ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

Государственное образовательное учреждение

Высшего профессионального образования

Московский государственный индустриальный университет

(ГОУ МГУ)

Курсовая работа

по статистике

На тему

Статистическое изучение финансовых результатов деятельности предприятия

Москва 2008 г.

## Содержание

Введение

Теоретическая часть

Прибыль и задача ее максимизации

Основные показатели статистики финансов предприятий

Российская статистика финансов предприятий

Аналитическая часть

Заключение

Литература

## Введение

Целью данной курсовой работы является анализ финансовых результатов деятельности предприятия и использование статистических методов в их оценке. Прибыль в рыночной экономике используется как важнейший инструмент государственного регулирования деятельности субъектов хозяйствования и тема изучения финансовых результатов деятельности предприятия весьма актуальна в данный период развития в России. В работе подробно рассмотрено понятие прибыли и ее виды. Даны методики расчеты основных финансовых показателей. Рассмотрены вопросы бухгалтерского учета. В аналитической части работы рассчитаны показатели динамики и структуры балансовой прибыли ООО ПКФ «Консалекс» в 2006-2007гг. Проведен ее факторный анализ. В работе проведено исследование результатов экономической деятельности и показаны пути улучшения показателей.

Для статистического анализа данных в работе использовались следующие программные средства: Ms Word, Ms Excel в среде Windows XP.

## Теоретическая часть

### 

### Прибыль и задача ее максимизации

Прибыль в рыночной экономике используется как важнейший инструмент государственного регулирования деятельности субъектов прежде всего через механизм налогообложения. Расчет налогооблагаемого объекта тесно связан с порядком прибыли. Многие промышленные предприятия и объединения имеют своих основных поставщиков. Их прибыль имеет прямое отношение к понятию себестоимости. Себестоимость складывается из затрат, связанных с использованием в процессе производства продукции природных, трудовых и материальных ресурсов, основных фондов, а также других расходов на ее выпуск и реализацию. В последнее время состав затрат, включаемых в себестоимость имеет тенденцию к возрастанию. Это в определенной мере уменьшает размер получаемой прибыли, снижает доходы бюджета. Проблема деления расходов на включаемые в себестоимость и относимые на финансовые результаты или иные источники, рассматривалась уже многими экономистами.

Из состава себестоимости следует также исключить налог на пользователей автомобильных дорог, который по своему экономическому содержанию близок к платежам на природные ресурсы. Увеличение себестоимости и, следовательно, цены продукции за счет включения в нее налогов вызывает дополнительную потребность предприятий- потребителей в оборотных средствах. В целом включение налогов в себестоимость приводит к отвлечению оборотных средств потребителей от использования их на цели производства. Это также создает у предприятий дополнительную потребность в оборотных средствах, которую они вынуждены покрывать за счет кредитов банка под высокие проценты, что отрицательно сказывается на финансовом состоянии предприятий.

В состав себестоимости включаются повышенные затраты на производство новых видов продукции в период их освоения, а также расходы по подготовке и освоению выпуска изделий, не предназначенных для массового выпуска. Все другие расходы, связанные с подготовкой и освоением новых видов продукции и технологический процессов, возмещаются из чистой прибыли. В результате у предприятий появляются возможности для включения вышеназванных расходов, относимых за счет прибыли, в состав себестоимости продукции. При этом создаются определенные трудности в организации контроля за правильностью формирования себестоимости. Размер же получаемой прибыли и соответственно платежей в бюджет снизится.

В целях равномерного включения предстоящих расходов в издержки производства и обращения отчетного года предприятие может создавать резервы: на предстоящую оплату отпусков работникам; на выплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет; расходов на ремонт основных средств; производственных затрат по подготовительным работам в сезонных отраслях промышленности. Среди этих резервных фондов необходимо выделить ремонтный, отчисления в который в соответствии с действующим законодательством производятся равными долями и включаются в состав себестоимости продукции. Такой порядок формирования этого рода фонда вполне обоснован, ведь главное для него обеспечить простое воспроизводство основных средств.

Затраты, образующие себестоимость продукции (работ, услуг), группируются по экономическим элементам, одним из которых являются расходы на оплату труда. В состав последних входят премии за производственные результаты и оплата простоев не по вине работника. Работники предприятия должны быть заинтересованы в увеличении прибыли предприятия. Если премии являются частью себестоимости продукции, снижается их заинтересованность в ее росте.

Таким образом, целесообразно ряд расходов оплачивать из прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Исключение их из себестоимости продукции будет способствовать росту конечных результатов деятельности предприятий, снижению цен, увеличению доходов бюджета, эффективному использованию имеющихся ресурсов, повышению заинтересованности в получении прибыли. Формирование прибыли в условиях рынка имеет первостепенное значение для определения налогооблагаемых сумм доходов.

