередь превышает нормативное значение и составляет 0,88 на конец 2017 г. Данные показатели говорят о нестабильности предприятия и его зависимости от внешних источников.

Коэффициент финансовой устойчивости организации равен 0,29 и 0,14, что ниже нормативного значения. Это отражает неустойчивость организации в финансовой сфере. Коэффициент маневренности СК и Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов принимают отрицательные значения и существенно ниже нормы из-за отрицательной величины СОС. Что также негативно характеризует предприятие.

Коэффициент финансовой активности намного выше норматива, что говорит о зависимости от внешних инвесторов, кроме того, показатель постепенно растет, это свидетельствует об ухудшении финансовой устойчивости.

Коэффициент инвестирования основного капитала значительно ниже нормативного значения и продолжает снижаться, на конец 2017 года составляет 0,16.

Таким образом, по всем коэффициентам наблюдаются отклонения от нормативов, АО «Данон Россия» находится в очень неустойчивом рыночном положении.

13 Определение типа финансовой устойчивости

Одним из направлений финансовой устойчивости коммерческого предприятия является определение ее типа. Большинство методик выделяют 4 типа – абсолютная, нормальная устойчивость, неустойчивое (предкризисное) состояние и кризисное (критическое) состояние.

В основе определения типа финансовой устойчивости лежит оценка достаточности основных источников для формирования запасов, к которым относятся собственный капитал (в части собственных оборотных средств), долгосрочный заемный капитал, краткосрочные кредиты и займы. [4]

Таблица 12 – Расчет показателей для определения типа финансовой устойчивости.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | 2016 г. | 2017 г. |
| 1. Общая величина запасов | 2 361 | 2 476 |
| 2. Наличие собственных оборотных средств (СОС) | -22 188 | -23 662 |
| 3. Величина собственных оборотных и долгосрочных заёмных средств | -17 567 | -22 843 |
| 4. Общая величина источников финансирования | 5 934 | 49 |
| 5. Излишек (+), недостаток (-) СОС | -24 549 | -26 138 |
| 6. Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов | -19 928 | -25 319 |
| 7. Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов | 3 573 | -2 426 |
| 9. Трёхкомпонентный показатель типа финансовой ситуации | (0;0;1)  неустойчивый | (0;0;0)  критический |

В течение анализируемого периода тип финансовой устойчивости организации был критическим или неустойчивым.

Наличие СОС является минимальным условием финансовой устойчивости с точки зрения принципиальной возможности продолжения нормальной деятельности коммерческой организации. У предприятия «Данон Россия» величина собственных оборотных средств отрицательна, следовательно, организация не способна покрыть общую величину запасов. Такая же ситуация и с величиной долгосрочных заемных средств.

Величину запасов покрывает только общая величина источников финансирования, которая снизилась до 49 661 млн. руб. Наблюдается существенный недостаток собственных оборотных средств, а также сумм собственных оборотных средств и долгосрочных источников финансирования. При этом потребность в данных средствах постепенно увеличивается.

Таким образом, текущие активы полностью формируются за счет заемных источников, а это означает неликвидность баланса.

14 Анализ оборачиваемости активов

При оценке финансового состояния любого предприятия важной составляющей является анализ деловой активности, под которым в первую очередь понимают расчет показателей оборачиваемости. Анализ оборачиваемости позволяет дополнить исследования структуры бухгалтерского баланса по вопросам характеристики сложившихся в организации условий материального снабжения, сбыта готовой продукции, условий расчета с покупателями и так далее. [6]

Анализ динамики показателей оборачиваемости позволяет получить информацию, характеризующую эффективность работы предприятия.

Таблица 13 – Динамика общих и частных показателей оборачиваемости активов предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 01.01.2017 г. | 31.01.2017 | Изменение (+, –) |
| 1. Средняя величина суммарных активов, млн.р. | 33587 | 34552 | 964 |
| 2. Средняя величина оборотных активов, млн.р. | 6423 | 6882 | 459 |
| 3. Средняя величина материальных оборотных средств (запасов), млн.р. | 2003 | 2418 | 414 |
| 4. Выручка, млн.р. | 47233 | 49651 | 2417 |
| 5. Полная себестоимость продаж, млн.р. | 41692 | 46418 | 4725 |
| 6. Себестоимость продаж, млн.р. | 40253 | 45157 | 4904 |
| 7. Коэффициент оборачиваемости, кол-во оборотов: | | | |
| 7.1. Активов | 1,40 | 1,43 | 0,03 |
| 7.2. Оборотных активов | 7,35 | 7,21 | -0,13 |
| 7.3. Материальных оборотных средств | 20,80 | 19,19 | -1,61 |
| 8. Продолжительность оборота, дни: | | | |
| 8.1. Активов | 259,55 | 254,00 | -5,54 |
| 8.2. Оборотных активов | 49,63 | 50,59 | 0,96 |
| 8.3.Материальных оборотных средств | 17,54 | 19,01 | 1,47 |

Как видно из данных таблицы, средняя величина суммарных активов возрастает на 964 млн. руб. так же, как и средняя величина оборотных активов – на 459 млн. руб., следовательно, средняя величина материальных оборотных средств также имеет положительную тенденцию, рост составляет 414 млн. руб. в абсолютном выражении.

