

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет
Экономики и управления

Кафедра
«Бухгалтерский учет,
налогообложение и аудит»

Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»

Профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему:

Анализ результатов деятельности организации по производству мебели

Студент группы 12ЭЭЗ

Салихова
(подпись, дата)

Салихова Рамиля Хусяиновна
(ФИО полностью)

Руководитель

Туктарова
(подпись, дата)

Туктарова Ф.К.
(фамилия, инициалы)

Нормоконтролер

Бадеева
(подпись, дата)

Бадеева Е.А.
(фамилия, инициалы)

Работа допущена к защите (протокол заседания кафедры от 2.06.2016 № 11)

Заведующий кафедрой

Свиридова
(подпись)

Свиридова Н.В.
(фамилия, инициалы)

Работа защищена с оценкой хорошо

(протокол ГЭК от 15.06.16 № 12)

Секретарь ГЭК

Малахова
(подпись)

Малахова Ю.В.
(фамилия, инициалы)

Пенза 2016

Отзыв
на бакалаврскую работу студента
Факультета экономики и управления
обучающегося по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика»
профиль подготовки: «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Салиховой Рамили Хусяиновны
на тему: «Анализ результатов деятельности организации по
производству мебели»

В процессе выполнения выпускной квалификационной работы студентка ФГБОУ ВО ПГУ Салихова Рамили Хусяиновна показала высокую степень готовности к самостоятельной профессиональной деятельности, соответствие качества полученных знаний в университете требованиям подготовки бакалавров по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика».

Следует отметить, что подбор документов для выполнения выпускной квалификационной работы, а также учебной и научной литературы выполнялся самостоятельно автором работы. Незначительная помощь была оказана в разработке плана выпускной квалификационной работы, формулировке целей и задач исследования.

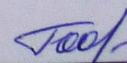
Теоретическая часть выпускной квалификационной работы написана с использованием большого материала нормативной и научной литературы по вопросам бухгалтерского и налогового учета финансовых результатов. Особое место в работе отведено анализу финансовых результатов деятельности предприятия.

Салиховой Р.Х. рассмотрены теоретические основы анализа результатов деятельности в «ООО Элна Мебель», изучены методы и этапы проведения финансового анализа, проведен анализ финансовых результатов и рентабельности деятельности ООО «Элна Мебель», предложены рекомендации по повышению эффективности работы организации по производству мебели.

Характер выпускной квалификационной работы позволяет судить об умении автора отстаивать собственную точку зрения, делать аргументированные и обоснованные предложения. Необходимо отметить способность выпускницы организовать работу в соответствии с планом и поставленной целью работы. Автор выпускной квалификационной работы проявил добросовестное и прилежное отношение к ее выполнению. Стиль, качество исполнения работы отвечают предъявляемым требованиям.

По результатам выполнения выпускной квалификационной работы можно сделать вывод, что автор работы умеет работать с литературой, делать выводы и предложения, и подготовлен к практической работе по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика» профилю подготовки: «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». Работа допускается к защите в ГЭК и заслуживает оценки «хорошо».

Руководитель дипломной работы
к.э.н., доц. кафедры «БУНиА»


(подпись)

Ф.К. Туктарова

Содержание

Введение

Вступление в рыночные отношения коренным образом изменили условия функционирования предприятий. Предприятия, для того чтобы выжить, должны проявлять инициативу, предприимчивость и бережливость с тем, чтобы повысить эффективность производства. В противном случае они могут оказаться на грани банкротства.

В рыночных условиях залогом выживания и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Она отражает такое состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно маневрируя денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс реализации товаров, а также затраты по его расширению и обновлению.

Определение границ финансовой устойчивости предприятия относится к числу наиболее важных экономических проблем в условиях перехода к рынку, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к

отсутствию у предприятия средств для развития торговли, их неплатёжеспособности и, в конечном счёте, к банкротству, а «избыточная» финансовая устойчивость будет препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами.

Для оценки финансовой устойчивости предприятия необходим анализ его финансового состояния, который показывает, по каким конкретным направлениям надо вести эту работу. В соответствии с этим результаты анализа дают ответы на вопрос, каковы важнейшие способы улучшения финансового состояния предприятия в конкретный период его деятельности.

Развитие рыночных отношений повышает ответственность предприятий в выработке и принятии управленческих решений по обеспечению эффективности их деятельности.

Эффективность деятельности предприятия выражается в достигнутых финансовых результатах.

Прибыль - это конечный финансовый результат деятельности предприятия, характеризующий абсолютную эффективность его работы. В условиях рыночной экономики прибыль выступает важнейшим фактором стимулирования производственной и предпринимательской деятельности предприятия и создает финансовую основу для ее расширения, удовлетворения социальных и материальных потребностей трудового коллектива.

Налог на прибыль становится одним из основных источников формирования доходов бюджетов (федерального, республиканского, местного). За счет прибыли погашаются долговые обязательства предприятия перед банком и инвесторами.

Следовательно, прибыль становится важнейшим обобщающим показателем в системе оценок показателей эффективности производственной, коммерческой и финансовой деятельности предприятия. Сумма прибыли, получаемая предприятием, обусловлена объемом продаж продукции, ее качеством и конкурентоспособностью на внутреннем и внешних рынках, ассортиментом, уровнем затрат и

инфляционными процессами, которыми неизбежно сопровождается становление рыночных отношений.

Результаты анализа являются начальным материалом для принятия управленческого решения, прогнозирования ожидаемых результатов, выявления резервов повышения эффективности экономической деятельности, оценки результатов выполнения заданий, определенных внутрифирменным планированием.

По показателю уровня прибыли, по тенденции увеличения или снижения этого показателя можно оценить эффективность управления. Конечный финансовый результат сравнивается с затратами деятельности, действительно влияющими на получение прибыли, а также неизбежными и неоправданными потерями.

Актуальность темы обусловлена тем, что анализ финансовых результатов - важный инструмент получения информации, необходимой для принятия управленческих решений. От качества проведенного анализа во многом зависит рациональность управленческих решений, а следовательно, эффективность деятельности предприятия [17, с. 220].

Цель данной работы – рассмотреть теоретические основы анализа результатов деятельности организации по производству мебели, провести комплексную оценку результатов деятельности ООО «Элна Мебель», разработать рекомендации по повышению эффективности работы организации по производству мебели.

Для осуществления цели целесообразно выполнить следующие задачи:

- раскрыть сущность и значение финансовых результатов предприятия;
- рассмотреть методы и этапы проведения финансового анализа;
- провести анализ финансовых результатов и рентабельности деятельности ООО «Элна Мебель»;
- провести анализ ликвидности и финансовой устойчивости ООО «Элна Мебель»;

- разработать пути повышения эффективности работы организации по производству мебели.

Предметом исследования является анализ результатов деятельности организации по производству мебели.

Объектом исследования данной работы является ООО «Элна Мебель»

Методологической базой исследования является сравнительный анализ, сравнение и группировка, обобщение, классификация.

Информационной базой исследования послужили законодательные акты, нормативные документы, документы, регламентирующие процесс организации и ведения бухгалтерского учета, материалы министерства экономики, Госкомстата, также использовались оперативные данные, документы и отчетность предприятия ООО «Элна мебель».

1 Теоретические основы анализа результатов деятельности организации по производству мебели

1.1 Сущность и значение анализа финансовых результатов предприятия

Финансовый результат – обобщающий показатель анализа и оценки эффективности (неэффективности) деятельности хозяйствующего субъекта на определенных стадиях (этапах) его формирования.

Финансовый результат деятельности организации служит своего рода показателем значимости данной организации в народном хозяйстве. В рыночных условиях хозяйствования любая организация заинтересована в получении положительного результата от своей деятельности, поскольку благодаря величине этого показателя она способна расширять свою мощь,

материально заинтересовывать персонал, работающий на данной организации, выплачивать дивиденды акционерам и т. д.

С точки зрения бухгалтерского учета конечный финансовый результат деятельности предприятия выражается в показателе прибыли или убытка, формируемого на счете «Прибыли и убытки» и отражаемого в бухгалтерской отчетности.

Общий финансовый результат деятельности предприятия представляет собой сумму результата (прибыли или убытка) от реализации продукции, товаров (работ, услуг), результата (прибыли или убытка) от финансовой деятельности (процентов, полученных и уплаченных), операционной деятельности (доходов и расходов), доходов и расходов от прочих внереализационных операций.

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 [18, с 544].

Тогда конечным финансовым результатом для предприятия будет выступать сальдо результата от реализации и расходов, понесенных им для его получения. Для государства конечным финансовым результатом деятельности коммерческого предприятия будет являться налог, содержащийся в его составе.

Финансовым результатом основной деятельности (от продаж) выступает выручка от продаж, для большей части функционирующих в российской экономике предприятий отражаемая по принципу начисления (на основе данных об отгруженной продукции). Судить о том, какой конечный финансовый результат получен по итогам продаж, можно только очистив его от причитающихся государству косвенных налогов и себестоимости.

Превышение выручки над налоговыми расходами и затратами, ее формирующими, даст положительный результат, называемый прибылью от продаж. Обратная ситуация покажет убыток от продаж.

Таким образом, конечным финансовым результатом от продаж выступает прибыль или убыток, полученные по итогам доходов от продаж, уменьшенные на величину налоговых расходов и расходов по выпуску продукции (выполнению работ, оказанию услуг). Конечный финансовый результат от обычной деятельности предприятия называется прибылью (убытком) от обычной деятельности и является общим итогом его основной и прочей деятельности[24, с. 48].

Конечный финансовый результат от обычной деятельности, увеличенный или уменьшенный на сальдо чрезвычайных доходов и расходов, носящих случайный характер и возникающих достаточно редко, формирует нераспределенную прибыль (непокрытый убыток). Выявлением величины нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) заканчивается финансовый год предприятия.

Таким образом, исследуя структуру раздела «Финансовые результаты» плана счетов бухгалтерского учета и отчет о финансовых результатах, можно сделать следующие выводы:

- финансовые результаты – это системное понятие, которое отражает совместный результат от производственной и коммерческой деятельности предприятия в виде выручки от реализации, а также конечный результат финансовой деятельности в виде прибыли и чистой прибыли;
- под конечным финансовым результатом понимается разность доходов и расходов в разрезе различных видов и деятельности предприятия в целом;
- чистый конечный финансовый результат – это конечный финансовый результат, очищенный от различных изъятий в пользу как бюджета (налог на прибыль), так и собственников (дивиденды)[12].

Одним из финансовых результатов служит прибыль предприятия. Прибыль представляет собой конечный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия. Однако финансовым результатом может выступать не только прибыль, но и убыток, возникший, например, по причине чрезмерно

высоких затрат или недополучения доходов от реализации товаров в связи с уменьшением объема поставок товаров, снижением покупательского спроса.

В процессе анализа результатов работы торгового предприятия применяются различные значения прибыли:

- прибыль (убыток) от реализации товаров;
- прибыль от реализации основных фондов и иного имущества;
- валовая (балансовая) прибыль;
- чистая прибыль (прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия);
- налогооблагаемая прибыль;
- прибыль от прочей деятельности предприятия.

Различия понятий прибыли определяются их экономическим содержанием и положениями законодательства о налогообложении прибыли предприятий.

Необходимо подчеркнуть противоречивость прибыли как обобщающего показателя деятельности. Как отечественная, так и зарубежная практика показывает, что рост прибыли может являться не только следствием эффективной экономической деятельности. Он может быть достигнут, например, за счет монопольного положения производителя. Эффективность хозяйственной деятельности выражается экономической категорией рентабельности [20, с. 167].

Рентабельность в общем виде выступает как доходность, прибыльность. То есть получение прибыли позволяет говорить об эффективности организации и осуществления хозяйственной деятельности. Однако масса прибыли еще не позволяет в достаточной мере оценить, насколько эффективно осуществляется деятельность предприятия.

Для такой оценки служат относительные показатели рентабельности как отношения полученной прибыли к авансированным и затраченным на производство продукции средствам. Заинтересованность в росте прибыли означает, следовательно, заинтересованность в комплексном использовании всех направлений и методов улучшения результатов хозяйственной

деятельности, снижения издержек производства, экономии живого и овеществленного труда, в более полной мобилизации внутренних резервов.