Основную цель деятельности любого производителя (фирмы, делового предприятия) составляет максимизация прибыли. Возможности ее получения ограничены, во-первых, издержками производства и, во-вторых, спросом на произведенную продукцию. Производители, однако, могут сталкиваться с особыми ситуациями, выдвигающими на первый план решения проблем, не укладывающихся в русло максимизации прибыли, или даже вызывающих противоречия с этой целью: например, резкое снижение цен для выхода на новые рынки или приведения дорогостоящих рекламных компаний для привлечения потребителей, осуществления мер экологического порядка и т.п. На все подобные шаги носят все же тактический характер и, в конечном счете, подчинены решению главной стратегической задачи - получения возможно большой прибыли. Главным ограничителем прибыли являются издержки производства. К их определению и измерению существуют разные подходы, в которых можно выделить взгляд экономиста, ориентированный на перспективу фирмы, и позицию бухгалтера, которых, прежде всего, интересует финансовые отчеты и балансы предприятия.

Поскольку все виды ресурсов ограничены, любое решение о производстве какого - либо товара предполагает отказ от использования тех же ресурсов для выпуска какого-то иного изделия. Таким образом, все издержки представляют собой альтернативные затраты. Точнее говоря, затраты любого ресурса привлеченные для производства товаров, отражают его ценность при наилучшем из всех альтернативных вариантов использования или ценность тех альтернативных возможностей, которыми приходится жертвовать. Например, металл, истраченный на производство вооружения уже невозможно применить для изготовления медицинского оборудования или автомобилей. И если рабочий способен производить как вооружение, так и медицинское оборудование, то издержки, которые общество несет при использовании этого рабочего на военном заводе, будут равны вкладу, который он мог бы внести в производство медицинского оборудования. Следует дать следующее определение экономическим издержкам: экономические издержки фирмы - это те выплаты, которые она обязана сделать владельцам ресурсов, чтобы привлечь эти ресурсы для определенного производственного процесса и отвлечь их тем самым от альтернативных вариантов применения. Все альтернативные издержки, которые понесет фирма в процессе производства, могут быть либо внешними (фактическими, явными), либо внутренними (неявными). Внешние издержки принимают форму денежных платежей поставщикам факторов производства, промежуточных изделий и деловых услуг. Здесь говорится о заработной плате рабочих и служащих, расходах на сырье и материалы, комиссионных вознаграждениях торговым фирмам, взносах банкам и другим финансовым учреждениям, расчетах за юридические консультации, транспортные услуги и т.п. Другими словами, внешние издержки представляют собой плату за ресурсы поставщикам, самостоятельным по отношению к данной фирме, не принадлежащим к числу ее владельцев.

В процессе производства фирма может также использовать ресурсы принадлежащие ей самой. В этом случае она несет внутренние издержки. Они не предусмотрены контрактами, обязательными для внешних платежей, и поэтому не приобретают денежную форму. С точки зрения фирмы, они равны денежным платежам, которые могли бы быть получены за собственный ресурс при наилучшем из альтернативных способов его применения. Так, если фирма использует одно из принадлежащих ей зданий, то она не несет никаких внешних издержек в виде арендной платы. Однако внутренние издержки есть, так как фирма теряет возможность получения денег, сдавая это здание кому-либо в аренду. Хотя внутренние издержки не отражаются в бухгалтерской отчетности, они существуют вполне реально и соответственно влияют на принятие экономических решений: которые обязательно должны учитывать упускаемые возможности лучшего использования собственных ресурсов производителя.

В качестве одного из элементов внутренних издержек рассматривается и так называемая нормальная прибыль предпринимателя, т.е. вознаграждение за выполняемые им функции. Примером здесь может послужить ситуация, в которой единоличный владелец мелкой фирмы применяет в ней исключительно собственный труд и денежный капитал. Внешних издержек на выплату заработной платы и процентов он не несет. Но предприниматель, о котором идет речь, ведь мог бы положить свои деньги в банк и получать по ним проценты. Кроме того, управляя собственным предприятием, он отказывается от заработка, который мог бы иметь, предложив такие же управленческие услуги другой фирме. Та минимальная плата, которая необходима, чтобы удержать его предпринимательские способности и денежные средства в данном предприятии, и называется нормальной прибылью. Если она не обеспечивается, перед предпринимателем стоит вопрос об отказе от данного способа деятельности.

Прибылью характеризуется абсолютный эффект, или конечный результат хозяйственной деятельности предприятий всех видов. Существует много определений прибыли. При этом используется система показателей прибыли (убытка), существенно различающихся по величине, экономическому содержанию, функциональному назначению. Базой для всех расчетов служит балансовая прибыль — основной финансовый показатель производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Для целей налогообложения определяется расчетный показатель — валовая прибыль, а на его основе — прибыль, облагаемая налогом, т.е. облагаемая прибыль. Остающаяся в распоряжении предприятия после внесения налогов и других платежей в бюджет часть балансовой прибыли называется чистой прибылью предприятия. Балансовая прибыль (убыток) — конечный результат деятельности предприятия, отражаемая в балансе предприятия и на счетах бухгалтерского учета. Она рассчитывается суммированием прибыли от реализации продукции (товаров, работ, услуг), иных материальных ценностей и доходов (расходов) от внереализационных операций (имущества в аренду, долевое участие в деятельности других предприятий и др.). Здесь вполне возможен как положительный результат (+), так и отрицательный (—) даже при благоприятных итогах работы.