Динамика коэффициента оборачиваемости активов практически неизменна. Данный показатель находится в пределах 1,40-1,43 в течение анализируемого периода. На основе этого можно сделать вывод, что предприятие получило за год выручку (суммарно), которая в 1,4 раза больше стоимости активов.

Сокращение коэффициентов оборачиваемости в оборотах оборотных активов и материальных оборотных средств можно характеризовать отрицательно, это свидетельствует о понижении эффективности использования оборотных активов и материальных оборотных средств. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов снизился на 0,13, а материальных оборотных средств сократился на 1,61.

Продолжительность оборота оборотных активов в днях показывает, что примерно за 50 дней предприятие получает выручку, равную средней величине оборотных средств.

В системе аналитических коэффициентов, отражающих уровень деловой активности коммерческой организации, определяющее значение имеют показатели оборачиваемости ее активов. Очевидно, что период нахождения средств в обороте и скорость возврата вложенных средств во многом зависят от отраслевой специфики и масштабов деятельности предприятия, что, однако, не снижает потребности в достоверных результатах анализа показателей оборачиваемости активов с позиции выработки оптимальной стратегии производственного и финансового управления на предприятии. [13]

Таблица 14 – Расчёт влияния отдельных факторов на изменение оборачиваемости активов

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Коэффициент  оборачиваемости | Предыдущий год | Отчётный год | Предыдущий год, исходя из реализации отчетного года | Отклонения | | |
| Всего | В том числе за счёт изменения | |
| объёма реализации | активов |
| 1 | Активов | 1,41 | 1,44 | 1,48 | 0,03 | 0,07 | -0,04 |
| 2 | Текущих активов | 7,35 | 7,21 | 7,73 | -0,14 | 0,38 | -0,52 |
| 3 | Материальных оборотных активов | 20,81 | 19,19 | 2,45 | -1,62 | -18,36 | 16,74 |
| 4 | Дебиторской задолженности (краткосрочной) | 13,68 | 16,72 | 14,85 | 3,04 | 1,17 | 1,87 |

Коэффициент оборачиваемости активов прямо пропорционален объему продаж. Коэффициент оборачиваемости активов за отчетный период увеличился на 0,03. Увеличение данного коэффициента говорит о том, что продажи тоже увеличились. За счет увеличения выручки коэффициент увеличился на 0,07 оборотов, а за счет увеличения активов снизился на 0,04 оборотов.

В то же время уменьшилась оборачиваемость текущих активов на 0,13 оборотов. За счет увеличения средней величины оборотных активов коэффициент снизился на 0,5, а за счет увеличения выручки организации он увеличился на 0,38 оборотов. Таким образом, за анализируемый период значительные изменения и отклонения в оборачиваемости не происходили.

Также уменьшился коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств на 4,04 оборотов. Менее значительным, но всё же сыгравшим свою роль в динамике оборачиваемости активов, стал показатель оборачиваемости дебиторской задолженности. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности за отчетный период увеличился на 3 оборота. За счет увеличения выручки коэффициент увеличился на 1,7 оборотов, а за счет увеличения дебиторской задолженности вырос на 1,8 оборотов. Увеличение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности показывает увеличение степени эффективности сбора компанией оплаты за свои товары или услуги.

1. Анализ динамики и состава финансовых результатов предприятия

Для любого предприятия получение финансового результата означает признание обществом (рынком) результатов его деятельности или получение результатов от реализации произведенного на предприятии продукта в форме продукции, работ или услуг.

Финансовым результатом основной деятельности (от продаж) выступает выручка от продаж, для большей части функционирующих в российской экономике предприятий отражаемая по принципу начисления. Превышение выручки над налоговыми расходами и затратами, ее формирующими, даст положительный результат, называемый прибылью от продаж. [15]

Таблица 15 – Динамика финансовых результатов предприятия (горизонтальный анализ)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатель | 01.01.2017 г., млн.р. | 31.01.2017 г., млн.р. | Абсолютное изменение, млн.р. | Темп роста, % |
| 1 | Выручка | 53 562 | 45 740 | 7822 | 117 |
| 2 | Себестоимость продаж | 45157 | 40 253 | 4904 | 112 |
| 3 | Коммерческие расходы | 1260 | 1439 | -178 | 87 |
| 4 | Управленческие расходы | 4865 | 3997 | 868 | 121 |
| 5 | Прибыль (убыток) от продаж | 2 278 | 49 | 2228 | 4558 |
| 6 | Проценты к получению | 167 | 230 | -62 | 72 |
| 7 | Проценты к уплате | 2140 | 2033 | 106 | 105 |
| 8 | Доходы от участия в других организациях | 0,003 | - | 0,003 | 100 |
| 9 | Прочие доходы | 3 515 | 4 264 | -748 | 82 |
| 10 | Прочие расходы | 3563 | 4163 | -599 | 85 |
| 11 | Прибыль (убыток) до налогообложения | 258 | -1651 | 1910 | -15 |
| 12 | Изменение отложенных налоговых активов | 67 | 135 | -68 | 49 |
| 13 | Изменение отложенных налоговых обязательств | (166) | 122 | -289 | -135 |
| 14 | Текущий налог на прибыль | 83 | 20 | 63 | 413 |
| 15 | Чистая прибыль (нераспределённая) (убыток) отчетного периода | 78 | -1 428 | 1 506 | -5 |
| 16 | Совокупный финансовый результат периода | 78 | (1 428) | 1 506 | -5 |

Анализируемый период характеризуется увеличением выручки на 7822 млн. руб.. Себестоимость продаж в свою очередь увеличилась на 12%. Прибыль от продаж возросла на 2228 млн. руб. Можно утверждать, что организация увеличила выпуск продукции в течение анализируемого периода.

