

Финансово- экономические показатели деятельности фирмы

- 1. Фирма как субъект рыночной экономики.**
- 2. Экономические показатели деятельности фирмы.**

1. Фирма как субъект рыночной экономики

Фирма - субъект рыночной экономики, организационно-правовой комплекс, деятельность которого связана с управлением одним или несколькими предприятиями и получением прибыли.

Фирма может производить какую-либо продукцию, оказывать услуги, выполнять определенные работы.

Предприятие - обособленный имущественный комплекс, используемый для осуществления производственно-предпринимательской деятельности, производящий продукцию, товары, услуги, выполняющий определенные работы.

Понятия «**фирма**» и «**предприятие**» идентичны, если предприятие является **самостоятельным юридическим лицом**, реализующим свои экономические интересы

Корпорация - любое объединение двух или нескольких предприятий, фирм.

Любую организацию можно назвать **фирмой**, если она характеризуется следующими признаками:

- целью создания является производство товаров или услуг;
- продает результаты производства;
- владельцы получают прибыль от продажи.

Без фирм существование экономического общества невозможно.

Для покупателя они являются источником различных товаров, на которые есть спрос.

Для рабочего фирма – это рабочее место.

Для владельца фирма – это источник дохода и реализации своих идей.

Для экономики страны фирма – это источник налогов и наполнения социальных фондов.

Фирма – самостоятельно действующая организация, использующая ресурсы для производства товара или услуги с целью получения прибыли.

Является одним из трех основных субъектов рыночного хозяйства (наряду с домохозяйством и государством).

Без фирм невозможно представить себе экономический круговорот – обмен товарами и услугами в рыночном хозяйстве.



Р.Коузу (американским экономистом) принадлежит объяснение, почему люди объединяются в фирмы, отказываясь от части экономической свободы, вместо того чтобы хозяйствовать самостоятельно.

Дело в том, что заключение договоров со множеством партнеров (продавцами сырья, покупателями готовых товаров, инвесторами, техническими консультантами, государственными чиновниками и т.д.) потребовало бы от самостоятельного индивида очень высоких затрат на переговорный процесс.

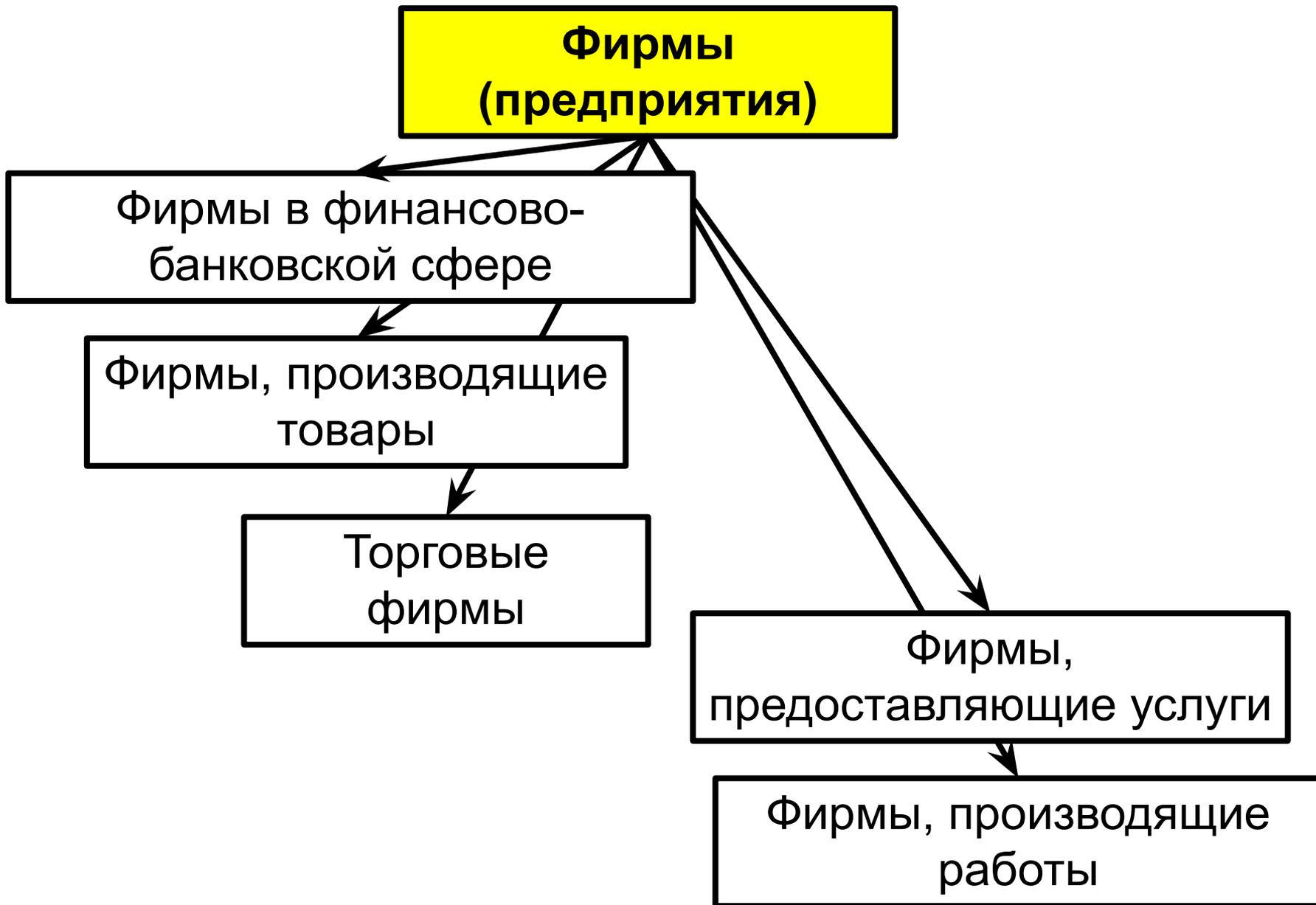
Эти затраты Коуз назвал **транзакционными издержками**.