Основная, преобладающая часть балансовой прибыли — это прибыль от реализации готовой продукции, сдачи заказчиком выполненных работ и услуг. На основе балансовой прибыли определяется валовая прибыль. Валовая прибыль в отличие от балансовой не отражается в балансе предприятия и на счетах бухгалтерского учета. Это расчетный показатель, специально определяемый для целей налогообложения.

Валовая прибыль представляет собой сумму прибыли (убытка) от реализации продукции (работ, услуг), основных фондов, иного имущества предприятия и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. В настоящее время в хозяйственной практике используется показатель чистой прибыли предприятия. Чистая прибыль представляет разность между балансовой прибылью и суммой платежей в бюджет из прибыли. Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) определяется как разница между выручкой от реализации продукции по оптовым ценам предприятия (за вычетом налога на добавленную стоимость и акцизов) и затратами на производство и реализацию, включаемыми в себестоимость продукции:

Экономисты рассматривают величину прибыль, как разность между валовым доходом (т.е. общей выручкой от реализации продукции) и всеми издержками - как внешними, так и внутренними (включая в последние и нормальную прибыль предпринимателя).

Таким образом, если по оценке экономиста фирма едва покрывает издержки, это означает, что она лишь возмещает все внешние и внутренние расходы на производство. Предприниматель при этом получает вознаграждение, которого еле - еле хватает, чтобы удержаться в рамках данного направления деятельности. Величина же превышения доходов от реализации продукции над ее экономическими издержками образует экономическую или чистую прибыль, т.е. доход предпринимателя, полученный сверх нормальной прибыли. Экономическую прибыль следует отличать от прибыли бухгалтерской, которая представляет собой разность валового дохода и внешних (денежных) платежей фирмы. Стало быть, экономическая прибыль превышает бухгалтерскую на величину внутренних издержек. Затраты, которые фирма несет при производстве того или иного объема продукции зависят не только от цен на необходимые ресурсы, а и от технологии и, от того, какие именно ресурсы применяются и в каком количестве. Сказанное позволяет различить в зависимости от времени, затрачиваемого на изменение количества используемых в производстве ресурсов, краткосрочный и долговременный периоды в деятельности фирмы. Краткосрочный - тот, в течение которого предприятие не может изменить свои производственные мощности. В этот период оно в состоянии добиваться сдвигов лишь в интенсивности использования этих мощностей – через ресурсы (сырье, топливо, энергия, живой труд и т.п.), которые поддаются быстрой корректировке. Долговременный период - такой, что достаточен для изменения количества всех привлекаемых ресурсов, включая производственные мощности. Краткосрочный и долговременный периоды не являются строго определенными интервалами, одинаковыми для всех отраслей. Последние различаются, прежде всего, по возможностям изменения производственных мощностей, а не по продолжительности. Например, в легкой промышленности эти изменения могут быть довольно быстро осуществлены (так, предприятие по пошиву одежды расширит свои производственные мощности за несколько дней, установив дополнительные столы для раскроя тканей и швейные машины). В тяжелой промышленности этот процесс требует значительно большего времени (например, для строительства нового нефтеперерабатывающего завода может понадобиться несколько лет). Как уже видно из сказанного, в течение краткосрочного периода фирма может изменить объем производства путем присоединения переменных ресурсов к фиксированным мощностям. К примеру, на небольшом предприятии по производству велосипедов при постоянном количестве оборудования владелец может нанять больше рабочих для его обслуживания. Чтобы принять решение о том, сколько людей нанять, он должен знать, как возрастет количество выпускаемых изделий по мере увеличения числа работников. В самом общем виде динамику объема производства, связанную с все более интенсивным использованием фиксированных мощностей, описывает так называемый закону бывающей отдачи, или закон убывающего предельного продукта. Согласно этому закону, последовательное присоединение добавочных единиц переменного ресурса (например, труда) к фиксированному ресурсу (например, капиталу или земле) начиная с определенного момента, приводит к уменьшению добавочного, или предельного продукта, получаемого в расчете на каждую дополнительную единицу переменного ресурса. Это означает, что если количество рабочих, обслуживающих данное производственное оборудование, будет возрастать, то наступит момент, когда рост объема производства будет происходить все медленнее по мере привлечения каждого дополнительного рабочего. Для того, чтобы лучше понять этот закон, стоит привести пример с той же велосипедной фирмой. Предположим, что на ней было занято только трое рабочих. По мере увеличения этого количества появляется возможность и дополнительной специализации, в результате снижаются потери времени при переходе от одной операции к другой, производственные мощности используются более полно. Таким образом каждый добавочный рабочий вносит все больший вклад (дает все больший добавочный, или предельный продукт) в общий объем производства. Однако на определенном этапе занятых станет слишком много; рабочее пространство, производственное оборудование окажутся "перенаселенными". Пять человек сможет обслужить линию сборки лучше, чем три, но если рабочих станет десять, они начнут мешать друг другу. Им придется простаивать, чтобы воспользоваться тем или иным оборудованием. В итоге каждый добавочный рабочий будет вносить все меньший вклад в общий объем производства по сравнению со своим предшественником. Приведенный пример относится к обрабатывающей промышленности. Но та же закономерность обнаруживается, в частности, и в сельском хозяйстве, когда в качестве переменного ресурса берутся удобрения, а фиксированного – количество обрабатываемой земли. С внесением большего количества удобрений урожай будет увеличиваться, но с определенного момента прирост на каждую дополнительную внесенную тонну станет сокращаться. Более того, переизбыток удобрений чреват полной гибелью урожая. Закон убывающей отдачи применим ко всем производственным процессам и ко всем переменным ресурсам, когда, по меньшей мере, один производственный фактор остается неизменным.