За 2016 год наблюдался убыток до налогообложения. Такое изменение произошло за счет: уменьшения доходов от участия в других организациях, а также прочих доходов, которые уменьшились на 18%. Проценты к получению уменьшились на 62 млн., а проценты к уплате увеличились на 5%, что также повлияло на финансовый результат этого года.

Чистая прибыль за отчетный период составила 78 млн руб., а в предыдущем году наблюдался убыток в размере 142 млн. руб. Такое изменение обусловлено сильным уменьшением прибыли до налогообложения, а также увеличением текущего налога на прибыль.

Рассмотрим структуру элементов формирования чистой прибыли в выручке от продаж.

Наибольшую долю в выручке составляет себестоимость продаж 84,3% и 87,3% в отчетном и предыдущем году. Коммерческие расходы составляют в 2017 году 2% от выручки от продаж, данный показатель изменился по сравнению с предыдущим периодом в незначительной степени. Доля управленческих расходов в структуре выручки от продаж превышает долю коммерческих и равна 9,08% в отчетном году.

Таблица 16 – Структурно-динамический анализ основных элементов формирования конечных финансовых результатов деятельности (вертикальный анализ)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатель | Структура элементов формирования чистой прибыли в выручке от продаж, % | | Изменение структуры, % |
| 01.01.2017 г. | 31.01.2017 г. |  |
| 1 | Выручка от продаж | 100 | 100 | х |
| 2 | Себестоимость продаж | 87,26 | 84,31 | -2,95 |
| 3 | Коммерческие расходы | 2,69 | 2,35 | -0,33 |
| 4 | Управленческие расходы | 7,46 | 9,08 | 1,62 |
| 5 | Прибыль (убыток) от продаж | 0,09 | 4,25 | 4,16 |
| 6 | Проценты к получению | 0,43 | 0,31 | -0,12 |
| 7 | Проценты к уплате | 3,80 | 4,00 | 0,20 |
| 8 | Доходы от участия в других организациях | - | 0,00 | 0,00 |
| 9 | Прочие доходы | 7,96 | 6,56 | -1,40 |
| 10 | Прочие расходы | 7,77 | 6,65 | -1,12 |
| 11 | Прибыль (убыток) до налогообложения | -3,08 | 0,48 | 3,57 |
| 12 | Изменение отложенных налоговых активов | 0,25 | 0,13 | -0,13 |
| 13 | Изменение отложенных налоговых обязательств | 0,23 | -0,31 | -0,54 |
| 14 | Текущий налог на прибыль | 0,04 | 0,16 | 0,12 |
| 15 | Чистая прибыль (нераспределённая) (убыток) отчетного периода | -2,67 | 0,15 | 2,81 |
| 16 | Совокупный финансовый результат периода | -2,67 | 0,15 | 2,81 |

Прибыль от продаж составила в 2017 году 4,25% от выручки от продаж, данный показатель изменился по сравнению с предыдущим периодом на 4% Прибыль до налогообложения в 2017 году составляет 0,48% от выручки, что больше показателя предыдущего года на 4%, то есть в 2016 году наблюдался убыток. Следовательно, чистая прибыль составляла 0,15% только в отчетном году, в предыдущем этот показатель был равен -2,67%, так как деятельность предприятия была убыточной.

Таким образом, структуру финансового результата можно охарактеризовать, как удовлетворительную.

1. Факторный анализ прибыли от продаж

Сущность прибыли от продаж состоит в том, что она, будучи конечным финансовым результатом, в рыночных условиях выступает основным источником финансирования. В прибыли аккумулируются все доходы, расходы, обобщаются результаты деятельности предприятия. [18]

Факторный анализ – это методика, которая позволяет комплексно изучить и измерить воздействие каждого выявленного фактора на финансовый результат деятельности предприятия. Именно факторный анализ прибыли от продаж позволит составить эффективный план действий, согласно которому можно будет изыскать резервы увеличения прибыли с учетом выявленных факторов. [22]

Из данных таблицы видно, что показатель «Прибыль от продаж» в 2017 году по сравнению с 2016 увеличился на 2782,09 млн. руб. за счет изменения количества проданной продукции. Изменение цен на реализованную продукцию положительно повлияло на прибыль от продаж, но уже в меньшей степени, рост прибыли за счет данного показателя составил 0,01 млн. руб.

Такие факторы, как себестоимость проданных товаров и коммерческие расходы оказали негативное влияние на прибыль от продаж. Снижение данного показателя под воздействием этих двух факторов составило 1821 млн. руб. и 6645 млн. руб. соответственно.