Предоставляя некоему авторитетному лицу право централизованно управлять ресурсами, можно эти транзакционные издержки **сократить**.

Другое объяснение причин возникновения фирм делает акцент на **развитие разделения труда.**

Поскольку одни люди более склонны к исполнительскому труду, а у других есть хорошие способности руководить.

Следовательно, их объединение в единой организации позволяет сильно повысить общий уровень **производительности труда.**



2. Экономические показатели деятельности фирмы

Экономический показатель - показывает, характеризует состояние экономики, ее объектов, протекающих в ней процессов в прошлом, настоящем и в будущем.

В общем виде экономический показатель включает наименование, числовое значение и единицу измерения.

В соответствии с делением экономической науки на **макроэкономику** и **микроэкономику** принято выделять обобщенные **макроэкономические показатели**, характеризующие экономику в целом и ее крупные части, сферы, и **микроэкономические показатели**, относящиеся в основном к экономике компаний, корпораций, предприятий, **фирм**.

Экономический показатель

Состоит из числового основания (величины представленной информации) и признаков, определяющих экономическое содержание и принадлежность информации

Отражает определенную сторону деятельности организации

Может быть плановым и отчетным за текущий и предыдущие периоды

Может выразиться в стоимостных, натуральных и условно-натуральных измерителях, представиться в форме абсолютных, относительных и средних величин

Экономические показатели разделяются на **абсолютные** (количественные или объемные) и **относительные** (качественные).

Абсолютные (объемные) показатели называют любые показатели, характеризующие количество товаров, продукции, денег, которые выражены в натуральных или денежных единицах, таких, как штуки, вес, длина, объем, рубли.

Относительные показатели представляют отношение **двух** показателей **одинаковой** или **разной** размерности.

В 1-м случае это безразмерные показатели, характеризующие обычно **темп изменения** экономической величины или **соотношения**, пропорции однородных экономических величин, получаемые в результате их сравнения, измеряемые в долевого исчислении либо в процентах.

Во 2-ом случае это размерные показатели, характеризующие **скорость изменения** величины во времени, **эффективность** использования ресурсов, **чувствительность** величины по отношению к фактору, обусловившему ее изменение.

Показатели управленческого анализа

Количественные
(отражают объемы, количественные изменения)

Количество чего-либо,
стоимость, цена

Качественные
(отражают рациональность
и эффективность использования
средств и ресурсов)

Оборачиваемость
Рентабельность
Эффективность
Отдача
Обеспеченность ресурсами

В совокупности **относительных экономических показателей**, характеризующих динамику экономических процессов, изменение объемных показателей, различают **показатели роста** (скорости роста) и **прироста** (приростные).