Кроме того, она заинтересовывает не просто в производстве продукции с возможно меньшими индивидуальными затратами, а той продукции, которая удовлетворяет потребности в ней общества, имеет спрос. То есть, чем более эффективна хозяйственная деятельность, тем большей является прибыль и, следовательно, тем больше средств можно использовать для финансирования расширенного воспроизводства, социального развития и материального поощрения участников хозяйственной деятельности.

Механизм формирования прибыли является одной из составляющих хозяйственного механизма, действующего в обществе на определенном историческом этапе его развития. Хозяйственный механизм определяет условия функционирования хозяйствующих субъектов в обществе и, таким образом, условия и общий порядок формирования финансовых результатов их деятельности.

Таким образом, понятие прибыли как финансового результата деятельности выражает определенную форму реализации экономических отношений по поводу образования, распределения и использования в денежной форме части стоимости прибавочного продукта, сложившихся на определенном этапе развития общества, в определенной экономической системе и реализующихся через созданный в ней хозяйственный механизм[22, с. 152].

Такой подход позволяет разграничивать понятия прибыли как экономической категории и как финансового результата деятельности хозяйствующего субъекта. С точки зрения управления и, в первую очередь, функции анализа финансово-хозяйственной деятельности такое разграничение понятий позволяет ясно представлять не только объективные основы протекания процессов формирования прибыли, но и конкретную форму их организации. Появляется возможность не только определить факторы, оказывающие влияние на процесс формирования финансовых результатов, но и границы их управляемости, позволяет выделить среди них зависящие и не

зависящие от хозяйствующего субъекта, производственные и непроизводственные.

Из понимания финансовых результатов, как динамичного явления, зависящего от хозяйственного механизма, следует, и практическая необходимость учитывать изменение способов определения прибыли, для обеспечения сопоставимости финансовых результатов в различные периоды времени.

Прибыль как финансовый результат выступает в следующих основных видах:

- валовой;
- налогооблагаемой;
- чистой прибыли.

Под формированием финансовых результатов понимается определенная последовательность (алгоритм, методика), конечной целью которой является определение значения показателя балансовой (валовой) прибыли (убытка) и ее производных (налогооблагаемой, чистой и нераспределенной прибыли, непокрытого убытка).

Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности. Результатом соединения факторов производства (труда, капитала, природных ресурсов) и полезной производительной деятельности хозяйствующих субъектов является готовая продукция, которая становится товаром при условии ее реализации потребителя [21, с. 649].

На стадии продажи выявляется стоимость товара, включающая стоимость прошлого овеществленного труда и живого труда. Стоимость живого труда отражает вновь созданную стоимость и распадается на две части.

Первая представляет собой заработную плату работников, участвующих в производстве продукции. Ее величина определяется рядом факторов, обусловленных необходимостью воспроизводства рабочей силы. В этом смысле

для предпринимателя она представляет часть издержек по производству продукции.

Вторая часть вновь созданной стоимости отражает чистый доход, который реализуется только в результате продажи продукции, что означает общественное признание ее полезности. На уровне предприятия в условиях товарно-денежных отношений чистый доход принимает форму прибыли.

На рынке товаров предприятия выступают как относительно обособленные товаропроизводители. Установив цену на продукцию, они реализуют ее потребителю, получая при этом денежную выручку, что не означает получения прибыли[24, с 48].

Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство и реализацию, которые принимают форму себестоимости продукции. Когда выручка превышает себестоимость, финансовый результат свидетельствует о получении прибыли.

Предприниматель всегда ставит своей целью прибыль, но не всегда ее получает. Если выручка равна себестоимости, то удалось лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции. При реализации без убытков отсутствует и прибыль как источник производственного, научно-технического и социального развития. При затратах, превышающих выручку, предприятие получает убытки – отрицательный финансовый результат, что ставит его в достаточно сложное финансовое положение, не исключая и банкротство.

Значение прибыли состоит в том, что она отражает конечный финансовый результат. Вместе с тем на величину прибыли, ее динамику воздействуют факторы, как зависящие, так и не зависящие от усилий предприятия. Практически вне сферы воздействия предприятия находятся конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений.

В известной степени зависят от предприятия такие факторы, как уровень цен на реализуемую продукцию и заработная плата, уровень хозяйствования, компетентность руководства и менеджеров, конкурентоспособность продукции,

организация производства и труда, его производительность, состояние и эффективность производственного и финансового планирования.

Перечисленные факторы влияют на прибыль не прямо, а через объем реализуемой продукции и себестоимость, поэтому для выяснения конечного финансового результата необходимо сопоставить стоимость объема реализуемой продукции и стоимость затрат и ресурсов, используемых в производстве.

Условием роста прибыли в торговле является:

- расширение ассортимента товаров;
- внедрение инноваций коммерческого характера с целью увеличения объемов продажи новых товаров, пользующихся повышенным спросом;
- отсутствие страха перед коммерческим риском;
- разумное использование средств, получаемых от экономии затрат.

При этом необходимо выбрать стратегию коммерческой деятельности.

Либо снижать цену товаров в соответствии с уменьшением спроса на имеющиеся в наличии товары в расчете на то, что это приведет к росту объема продажи и может увеличить прибыль, либо не изменять цену, ориентируясь на сохранение стабильности умеренного спроса[27, с 548].

Выбрав первый вариант стратегии, можно, кроме того, достичь ускорения оборачиваемости денежных средств (собственного оборотного капитала).

По второму варианту возможно замораживание собственного капитала на какое-то время, в результате может возникнуть необходимость привлечения заемного капитала, что потребует дополнительных финансовых затрат на уплату процентов за предоставляемые кредиты, ссуды.

Прибыль и убытки представляют собой разницу между предварительной оценкой затрат и доходов и реально осуществленными затратами и полученными доходами. Причем эта разница может быть следствием выбора стратегии коммерческой деятельности. Недостаточно просто покрыть издержки производства выручкой от реализации, необходимо также получить прибыль.

Сущность прибыли наиболее полно выражается в ее функциях, выделяют три функции, наиболее соответствующие природе прибыли. Это функции обобщающего оценочного показателя деятельности, воспроизводственная и стимулирующая функции.

В соответствии с первой функцией прибыль характеризует результат деятельности хозяйствующего субъекта.

Прибыль представляет собой итог его деятельности, который зависит от уровня себестоимости, качества и количества выпускаемой продукции, производительности труда, степени использования производственных фондов, организации управления, материально-технического снабжения и прочих доходов, а главное – от того, насколько эта продукция удовлетворяет потребности потребителя, то есть имеет ли она спрос.

Величина прибыли складывается под воздействием многих факторов и отражает практически все стороны деятельности хозяйствующего субъекта.

Наряду с оценочной функцией прибыль выполняет функцию стимулирования. Стимулирующая функция прибыли проявляется не только в направлении части ее на экономическое стимулирование, а связана со всем процессом формирования, распределения и использования прибыли. При этом прибыль служит как бы «узлом» взаимоувязки интересов общества, организации и отдельных работников.

Еще одной функцией прибыли является воспроизводственная функция, в которой она выступает как один из основных источников ресурсов расширенного воспроизводства. Раскрытие экономической природы прибыли, объективных общеэкономических закономерностей и предпосылок ее образования и существования необходимо, но недостаточно для понимания механизма формирования прибыли корпораций в современных условиях.

Под прибылью понимается результат деятельности фирмы (компании, корпорации). Для всех предприятий обязательным условием является максимизация прибыли: прибыль максимальна, когда предельный доход равен предельным издержкам. Правило максимизации прибыли заключается в выборе

такого объема производства и реализации товара, чтобы его цена равнялась долговременным предельным издержкам.

Как известно, издержки фирмы подразделяются на постоянные и переменные. Предельные издержки представляют собой дополнительные переменные издержки, связанные с каждой дополнительной единицей выпуска, реализации продукции[25, с. 515].

1.2 Методы и этапы проведения финансового анализа

Методом финансового анализа является диалектический способ познания, путь исследования своего предмета, то есть финансовых процессов и явлений.

Характерными особенностями метода финансового анализа являются:

- использование системы аналитических показателей, всесторонне характеризующих финансовую деятельность организации;
- изучение причин изменения этих показателей;
- выявление и измерение причинно-следственных связей между ними.

Все аналитические методы сгруппированы в две группы: качественные (логические) и количественные (формализованные).

К качественным методам относятся:

- метод сравнения;
- метод построения систем аналитических таблиц;
- метод построения систем аналитических показателей;
- метод экспертных оценок;
- метод сценариев;
- психологические и морфологические методы.

Количественные методы – это приемы, использующие математику. Их можно разделить на бухгалтерские, статистические, классические методы анализа, экономико-математические.

К основным и наиболее часто используемым методам финансового анализа относятся:

- метод абсолютных, относительных и средних величин;
- метод сравнения;
- вертикальный анализ;
- горизонтальный анализ;
- трендовый анализ;
- факторный анализ;
- анализ с помощью финансовых коэффициентов;
- метод экспертных оценок.

Абсолютные показатели характеризуют численность, объем (размер) изучаемого процесса. Они всегда имеют какую-нибудь единицу измерения: натуральную, условно-натуральную, денежную.

Относительные показатели представляют отношение абсолютных (или других относительных) показателей, то есть количество единиц одного показателя, приходящееся на одну единицу другого показателя. Средняя величина является специальным статистическим показателем, используемым для обобщения данных.

Метод сравнения – логический метод анализа. Это как внутривозвратное сравнение по отдельным показателям организации, дочерних организаций, подразделений, цехов, так и межхозяйственное сравнение показателей данной организации с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными.

Вертикальный анализ – представление финансового отчета в виде относительных показателей. Такое представление позволяет увидеть удельный вес каждой статьи баланса в его общем итоге [28, с. 615].

Выделяют две основные черты вертикального анализа:

- переход к относительным показателям позволяет проводить сравнительный анализ организаций с учетом отраслевой специфики и других характеристик;

-относительные показатели сглаживают негативное влияние инфляционных процессов, которые искажают абсолютные показатели финансовой отчетности и тем самым затрудняют их сопоставление в динамике.

Горизонтальный анализ заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные показатели дополняются относительными темпами роста (снижения).

Как правило, берут базисные темпы роста за ряд лет (смежных периодов), что позволяет анализировать изменение отдельных статей и прогнозировать их значения.

Трендовый анализ – часть перспективного анализа, необходим в управлении для финансового прогнозирования. Тренд – это путь развития. Тренд определяется на основе анализа временных рядов следующим образом: строится график возможного развития основных показателей организации, определяется среднегодовой темп прироста и рассчитывается прогнозное значение показателя.

Это самый простой способ финансового прогнозирования. Анализ временных рядов позволяет решать следующие задачи:

- изучить структуру временного ряда, включающую тренд – закономерные изменения среднего уровня параметров, а также случайные колебания;

- изучить причинно-следственные взаимосвязи между процессами;

- построить математическую модель временного ряда[29, с. 381].

Анализ тренда предназначен для исследования изменений среднего значения временного ряда с построением математической модели тренда и с прогнозированием на этой основе будущих значений ряда. Каждый результативный показатель зависит от различных факторов.

Под факторным анализом понимается методика комплексного и системного изучения и измерения воздействия факторов на величину результативных показателей.

Различают следующие типы факторного анализа:

- функциональный и вероятностный;
- прямой (дедуктивный) и обратный (индуктивный);
- одноступенчатый и многоступенчатый;
- статический и динамический;
- пространственный и временной;
- ретроспективный и перспективный.

Основными этапами факторного анализа являются:

- отбор факторов, которые определяют исследуемые результативные показатели;
- классификация и систематизация их с целью обеспечения возможностей системного подхода;
- определение формы зависимости между факторами и результативными показателями;
- моделирование взаимосвязей между результативным показателем и факторами;
- расчет влияния факторов и оценка роли каждого из них в изменении величины результативного показателя;
- работа с факторной моделью.

Создать факторную систему – значит представить изучаемое явление в виде алгебраической суммы, частного или произведения нескольких факторов, которые воздействуют на величину этого явления и находятся с ним в функциональной зависимости.

Финансовые коэффициенты применяются для анализа финансового состояния организации и представляют собой относительные показатели, определяемые по данным отчетного баланса и отчета о прибылях и убытках.

Финансовые коэффициенты подразделяются на коэффициенты распределения и коэффициенты координации[15].

Коэффициенты распределения применяются в тех случаях, когда требуется определить, какую часть тот или иной абсолютный показатель

финансового состояния составляет от итога включающей его группы абсолютных показателей.

