

Фролова Татьяна Сергеевна, студент

Кемеровский государственный университет

Пустовит Артём Антонович, студент

Кемеровский государственный университет

Фукс Алина Юрьевна, студент

Кемеровский государственный университет

Черкасов Евгений Андреевич, студент

Кемеровский государственный университет

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ПРИМЕРЕ ХОЛДИНГОВОЙ КОМПАНИИ

Аннотация: АО ХК «СДС-Уголь» — это высокие экологические стандарты, новейшее оборудование и наилучшие доступные технологии добычи и переработки угля.

Ключевые слова: оборотный капитал, экономический эффект, фондоотдача.

Abstract: JSC HC "SDS-Ugol" means high environmental standards, the latest equipment and the best available technologies for coal mining and processing.

Keywords: working capital, economic effect, return on funds.

Фондоотдача — экономический показатель, который определяет количество продукции в денежном выражении, производимой на один рубль основных фондов. Мы видим, что в период с 2016 по 2018 года фондоотдача снизилась примерно на 28%, что свидетельствует о понижении эффективности использования основных средств.

Фондоёмкость — экономический показатель, который показывает величину

стоимости основных фондов, приходящуюся на единицу продукции, выпущенную предприятием. Фондоемкость в рассматриваемом периоде повысилась примерно на 44%, это говорит о том, что происходит снижение эффективности использования производственного оборудования и мощностей при выпуске продукции.

Фондовооруженность – это показатель, характеризующий стоимость основных средств, приходящихся на одного работника. Самый низкий показатель наблюдался в 2016 году, после последовало увеличение фондовооруженности в 2017 и в 2018 году. В целом, за весь период фондовооруженность увеличилась почти на 137%, что говорит о увеличении уровня оснащённости персонала техническими средствами.

Наибольший удельный вес в оборотных активах занимает дебиторская задолженность, что говорит нам о том, что у компании много должников. Это может быть связано с отдачей продукции без предоплаты.

Снижение запасов к 2018 году может свидетельствовать о том, что предприятие снижает объемы производства.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств – (оборотчиваемость оборотных активов в разгах), который характеризует скорость оборота оборотных активов и показывает количество оборотов, совершаемое оборотными активами за период. Чем больше коэффициент оборачиваемости активов, тем интенсивней используют активы в деятельности организации, тем выше деловая активность [1].

$$Коб = ВР / Обср,$$

где ВР – выручка от продаж;

Обср – средний остаток оборотных средств за этот же период.

$$Коб2016 = 2236962000 / ((11248543000+4967943000)) / 2 = 0,28$$

$$Коб2017 = 5563326000 / ((4967943000+10100563000)) / 2 = 0,74$$

$$Коб2018 = 3902352000 / ((10100563000+10664991000)) / 2 = 0,38$$

Снижение удельного веса денежных средств примерно в 2,5 раза за рассматриваемый период может быть связана с увеличением дебиторской задолженности.

Средняя продолжительность одного оборота – (оборачиваемость оборотных активов в днях), характеризующая длительность оборота оборотных активов, показывающая среднее время пребывания оборотных активов в процессе кругооборота в днях, рассчитывается по формуле 3.

$$T_{об} = D_n / K_{об}, \quad (3)$$

где D_n – длительность анализируемого периода, дн;

$K_{об}$ – коэффициент оборачиваемости.

$$T_{об2016} = 360 / 0,28 = 1286$$

$$T_{об2017} = 360 / 0,74 = 487$$

$$T_{об2018} = 360 / 0,38 = 948$$

Экономический эффект от изменения оборачиваемости оборотных средств - характеризует их высвобождение из оборота в результате повышения его скорости или их дополнительное привлечение в оборот в результате замедления его скорости

$$\mathcal{E} = (T_{об1} - T_{об0}) * ВР_{д1} \quad (4)$$

где $T_{об1} - T_{об0}$ - средняя продолжительность одного оборота в отчетном и предыдущих периодах;

$ВР_{д1}$ - среднедневная выручка от продаж.

$$\mathcal{E}_{2017} = (487-1286) * (223\,787\,000 / 360) = (-799) * 62163 = -49668237$$

$T_{об1} < T_{об0} > \mathcal{E} < 0$, в 2017г. произошло высвобождение оборотных активов. Высвобождение оборотных активов из оборота следует рассматривать

как позитивное явление, поскольку стало требоваться их меньшая сумма для обеспечения данного уровня текущей деятельности организации.

$$\text{Э}2018 = (948-487) * (599877000 / 360) = 461 * 1666325 = 768175825$$

$\text{Тоб}1 > \text{Тоб}0 > \text{Э} > 0$, т.е. в 2018г. произошло дополнительное привлечение оборотных активов в оборот – негативное явление, так как для обеспечения данного уровня текущей деятельности организации стала требоваться их большая сумма.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что организации на данный момент не хватает оборотных средств, для покрытия своих обязательств, некоторые оборотные активы отвлечены от производства.