Таблица 17 – Сводная таблица влияния факторов на прибыль от продаж отчетного периода

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель-фактор | Сумма, млн. р. |
| 1. Количество проданной продукции (работ, услуг) | 0,07 |
| 2. Изменение цен на реализованную продукцию | 0,01 |
| 3. Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг | -1821 |
| 4. Коммерческие расходы | -6645 |
| 5. Управленческие расходы | 11248 |
| Изменение прибыли от продаж, всего | 2782,09 |

Наибольшее влияние на прибыль от продаж среди всех факторов оказали управленческие расходы, которые увеличили прибыль на 11248 млн. руб.

В целом, изменение прибыли от продаж под воздействием выше указанных факторов составило 2782,09 млн. руб. Таким образом, можно говорить о положительной динамике изменения прибыли от продаж.

1. Анализ доходов, расходов, доходности и рентабельности предприятия.

Проведение экономического анализа доходов и расходов предприятия является необходимым для любого предприятия, так как ее эффективное функционирование и итоговая цель заключается в получении прибыли

Основной целью анализа доходов и расходов является разработка мероприятий по увеличению доходов и снижению расходов организации. Одна из основных задач анализа – выявление резервов повышения получаемой прибыли и уровня рентабельности как наиболее важных показателей эффективности работы предприятия.

Рентабельность – это качественный, стоимостный показатель, характеризующий уровень отдачи вложенных затрат или уровень использования ресурсов, которые имеются в наличии предприятия, связанный с достижением определенного хозяйственного результата. [9]

Таблица 18 – Динамика показателей, характеризующих доходы, расходы, доходность и рентабельность предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2016 г. | 2017 г. | Изменение  2017-2016 гг. |
| Суммарные доходы предприятия, млн. р. | 57246 | 50235 | 7011 |
| Суммарные расходы предприятия, млн. р. | 56988 | 51887 | 5100 |
| Прибыль до налогообложения, млн. р. | 258 | -1652 | 1910 |
| Выручка (нетто) от продаж, млн. р. | 53562 | 45740 | 7822 |
| Чистая прибыль, млн. р. | 78 | -1429 | 1507 |
| Доходность активов, р. | 0,002 | 0,001 | 0,001 |
| Рентабельность (убыточность) активов, % | 0,233 | 0,145 | 0,088 |
| Доля выручки от продаж в составе суммарных доходов, % | 93,565 | 91,052 | 2,513 |
| Доходы на 1р. расходов, р. | 1,005 | 0,968 | 0,036 |
| Рентабельность оборотных активов, % | 1,218 | -20,756 | 21,974 |

Суммарные доходы предприятия увеличились за отчетный период на 7011 млн. руб. Это связано с тем, что в 2017 году была получена прибыль, а в 2016 году – убыток.

Суммарные расходы предприятия также увеличились за отчетный период на 5100 млн. руб. Прибыль до налогообложения появилась в размере 258 млн. руб., а 2016 год характеризовался убытком в размере 1652 млн. руб. Выручка предприятия возросла на 7822 млн. руб., что является показателем увеличения его прибыльности. Чистая прибыль составила 78 млн. руб., а убыток в предыдущем году был равен 1429 млн. руб., следовательно, изменение данного показателя является положительной тенденцией.

Доходность активов практически не изменилась, как и рентабельность активов, которая в 2017 году равна 0,23%. Доля выручки от продаж в составе суммарных доходов увеличилась на 2%. Доходы на 1 р. расходов остались практически неизменными за два анализируемых года.

Положительной характеристикой организации является рентабельность активов, которая незначительно увеличилась, что свидетельствует о том, что активы используются более эффективно. Также за данный период произошло увеличение рентабельности оборотных активов на 22%. Это говорит о том, что отдача оборотных средств увеличилась, таким образом, состояние предприятия стабилизируется.

18 Факторный анализ изменения рентабельности активов, собственного капитала и рентабельности продаж

Коэффициент рентабельности активов характеризует способность руководства компании эффективно использовать ее активы для получения прибыли. Кроме того, этот коэффициент отражает среднюю доходность, полученную на все источники капитала (собственного и заемного).

Анализ эффективности использования собственного капитала должен основываться на определении рентабельности собственного капитала и совокупности коэффициентов: автономии, финансовой активности, обеспеченности собственными оборотными средствами и маневренности. Рентабельность собственного капитала характеризует эффективность использования капитала и показывает, сколько предприятие имеет чистой прибыли с рубля авансированного в капитал.