Коэффициенты координации используются для выражения отношений разных по существу абсолютных показателей финансового состояния или их линейных комбинаций, имеющих различный экономический смысл. Для расчета финансовых коэффициентов финансовые отчеты приводятся в аналитическую форму.

Важнейшими коэффициентами отчетности, используемыми в финансовом управлении, являются:

- коэффициенты структуры капитала;
- коэффициенты финансовой устойчивости;
- коэффициенты ликвидности;
- коэффициенты деловой активности или эффективности использования ресурсов (коэффициенты оборачиваемости);
- коэффициенты рентабельности.

Анализ финансовых коэффициентов заключается в сравнении их значений с базисными величинами, а также в изучении их динамики за отчетный период и за ряд лет.

В качестве базисных величин используются усредненные по временному ряду значения показателей данной организации. Они относятся к прошлым благоприятным с точки зрения финансового состояния периодам, среднеотраслевым значениям показателей, значениям показателей, рассчитанные по данным отчетности наиболее удачливого конкурента.

Кроме того, в качестве базы сравнения могут служить теоретически обоснованные или полученные в результате экспертных опросов величины, характеризующие оптимальные или критические с точки зрения устойчивости финансового состояния значения относительных показателей[11].

Для точной и полной характеристики финансового состояния организации и тенденций его изменения достаточно сравнительно небольшого

количества финансовых коэффициентов. Важно лишь, чтобы каждый из этих показателей отражал наиболее существенные стороны финансового состояния.

Преимущества метода коэффициентов:

- возможность получить информацию, представляющую интерес для всех категорий пользователей;
- простота и оперативность расчета;
- возможность выявить тенденции в изменении финансового положения организации;
- возможность оценить финансовое состояние исследуемой организации относительно других аналогичных организаций;
- устранение искажающего влияния инфляции.

Экспертные методы используются в тех случаях, когда не подходят инструментальные и при измерениях нельзя опереться на физические явления или они очень сложны. Одновременное использование всех методов дает возможность наиболее точно и объективно оценить финансовое положение организации, ее надежность как делового партнера, перспективу развития[12].

Анализ финансового состояния организации является важнейшим условием успешного управления его финансами.

Финансовое состояние организации характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств.

Этапы проведения анализа финансового состояния организации показаны на рисунке 1.6



Рисунок 1.6 – Этапы проведения анализа финансового состояния организации

Анализ финансового состояния включает в себя 5 блоков. Эти блоки, будучи взаимосвязанными, представляют собой структуру анализа, на основании которой производятся расчеты и группировка показателей, дающих наиболее точную и объективную картину текущего финансового состояния организации.

В первую очередь проводится общий анализ финансового состояния на основании анализа баланса организации. Сравнивают итог баланса на конец периода с итогом на начало года. Этот анализ позволяет определить общее направление изменения финансового состояния организации. Затем определяют характер изменения отдельных статей баланса[21, с. 649].

1.3 Информационная и нормативно-правовая база

анализа финансовых результатов

Информационное обеспечение анализа финансовых результатов деятельности предприятия формируется за счет внешних и внутренних источников информации.

К внешним источникам информации относятся:

- показатели, характеризующие общеэкономическое развитие страны. Система информационных показателей этой группы служит основой анализа и прогнозирования условий внешней среды функционирования предприятия. Это необходимо при разработке комплексной политики управления прибылью, осуществлении инвестиционной деятельности, выявлении резервов роста прибыли, ориентируясь на достигнутый уровень среднеотраслевых показателей.

К данной группе показателей относятся такие, как национальный доход, чистый доход, среднеотраслевые нормы прибыли, средние нормы банковского процента, ставки налога на прибыль, данные об инфляции, ставка рефинансирования Центробанка РФ;

- показатели, характеризующие конъюнктуру рынка. Система показателей данной группы является необходимой для оценки, анализа и принятия решений в области ценовой политики и доходов по операционной деятельности, привлечения капиталов из внешних источников, определения затрат по обслуживанию дополнительно привлекаемого капитала, формирования портфеля долгосрочных финансовых вложений, осуществления краткосрочных финансовых вложений[13].

В состав этих показателей включаются объемы продаж, свободные рыночные ниши, эластичность по цене и доходу, кредитные проценты в зависимости от сумм и сроков предоставления;

- показатели, характеризующие деятельность конкурентов и контрагентов.

Система информационных показателей этой группы используется для осуществления оперативного анализа регулирования отдельных аспектов формирования и использования прибыли.

К ним относятся цены на сырье, комплектующие, материалы, на продукцию конкурентов, на товары-заменители, рентабельность хозяйственной деятельности конкурентов и контрагентов.

К внутренним источникам информации относятся:

- показатели финансового учета предприятия. Среди этих показателей можно отметить следующие: величина годовой валовой прибыли, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, чистой прибыли. На основе этих показателей осуществляются обобщенный анализ, прогнозирование и текущее планирование прибыли.

Источником подобной информации являются данные финансовой отчетности. Преимуществом показателей финансовой отчетности является их унификация, что позволяет использовать типовые методики анализа и алгоритмы финансовых расчетов по отдельным вопросам формирования и использования прибыли.

Данная информация обеспечивает высокую степень надежности и регулярности сведений, а также сопоставимость с показателями других предприятий. Недостатками финансовой отчетности являются обобщенность информации в целом по предприятию, выражение ее только в стоимостных измерителях.

Основным документом, на основании которого делается анализ финансовых результатов предприятия, является Отчет о финансовых результатах.

Отчет о финансовых результатах характеризует финансовые результаты деятельности организации за отчетный период. Он показывает результаты деятельности организации за отчетный период (год, квартал, месяц) и то, каким образом она получила прибыли и убытки, т.е. путем сопоставления доходов и расходов. Наиболее упрощенный отчет о финансовых результатах мог бы

содержать информацию лишь о выручке, затратах и результатах (прибылях и убытках)[17].

Как правило, организации нужна более подробная информация о получаемых доходах, расходах и прибылях не только потому, что она может осуществлять несколько видов деятельности и иметь широкую номенклатуру расходов, но и потому, что необходимо понять и проанализировать, на каких этапах производственной, финансовой или другой деятельности появляются те или иные результаты.

Отчет о финансовых результатах вместе с балансом является важным источником информации для всестороннего анализа получения прибыли. Группировка его статей может помочь в проведении такого поэтапного анализа.

Нормативно-справочные показатели. Основу этой системы показателей составляют различные нормы и нормативы, разработанные в рамках самого предприятия (нормативы численности, нормативы затрат времени, нормативы обслуживания, нормативы удельных расходов сырья и материалов и т.д).

Эта система показателей дополняется различными справочно-нормативными показателями, действующими в целом в стране или в отрасли(нормы амортизационных отчислений, нормы отчислений прибыли в резервный фонд, ставки налогов, сроки уплаты налогов, проценты за кредит и т.д).

Использование всех представляющих интерес показателей, формируемых из внешних и внутренних источников, позволяет создать на каждом предприятии целенаправленную систему информационного обеспечения, ориентированную не только на принятие стратегических решений, но и на эффективное текущее и оперативное управление формированием прибыли с учетом всех факторов, влияющих на величину прибыли.

Остановимся более подробно на законодательной базе анализа финансовых результатов деятельности предприятия. Ее основой выступает, прежде всего, Налоговый Кодекс РФ, содержащий требования к определению доходов и расходов, их классификации, порядку признания и оценке.

В настоящий момент эффективная организация и ведение бухгалтерского учета невозможны вне взаимосвязи с учетом для целей налогообложения. В сложившейся ситуации одним из направлений совершенствования отечественной теории учета становится изучение различий между бухгалтерским учетом и учетом для целей налогообложения, выявление путей их возможной интеграции[19].

Рассмотрение соотношения налогового и бухгалтерского учета является актуальной проблемой. Налоговый учет эволюционирует из составной части бухгалтерского учета в самостоятельную систему со своими принципами.

Соответственно, между показателем прибыли до налогообложения в отчете о прибылях и убытках и показателем облагаемой базы по налогу на прибыль может быть существенная разница, и именно выявление причин этих отклонений имеет особое значение для анализа финансовых результатов.

В настоящее время существуют две модели ведения учета:

- .- параллельное существование систем бухгалтерского и налогового учета как двух самостоятельных, независимых видов деятельности по учету.
- .- единая система бухгалтерского учета, в рамках которой собирается, группируется и обобщается информация, необходимая для корректного определения величины налоговых обязательств, в том числе по налогу на прибыль.

Такая система бухгалтерского учета может предусматривать дополнительные учетные процедуры в рамках ведения аналитического учета хозяйственных операций для достоверного определения налоговой базы.

Таким образом, данные бухгалтерского учета отражают реальные результаты финансовой деятельности предприятия, а корректировки

обусловлены исключительно фискальной направленностью правил налогового законодательства.

В соответствии с Федеральным законом от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" бухгалтерский учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организаций и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций.

Согласно Закону объектами бухгалтерского учета являются:

- факты хозяйственной жизни;
- активы;
- обязательства;
- источники финансирования его деятельности;
- доходы;
- расходы;

-иные объекты в случае, если это установлено федеральными стандартами.

Отсюда можно сделать вывод, что объектом бухгалтерского учета являются также и финансовые результаты деятельности организаций и их обязательства перед бюджетом[16].

Результативность финансового анализа во многом зависит от его правильной организации, планомерности его проведения и источников информационного и методического обеспечения анализа.

Все источники данных для финансового анализа делятся на три группы как показано на рисунке 1.1.



Рисунок 1.1 - Источники информационного и методического обеспечения финансового анализа

Нормативно-плановые источники – все типы планов, которые разрабатываются в организации (нормативные материалы, сметы, ценники, калькуляции, проектные задания).

Источники информации учетного характера – все данные, которые содержат документы бухгалтерского, статистического и оперативного учета, а также все виды отчетности, первичная учетная документация.

Внеучетные источники – документы, регулирующие хозяйственную деятельность, а также данные, характеризующие изменение внешней среды функционирования организации. К ним относятся официальные документы (законы, постановления и т.д.), хозяйственно-правовые документы (договора, решения суда и т.д.), техническая и технологическая документация, информация об основных контрагентах организации, данные о состоянии рынка.

В основном информационной базой для проведения анализа финансового состояния коммерческой организации служит бухгалтерская (финансовая) отчетность.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность – единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных финансового

учета с целью предоставления внешним и внутренним пользователям обобщенной информации о финансовом положении организации в форме, удобной и понятной для принятия этими пользователями определенных деловых решений[2].

В отчетность включены все виды текущего учета:

- бухгалтерский;
- статистический;
- оперативно-технический.

Это дает возможность отражения в отчетности всего многообразия предпринимательской деятельности организации.

К отчетности предъявляется ряд требований. Требования показаны на рисунке 1.2.



Рисунок 1.2 - Качественные характеристики информации

Понятность служит основным критерием качества информации, подразумевающим доступность для понимания подготовленным пользователем. Пользователи должны иметь достаточные знания в области ведения бизнеса и бухгалтерского учета. Слишком сложная для понимания отдельными пользователями информация, но важная для принятия экономических решений не должна исключаться из отчетности.

Информация уместна, с точки зрения заинтересованных пользователей, если ее наличие или отсутствие оказывает или способно оказать влияние на решения (включая управленческие) этих пользователей, помогая им оценить прошлые, настоящие или будущие события, подтверждая или изменяя ранее сделанные оценки. На уместность информации влияют ее содержание и существенность.

Существенной признается информация, отсутствие или неточность которой может повлиять на решения заинтересованных пользователей.

Надежность информации определяется отсутствием в ней существенных ошибок и искажений. Качественная характеристика надежности информации раскрывается через ее правдивое представление, нейтральность, осмотрительность, полноту и преобладание сущности над формой.

Еще одной качественной характеристикой бухгалтерской информации является сопоставимость. Это требование означает, что информация, содержащаяся в финансовой отчетности организации, должна быть сопоставимой во времени и сравнимой с информацией других организаций. Это позволяет проследить тенденции в финансовом положении и результатах деятельности отчитывающейся организации.

Применение качественных основных характеристик и соответствующих бухгалтерских стандартов обеспечит составление достоверной отчетности, анализ которой позволит принимать оптимальные управленческие решения[4].