Взаимосвязь между количеством используемых ресурсов и достигаемым объемом производства в натуральных показателях представляет собой важное ограничение деятельности фирмы, анализ которого, следовательно, должен, играть важную роль в управлении. Однако большинство деловых решений принимаются на основе не натуральных, а денежных показателей. Отсюда вытекает необходимость объединения данных о производстве, полученных на азе анализа закона убывающей отдачи, с данными о ценах на ресурсы. Такой подход позволяет определить динамику общих издержек производства различных объемов продукции и издержек в расчете на ее единицу.

### *Основные показатели статистики финансов предприятий*

В органах российской государственной статистики формируется важная составляющая статистики финансов — статистика финансов нефинансовых организаций. К нефинансовым организациям относятся хозяйствующие субъекты (предприятия и организации), основным видом деятельности которых является производство рыночных товаров или нефинансовых услуг. Система федерального государственного статистического наблюдения за финансами предприятий базируется на единых методологических принципах сбора и обработки данных, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность предприятий. Разработка всей статистической информации о финансах предприятий базируется на методологии бухгалтерского учета. В настоящее время статистическое наблюдение за финансами предприятий на основе форм федерального государственного статистического наблюдения осуществляется по следующим направлениям:

• финансовое состояние — сальдированный финансовый результат, различные виды кредиторской и дебиторской задолженности; задолженность по полученным кредитам и займам; выручка от продажи товаров (продукции, работ и услуг) за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов и иных аналогичных обязательных платежей; себестоимость проданных товаров (продукции, работ и услуг);

• финансовые вложения — долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения, осуществленные предприятием, в активы других предприятий (в том числе в паи и акции, облигации и др.);

• использование денежных средств — расходы на развитие и совершенствование производства, на социальное развитие,

выплаты социального характера работникам, на благотворительные цели, отчисления в отраслевые и внебюджетные фонды научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ);

• движение денежных средств в иностранной валюте — движение средств в иностранной валюте на транзитных, текущих валютных счетах; средства предприятий на валютных счетах за рубежом; информация об обязательной продаже валюты;

• иностранные инвестиции в Россию из-за рубежа и инвестиции из России — прямые инвестиции (в том числе взносы в капитал; денежные средства, финансовый лизинг; кредиты, полученные от зарубежных совладельцев предприятий), портфельные инвестиции (в том числе в акции и паи, долговые ценные бумаги, прочие портфельные инвестиции) и прочие инвестиции (в том числе торговые кредиты, прочие кредиты, банковские вклады, использование средств, поступивших из-за рубежа в форме иностранных инвестиций);

• состояние расчетов за отгруженную продукцию, выполненные работы и услуги — объем отгруженной и оплаченной продукции, в том числе наличными и безналичными денежными средствами, векселями, ценными бумагами, переуступкой прав собственности, взаимным зачетом требований, по прямому товарообмену (бартеру), прочими видами расчетов.

На основе статистического наблюдения формируются базовые показатели статистики финансов предприятий, характеризующие финансовые результаты их деятельности, главными из которых являются выручка от продаж и прибыль. На основе базовых показателей определяются производные (аналитические) показатели, отображающие различные аспекты финансового положения предприятия. Основными формами статистической отчетности, отражающими инвестиционную и финансовую деятельность хозяйствующих субъектов, являются формы № П-2 «Сведения об инвестициях» и № П-3 «Сведения о финансовом состоянии организации».