Таблица 19 – Изменения рентабельности активов, собственного капитала и продаж за счёт отдельных факторов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатель | 2016 г. | 2017 г. | Изменения (+, –) |
| 1 | Рентабельность продаж, % (по чистой прибыли) | -3,12 | 0,15 | 3,27 |
| 2 | Оборачиваемость активов, кол-во оборотов | 1,406 | 1,437 | 0,031 |
| 3 | Рентабельность активов, % | 0,145 | 0,233 | 0,088 |
| 4 | Изменение рентабельности активов за счет: | Х | Х | Х |
| 4.1 | Рентабельности продаж, % | Х | Х | 0,046 |
| 4.2 | Оборачиваемости активов, % | Х | Х | 0,000 |
| 5 | Рентабельность собственного капитала, % | -17,74 | 1,65 | 19,38 |
| 6 | Изменение рентабельности собственного капитала за счет: | Х | Х | Х |

Продолжение таблицы 19

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 6.1 | Рентабельности продаж, % | Х | Х | 0,024 |
| 6.2 | Оборачиваемости активов, % | Х | Х | -0,0002 |
| 6.3 | коэффициента соотношения активов и собственного капитала | Х | Х | -0,0002 |
| 7 | Рентабельность продаж (по прибыли от продаж), % | 0,11 | 4,25 | 4,14 |
| 8 | Изменение рентабельности продаж за счет: | Х | Х | Х |
| 8.1 | объема продаж, % | Х | Х | -0,02 |
| 8.2 | прибыли от продаж, % | Х | Х | 4,16 |

Рентабельность активов организации увеличилась на 0,088%. За счет увеличения рентабельности продаж по чистой прибыли, рост рентабельности активов составил 0,046%.

Рентабельность собственного капитала организации увеличилась на 19%. За счет увеличения рентабельности продаж по чистой прибыли, рост рентабельности собственного капитала составил 0,024, а за счет снижения оборачиваемости активов, рентабельность собственного капитала снизилась на 0,0002%.

Рентабельность продаж по прибыли от продаж в 2017 году выросла на 4,14%. За счет увеличения объема продаж, снижение рентабельности продаж составило 0,02%, а за счет снижения прибыли от продаж, рентабельность продаж увеличилась на 4,16%.

Таким образом, было выяснено, что рентабельность на предприятии имеет положительную тенденцию. С помощью факторного анализа изменения рентабельности активов, собственного капитала и рентабельности продаж были определены основные причины и факторы, влияющие на важнейшие показатели работы организации.

1. Характеристика затрат предприятия по экономическим элементам

При планировании, учете и анализе себестоимости продукции рассматривают затраты на производство и на реализацию. Таким образом, затраты – это денежная оценка стоимости материальных, трудовых, финансовых, природных, информационных и других видов ресурсов на производство и реализацию продукции за определенный период времени.

Различные темпы роста затрат по отдельным их элементам вызывают изменения в структуре затрат на производство. Поэтому важно анализировать структуру затрат на производство, то есть долю отдельных элементов затрат в общем их объеме, так как изучение структуры по элементам затрат позволяет выявить соотношение затрат живого и прошлого (овеществленного) труда, установить, как изменилась материалоемкость, трудоемкость, энергоемкость производства. [11]

Таблица 20 – Анализ затрат предприятия по элементам

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Элементы затрат | Абсолютные значения, млн.р. | | Удельный вес в общей сумме затрат, % | | Изменения | |
| 2016 г. | 2017 г. | 2016 г. | 2017 г. | Абсолютные, млн.р. | Структурные, % |
| Материальные затраты | 35933 | 39134 | 79,03 | 76,06 | 3201 | -2,97 |
| Расходы на оплату труда | 2704 | 2884 | 5,95 | 5,61 | 180 | -0,34 |
| Отчисления на социальные нужды | 609 | 700 | 1,34 | 1,36 | 91 | 0,02 |
| Амортизация | 1698 | 2224 | 3,73 | 4,32 | 526 | 0,59 |
| Прочие затраты | 4520 | 6506 | 9,94 | 12,65 | 1986 | 2,70 |
| Итого по элементам затрат на производство | 45465 | 51451 | 100,00 | 100,00 | 5806 | - |

В составе всех элементов затрат произошли некоторые изменения. Так, в отчетном году на 2,97% по сравнению с прошлым годом снизились материальные затраты, их доля сократилась до 76,05%. Также незначительно уменьшились расходы на оплату труда, на 0,34% и увеличились отчисления на социальные нужды на 0,02%. Наблюдается рост прочих затрат на 2,7%.

В структуре затрат, наибольший удельный вес занимают материальные затраты, удельный вес составил 76,06% в отчетном году, 79,03% в предыдущем году, однако их структурное изменение отрицательно и составляет -2,97%. При этом в абсолютном выражении материальные затраты все же увеличились на 3201 млн. руб.

Также отмечается незначительное снижение удельного веса затрат на оплату труда, который составил 5,61% в отчетном году, что на 0,34% ниже затрат на оплату труда предыдущего периода. Сокращение расходов на оплату труда повлекло некоторому росту отчислений на социальные нужды, которые увеличились на 91 млн. руб. Величина амортизационных отчислений выросла на 0,59%, составив 2224 млн. руб. в отчетном году, что на 526 млн. руб. выше показателя 2016 года.

Таким образом, увеличение затрат на производство вызвано преимущественно ростом материальных затрат.

1. Факторный анализ затрат на 1 р. реализованной продукции

Показатель затрат на один рубль продукции является важной качественной характеристикой эффективности затрат организации. Этот показатель обеспечивает наглядную связь с прибылью: повышение затрат ведет к снижению прибыли с каждого рубля продукции и наоборот.

В процессе анализа затрат на один рубль реализованной продукции оценивают их изменения в динамике как целом по организации, так и по видам продукции, а также изучают причины изменения и определяют резервы снижения. Рассмотрим факторы, влияющие на затраты на 1 рубль продукции.