Финансовая отчетность коммерческой организации состоит из нескольких образующих единое целое отчетных документов:

- бухгалтерского баланса;
- отчета о прибылях и убытках;
- приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках, в состав которого входят отчет об изменении капитала и отчет о движении денежных средств;

– пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.

Бухгалтерский баланс – главная форма финансовой отчетности. Баланс служит основным источником информации для анализа финансового положения организации. Он представляет собой детализированный перечень в стоимостной оценке имущества организации (активы) и источников их возникновения (пассивы).

Баланс позволяет определить на отчетную дату состав и структуру имущества организации, ликвидность и оборачиваемость текущих активов, наличие собственного капитала и обязательств, состояние и динамику дебиторской и кредиторской задолженности, кредитоспособность и платежеспособность организации.

Данные баланса позволяют оценить эффективность размещения капитала организации, его достаточность для текущей и предстоящей хозяйственной деятельности, размер и структуру заемных источников, а также эффективность их привлечения. Необходимо уметь читать баланс, то есть знать содержание каждой его статьи, способ ее оценки, роли в деятельности организации, связи с другими статьями, характеристики этих изменений для экономики организации. Чтение бухгалтерского баланса дает возможность:

- получить значительный объем информации об организации;
- определить степень обеспеченности организации собственными оборотными средствами;
- установить, за счет каких статей изменилась величина оборотных средств;
- предварительно оценить общее финансовое состояние организации.

Бухгалтерский баланс состоит из двух частей – актива и пассива.

Структура бухгалтерского баланса представлена на рисунке 1.3.



Рисунок 1.3- Структура бухгалтерского баланса

В актив баланса включаются статьи, в которых объединены определенные элементы имущества организации по функциональному признаку.

Структура актива баланса показана на рисунке 1.4.



Рисунок 1.4- Структура актива баланса

Активы по сроку использования подразделяются на:

– внеоборотные или постоянные активы – ресурсы, приобретенные для долгосрочного использования (основные средства, нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения и др.);

– оборотные или текущие активы или оборотные средства – ресурсы, приобретенные с целью их использования в течение обычного производственного цикла организации или одного года.

К ним относят: производственные запасы, незавершенное производство, готовую продукцию, свободные денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, величину дебиторской задолженности и прочие оборотные активы.

В Российской Федерации актив баланса строится в порядке возрастающей ликвидности средств, т.е. в порядке возрастания скорости превращения активов в процессе хозяйственного оборота в денежную форму.

Так, в разделе I актива баланса показано имущество, которое практически до конца своего существования сохраняет первоначальную форму[6].

Ликвидность, т.е. подвижность этого имущества в хозяйственном обороте, самая низкая. В разделе II актива баланса показаны такие элементы имущества организации, которые в течение отчетного периода многократно меняют свою форму.

Подвижность этих элементов актива баланса, т.е. ликвидность, выше, чем элементов раздела I баланса. Ликвидность же денежных средств равна единице, т.е. они абсолютно ликвидны.

Структура пассива баланса показана на рисунке 1.5.



Рисунок 1.5 - Структура пассива баланса

Пассивы организации (источники финансирования) по признаку принадлежности разделяются на собственный капитал и заемный капитал.

Собственный капитал включает уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал и нераспределенную прибыль. Заемный капитал разделяется на долгосрочные обязательства (более 1 года) и краткосрочные обязательства (до 1 года) или текущие пассивы[7].

С точки зрения возможности «безопасного» использования в течение длительного срока (в основном для финансирования постоянных активов) долгосрочные обязательства приравниваются к собственному капиталу и составляют вместе с ним инвестированный капитал.

Внешние обязательства представляют собой юридические права инвесторов, кредиторов на имущество организации. С экономической точки зрения внешние обязательства – это источник формирования активов организации, а с юридической – это долг организации перед третьими лицами.

Статьи пассива баланса группируются по степени срочности погашения (возврата) обязательств в порядке ее возрастания. Первое место занимает уставный капитал как наиболее постоянная часть баланса. За ним следуют остальные статьи.

Актив баланса дает информацию об общей сумме капитала организации и его размещении (основной, оборотный), а пассив – об общей сумме капитала и его составе по источникам (собственный, заемный).

Таким образом, бухгалтерский баланс является наиболее информативной формой для анализа и оценки финансового состояния организации. Отчет о финансовых результатах содержит сведения о текущих финансовых результатах деятельности организации за отчетный период[16].

В отчете показаны величины прибыли (убытка) до налогообложения и слагаемые этого показателя:

- валовая прибыль;
- прибыль (убыток) от продаж;
- прочие доходы и расходы.

Данные финансовой отчетности организации служат основным источником информации о ее деятельности.

Финансовая отчетность является реальным средством коммуникации, благодаря которому:

- руководители получают представление о месте своей организации в системе аналогичных организаций, о правильности выбранного стратегического курса, об эффективности использования ресурсов и принятых решениях по самым разнообразным вопросам управления организацией;

- аудиторы получают подсказку для выбора правильного решения в процессе аудирования, планирования своей проверки, выявления слабых мест в системе учета и зон возможных преднамеренных и непреднамеренных ошибок во внешней отчетности клиента;

- аналитики определяют направления финансового анализа.

На основе изучения баланса внешние пользователи могут принять решения о целесообразности и условиях ведения дел с данной организацией как с партнером; оценить кредитоспособность организации как заемщика; оценить возможные риски своих вложений, целесообразность приобретения акций данной организации и ее активов и другие решения.

Однако умение читать отчетность, знание методов и методик анализа позволяют достаточно полно и объективно оценить многие направления финансового состояния организации, увидеть причины их изменения, сделать прогноз на перспективу и принять соответствующие управленческие решения.

2 Комплексная оценка результатов деятельности ООО «Элна Мебель»

2.1 Краткая характеристика организации

Общество с ограниченной ответственностью «Элна Мебель» создано в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации. Общество является юридическим лицом и свою деятельность осуществляет на основании Устава и действующего законодательства.

Полное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Элна Мебель», сокращенное наименование: ООО «Элна Мебель», фирменное наименование: ООО «Элна Мебель».

Место нахождения Общества и директора Общества: 442530, Пензенская область, г.Кузнецк, ул.Московское шоссе, д.19г.

Директор организации - Ряхимов Марат Суляйманович

Общество считается созданным как юридическое лицо с момента его государственной регистрации, имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени осуществлять имущественные и личные неимущественные права, обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. В своей деятельности Общество руководствуется Гражданским Кодексом Российской Федерации, Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью», другими законодательными актами Российской Федерации.

Общество имеет круглую печать, содержащую его полное наименование на русском языке и бланки со своим собственным наименованием, собственную эмблему, а также зарегистрированный в установленном порядке товарный знак и другие средства индивидуализации.

Общество создано на неограниченный срок деятельности.

С момента государственной регистрации Общество ведет список участников с указанием сведений о каждом участнике, размере его доли в уставном капитале и ее оплате, а также о размере долей, принадлежащих Обществу, датах их перехода или приобретения.

Основными целями создания организации являются расширение рынка товаров и услуг, а также извлечение прибыли.

Для достижения указанной цели ООО «Элна Мебель» ведет следующие виды деятельности:

- производство прочей мебели;
- производство стульев и другой мебели для сидения;
- производство мебели для офисов и предприятий торговли;
- производство кухонной мебели;
- оптовая торговля прочими непродовольственными потребительскими товарами;
- оптовая торговля бытовой мебелью;
- прочая оптовая торговля;
- розничная торговля мебелью и товарами для дома;
- розничная торговля скобяными изделиями;
- розничная торговля строительными материалами, не включенными в другие группировки;
- деятельность автомобильного грузового транспорта;
- транспортная обработка грузов;
- хранение и складирование;

- исследование конъюнктуры рынка и выявление общественного мнения.

Благодаря разумной ценовой политике и новым технологиям в производстве, ООО «Элна Мебель» сегодня может предложить широкий выбор мебели на самый изысканный вкус по привлекательной цене.

Мебельная фабрика "Элна" - это максимально широкий выбор доступной мебели для дома и офиса.

Фабрика оснащена самым современным оборудованием, что обеспечивает точность и качество обрабатываемых деталей.

Специалисты компании каждый сезон стараются обновлять выпускаемую продукцию, создают модульные системы для оптовиков.

Постоянно обновляя и совершенствуя свой ассортимент, компания предлагает достаточно широкий выбор мебели для того, чтобы удовлетворить интересы клиента.

Своим партнёрам гарантированы не только высокое качество выпускаемой продукции, но и надежность, профессионализм. Учитывая интересы партнеров, компания всегда выполняет взятые на себя обязательства и настроена на поддержание деловых и дружеских отношений.

Важнейшее преимущество мебели ООО «Элна Мебель» является ее модульность. Каждый предмет мебели в комплекте самодостаточен, что позволяет неограниченное число раз комбинировать их с друг другом и использовать практически в любой обстановке, есть и другой плюс: модульную мебель необязательно покупать комплектом, при необходимости можно постепенно дополнять обстановку кухни или комнаты новым предметом, который идеально вписывается в интерьер.

Широкий спектр продукции,(от настенных полочек и тумбочек до эксклюзивных спальных гарнитуров превосходного качества) наличием цветовой гаммы десятков оттенков позволяет пользоваться заслуженным доверием клиентов.

Материалы из которых изготавливается мебель не опасны для здоровья, используется древесно-стружечная плита ДСП категории Е1 которая разрешена Минздравом РФ для изготовления мебели, в том числе детской.

Упаковка, наборы мебели поставляются в разобранном виде, в упаковке удобной для транспортировки, с подробной инструкцией по сборке стеклянные фасадные детали упаковываются в специальную тару, где используются деревянные ящики или ящики из ДСП. Сборка простая и доступна для любого покупателя, простота сборки обеспечена точными размерами щитовых деталей, точным исполнением присадочных отверстий, выполненных на самом передовом оборудовании ведущих фирм и качественной фурнитурой.

Структура компании, отношение с партнерами и грамотная логистика направлены на снижение издержек, что ведет к снижению цен на предлагаемую продукцию, обеспечение соотношения цена-качество близко к идеальному для покупателей с небольшим и средним достатком.

Уставный капитал Общества определяет минимальный размер имущества, гарантирующий интересы его кредиторов, и составляет 10000 (десять тысяч) рублей, который формируется денежными средствами.

Имущество Общества составляют основные фонды и оборотные средства, а также иное имущество, стоимость которого отражается на его самостоятельном балансе.

Источниками имущества являются собственные и привлеченные (заемные) средства.

Общество не вправе принимать решение о распределении своей прибыли между участниками ООО и выплачивать прибыль:

- до полной оплаты всего уставного капитала;
- до выплаты действительной стоимости доли (части доли) выбывающему участнику;

- если на момент принятия такого решения ООО «Элна Мебель» отвечает признакам несостоятельности (банкротства) в соответствии с ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» или если указанные признаки появятся у ООО в результате принятия такого решения;

- если на момент принятия такого решения стоимость чистых активов ООО «Элна Мебель» меньше его уставного капитала и резервного фонда или станет меньше их размера в результате принятия такого решения.

Бухгалтерский, оперативный и статистический учет и отчетность ведутся по нормам, действующим в Российской Федерации. Ответственность за состояние учета, своевременное представление бухгалтерской и иной отчетности возлагается на органы управления Общества.

Финансовый год устанавливается с 1 января по 31 декабря включительно.

Годовой отчет по операциям и годовой бухгалтерский баланс представляются на утверждение общего собрания участников, которое созывается не позднее, чем через три месяца после окончания финансового года.

Общество и его должностные лица несут установленную законодательством ответственность за достоверность содержащихся в годовом отчете и балансе сведений.

Организационная структура ООО «Элна Мебель» представлена на рисунке 2.1.