Статистика финансов предприятий включает систему показателей, призванную охарактеризовать финансовые ресурсы и финансовое состояние хозяйствующих субъектов. Финансовые ресурсы — это денежные средства (собственные и привлеченные) хозяйствующих субъектов, находящиеся в их распоряжении и предназначенные для выполнения финансовых обязательств и осуществления затрат для производства. На вновь создаваемых предприятиях независимо от организационно-правовой формы объединения (акционерное общество, кооператив и т.д.) финансовым источником является уставный капитал, т.е. сумма вкладов учредителей (в том числе иностранных) в виде основного и оборотного капитала, зафиксированная в соответствующих юридических документах. На действующих предприятиях важнейшими источниками формирования финансовых ресурсов являются прибыль от реализованной продукции, выполненных работ и оказанных услуг, амортизационные отчисления, поступления, мобилизуемые на финансовом рынке (продажа акций, облигаций и других ценных бумаг), дивиденды и проценты по ценным бумагам других эмитентов, венчурный капитал (рисковые инвестиции, т.е. инвестиции в новые сферы деятельности, связанные с большим риском, в расчете на быструю окупаемость вложенных средств), краткосрочные и долгосрочные кредиты, займы, доходы от продажи имущества, бюджетные ассигнования, страховые возмещения и т.д. Немаловажным источником финансовых средств является привлечение на акционерной основе или на долевых началах денежных ресурсов других предприятий и организаций. Для осуществления внешнеэкономической деятельности у предприятий формируется валютный фонд, объем которого определяется валютной выручкой от посреднических и банковских операций, экспорта товаров и услуг, а также прибылью и валютными поступлениями на благотворительные цели. Наряду с абсолютными показателями объема прибыли в статистике финансов широко применяется относительный показатель —рентабельность, который в общем виде характеризует финансовую эффективность (прибыльность) функционирования хозяйствующего субъекта. Этот показатель представляет собой своего рода синтез различных качественных и количественных показателей: роста объема производства и производительности, снижения себестоимости и др. Различают три показателя рентабельности: общая рентабельность, рентабельность реализованной продукции и рентабельность капитала.

Общая рентабельность определяется по формуле

,



где Пб — общая сумма балансовой прибыли;

Ф — среднегодовая стоимость основных средств, нематериальных активов и материальных оборотных средств.

Показатель рентабельности реализованной продукции отражает эффективность текущих затрат (в отличие от показателя общей рентабельности, характеризующего эффективность авансированного капитала) и исчисляется как отношение прибыли от реализации продукции к полной себестоимости реализованной продукции:

,



С – полная себестоимость реализованной продукции.

Деловая активность предприятий в финансовом отношении определяется с помощью показателя общей оборачиваемости капитала (Ок), который рассчитывается по формуле



где В — выручка от реализации продукции (услуг); К — капитал предприятия (основной капитал, материальные оборотные средства, нематериальные активы и фонды обращения). Общая оборачиваемость капитала может увеличиваться в результате не только ускорения кругооборота имущества предприятия, но и относительного уменьшения капитала в анализируемом периоде, роста цен из-за инфляции.

Наряду с индексным методом для анализа прибыли и рентабельности в целом (или по группам экономических единиц, классифицируемых по разным видам экономической деятельности), а также для определения масштабов убыточности широко применяется метод группировок.

Рентабельность конкретного вида продукции зависит от цен на сырье, качества продукции, производительности труда, материальных и других затрат на производство. Рентабельность фондов зависит не только от этих факторов, но и от эффективности использования производственного потенциала. В частности, изучаются состояние, динамика основного и оборотного капитала, эффективность его использования, обеспеченность запасами товарно-материальных ценностей — в целом, по группам и источникам образования. Производные (аналитические) показатели также необходимы для характеристики финансового состояния предприятия. Финансовое состояние предприятия — это комплексное понятие, отражающее результат взаимодействия всех элементов финансовых и кредитных отношений, которые возникают у предприятия в процессе его хозяйственной и коммерческой деятельности. В зарубежной практике применяется система показателей, характеризующих финансовое состояние фирмы: коэффициент концентрации собственного капитала; коэффициент концентрации привлеченного капитала; коэффициент финансовой зависимости; коэффициент маневренности собственного капитала; коэффициент структуры долгосрочных вложений; коэффициент структуры привлеченного капитала; коэффициент соотношения собственного и привлеченного капитала. В отечественной учетно-аналитической практике для характеристики финансового состояния предприятия используется ряд аналитических показателей, отражающих наличие, размещение и использование оборотных средств и финансовых ресурсов:

• степень финансовой автономности предприятия;

• величина оборотного рабочего капитала;

• наличие собственных и приравненных оборотных средств,

их динамика и обеспеченность сохранности;

• полнота соответствия фактического наличия всех оборотных

средств (собственных и заемных) стоимости фактических запасов и затрат, отраженных во втором разделе актива баланса;

• степень ускорения (или замедления) оборачиваемости оборотных средств;

• наличие финансовых ресурсов предприятия, их динамика,

состав и структура, степень целевого использования;

• степень мобильности наличных запасов товарно-материальных ценностей и произведенных затрат;

• реальность дебиторской и кредиторской задолженности;

• степень деловой активности предприятия и ее влияние на финансовое положение предприятия;

• возможность оптимизации объема производства, прибыли и издержек;

• оценка ликвидности баланса предприятия.