Затраты на 1 р. Продаж уменьшились на 0,387 р. Такое изменение вызвано следующими факторами: количество и структура продаж, полная себестоимость продаж и продажные цены.

Наибольшее влияние на затраты оказал такой показатель, как полная себестоимость продаж, который уменьшил затраты на 0,615 р.

Таблица 20 – Сводная таблица влияния факторов на затраты на рубль продаж

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель-фактор | к./р. |
| Количество и структура продаж | 0,397 |
| Полная себестоимость продаж | -0,615 |
| Продажные цены | -0,169 |
| Итого изменения затрат на 1 р. продаж | -0,387 |

Также продажные цены снизили итоговую сумму затрат на рубль на 0,169 р. А количество и структура продаж, наоборот, увеличивают затраты на 0,397 р.

Таким образом, использование в практической деятельности организаций методики факторного анализа затрат на один рубль продукции будет способствовать поиску резервов снижения ее себестоимости.

1. Оценка влияния интенсивных и экстенсивных факторов на объем продаж

Анализ объема продаж является составной частью анализа деятельности предприятия, так как количество реализованной продукции существенно влияет на объем прибыли.

Показателями экстенсивности развития являются количественные показатели использования ресурсов – численность работающих. Показателями интенсивности являются качественные показатели использования ресурсов – выработка на работника. Рассмотрим факторы, влияющие на объем продаж.

Исходя из данных таблицы, можно сказать, что значительное влияние на объем продаж оказало понижение экстенсивности использования трудовых ресурсов, то есть среднесписочной численности производственного персонала.

Таблица 21 – Сводная таблица влияния интенсивных и экстенсивных факторов на объем продаж

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель-фактор | Сумма, млн. р. |
| 1. Среднесписочная численность работников | -14 |
| 2. Среднегодовая выработка на работника | 128 |
| 3. Среднегодовая стоимость основных фондов | -5895 |
| 4. Фондоотдача основных фондов | 1926 |
| 5. Материальные затраты | 4075 |
| 6. Материалоотдача | 3746 |
| Итоговое изменение объема продаж | 7822 |

Интенсивный фактор, то есть среднегодовая выработка на работника повлияла на изменение объема продаж позитивным образом. Объем продаж увеличился на 128 млн. руб. за счет данного показателя.

Среднегодовая стоимость основных фондов в наибольшей степени оказала влияние на изменение объема продаж, который уменьшился на 5895 млн. руб.

Фондоотдача основных фондов увеличивает объем продаж на 1926 млн. руб. Данный интенсивный фактор обеспечил положительное изменение показателя.

Фактор материальные затраты также оказал существенное влияние на анализируемый показатель. Объем продаж увеличился на 4075 млн. руб. за счет изменения материальных затрат.

Такой фактор, как материалоотдача воздействует положительно на объем продаж. Этот показатель увеличился на 3746 млн. руб. за счет данного фактора.

Однако, несмотря на факторы, уменьшающие объем продаж, эта величина увеличилась на 7822 млн. руб. Итоговое изменение объема продаж имеет положительную тенденцию в результате совокупного влияния перечисленных факторов.

1. Анализ «критического» объема продаж, запаса финансовой прочности и операционного рычага.

Для каждого предприятия чрезвычайно важно знать, с какого момента оно начнет получать прибыль. Критический объем продаж – это такой выпуск продукции, при котором доходы предприятия равны его расходам.

Анализ запаса финансовой прочности показывает, на сколько можно сократить реализацию (производство) продукции, не неся при этом убытков.

Операционный рычаг является показателем, помогающим менеджерам выбрать оптимальную стратегию предприятия в управлении затратами и прибылью.

Таблица 22 – Расчёт «критического» объема продаж, запаса финансовой прочности и операционного рычага

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2016 г. | 2017 г. | Изменение  (+,–) |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. Выручка от продаж, млн. р. | 45 740 | 53 562 | 7 822 |
| 2. Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, млн. р. | 40 253 | 45 157 | 4 904 |
| 3. Маржинальный доход, млн. р. | 5 486 | 8 404 | 2 918 |
| 4. Коммерческие расходы, млн. р. | 1 439 | 1 260 | -179 |
| 5. Управленческие расходы, млн. р. | 3 997 | 4 865 | 868 |
| 6. Итого условно-постоянных затрат, млн. р. | 5 436 | 6 126 | 690 |
| 7. Доля маржинального дохода в выручке от продаж, % | 11,99 | 15,69 | 3,69 |
| 8. «Критическая точка» объема продаж | 45 323 | 39 044 | -6 279 |
| 9. Запас финансовой прочности | 416 | 14 518 | 14 102 |

По данным таблицы видно, что выручка и себестоимость проданных товаров существенно возросли, следовательно, маржинальный доход так же увеличился на 2918 млн. руб.

Коммерческие расходы за анализируемый период снизились на 179 млн. руб., что является положительной тенденцией, а величина управленческих расходов увеличилась на 868 млн. руб.

Точка безубыточности в 2017 году была равна 39 044 млн. руб., а в 2016 году – 45 323 млн. руб. То есть при объеме продаж 39 044 млн. руб. доходы АО «Данон Россия» равны ее расходам.