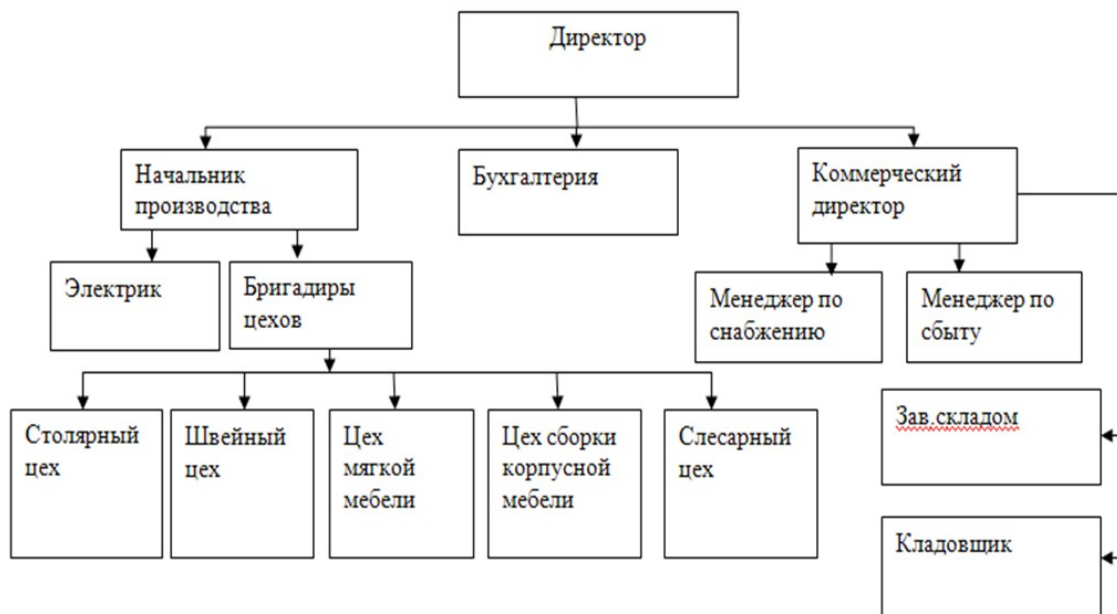


Рисунок 2.1 – Организационная структура ООО «Элна Мебель»

Руководство текущей деятельностью ООО «Элна Мебель» осуществляется единоличным исполнительным органом Общества — директором. Директор подотчетен общему собранию участников.

Единоличный исполнительный орган — директор — избирается общим собранием участников ООО сроком на пять лет и может переизбираться неограниченное число раз.

Директор осуществляет текущее руководство ООО «Элна Мебель», организует работу коллектива и несет полную ответственность за результаты его работы.

К компетенции директора относится:

- текущее руководство деятельностью Общества;
- организация работы коллектива;
- разработка штатного расписания.

Директор в пределах своей компетенции в соответствии с действующим законодательством и уставом:

1) без доверенности действует от имени Общества, в том числе представляет его интересы и совершает сделки;

2) выдает доверенности на право представительства от имени Общества, в том числе доверенности с правом передоверия;

3) издает приказы о назначении на должности работников Общества, об их переводе и увольнении, применяет меры поощрения и налагает дисциплинарные взыскания;

4) осуществляет иные полномочия, не отнесенные Федеральным Законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» и уставом Общества к компетенции общего собрания участников Общества.

Директор при осуществлении им прав и исполнении обязанностей действует в интересах Общества добросовестно и разумно.

Директор несет ответственность перед Обществом за убытки, причиненные Обществу его виновными действиями (бездействием).

Бухгалтерия ООО «Элна Мебель» состоит из:

- главного бухгалтера;

- специалистов по финансам и бухгалтерскому учету.

Главный бухгалтер выполняет следующие должностные обязанности:

1) руководит работниками бухгалтерии организации;

2) согласовывает назначение, увольнение и перемещение материально ответственных лиц организации;

3) контролирует взыскание в установленные сроки дебиторской и погашение кредиторской задолженности, соблюдение платежной дисциплины;

4) контролирует законность списания со счетов бухгалтерского учета недостач, дебиторской задолженности и других потерь;

5) обеспечивает правильное начисление и своевременное перечисление платежей в федеральный, региональный и местный бюджеты, взносов на государственное социальное, медицинское и пенсионное страхование,

осуществление своевременных расчетов с контрагентами и по заработной плате.

На главного бухгалтера возложены обязанности, связанные с непосредственной материальной ответственностью за материальные ценности и денежные средства.

На время отсутствия главного бухгалтера его права и обязанности переходят к заместителю или другому должностному лицу, о чем объявляется приказом по организации.

Главный бухгалтер подписывает денежные и расчетные документы, финансовые и кредитные обязательства. К финансовым и кредитным обязательствам относятся документы, оформляющие финансовые вложения организации, договоры займа, кредитные договоры и договоры, заключенные по товарному и коммерческому кредиту. Указанные документы без подписи главного бухгалтера считаются недействительными.

Главная задача бухгалтерии — способствовать достижению положительных результатов хозяйственной деятельности.

Основные функции, выполняемые бухгалтерией:

- учет материально-технических ценностей (основных средств, материалов, малоценных и быстроизнашивающихся предметов и т.п.);
- учет расчетов по оплате труда (начисления заработной платы, удержания из заработной платы, отчисления на социальное и медицинское страхование, в пенсионный фонд и фонд занятости);
- учет затрат на производство (вспомогательного производства, косвенных расходов, простоев, потерь от брака, расходов будущих периодов, незавершенного производства, основного производства);
- учет финансовой деятельности (реализации продукции, прибыли);
- учет денежных операций (денежных средств в кассе, на расчетном счете, прочих счетах в банке, расчетов с поставщиками, прочими кредиторами, расчетов с бюджетом, расчетов по отчислениям и платежам);
- составление бухгалтерской отчетности.

Бухгалтерский и налоговый учёт на ООО «Элна Мебель» осуществляется бухгалтерией, возглавляемой главным бухгалтером.

Для ведения бухгалтерского учета используется рабочий план счетов. Бухгалтерский учет ведется в электронном виде, посредством использования автоматизированной программы «1С: Бухгалтерия 8.3» и «1С Предприятие ЗУП».

В качестве бухгалтерской отчетности на предприятие используются утвержденные типовые формы бухгалтерской отчетности:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о финансовых результатах.

Величина налога на прибыль в отчете о финансовых результатах определяется на основе декларации по налогу, уплачиваемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения

При оформлении хозяйственных операций применять унифицированные формы первичной учетной документации.

Инвентаризация имущества и обязательств проводится раз в год перед составлением годового баланса, по отдельному распоряжению руководителя, а также в иных случаях, предусмотренных законодательством, федеральными и отраслевыми

Материально ответственные лица, несущие ответственность за сохранность товарно-материальных ценностей определяются на основании договоров о материальной ответственности.

Главный бухгалтер организации обеспечивает полное отражение всех хозяйственных операций в бухгалтерском учете, в соответствии с действующим законодательством и принятой учетной политикой.

Ответственность за организацию бухгалтерского учета, соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций возлагается на руководителя организации.

Учет использования рабочего времени осуществляется методом сплошной регистрации учета рабочего времени в табелях.

Все хозяйственные операции, проводимые Организацией, отражать в регистрах бухгалтерского учета на основании первичных учетных документов с использованием формы регистров, которые предусмотрены в автоматизированной программе «1С: Бухгалтерия 8.3», без применения ПБУ 18/02

Бухгалтерский учет доходов организации.

Доходы организации формируются в соответствии с требованиями «Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99.

Выручку от реализации продукции определять по мере отгрузки продукции (работ, услуг) и предъявлению покупателям расчетных документов.

Бухгалтерский учет расходов организации.

Расходы организации формируются в соответствии с требованиями «Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, на счете № 20.1 (основное производство)

Бухгалтерский учет материально-производственных запасов.

В соответствии с «Положением по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 установлены правила формирования в учете информации о материально-производственных запасах отражается на счете 10 по фактической себестоимости приобретения без использования счета 15:

- материально-производственные запасы (материалы) принимаются к бухгалтерскому учету по фактической себестоимости;
- материально-производственные запасы (товары) принимаются к бухгалтерскому учету по стоимости их приобретения;
- при отпуске материально-производственных запасов в производство и ином выбытии их оценку производить по методу средней стоимости;
- стоимость спецодежды, спец обуви, резачков, колодок, инструментов, срок эксплуатации которой не превышает 12 месяцев, единовременно списывается в расходы в момент ее передачи (отпуска) сотрудникам

предприятия, и числятся на за балансовом учете под отчетом материально-ответственного лица в количественном и суммовом выражении до момента их ликвидации в связи с непригодностью к дальнейшему использованию или выбытия по другим основаниям;

- списание инвентаря и хозяйственных принадлежностей производится по методу ФИФО.

Бухгалтерский учет основных средств.

В соответствии с «Положением по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, установлены следующие правила формирования в учете информации об основных средствах:

- основные средства принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости, т.е. в сумме фактических затрат на их приобретение (сооружение, изготовление);

- начисление амортизации производится линейным способом по нормам амортизационных отчислений;

- начисление амортизации по приобретенным объектам основных средств бывшим в эксплуатации, начисляется согласно решению амортизационной комиссии (с учетом срока эксплуатации и степени износа);

- затраты по ремонту основных средств включаются в расходы в том отчетном периоде, в котором они произведены;

- основные средства стоимостью не более 40 тыс. руб. за единицу учитывать в составе материально-производственных запасов (МПЗ).

Переоценка основных средств не производится

Бухгалтерский учет нематериальных активов.

В соответствии с «Положением по бухгалтерскому учету», «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2000, установлены следующие правила формирования в учете информации о нематериальных активах:

- нематериальные активы принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости, т.е. в сумме фактических затрат на их приобретение (создание, изготовление);

- начисление амортизации производится линейным способом, исходя из срока полезного использования объекта. По нематериальным активам, по которым невозможно определить срок полезного использования, норма амортизации устанавливается в расчете на 20 лет.

Бухгалтерский учет незавершенного производства, готовой продукции.

Незавершенное производство отражается в бухгалтерском учете по фактической себестоимости.

Отражение в учете готовой продукции осуществляется по фактической производственной себестоимости на счете 43 «Готовая продукция» без применения сч.40.

Оценка готовой продукции при отпуске с предприятия производится по средней себестоимости.

Выполненные работы и оказанные услуги отражаются на счетах учета затрат и списываются ежемесячно по фактической себестоимости на счет реализации без применения счета 40.

Общепроизводственные расходы относятся на счет 20.01 (основное производство); пропорционально объему выпущенной продукции.

Бухгалтерский учет заемных средств.

В соответствии с «Положением по бухгалтерскому учету «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию» ПБУ 15/01, установлены следующие правила формирования в учете информации о затратах, связанных с выполнением обязательств по полученным займам и кредитам:

- полученные заемные средства, по договорам с кредитными учреждениями и другими организациями, отражаются в бухгалтерском учете с учетом причитающихся на конец отчетного периода, к уплате процентов;

- учитывать находящиеся заемные средства, срок погашения которых по договору займа (кредита) свыше 12-ти месяцев, до истечения срока в составе долгосрочной задолженности;

- дополнительные расходы, связанные с получением займа (кредита), списываются в состав операционных расходов в полной сумме в том отчетном периоде, когда они были произведены.

Бухгалтерский учет финансовых вложений (по которым не определяется текущая рыночная стоимость).

В соответствии с «Положением по бухгалтерскому учету», «Учет финансовых вложений» ПБУ 19/02, установлены следующие правила формирования в учете информации об учете финансовых вложений:

- финансовые вложения принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости, т.е. в сумме фактических затрат на их приобретение;

- при выбытии финансовых вложений их оценку производить по первоначальной стоимости каждой единицы бухгалтерского учета финансовых вложений.

Организация является плательщиком единого налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения вплоть до утраты права на применение упрощенной системы налогообложения либо до добровольного отказа от ее применения в соответствии с положениями главы 26.2 «Упрощенная система налогообложения» НК РФ.

Налоговый учет доходов и расходов ведется в Книге учета доходов и расходов организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения, форма которой утверждена Приказом Минфина Российской Федерации от 31.12.2008 г. N 154н.

Книга учета доходов и расходов ведется налогоплательщиком в электронном виде, посредством использования автоматизированной программы «1С:Бухгалтерия 8.3». По окончании налогового периода книга доходов и расходов выводится на печать.

На каждый очередной налоговый период открывается новая книга учета доходов и расходов. В соответствии с нормами пункта 1 статьи 346.14

НК РФ объектом налогообложения организации признаются доходы, уменьшенные на величину расходов.

Смена объекта налогообложения возможна только с начала очередного налогового периода. При смене объекта налогообложения налогоплательщик обязан уведомить об этом свой налоговый орган до 31 декабря года, предшествующего году, в котором налогоплательщик предлагает изменить объект налогообложения.

Налогооблагаемые доходы организации подразделяются на две категории:

- доходы от реализации товаров, услуг;
- внереализационные доходы.