В рыночной экономике важное значение имеет анализ финансовой устойчивости предприятия (организации). Под финансовой устойчивостью понимается способность хозяйствующего субъекта своевременно из собственных средств возмещать затраты, вложенные в основной и оборотный капитал, нематериальные активы, и расплачиваться по своим обязательствам, т.е. быть платежеспособным. Для оценки изменения финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта применяются коэффициент автономии, коэффициент соотношения заемных и собственных средств, коэффициент маневренности и коэффициент ликвидности. Коэффициент автономии (Ка) показывает степень независимости финансового состояния предприятия от заемных средств. Он определяется по формуле



где С — собственные средства; Sz/фр — суммарные затраты финансовых ресурсов.

Рост коэффициента автономии свидетельствует об уменьшении финансовых затруднений в будущем и увеличении собственных резервов для погашения финансовых обязательств предприятия (организации). Исходя из практического опыта, если Ка > 0,6, то хозяйствующий субъект в состоянии все платежи произвести за счет собственных средств.

Коэффициент соотношения собственных и заемных средств (коэффициент финансовой устойчивости) используется в том случае, если необходимо определить, может ли предприятие (организация) привлекать в хозяйственный оборот внешние источники (заемные средства). Коэффициент финансовой устойчивости определяется по формуле



где КР — кредиторская задолженность и другие заемные средства (без кредитов банков и займов).

Оптимальным считается вариант, если Кust= 1. Если Кust> 1, то собственных средств явно недостаточно для покрытия заемных средств.

### *Российская статистика финансов предприятий*

Несмотря на серьезные изменения, коснувшиеся системы показателей российской статистики финансов предприятий и ее информационной базы в последние годы (расширение системы показателей прибыли, реформирование системы показателей имущества предприятия и принципов его учета, введение новых расчетных показателей финансового положения предприятий и др.), аналитические возможности статистики финансов предприятий и возможности использования ее показателей при составлении счетов СНС для сектора нефинансовых предприятий пока ограничены. Наиболее важными разделами статистики финансов предприятий, которые требуют дальнейшего совершенствования, являются система показателей финансовых результатов деятельности и система показателей активов и обязательств нефинансовых предприятий. Для того чтобы достигнуть большей сопоставимости с международными стандартами, а также в аналитических целях целесообразно дополнить имеющуюся в статистике финансов систему показателей финансовых результатов деятельности предприятий следующими показателями:

• выручка от производственной деятельности;

• доход от производственной деятельности;

• прибыль от производственной деятельности до налогообложения;

• прибыль от всей деятельности до налогообложения;

• прибыль от всей деятельности после налогообложения.

В основе этой системы показателей лежат принципы, обеспечивающие ее согласованность с СНС (например, разграничение экономических операций по видам, выделение внутри экономических потоков экономических операций и других экономических потоков, позволяющих скоординировать показатели потоков с показателями запасов, и др.).

Выручка от производственной деятельности представляет собой сумму поступлений (за вычетом налогов на продукты) от производственной деятельности с учетом хозяйственных операций, способных повлиять на размер этих поступлений (скидки, возврат проданных изделий и т.п.). Термин «производственная деятельность» здесь используется как синоним термина «деятельность по производству товаров и нефинансовых услуг» в отличие от инвестиционной деятельности и финансовой деятельности. Доход от производственной деятельности — это разница между выручкой от производственной деятельности и прямыми затратами на производство реализованной продукции.

Прибыль от производственной деятельности до налогообложения исчисляется в виде разницы между доходом от производственной деятельности и суммой затрат на реализацию (маркетинг, реклама, заработная плата сотрудников системы сбыта, доставка продукции потребителю, а также другие расходы, возникающие в ходе сбытовой деятельности), общих и административных затрат (расходы на управление и расходы общего характера, не связанные с производством конкретного товара или оказанием услуги) и прочих затрат на производственную деятельность. Прибыль от всей деятельности до налогообложения рассчитывается как сумма прибыли от производственной деятельности до налогообложения и прибыли (убытка), являющейся результатом инвестиционной деятельности и деятельности, связанной с операциями с доходами от собственности. К таким результатам относятся доходы в виде процентных поступлений (или расходы по выплате процентов), получение дивидендов на капитал компании, вложенный в другие предприятия или ее филиалы, имеющие статус самостоятельного юридического лица и ведущие самостоятельную отчетность (или, напротив, выплата дивидендов другим юридическим и физическим лицам). Таким образом, «вся деятельность» включает помимо производственной инвестиционную и финансовую деятельность. Прибыль от всей деятельности после налогообложения исчисляется как сумма прибыли от всей деятельности до налогообложения, уменьшенная на величину налогов, на прибыль (доход) и других аналогичных обязательных платежей, взимаемых центральными, региональными и местными органами власти. Приведенная система показателей, отражающая многошаговый способ перехода от показателя выручки от производственной деятельности к прибыли от всей деятельности после налогообложения, позволяет подсчитать промежуточные результаты (например, обусловленные разными хозяйственными операциями — производственной, инвестиционной и финансовой деятельностью). Современная бухгалтерская отчетность предприятий, в принципе, позволяет реализовать эти предложения в статистике финансов. Так, предлагаемая система показателей фактически уже реализована в отчете о прибылях и убытках в составе бухгалтерской отчетности, действующей в России. Речь идет о расширении системы этих показателей, имеющейся в статистике финансов, где они ограничены только показателями выручки от продаж и прибыли от продаж.