Доля маржинального дохода в общем объеме выручки увеличилась на 3,69%, это свидетельствует о том, что менеджмент предприятия успешнее управляет производственными издержками.

Запас финансовой прочности в 2017 году составил 14 518 млн. руб., а в 2016 году 416 млн. руб. Таким образом, эти величины являются допустимыми для снижения объема производства, чтобы организация не потерпела убытки.

1. Оценка инвестиционной привлекательности

Инвестиционная привлекательность – это совокупность объективных признаков, свойств, средств и возможностей, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции.

Инвестиционная привлекательность предприятия характеризуется не только устойчивостью его финансового состояния, уровнем финансовых результатов, но и конкурентоспособностью выпускаемой продукции, степенью рискованности вложений предприятия. Все эти элементы необходимо учитывать при оценке инвестиционной привлекательности предприятия. В таблице систематизированы факторы инвестиционной привлекательности и определена роль конкурентоспособности предприятия в требованиях инвесторов к инвестиционно привлекательным предприятиям.

Коэффициент текущей ликвидности анализируемого предприятия самый минимальный среди всех предприятий, представленных в таблице, что говорит о неспособности организации отвечать по своим обязательствам. Эталонное значение данного показателя принадлежит предприятию номер 6.

Таблица 23 – Основные показатели платежеспособности и рентабельности для оценки инвестиционной привлекательности предприятия

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № предприятия | Коэффициент текущей ликвидности | | Рентабельность имущества, % | | Рейтинговая оценка |
| На начало изучаемого периода | На конец изучаемого периода | За предыдущий период | За отчетный  период |
| 1 | 2,24 | 1,22 | 3,15 | 3,01 | 1,02 |
| 2 | 1,4 | 1,16 | 9,18 | 10,46 | 0,52 |
| 3 | 1,71 | 1,81 | 0,56 | 1,26 | 1,31 |
| 4 | 3,18 | 1,13 | 2,13 | 1,15 | 1,30 |
| 5 | 1,29 | 1,15 | 2,98 | 0,43 | 1,30 |
| 6 | 5,06 | 1,67 | 4,56 | 4,5 | 1,47 |
| 7 | 1,24 | 1,46 | 5 | 6,2 | 0,78 |
| 8 | 1,34 | 1,79 | 8,45 | 1,02 | 0,99 |
| 9 | 2,06 | 1,55 | 6,48 | 7 | 0,47 |
| 10 | 1,76 | 1,37 | 7,11 | 6,05 | 0,58 |
| Анализируемое  предприятие | 0,259 | 0,260 | -17,74 | 1,65 | 1,88 |

Рентабельность имущества АО «Данон Россия» в предыдущем периоде отрицательна, а в отчетном году занимает далеко не первое место. Качество управления активами организации не находится на высшем уровне.

Проведем ранжирование полученных в результате расчета рейтинговой оценки результатов. На первом месте согласно данному методу сравнительной комплексной оценки находится предприятие номер 9, так как его рейтинговая оценка минимальна.

Минимальный рейтинг имеет предприятие с максимальной рейтинговой оценкой, в нашем случае этим предприятием является АО «Данон Россия». Показатель R у анализируемого предприятия равен 1,88.

Таким образом, можно сделать вывод, что организация не конкурентоспособна, то есть инвестиционная привлекательность данного предприятия уступает показателям других предприятий.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Финансовое состояние является важнейшей характеристикой деловой активности и надежности предприятия. Оно определяется имеющимся в распоряжении предприятия имуществом и источниками его финансирования.

В ходе проведения анализа финансово-экономического состояния организации АО «Данон Россия» были сделаны следующие выводы.

Предприятие «Данон Россия» сталкивается с сильнейшей конкуренцией на рынке молочной продукции. Для организации риск банкротства достаточно велик, но он оправдан, так как компания не может стоять на месте и должна постоянно развиваться.

Анализ активов организации показал, что АО «Данон Россия» расширяет масштабы деятельности, и увеличивается хозяйственный оборот. Состояние активов характеризуется положительно.

По результатам оценки влияния факторов на изменение эффективности использования основных средств предприятия можно утверждать, что основные средства используются в полной мере.

Рост дебиторской задолженности и снижение кредиторской задолженности ведут к улучшению финансовой устойчивости и платежеспособности организации.

Уменьшение доли собственного капитала говорит об относительном падении финансовой устойчивости предприятия, и, следовательно, о повышении финансовых рисков, так как основным источником формирования имущества являются заемные средства.

Анализ структуры финансовых обязательств говорит о преобладании краткосрочных источников в структуре заемных средств, что является негативным фактором, который характеризует неэффективную структуру баланса и высокий риск утраты финансовой устойчивости.

Несмотря на наметившиеся проблемы, связанные с ухудшением финансовой устойчивости, данная организация не обладает признаками банкротства.

Согласно показателям текущей ликвидности, предприятие АО «Данон Россия» не является платежеспособным. Неликвидность баланса объясняется тем, что текущие активы полностью формируются за счет заемных источников.

За анализируемый период значительные изменения и отклонения в оборачиваемости активов не происходили, что является показателем стабильности состояния организации.