К ним относятся доходы, перечисленные в статье 250 НК РФ. При получении доходов, которые не могут быть однозначно отнесены к тем или иным доходам, данные доходы учитываются в составе доходов от реализации.

Датой получения доходов признается день поступления денежных средств на счета в банках и (или) в кассу, получения иного имущества (работ, услуг) и (или) имущественных прав, а также погашения задолженности (оплаты) налогоплательщику иным способом (кассовый метод).

Документальным подтверждением доходов выступают первичные документы бухгалтерского учета, в том числе и самостоятельно разработанная форма акта на оказание услуг.

Средства финансовой поддержки в виде субсидий, полученные на развитие бизнеса учитываются в доходах организации следующим образом:

- в течение двух налоговых периодов со дня получения субсидии она включается в доходы на ту же дату, на которую учитываются расходы, произведенные за счет этой субсидии, и в сумме этих расходов;
- если к окончанию второго года субсидия (или ее часть) останется неизрасходованной, то она включается в доходы второго года налогоплательщика.

Под налогооблагаемыми расходами организации понимаются обоснованные и документально подтвержденные затраты, осуществленные налогоплательщиком, при условии, что они связаны с получением дохода.

Перечень налогооблагаемых расходов закреплён в п.1 ст.346.16 НК РФ. Проценты по заемным средствам включаются в расходы в пределах ставки рефинансирования ЦБ РФ, увеличенной в 1,8 раза, по рублевым обязательствам и коэффициента 0,8 по долговым обязательствам в иностранной валюте.

Стоимость материально-производственных запасов, включаемых в материальные расходы, определяется исходя из цен их приобретения (без учета налога на добавленную стоимость и акцизов, за исключением случаев, предусмотренных НК РФ), включая комиссионные вознаграждения, уплачиваемые посредническим организациям, ввозные таможенные пошлины и сборы, расходы на транспортировку и иные затраты, связанные с приобретением материально-производственных запасов.

Материальные расходы признаются в составе расходов на дату их оплаты;

- в момент погашения задолженности путем списания денежных средств с расчетного счета налогоплательщика, выплаты из кассы;
- при ином способе погашения задолженности, в момент такого погашения.

При определении размера материальных расходов при списании материалов применяется метод оценки по средней стоимости.

Организация уменьшает налогооблагаемую базу за текущий год на всю сумму убытка за предшествующие 10 налоговых периодов. При этом убыток не переносится на ту часть прибыли текущего года, при которой сумма единого налога не превышает сумму минимального налога.

Основание: п.7 ст.346.18 НК РФ, письмо ФНС России от 14 июля 2010 г. № ШС-37-3/6701.

Организация включает в расходы разницу между суммой уплаченного минимального налога и суммой налога, рассчитанного в общем порядке. В том числе увеличивает сумму убытков, переносимых на будущее.

2.2 Анализ финансовых результатов и рентабельности деятельности ООО «Элна Мебель»

Базой экономического анализа деятельности организации является отчетность. К основным видам отчетности можно отнести бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах.

Отчет о финансовых результатах является одной из основных форм бухгалтерской отчетности, которая является главным источником информации о формировании и использовании прибыли, где показаны статьи, формирующие финансовый результат от всех видов деятельности.

Основное назначение отчета о финансовых результатах состоит в том, что он должен характеризовать финансовые результаты деятельности организации за отчетный год. Основными статьями отчета являются доходы и расходы.

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов участников (собственников имущества).

Показателями отчета о финансовых результатах, требующих детального анализа, являются абсолютные показатели прибыли (прибыль от

продаж, прибыль до налогообложения и чистая прибыль) и показатели рентабельности.

По данным формы №2 «Отчет о финансовых результатах» проведем горизонтальный и вертикальный анализ показателей прибыли в таблице 2.1.

Таблица 2.1 - Анализ уровня и динамики показателей прибыли

Наименование показателей	2014 год, т.р.	2015 год, т.р.	Отклонение в сумме, т.р.	Темп прироста, %	Удельный вес, %		
					2014 год	2015 год	Отклонение
1. Выручка от продажи продукции	20879	22578	1699	8,14	-	-	-
2. Себестоимость проданной продукции	17463	19463	2000	11,45	-	-	-
3. Валовая прибыль	3416	3115	-301	-8,81	-	-	-
4. Прибыль от продаж	3416	3115	-301	-8,81	97,80	96,44	-1,36
5. Доходы от участия в других организациях	-	-	-	-	-	-	-
6. Проценты к получению	-	-	-	-	-	-	-
7. Проценты к уплате	-	-	-	-	-	-	-
8. Прочие доходы	453	503	50	11,04	12,97	15,57	2,6
9. Прочие расходы	376	388	12	3,19	10,76	12,01	1,25
10. Прибыль до налогообложения	3493	320	-263	-7,53	100,00	100,00	-

Из таблицы видно, что прибыль до налогообложения на ООО «Элна Мебель» в 2015г. по сравнению с предыдущим годом сократилась на 263 тыс.

руб. или 7,53%. Это произошло за счет различных изменений в структуре прибыли.

В динамике финансовых результатов можно отметить положительные изменения:

- увеличение выручки от продажи продукции на 1699 т. руб. или 8,14%;
- увеличение прочих доходов на 50 т. руб. или 11,04%;

Но вместе с тем динамика финансовых результатов включает и негативные изменения:

- увеличение себестоимости проданной продукции на 2000 тыс. руб. или 11,45%, которая расчет более опережающими темпами, чем выручка;
- сокращение прибыли от продаж на 301 тыс. руб. или 8,81%;
- рост прочих доходов на 12 тыс. руб. или 3,19%, что характеризует деятельность организации с отрицательной стороны.

Как видно из таблицы в структуре прибыли произошли следующие изменения: сократилась доля прибыли от продаж (96,44%), увеличилась доля прочих доходов и расходов на 2,6% и 1,25% соответственно. Наибольший удельный вес в общем финансовом результате принадлежит прибыли от продаж – более 90%, что свидетельствует о том, что основной упор в деятельности организации делается на основную деятельность (на производство и реализацию мебели) нежели на другие виды хозяйственных операций.

Из проведенного анализа можно сделать вывод, что на предприятии имеются резервы увеличения прибыли:

- увеличение выручки от продаж и сокращение себестоимости, где темпы роста выручки должны опережать темпы роста себестоимости;
- ликвидация прочих расходов.

В составе финансовых результатов организации имеются прочие доходы и расходы. Они подразделяются на операционные и внереализационные. К операционным доходам относят поступления от продажи основных средств и иных активов и др. Операционные расходы

включают расходы связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов; связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями и др.

Внереализационными доходами являются штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; поступления в возмещение причиненных организации убытков и др. К внереализационным расходам относят штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; возмещение причиненных организацией убытков; суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности; другие долги, нереальные для взыскания, и др.

Анализ состава и динамики данных доходов и расходов позволит определить, каким образом, можно наращивать объем прочих доходов и сокращать прочие расходы, в целях увеличения прибыли организации. Анализ прочих доходов и расходов ООО «Элна Мебель» проведем на основании данных «Отчета о финансовых результатах» и оборотно-сальдовой ведомости по сч. 91 в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Анализ прочих доходов и расходов

Показатели	2014 г., т. р.	2015 г., т. р.	Откло нение , т. р.	Темп приро ста, %	Структура, %		
					2014 г.	2015 г.	Отклон ение
1. Проч ие до хо д ы	45 3	50 3	50	11,04	100	100	0,00
1.1 О пер а ц и о н н ые	45 3	50 3	50	11,04	100	100	0,00
- реализация имущества	228	103	-125	-54,82	50,33	20,48	-29,85
- реализация прочих основных средств	225	400	175	77,78	49,67	79,52	29,85

2. Прочие расходы	376	388	12	3,19	100	100	0,00
2.1 Операционные	321	351	30	9,35	85,37	90,46	5,09

Продолжение таблицы 2.2

- реализация имущества	21	2	-19	-90,48	5,59	0,52	-5,07
- реализация прочих основных средств	274	312	38	13,87	72,87	80,41	7,54
- оплата услуг банков	26	37	11	42,31	6,91	9,54	2,62
2.2 Внереализационные	55	37	-18	-32,73	14,63	9,54	-5,09
- материальная помощь	-	10	10			2,58	2,58
- штрафы, пени и неустойки по хозяйственным договорам	55	27	-28	-50,91	14,63	6,96	-7,67

Из данных таблицы видно, что прочие доходы представлены только операционными, связанными с реализацией имущества организации. Данные доходы в 2015г. увеличились на 50 тыс. руб. или на 11,04%, что приводит к росту общего финансового результата ООО «Элна Мебель».

Прочие расходы по сравнению с 2014г. увеличились на 12 тыс. руб. или на 3,19%. Данный рост негативно влияет на результаты организации - сокращает получаемую прибыль.

Эти расходы представлены как операционными, так и внереализационными. Операционные включают расходы от реализации имущества, которые сократились на 90,48%, расходы от реализации прочих

основных средств, рост которых составил 13,87% или 38 тыс. руб. и расходы в виде оплаты услуг банка (увеличение 11 тыс. руб. или 42,31%).

Рост потребительских цен автоматически приводит к росту цен на услуги банка и обслуживание счетов, снизить эти расходы можно путем выбора другого банка, но Сбербанк, клиентом которого является ООО «Элна Мебель» наиболее надежный банк, поэтому пользоваться его услугами независимо на роса тарифов необходимо.

Реализация основных средств и другого имущества должна происходить как минимум с нулевым результатом, т.е. по остаточной стоимости. На ООО «Элна Мебель» данный вид деятельности за 2015г. принес прибыль ($103+400-2-312 = 189$ тыс. руб.), что не может не радовать. К тому же в 2014г. данный вид операций также имеет положительный результат в размере 158 тыс. руб.

Внереализационные расходы представлены в организации материальной помощью и штрафами и пени по хозяйственным договорам. Материальная помощь является разовой выплатой и особым образом не влияет на результаты деятельности организации. А вот штрафы и пени по хозяйственным договорам хотя и имеются в 2015г., но сокращаются по сравнению с предыдущим годом на 28 тыс. руб. или 50,91%. Данный факт положительно характеризует деятельность организации, но в идеале необходимо совсем избавиться от таких видов расходов.

Исследуя структуру прочих доходов и расходов видно, что в составе прочих операционных доходов идет перераспределение дохода от реализации имущества в сторону реализации прочих основных средств, их удельный вес в 2015г. составляет 20,48% и 79,52% соответственно.

Наибольший удельный вес в прочих расходах занимают операционные, их доля в 2015г. составляет 90,46%, что на 5,09% больше чем в 2014г. В большей степени они сформированы из расходов от реализации прочих основных средств, эта ситуация наблюдается на протяжении всего анализируемого периода.

Внереализационных расходы сокращаются на 5,09% и их доля в общих расходах в 2015г. составляет 9,54%. Здесь наибольший удельный вес принадлежит штрафам, пеням и неустойкам по хозяйственным договорам (6,96%).

Прибыль это важнейший показатель эффективности работы организации, источник его жизнедеятельности и платежеспособности. Прибыль до налогообложения отражает общий финансовый результат всей финансово-хозяйственной деятельности организации в отчетном периоде. Важнейшая составляющая этого показателя – прибыль от реализации продукции (работ, услуг), связанная с факторами производства и реализации, и поэтому основное внимание при анализе должно быть сконцентрировано на исследовании причин и факторов, влияющих на изменение данного показателя.

Факторный анализ следует проводить исходя из формулы определения прибыли от реализации (2.1).

$$\text{Пр} = \text{Вр} - \text{С} - \text{КР} - \text{УР} \quad (2.1)$$

где, Пр – прибыль от реализации продукции; Вр – выручка от продажи продукции; С – себестоимость реализованной продукции; КР – коммерческие расходы; УР – управленческие расходы.

Факторный анализ прибыль от продаж проведем в таблице 2.3.

Таблица 2.3 - Анализ прибыли от продаж

Наименование показателя	2014 год, т.р.	2015 год, т.р.	Отклонение, т.р.	Удельный вес, %		Отклонение по структуре, %
				2014 год	2015 год	
1.Выручка от продажи	2087 9	2 2578	16 9 9	100	100	0,00
2.Себестоимость	1746 3	1 946 3	2000	8 3,64	86, 20	2,56

про ду к ц и и						
3.Прибыль от продаж	3416	3115	- 301	16, 36	1 3,80	- 2,56

Прибыль от продажи продукции на ООО «Элна Мебель» в 2015 году снизилась на 301 т. р.