## Аналитическая часть

Балансовая прибыль состоит из прибыли от реализации продукции (выручка от реализации продукции без косвенных налогов минус затраты на производство и реализацию продукции) плюс внереализационные доходы (доходы по ценным бумагам, от долевого участия в деятельности других предприятий, от сдачи имущества в аренду и т.п.) минус внереализационные расходы (затраты на производство, не давшее продукции, на содержание законсервированных производственных мощностей, убытки от списания долгов и т.д.). Учитывается также и прибыль от прочей реализации. Чистая прибыль - это та прибыль, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов, экономических санкций и отчислении в благотворительные фонды. Проведем анализ состава, динамики балансовой прибыли ООО ПКФ «Консалекс» (Табл. 1,2.):

Таблица 1. Состав, динамика и выполнение плана балансовой прибыли за отчетный год

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Состав балансовой прибыли | 2006 | 2007 | |
| сумма, тыс. руб. | План | факт |
|
| Балансовая прибыль | 1893,35 | 2100 | 2291,73 |
| Прибыль от реализации продукции | 1780,92 | 2100 | 2198,47 |
| Прибыль от прочей реализации | - | - | - |
| Внереализационные финансовые результаты | 112,43 | - | 93,26 |

Таблица 2. Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации продукции 2007г..по сравнению с 2006 г., тыс. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | 2006 | 2007 |
| Объем реализованной продукции, тыс. бан. | 1959,320 | 1985,584 |
| Выручка от реализации продукции за вычетом НДС, акцизного налога и других отчислений от выручки (ВР) | 10384,396 | 10920,712 |
| Полная себестоимость реализованной продукции (ПС) | 8603,478 | 8722,240 |
| Прибыль от реализации продукции (П) | 1780,918 | 2198,472 |

Анализ динамики уровней временного ряда осуществляется путем расчета показателей, характеризующих изменение анализируемого показателя по периодам (абсолютный прирост (А), темп роста (Тр) которые могут быть рассчитаны цепным методом и базисным. Цепные показатели динамики характеризуют изменение каждого последующего показателя с предыдущим, а базисные по сравнению с уровнем, принятым за базу сравнения.

Аi = у I -yi-1;

Ai = y I -y0;

где уi – уровень сравниваемого периода;

yi-1 – уровень предыдущего периода;

y0 – уровень базисного периода.

ТPiц= (y I /yi-1)100;

Tpiб = (y I /y0) 100

Удельный вес показателя в периоде может быть рассчитан в долях либо в процентах

ωi= yi/ ∑ yi = yi/ ∑ yi \*100%

Расчет показателей динамики и удельного веса показателей производим с помощью пакета прикладных программ обработки электронных таблиц MS Excel.

Результаты компьютерных расчетов

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Состав балансовой прибыли | 2006 | | 2007 | | | | |
| сумма, тыс. руб. | структура, % | План | | факт | | |
| сумма, тыс. руб. | структура, % | | сумма тыс. руб. | структура, % |
| Балансовая прибыль | 189335 | 100 | 210000 | 100 | | 229173 | 100 |
| Прибыль от реализации продукции | 178092 | 94.06 | 210000 | 100 | | 219847 | 95,93 |
| Прибыль от прочей реализации | - | - | - | - | | - | - |
| Внереализационные финансовые результаты | 11243 | 5.94 | - | - | | 9326 | 4,07 |

Как показывают данные табл.1, план по балансовой прибыли перевыполнен на 9,13%. Темп ее прироста к прошлому году составил 21,04%. Наибольшую долю в балансовой прибыли занимает прибыль от реализации товарной продукции (95,93 %). Удельный вес внереализационных финансовых результатов в 1998 г. составил 4,07 %. Удельный вес прибыли от реализации продукции в общей сумме балансовой прибыли в 2007 г. по сравнению с 2006 г. увеличился на 1,87%. Основную часть прибыли предприятия получают от реализации продукции и услуг. В процессе анализа изучаются динамика, выполнение плана прибыли от реализации продукции и определяются факторы изменения ее суммы.

Прибыль от реализации продукции в целом по предприятию зависит от четырех факторов первого уровня соподчиненности:

объема реализации продукции (VРП);

структуры продукции (УДi);

себестоимости продукции (Ci);

уровня среднереализационных цен (Цi).