Таблица 1 - Анализ основных показателей деятельности в АО ХК «СДС-Уголь» за 2016-2018г. [2]

| Показатели | 2016г. | 2017г. | 2018г. | Изменение (+;-) | | | Темп роста, % | | |
|---|------------|------------|------------|-----------------|-------------|-------------|---------------|-----------|-----------|
| | | | | 2017/2016 | 2018/2017 | 2018/2016 | 2017/2016 | 2018/2017 | 2018/2016 |
| 1. Выручка от реализации, тыс.руб. | 2236962000 | 5563326000 | 3902352000 | 3326364000 | -1660974000 | 1665390000 | 248,7 | 70,1 | 174,4 |
| 2. Себестоимость продаж, тыс.руб. | 1611235000 | 3836195000 | 2153936000 | 2224960000 | -1682259000 | 542701000 | 238,1 | 56,1 | 133,7 |
| 3. Прибыль (убыток) от продаж, тыс.руб. | 160240000 | 223787000 | 599877000 | 63547000 | 376090000 | 439637000 | 139,7 | 268,1 | 374,4 |
| 4. Процент к уплате, тыс.руб. | 2139567000 | 1768833000 | 790081000 | -370734000 | 376090000 | -1349486000 | 82,7 | 44,7 | 36,9 |

| | | | | | | | | | |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|---------|-------|--------|
| 5.Прочие доходы, тыс.руб. | 104335000 | 15678539000 | 8849189000 | 15574204000 | -6829350000 | 8744854000 | 15027,1 | 56,4 | 8481,5 |
| 6.Прочие расходы, тыс.руб. | 1117508000 | 4663646000 | 6079412000 | 3546138000 | 1415766000 | 4961904000 | 417,3 | 130,4 | 544,0 |
| 7.Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс.руб. | -2829659000 | 13298873000 | 9045843000 | 16128532000 | -4253030000 | 11875502000 | -470,0 | 68,0 | -319,7 |
| 8.Прочее, тыс.руб. | 1167000 | -2528000 | -280000 | -3695000 | 2248000 | -1447000 | -216,6 | 11,1 | -24,0 |
| 9.Чистая прибыль, тыс.руб. | -2426809000 | 11985473000 | 7578784000 | 14412282000 | -4406689000 | 10005593000 | -493,9 | 63,2 | -312,3 |
| Капиталы и резервы, тыс.руб. | 20000000 | 20000000 | 20000000 | 0 | 0 | 0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Внеоборотные и оборотные активы, тыс.руб. | 23032426000 | 25568378000 | 25246173000 | 2535952000 | -322205000 | 2213747000 | 111,0 | 98,7 | 109,6 |
| Рентабельность продаж, % | 28,0 | 31,0 | 44,8 | 3,1 | 13,8 | 16,8 | 111,0 | 144,3 | 160,2 |
| Общая рентабельность отчетного периода, % | -126,5 | 239,0 | 231,8 | 365,5 | -7,2 | 358,3 | -189,0 | 97,0 | -183,3 |
| Рентабельность производства, % | 38,8 | 45,0 | 45,6 | 6,2 | 0,6 | 6,7 | 115,9 | 101,2 | 117,4 |

Общая рентабельность, % - определяется как отношение прибыли до налогообложения к выручке от реализации продукции по формуле 6.

$$R_o = * 100, \quad (6)$$

где П(У)оН – прибыль (убыток) до налогообложения;

Выр - выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей).

Показатель показывает, какую часть выручки от реализации составляет прибыль до налогообложения.

$$R_{o2016} = (-2829659000/2236962000) * 100 = -126,5$$

$$R_{o2017} = (13298873000/5563326000) * 100 = 239$$

$$R_{o2018} = (90458430000/39023520000) * 100 = 231,8$$

За исследуемый период произошло повышение общей рентабельности предприятия более чем в 3,5 раза, это свидетельствует об эффективной работе предприятия.

Рентабельность продаж – определяется как отношение валовой прибыли к выручке от реализации продукции. Рентабельность продаж – показатель финансовой результативности деятельности организации, который показывает какую часть выручки предприятия составляет прибыль, рассчитывается по формуле 7.

$$R_{п} = * 100, (7)$$

где ВП – валовая прибыль;

Выр – выручка от реализации.

$$R_{п2016} = (160240000/2236962000)*100 = 28,0$$

$$R_{п2017} = (223787000/5563326000) * 100 = 31,0$$

$$R_{п2018} = (599877000/3902352000) * 100 = 44,8$$

За исследуемый период произошло повышение рентабельности продаж

почти на 17%, что свидетельствует о том, что собственники бизнеса эффективно управляют расходами компании или реализуют свой продукт по цене, превышающей стоимость его производства в несколько раз [3].

Рентабельность производства, % - рентабельность производства определяется как отношение величины валовой прибыли к себестоимости продукции по формуле 8 [4].

$$R_{\text{пр}} = \frac{ВП}{СС} * 100, \quad (8)$$

где ВП – валовая прибыль;

СС – себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг.

$$R_{\text{пр}2016} = (160240000/1611235000) * 100 = 38,8$$

$$R_{\text{пр}2017} = (223787000/3836195000) * 100 = 45,0$$

$$R_{\text{пр}2018} = (599877000/2153936000) * 100 = 45,6$$

За период с 2016 по 2018 гг. рентабельность производства возросла почти на 7%

Библиографический список:

1. Официальный сайт АО ХК «СДС-УГОЛЬ» [Электронный ресурс] URL: <http://sds-ugol.ru> (дата обращения: 13.08.22).
2. СИНАПС, карточки организаций [Электронный ресурс] URL: <https://synapsenet.ru> (дата обращения: 13.08.22).
3. Rusprofile [Электронный ресурс] URL: <https://www.rusprofile.ru> (дата обращения: 13.08.22).
4. Сибирский деловой союз [Электронный ресурс] URL: <https://ru.wikipedia.org> (дата обращения: 13.08.22).