Методика расчета факторных влияний на прибыль от реализации продукции включает следующие этапы:

1. Расчет влияния фактора – выручка от реализации:

$$16,36 * 1699 / 100\% = 277,96 \text{ т. р.}$$

За счет увеличения выручки прибыль от продаж выросла на 277,96 т. р.

2. Определяем влияние изменения себестоимости реализации:

$$22578 * 2,56\% / 100\% = 578 \text{ т. руб.}$$

Себестоимость - это фактор обратного влияния по отношению к прибыли (при подсчете баланса фактор берется с обратным знаком).

За счет увеличения уровня себестоимости в отчетном периоде прибыль от реализации снизилась на 578 т. р.

Баланс факторов:

$$277,96 - 578 = -300,04 \text{ т. р.} \approx -301 \text{ т. руб.}$$

Резервы:

- явные: снижение себестоимости от реализации;
- скрытые: дальнейшее увеличение выручки от реализации продукции.

Для оценки рентабельности имущества организации используются данные бухгалтерского баланса. Расчет и оценка показателей рентабельности ООО «Элна Мебель» приведены в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Показатели рентабельности

Показатели	2014г.	2015г.	Отклонение
------------	--------	--------	------------

1. Прибыль от реализации продукции, т. руб.	3416	3115	-301
2. Прибыль до налогообложения, т. руб.	3493	3230	-263
3. Чистая прибыль, т. руб.	2790	2853	63
4. Выручка от реализации продукции, т. руб.	20879	22578	1699

Продолжение таблицы 2.4

5. Себестоимость реализованной продукции, т. руб.	17463	19463	2000
6. Стоимость активов, т. руб.	1473	3530	2057
7. Величина собственного капитала, т. руб.	1300	2755	1455
8. Величина долгосрочных обязательств, т. руб.	100	1094,5	94,5
9. Стоимость основных средств, т. руб.	496,5	1040,5	544
10. Стоимость материальных оборотных средств, т. руб.	625	1223	598
11. Рентабельность производственных активов, %	311,46	142,70	-168,76
12. Рентабельность продаж, %	16,36	13,80	-2,56
13. Рентабельность продукции, %	19,56	16,00	-3,56
14. Рентабельность собственного капитала, %	268,69	117,24	-151,45
15. Рентабельность инвестиций, %	249,50	109,51	-139,99
16. Рентабельность общая, %	231,91	88,24	-143,66

Из таблицы 2.4 видно, что ООО «Элна Мебель» находится в положении финансового спада. Все виды рентабельности за 2015 году сократились. Это связано со значительным ростом затрат и сокращением в связи с этим прибыли. Снижение показателей негативно характеризует деятельность организации, но такие размеры показателей достаточны, чтобы говорить о финансовой стабильности.

Так рентабельность производственных активов сократилась на 168,76% и составила в 2015г. 142,72%. С 1 руб. выручки от продажи продукции и себестоимости реализации организация получает 13,8 и 16 коп. прибыли соответственно. Общая рентабельность свидетельствует о том, что на 1 руб. всех средств организации в 2015г. приходится 88,24 коп. прибыли до

налогообложения. Анализируя рентабельность собственного капитала и инвестиций, можно сделать вывод о том, что данные средства используются достаточно эффективно: с 1 руб. собственного капитала в 2015г. организация получила 1,17 руб. прибыли, а со всех средств инвестированных в деятельность (собственных и долгосрочных источников) – 1,10 руб. прибыли.

В целом не смотря на рост выручки и соответственно объема производства и продаж показатели прибыли сокращаются:

- прибыль от реализации продукции на 301 тыс. руб.;
- прибыль до налогообложения на 263 тыс. руб.

Организации необходимо наращивать размеры получаемой прибыли при росте выручки от продажи продукции и сокращении затрат.

По данным формы №2 «Отчет о финансовых результатах» можно проанализировать динамику рентабельности продаж и определить влияние факторов на изменение данного показателя. Рентабельность продаж определяется отношением прибыли от продажи продукции к выручке от продажи продукции. Данный показатель характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности и показывает долю прибыли с 1 руб. выручки от реализации продукции.

Из данных таблицы 2.4 видно, что рентабельность продаж в 2015 году по сравнению с 2014 сократилась на 2,56%. Для определения влияния факторов на данный показатель построим таблицу 2.5.

Таблица 2.5 - Анализ влияния факторов на рентабельность продаж

Расчеты	Взаимоувязка показателей		Обобщающий показатель, $R_{пр}, \%$	Влияние факторов
	Выручка от реализации, т.р.	Себестоимость реализованной продукции, т.р.		
B^6, C^6	20879	17463	16,36	-
$B^ф, C^6$	22578	17463	22,65	6,29
$B^ф, C^ф$	22578	19463	13,8	-8,85

Баланс факторов:

$$6,29 - 8,85 = -2,56\%$$

1. За счет увеличения выручки от продажи продукции на 1699 т. руб., рентабельность продаж увеличилась на 6,29%;

2. За счет роста себестоимости реализованной продукции на 2000 т. руб., рентабельность продаж сократилась на 8,85%.

Резервы:

- скрытые: дальнейшее увеличение выручки от продажи продукции;

- явные: снижение себестоимости реализованной продукции.

Используя данные формы №2 «Отчет о финансовых результатах» можно проанализировать динамику рентабельности продукции и определить влияние факторов на изменение данного показателя. Рентабельность продукции определяется отношением прибыли от продажи продукции к себестоимости реализованной продукции (затратам на производство продукции). Данный показатель показывает долю прибыли с 1 руб. себестоимости от реализации продукции.

Из данных таблицы 2.4 видно, что рентабельность продукции в 2015 году по сравнению с 2014 сократилась на 3,56%. Для определения влияния факторов на данный показатель построим таблицу 2.6.

Таблица 2.6 - Анализ влияния факторов на рентабельность продукции

Расчеты	Взаимоувязка показателей		Обобщающий показатель, $R_{\text{прод}}, \%$	Влияние факторов
	Выручка от реализации, т.р.	Себестоимость реализованной продукции, т.р.		
B^6, C^6	20879	17463	19,56	-
B^{ϕ}, C^6	22578	17463	29,29	9,73
B^{ϕ}, C^{ϕ}	22578	19463	16	-13,29

Баланс факторов:

$$9,73 - 13,29 = -3,56\% = -3,56\%$$

1. За счет увеличения выручки от продажи продукции на 1699 т. руб., рентабельность продукции увеличилась на 9,73%;

2. За счет роста себестоимости реализованной продукции на 2000 т. руб., рентабельность продукции сократилась на 13,29%.

Резервы:

- скрытые: дальнейшее увеличение выручки от продажи продукции;
- явные: снижение себестоимости реализованной продукции.

2.3 Анализ ликвидности и финансовой устойчивости

ООО «Элна Мебель»

Потребность в анализе ликвидности возникает в условиях рынка в связи с усилением финансовых ограничений и необходимостью оценки кредитоспособности предприятия.

Ликвидность – это способность предприятия превращать свои активы в деньги для покрытия всех необходимых платежей по мере наступления их срока.

В основе анализа ликвидности предприятия стоит анализ ликвидности баланса, которая определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Все активы предприятия в зависимости от степени ликвидности, то есть скорости превращения в денежные средства, можно условно подразделить на следующие группы: наиболее ликвидные активы (А1), быстрореализуемые активы (А2), медленно реализуемые активы (А3), труднореализуемые активы (А4).

Пассивы баланса по степени возрастания сроков погашения обязательств группируются следующим образом: наиболее срочные обязательства (П1), краткосрочные пассивы (П2), долгосрочные пассивы (П3), постоянные пассивы (П4).

На основании бухгалтерского баланса ООО «Элна Мебель» в таблице 2.7 выполним группировку активов и пассивов, определим ликвидность баланса.

Таблица 2.7 - Анализ ликвидности баланса (тыс. руб.)

Актив	2014 год	2015 год	Пассив	2014 год	2015 год	Платежный излишек или недостаток	
						2014 год	2015 год
1. А1	53	43	1. П1	146	978	-93	-935
2. А2	650	1787	2. П2	-	37	650	1750
3. А3	1250	1196	3. П3	200	189	1050	1007
4. А4	993	1088	4. П4	2600	2910	-1607	-1822
Баланс	2946	4114	Баланс	2946	4114	-	-

Из таблицы 2.7 видно, что баланс ООО «Элна Мебель» не является абсолютно ликвидным, так как на конец анализируемого периода:

$$A1 < P1; A2 > P2; A3 > P3; A4 < P4$$

На анализируемом предприятии не хватает денежных средств для погашения наиболее срочных обязательств (на начало периода – 93 тыс. руб. и на конец – 935 тыс. руб.). Положение ООО «Элна Мебель» на ближайшее время затруднительно, для погашения кредиторской задолженности следует привлечь быстрореализуемые активы.

Для оценки способности предприятия выполнять свои краткосрочные обязательства применяются показатели ликвидности. Они дают представление о платежеспособности предприятия на данный момент.

Для анализа показателей платежеспособности построим таблицу 2.8.

Таблица 2.8 - Коэффициенты ликвидности

Показатели	Норматив	2014 год	2015 год	Отклонение
1. Коэффициент покрытия	= 2	13,377	2,981	-10,395

Продолжение таблицы 2.8

2. Коэффициент быстрой ликвидности	0,8-1	4,815	1,803	-3,012
3. Коэффициент абсолютной ликвидности		0,363	0,042	-0,321

Показатели ликвидности на ООО «Элна Мебель» определяют организацию как недостаточно ликвидную.

Все показатели в 2015г. по сравнению с предыдущим годом значительно сократились. В 2014г. средства использовались недостаточно эффективно, наблюдалось замедление оборачиваемости капитала вовлеченного в дебиторскую задолженность и запасы.

В 2015г. немедленно организация могла погасить только 4,2% текущей задолженности вместо требуемых 20%. В случае реализации запасов ООО «Элна Мебель» могла погасить все и более краткосрочную задолженность. Если все кредиторы предъявят долги к взысканию, то при 100% погашении долга у организации останется 1,98 руб. на каждый рубль обязательств, что более чем достаточно для продолжения своей деятельности.

Таким образом, только в ближайшее время у организации не будет возможности погасить обязательства, в более длительные периоды времени сложности с этим не будет. Поэтому необходимо перераспределить часть средств в денежные эквиваленты и уменьшать кредиторскую и дебиторскую задолженность, за счет своевременной оплаты и возврата средств.

Полную картину использования капитала организации дают относительные показатели финансовой устойчивости.

Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами. Она обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и способствует

бесперебойному процессу производства и реализации продукции. Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и может считаться главным компонентом общей устойчивости предприятия.

Анализ устойчивости на ту или иную дату позволяет ответить на вопрос, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение периода, предшествующего этой дате. Сущностью финансовой устойчивости является эффективное формирование, распределение и использование финансовых ресурсов. Платежеспособность выступает ее внешним проявлением.

Для оценки финансовой устойчивости организации необходимо рассчитать относительные показатели. Данные для расчета берутся из бухгалтерского баланса за 2015г. Расчет показателей финансовой устойчивости проведем в таблице 2.9.

Таблица 2.9 - Относительные показатели финансовой устойчивости

По к а з а т е л и	2014 го д	2015 го д	От к л о н е н и е
1. Собст ве н н ы е сре дст в а, т ыс. руб.	2600	2 910	310
2. До л госроч н ы е об яз ате л ьст в а, т ыс. руб.	200	18 9	-11
3. Кр ат косроч н ы е об яз ате л ьст в а, т ыс. руб.	146	1015	86 9
4. Заемные средства, тыс. руб.	346	1204	858
5. Внеоборотные активы, тыс. руб.	993	1088	95
6. Оборотные активы, тыс. руб.	1953	3026	1073
7. Запасы, тыс. руб.	1250	1196	-54
8. Активы, тыс. руб.	2946	4114	1168
9. Коэффициент финансовой зависимости	0,117	0,293	0,175
10. Коэффициент финансовой устойчивости	0,883	0,707	-0,175

Продолжение таблицы 2.9

11. Коэффициент финансирования (платежеспособности)	7,514	2,417	-5,098
12. Коэффициент финансового риска	0,133	0,414	0,281
13. Величина собственных оборотных средств	1607	1822	215
14. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,823	0,602	-0,221
15. Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами	1,286	1,523	0,238
16. Коэффициент маневренности	0,618	0,626	0,008
17. Индекс постоянного актива	0,382	0,374	-0,008

Данные таблицы 2.9 показывают, что финансовое состояние организации устойчиво, но к 2015г. данное состояние ухудшается.