Объем реализации продукции может оказывать положительное и отрицательное влияние на сумму прибыли. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к пропорциональному увеличению прибыли. Если же продукция является убыточной, то при увеличении объема реализации происходит уменьшение суммы прибыли. Структура товарной продукции может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. Если увеличится доля более рентабельных видов продукции в общем объеме ее реализации, то сумма прибыли возрастет, и, наоборот, при увеличении удельного веса низкорентабельной или убыточной продукции общая сумма прибыли уменьшится. Себестоимость продукции и прибыль находятся в обратно пропорциональной зависимости: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли и наоборот. Изменение уровня среднереализационных цен и величина прибыли находятся в прямо пропорциональной зависимости: при увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает и наоборот. Проведем анализ влияния факторов на сумму фактической прибыли отчетного года, по сравнению с предыдущим годом, используя данные, приведенные в табл. 2 Расчет влияния этих факторов на сумму прибыли можно аналогично выполнить способом цепных подстановок. Прибыль от реализации продукции в 2007 году по сравнению с 2006 возросла на 41755.4 тыс. руб. или на 23,45%.

Проведем факторный анализ прибыли. Используем модель

П=(Ц-С)VРП

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Условия расчета | | | Порядок расчета | Сумма прибыли, тыс. руб. |
| Объем реализации, тыс. бан. | Цена единицы продукции, руб. | Себестоимость единицы продукции, руб. |
| База | 1959,320 | 530 | 439.1 | (Ц0-С0)VРП0 | 178091.8 |
| Усл1 | 1985,584 | 530 | 439.1 | (Ц0-С0)VРП1 | 180479.1 |
| Усл2 | 1985,584 | 550 | 439.1 | (Ц1-С0)VРП1 | 220190.7 |
| Отчет | 1985,584 | 550 | 439.3 | (Ц1-С1)VРП1 | 219847.2 |

1. Изменение прибыли за счет изменения объема реализации продукции:

ΔПvрп = Пусл1 – Пбаз = 180479.1 – 178091.8 = 2387.3 тыс. руб.

2. Изменение прибыли за счет изменения цены единицы продукции:

ΔПц = Пусл2 – Пусл1 = 220190.7 - 180479.1 = 39711.7 тыс. руб.

3. Изменение прибыли за счет изменения себестоимости единицы продукции:

ΔПс = Потч – Пусл2 = 219847.2 - 220190.7 = -343.5 тыс. руб.

4. Суммарное изменение прибыли:

ΔП = Потч – Пбаз = 219847.2 - 178091.8 = 41755.4 тыс. руб.

Этот же результат получаем как сумму отклонений прибыли за счет влияния отдельных факторов:

2387.3 + 39711.7 + (-343.5) = 41755.4 тыс. руб.

Анализ показывает, что наибольшее влияние на увеличение прибыли в отчетном году оказало повышение уровня среднереализационных цен (39711.7 тыс. руб.).

Следует отметить отрицательное влияние увеличения уровня себестоимости на общую сумму прибыли: незначительное повышение себестоимости единицы продукции (на 0,2 руб.) уменьшило общую сумму прибыли на 343.5 тыс. руб. Незначительное уменьшение прибыли вследствие повышения себестоимости было компенсировано за счет увеличения цены единицы продукции, а также за счет увеличения объема выпуска продукции. И в итоге общая сумма прибыли в отчетном году увеличилась на 41755.4 руб. по сравнению с предыдущим годом. И это, несомненно, является положительным результатом хозяйственной деятельности предприятия за отчетный год.

### Заключение

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Прибыль предприятие получает главным образом от реализации продукции, а также от других видов деятельности (сдача в аренду основных фондов, коммерческая деятельность на фондовых и валютных биржах и т.д.).

Прибыль - это часть чистого дохода, созданного в процессе производства и реализованного в сфере обращения, который непосредственно получают предприятия. Только после продажи продукции чистый доход принимает форму прибыли. Количественно она представляет собой разность между выручкой (после уплаты налога на добавленную стоимость, акцизного налога и других отчислений из выручки в бюджетные и внебюджетные фонды) и полной себестоимостью реализованной продукции. Значит, чем больше предприятие реализует рентабельной продукции, тем больше получит прибыли, тем лучше его финансовое состояние. Поэтому финансовые результаты деятельности изучаются в тесной связи с использованием и реализацией продукции. Объем реализации, величина прибыли, уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия, иначе говоря, эти показатели характеризуют все стороны хозяйствования.

### Литература

1. Моляков Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства.

М.: Финансы и статистика, 2002.

2. Экономическая статистика под ред. Ю.Н. Иванова. — М.: ИНФРА-М, 1999.

3. Гусаров В. М. Статистика: Учебное пособие для вузов. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, Издание 2, 2007г., 480с.

4. Экономическая статистика: Учебник под ред. Ю.Н.Иванова. — М.: ИНФРА-М, 2005г., 736 с.

5. Салин В.Н., Шпаковская Е.П. Социально-экономическая статистика: Учебник. - М.: Юристъ, 2001.

6. Ефимова М.Р., Бычкова С.Г. Практикум по социальной статистике: Учеб. Пособие под ред. М.Р. Ефимовой. - М.: Финансы и статистика, 2005.

7. Ефимова М.Р., Петрова Е.В., Румянцев В.Н. Общая теория статистики: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2004.

8. Сайт www. ru.wikipedia.org