Структуру финансового результата можно охарактеризовать, как удовлетворительную. Организация получила прибыль только в 2017 году.

Рентабельность оборотных активов говорит о том, что отдача оборотных средств увеличилась, таким образом, состояние предприятия стабилизируется.

Очевидно, что для того, чтобы повысить рентабельность продаж и в дальнейшем увеличить приток денежных средств, необходимо снизить затраты. Основные инструменты политики предприятия – это нормирование всех статей затрат и жесткий контроль исполнения установленных нормативов. Такой подход приносит ощутимые результаты и позволяет удержать затраты компании на заданном уровне.

Для снижения затрат компании необходимо следующее: ужесточение процедур авторизации расходов, мотивирование персонала на снижение затрат и сокращение издержек, не связанных с основной деятельностью компании.

В России перспективы роста рынка молочной продукции можно оценить положительно. Таким образом, у предприятия АО «Данон Россия» есть все возможности для улучшения финансового состояния, повышения рыночной устойчивости, платежеспособности, ликвидности баланса и конкурентоспособности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Вартанов А. С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 326 с.
2. Кузык Б.Н. Прогнозирование и стратегическое планирование социально-экономического развития: учебник / Кузык Б.Н., Кушлин В.И., Яковец Ю.В. – М.: Экономика, 2015. – 427 с.
3. Савицкая Г. В. Экономический анализ: учебник /Г. В. Савицкая. – М.: Инфра-М, 2011. – 647 с.
4. Адамайтис Л. А. Типы финансовой устойчивости: методический аспект // Социально-экономические науки. № 1. 2017.
5. Атабаева Ш. А., Ермакова Е. Е. Современное состояние и перспективы развития молочной промышленности РФ // Молодой ученый. № 7. 2014. С. 338-340.
6. Барынин А. В. Роль показателей оборачиваемости в анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия // Экономика. № 1. 2014.
7. Богданкевич А.С. Анализ оборачиваемости активов с помощью факторного анализа // Скиф. Вопросы студенческой науки. 2017.
8. Данилова Н.Л. Подходы к анализу ликвидности баланса коммерческого предприятия // Вестник НГУЭУ. № 2. 2014.
9. Демчук О.В., Арефьева С.Г. Прибыль и рентабельность предприятия: сущность, показатели и пути повышения // Проблемы экономики и менеджмента. № 8 (48). 2015.
10. Землянко М. П. Проблемы увеличения оборачиваемости дебиторской задолженности предприятия // Финансы и кредит. 2013.
11. Илларионова Н.Ф., Хабаров В.М. Оценка эффективности использования чистых активов организации // Экономика и организация производства в агропромышленном комплексе. №5. 2016.
12. Исаенко Е.В., Христова М.В. Рыночная устойчивость организаций потребительской кооперации и методический подход к ее оценке // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. №3. 2013.
13. Кирпиков А. Н. Использование показателей оборачиваемости текущих активов в системе экономического анализа и финансового управления организации // Актуальные проблемы экономики и права. № 2. 2015.
14. Лабинов, В. В. Ситуация в мировом и российском рынках молочных продуктов // Молочная промышленность. № 11. 2012.
15. Лысов И. А. Понятие, сущность и значение финансовых результатов предприятия // Вестник НГИЭИ. 2015.
16. Мазуренко Т.Я. О факторном анализе рентабельности собственного капитала // Вестник ОГУ. № 8 (157). 2015.
17. Морозова С.Н. Анализ качества произведенной молочной продукции // Вестник Самарского государственного экономического университета. №5 (79). 2011. С.54 - 57.
18. Пак Е.В. Анализ влияния факторов на изменение показателя прибыли от продаж // Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс». 2017.
19. ﻿Пешкова Е.П., Мамбетова А.А. Влияние структуры оборотых средств на показатели финансового состояния организации // Вестник Таганрогского института управления и экономики. №2. 2013.
20. Попов В.В., Колбасина Е.И. Методика анализа оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. № 7. 2015.
21. Прудников А. Г., Новожилов И. М. Анализ оборачиваемости оборотных активов в аграрной и хлебопекарной сферах экономики // Научный журнал КубГАУ. № 129 (05). 2017.
22. Рейхерт Н.В. Роль факторного анализа в оценке формирования прибыли от продаж // Евразийский международный научно-аналитический журнал. № 25. 2017.
23. Рогуленко Т.М., Позов Д.А. Анализ денежных потоков предприятия // Финансовый менеджмент. № 1. 2016.
24. Рукин Б. П., Свиридова Л. В. Анализ стоимости чистых активов как инструмент управления устойчивостью организаций // Финансовая устойчивость организации. № 5(170). 2014.
25. Слободняк И. А., Грозина Э. В., Быкова Т. Л. Влияние оборачиваемости активов и обязательств на платежеспособность организации // Финансовая, налоговая и денежно-кредитная политика. № 1. 2015.
26. Черненко А. Ф. Методические основы анализа платежеспособности организации с учетом оборачиваемости активов // Анализ платежеспособности. № 11 (215). 2016.
27. Чечевицына, К.В. Чечевицын. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник /Л.Н. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2013. – 368 с.
28. Официальный сайт Группы компаний Данон в России // Режим доступа URL: http: //www.Данон.ru /