Показатели роста (скорости роста) представляют отношение количества экономического продукта, произведенного или потребленного в данном периоде, к количеству, произведенному или потребленному в предыдущем периоде.

К относительным показателям относят **индексные показатели**. **Индекс** представляет отношение показателя в данный, интересующий нас момент к его базисному значению, зафиксированному в соответствующем времени, принятом за базис. Индексы показывают, как изменилась величина показателя за определенный период времени (от базисного до нынешнего).

Показатели прироста, или **приростные показатели**, представляют отношение приращения (увеличения или уменьшения) количества произведенного, проданного, потребленного продукта в данном периоде к количеству произведенного, проданного, потребленного продукта в предыдущем, базисном периоде.

Экономические показатели делятся на **ряд групп в зависимости от того, каким образом они определяются**, как находятся их числовые значения и в каких целях, для решения каких задач используются показатели.

Значения **расчетных, расчетно-аналитических показателей** устанавливаются посредством расчетов на основе математических зависимостей, экономико-математических моделей с использованием определенных методов.

Расчетно-аналитические показатели широко используются в качестве исходных при определении **прогнозных и плановых** показателей, а также показателей социально-экономических программ.

Значения **отчетных, отчетно-статистических, статистических показателей** устанавливаются на основе бухгалтерской отчетности предприятий, организаций, сбора и обработки статистической информации, выборочных опросов, наблюдений.

В экономике находят применение также **научно-технические показатели**, характеризующие достижения науки, техники, технологии.

Из **единичных, индивидуальных, однородных** показателей, относящихся к первичным ячейкам, звеньям, самым небольшим элементам экономики, формируются **групповые, сводные, агрегированные** показатели,

характеризующие экономические объекты и процессы в более крупном масштабе, охватывающем целый регион (**региональные** показатели),

отрасль (**отраслевые** показатели),

хозяйство страны в целом (**народнохозяйственные, общеэкономические** показатели),

мировое хозяйство (**общемировые** показатели).

Групповой показатель - обобщающий экономический показатель, объединяющий, синтезирующий частные показатели и характеризующий всю группу показателей в целом.

Например, групповой показатель потребления овощей населением страны характеризует одновременно в целом различные овощи.

Сводным (общим) называют показатель, который характеризует изменения сложного явления, состоящего из элементов, не поддающихся непосредственному суммированию.

Например, сводный показатель объема производства зерна по всем хозяйствам страны.

Агрегирование - соединение отдельных единиц или данных в единый показатель.

Например, показатель объема промышленного производства в стране представляет суммарную величину объемов производства всех промышленных предприятий.

Наряду со сводными, обобщенными показателями и даже в качестве их в экономике широко используются **средние** показатели в виде среднего значения обширной совокупности величин.

Более представительными считаются **средневзвешенные** показатели.

Если, например, «n» человек получают годовой доход А, «m» человек — доход В и «p» человек - доход С, то средний доход D вычисляется не как $1/3 (A + B + C)$,

а по формуле: $D = (nA + mB + pC) / (n + m + p)$
которая дает гораздо более представительные результаты.

В зависимости от областей, сфер экономики, типа экономических процессов, принято выделять следующие группы (виды) показателей:

**потребностей,
ресурсного обеспечения,
производства,
распределения,
обмена,
потребления, затрат,
эффективности,
запасов,
устойчивости,
надежности,
риска,
цен,
спроса,
предложения,
доходов,
расходов,
уровня жизни и многие другие.**

Показатели экономической деятельности финансово-банковской фирмы

Показатели финансового положения фирмы и ее платежеспособности разделяются на следующие группы:

- Показатели ликвидности.**
- Показатели оборачиваемости средств.**
- Показатели платежеспособности и устойчивости финансового положения фирмы.**

Показатели позволяют не только проанализировать текущую хозяйственную деятельность организации, но и спрогнозировать перспективы ее развития.

Показатели ликвидности:

- **коэффициент текущей ликвидности**, именуемый также коэффициентом покрытия или коэффициентом общей ликвидности (отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам);
- **коэффициент срочной ликвидности** (отношение суммы денежных средств, легко реализуемых ценных бумаг и чистой дебиторской задолженности к величине краткосрочных обязательств);
- **показатель поступления наличных денежных средств** (характеризует поступление кассовой и банковской наличности от текущих операций по объему, срокам и структуре).

Показатели оборачиваемости средств:

- **коэффициент оборачиваемости активов** (отношение величины чистых продаж к среднегодовой стоимости активов);
- **коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности** (показывает, насколько быстро фирма получает платежи по счетам дебиторов);
- **коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов** (отношение себестоимости реализованной продукции к среднегодовой стоимости товарно-материальных запасов);
- **коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности** (отношение себестоимости реализованной продукции к среднегодовой стоимости счетов к оплате). Показывает, сколько требуется оборотов для оплаты выставленных фирме счетов и векселей.

Показатели платежеспособности и устойчивости финансового положения фирмы:

- **коэффициент собственности** (отношение собственного капитала к общей сумме обязательств и собственного капитала);
- **коэффициент заемного капитала** (отношение заемного капитала к общей сумме обязательств и собственного капитала);
- **коэффициент финансовой зависимости** (отношение заемного капитала к собственному);
- **коэффициент покрытия процентов** (отношение прибыли до выплаты процентов и налогов к расходам по выплате процентов).

Показатели экономической и финансовой производственной фирмы

В первую очередь они включают следующие показатели:

- **Показатели прибыли.**
- **Показатели рентабельности реализации продукции.**
- **Показатели рентабельности активов.**
- **Показатели рентабельности собственного и заемного капитала.**
- **Показатели доходности акционерного капитала.**

Показатели прибыли:

- **показатель подсчета валовой прибыли** (разность «чистых продаж» и себестоимости реализованной продукции);
- **коэффициент валовой прибыли** (отношение разности «чистых продаж» и себестоимости реализованной продукции к «чистым продажам»);
- **показатель подсчета чистой прибыли**
Чистая прибыль исчисляется после выплаты: налогов, дивидендов, процентов по облигациям, займам и кредитам, отчислений в пенсионные фонды.

Показатели рентабельности реализации продукции:

- **коэффициент прибыльности продаж**
(отношение прибыли (валовой, чистой или операционной) к стоимости реализованной продукции);
- **коэффициент рентабельности продаж**
(отношение себестоимости проданной продукции к величине «чистых продаж»).

Показатели рентабельности активов:

- коэффициент рентабельности активов - отношение чистой прибыли к величине активов;
- коэффициент рентабельности реального основного капитала - отношение чистой прибыли к реальному основному капиталу.

Показатели рентабельности собственного и заемного капитала:

- **коэффициент рентабельности собственного капитала** (отношение чистой прибыли к собственному капиталу);
- **коэффициент рентабельности инвестированного капитала** (отношение чистой прибыли к сумме собственного и долгосрочного заемного капитала).

Показатели доходности акционерного капитала:

- **коэффициент доходности капитала** (отношение чистого дохода акционеров к среднегодовой стоимости акционерного капитала);
- **прибыль на одну акцию** (отношение чистого дохода акционеров к среднему числу обращающихся акций);
- **показатель отношения рыночной цены акции к доходу на одну акцию** (отношение цены акции к прибыли на одну акцию);
- **коэффициент выплаты дивидендов** (отношение дивидендов к чистой прибыли);
- **коэффициент покрытия дивидендов по облигациям** (отношение доходов до выплаты налогов к процентным платежам по облигациям).

В самом общем виде показатели используют для характеристики:

рынка товаров и услуг;

финансовых возможностей и состояния фирмы;

производства;

труда и социального развития;

научно-технического развития.

Годовой отчет фирмы составляется в произвольной форме, но во всех случаях включает в себя следующие разделы:

объем продаж и производство продукции по основным товарным группам;

объем и направление инвестиций в развитие фирмы;

характеристику организационной структуры;

производственную мощность и ее использование;

научно-исследовательскую деятельность;

финансовые результаты деятельности.

Задание

Представить в структурируемом виде систему финансово-экономических показателей вашей фирмы (предприятия или организации) в виде текстового файла и его распечатки.

В начале указать цель и миссию фирмы (предприятия или организации).