Так коэффициент финансовой зависимости в 2015г. по сравнению с 2014г. увеличился и составил 0,293, финансовая независимость сократилась на 17,5 % и доля собственного капитала составила 70,7%.

Коэффициенты финансирования и риска свидетельствуют о том, что в 2015г. на 1 рубль заемного капитала приходилось 2,42 руб. собственных средств, зависимость от внешних кредиторов увеличилась за счет роста кредиторской задолженности, и на 1 рубль собственных средств приходится 0,41 руб. заемного капитала.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами выше норматива, хотя и имеет тенденцию к снижению, так ООО «Элна Мебель» в 2015г. обеспечено собственными оборотными средствами на 60,2%.

Коэффициент маневренности и индекс постоянного актива свидетельствуют о том, что на обеспечение текущей деятельности направлено 62,6% собственных средств, а 37,4% капитализировано.

Из проведенного анализа следует, что капитала на ООО «Элна Мебель» достаточно, в большей степени он состоит из собственных источников средств, который сформирован за счет нераспределенной прибыли. Заемный капитал хоть и ниже доли собственного, но увеличивает свой удельный вес за счет привлечения краткосрочных заемных средств, что негативно может сказаться на платежеспособности организации.

Прибыль организации в 2015г. сокращается за счет значительного роста затрат на производство продукции. Это приводит к сокращению всех видов рентабельности. Привлекательность ООО «Элна Мебель» на рынке мебельного производства очевидна, т.к. в основном все показатели не зависимо на снижение находятся на достаточно высоком уровне.

Организации необходимо оставаться на том же уровне, стараться наращивать объемы производства, сокращать затраты на произведенную продукцию и ликвидировать внереализационные расходы в виде штрафов, пеней и неустоек по хозяйственным договорам.

2.4 Пути повышения эффективности работы организации по производству мебели

Предприятие с каждым годом растет и развивается, следовательно, совершенствуется и система управления. Меняется так же и система производства: дополнительно запускается новое, современное и более совершенное оборудование для производства корпусной мебели, ведется непрерывная работа по совершенствованию качества продукции, по поиску более дешевых альтернатив фурнитуры, не уступающих по качеству и удешевляющих мебель, что обеспечивает большие конкурентные преимущества компании ООО «Элна Мебель». Постоянно ведутся разработки новых продуктов и доработка существующей продукции.

Прежде чем предложить покупателю любой товар проводится длительная работа над тем, чтобы изучить конкурентную среду,

покупательский спрос, предпочтения и симпатии клиентов. Компания ведет свою деятельность с высоким качеством и культурой обслуживания. Индивидуальный подход к каждому клиенту помогает постоянно расширять круг партнеров и клиентов компании.

В планы будущей деятельности организации входит сохранение достигнутых объемов производства продукции, расширение рынков сбыта, освоение производства новых видов мебели для более полного удовлетворения требований потребителей (в 2015 году было запущено производство кухонных диванчиков, что является нововведением в организации).

Мероприятия, предпринимаемые для улучшения положения ООО «Элна Мебель»:

- повышение эффективности контроля над всем процессом производства;
- поиск резервов для снижения себестоимости продукции;
- максимальная загрузка имеющихся мощностей производства мебели;
- повышение производительности труда;
- поддержание стабильного качества продукции;
- улучшение технических характеристик существующей продукции, расширение ассортимента;
- поиск новых рынков сбыта мебели и новых потребителей.

Рекомендации по повышению эффективности деятельности предприятия ООО «Элна Мебель»:

Для улучшения эффективности деятельности организации необходимо стараться наращивать объемы производства, сокращать затраты на произведенную продукцию и ликвидировать внереализационные расходы в виде штрафов, пеней и неустоек по хозяйственным договорам.

Необходимо перераспределить часть средств в денежные эквиваленты и уменьшать кредиторскую и дебиторскую задолженность, за счет своевременной оплаты и возврата средств.

Также необходимо наращивать размеры получаемой прибыли при росте выручки от продажи продукции и сокращении затрат.

Все хозяйственные операции, проводимые организацией, отражать в регистрах бухгалтерского учета на основании первичных учетных документов с использованием формы регистров, которые предусмотрены в автоматизированной программе «1С: Бухгалтерия 8.3», без применения ПБУ 18/02.

Для обобщения сведений о состоянии производства и выявлении имеющихся проблем, необходимы дополнительные учетные регистры.

По ходу процесса «Прием заказов и платы у покупателей» продавец консультирует покупателя, сообщает сведения о бренде, его преимуществах, демонстрирует образцы выпускаемой мебельной продукции, предоставленные на подиуме или в каталоге, вариации ткани и декора в зависимости от категории.

Покупатель останавливает свой выбор на конкретной модели, категории ткани, и продавец принимает заказ. Заключается договор купли-продажи и оформляется бланк-заказ, где указаны все параметры заказываемой мебельной продукции. От правильности оформления документов при приеме заказа зависит не только первое впечатление покупателя, но и его мнение после исполнения заказа.

Продавец может ошибочно оценить ткань по заниженной категории, использовать недействующий прайс-лист, что приведет к расчету некорректной общей стоимости заказа. Может возникнуть ситуация, при которой продавец неверно указал в бланке-заказе дату готовности заказа или параметры мебельной продукции, например категорию ткани или декора.

Влияние человеческого фактора может привести к обоснованному отказу от заказа, поскольку изначально покупателю были объявлены одни условия, а по истечении времени ему сообщают, что условия изменились (изменилась стоимость или сроки изготовления заказа).

Для выявления проблем при проведении процесса «Прием заказов и платы у покупателей» рекомендуется использовать одноименный регистр, которому соответствует таблица 2.10.

Таблица 2.10- Регистр «Принятые заказы»

№ заказа	Стоимость заказа, руб.			Срок готовности заказа		
	бланк-заказ	прайс-лист	A-1	бланк-заказ	технологическая карта изделия	A-2
213	105	100	500	01.11.15	05.11.15	4

A-1 – несоответствие стоимости в бланке-заказе и прайс-листе, единица измерения (рубли);

A-2 – несоответствие сроков изготовления в бланке- заказе и прогнозных дат готовности, единица измерения (дни).

Этот регистр лучше всего формировать ежедневно. Если ошибка выявится через несколько дней, то у покупателя может создаться негативное мнение о предприятии. Если же ошибка продавца будет обнаружена в тот же день, такого мнения можно избежать.

Для выявления проблем процесса «Заказ и оплата материалов у поставщика» рекомендуем заполнять следующие регистры. Во-первых, это регистр «Заказ материалов у поставщика», которому соответствует таблица 2.11.

Таблица 2.11- Регистр «Заказ материалов у поставщика»

№ Заказа	Дата отправки заявки	Б-1	Дата выставления счета	Прогнозная дата доставки
213	20.04.2015	-	24.04.2015	26.05.2015

Б-1 – отказ поставщика материалов, единица измерения (дни).

Использование этого регистра позволит своевременно выявлять задержки при поступлении материалов, а также фиксировать отказ поставщика, если у него в наличии нет заказываемого материала.

Во-вторых, полезно составлять регистр «Плата поставщику за материалы», которому соответствует таблица 2.12.

Таблица 2.12 – Регистр «Плата поставщику за материалы»

№ заявки	Дата оплаты				Б-2	Сумма оплаты, руб.		Б-3
	счет	ТН	прогноз	факт		прогноз	Факт	
213	01.04	07.05	11.05	12.05	-	10000	10000	1

Б-2 – время просрочки платы поставщику, единица измерения(дни)

Б-3 – объем просрочки оплаты поставщику, единица измерения (рубль)

ТН – товарная накладная

Данные регистра демонстрируют объем и сроки просрочек в плате поставщику за материалы, а также дают возможность планировать платежи, используя сведения о прогнозных датах оплаты.

В регистре учитываются условия осуществления этого процесса. Расчеты с поставщиками основных материалов, необходимых для изготовления мебельной продукции, выполняются на основании договоренностей: отсрочка платежа (после отгрузки материалов в течение нескольких дней) и предоплата.

Если с поставщиком рассчитываются по предоплате, то необходимо отслеживать дату и сумму выставленного счета. В том случае, когда расчеты с поставщиком происходят с отсрочкой платежа, требуется отслеживать дату и сумму товарной накладной

Заключение

Анализ хозяйственной деятельности любой коммерческой организации проводится прежде всего с целью оценки динамики и структуры выпуска продукции, оказания услуг, выполнения различных работ для получения прибыли, являющейся финансовым ресурсом дальнейшего развития любого экономического субъекта, действующего (работающего) в рыночной системе хозяйствования.

Анализ финансовых результатов является одним из важнейших аспектов исследования хозяйственной деятельности предприятия. Изучение состава и структуры прибыли (убытка), проведение факторного анализа результата от продажи необходимы для оценки финансовых показателей и экономического прогнозирования.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия основан на анализе прибыли (убытка), так как она характеризует абсолютную эффективность его работы. В ходе анализа прибыли (убытка) выявляются факторы, вызывающие уменьшение или увеличение финансовых результатов, то есть снижение или повышение прибыли. Рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия, повышает степень его деловой активности.

Анализ финансовых результатов деятельности является одним из самых эффективно действующих инструментов в осуществлении управленческой деятельности организации, направленных на:

- анализ и оценку эффективности управления производством;
- разработку бизнес-плана;
- всеобъемлющий контроль за выполнением плана;

- выявление комплексной величины резервов;

- разработку обоснованных управленческих решений, направленных на повышение результативности и эффективности хозяйственной деятельности как организации в целом, так и каждого структурного подразделения в отдельности.

По результатам анализа финансовых результатов деятельности организации можно оценить качество прибыли. Качество прибыли от основной деятельности признается высоким, если ее увеличение обусловлено ростом объема продаж, снижением себестоимости продукции. Низкое качество прибыли характеризуется ростом цен на продукцию без увеличения физического объема продаж и снижения затрат на рубль продукции.

Таким образом, анализ рентабельности и финансовых результатов в целом имеет существенное значение для определения стратегии развития организации, критериев повышения эффективности деятельности и окупаемости вложений в активы. Эффективная система управления финансовыми результатами - это один из факторов, определяющих перспективы развития организации, ее будущую инвестиционную привлекательность, кредитоспособность и в конечном счете рыночную стоимость.

Качественная система управления финансовыми результатами является фундаментальной основой для обеспечения устойчивого роста хозяйствующего субъекта. В условиях современного развития России для эффективного управления хозяйственной деятельностью предприятия возрастает роль информационной базы, имеющейся у руководителя, важную часть которой занимают сведения, полученные в ходе анализа финансовых результатов деятельности организации.

Анализ финансовых результатов помогает руководителям различного звена в принятии управленческих решений как стратегического, так и тактического характера

В работе описана деятельность ООО «Элна Мебель», исследована система бухгалтерского учета и налогообложения, проведена оценка результатов работы мебельной организации и предложены рекомендации по улучшению финансового положения.

Данные исследования показали:

- прибыль до налогообложения на ООО «Элна Мебель» в 2015г. по сравнению с предыдущим годом сократилась на 263 тыс. руб. или 7,53%. Это произошло за счет различных изменений в структуре прибыли: увеличение себестоимости проданной продукции на 2000 тыс. руб. или 11,45%, которая расчет более опережающими темпами чем выручка; сокращение прибыли от продаж на 301 тыс. руб. или 8,81% и рост прочих доходов на 12 тыс. руб. или 3,19%, что характеризует деятельность организации с отрицательной стороны;

- прочие доходы представлены только операционными, связанными с реализацией имущества организации, которые увеличились на 50 тыс. руб. Прочие расходы увеличились на 12 тыс. руб. или на 3,19%. Данный рост негативно влияет на результаты организации - сокращает получаемую прибыль.

Эти расходы представлены как операционными, так и внереализационными;

- показатели ликвидности определяют организацию как недостаточно ликвидную. Все показатели в 2015г. по сравнению с предыдущим годом значительно сократились. В 2014г. средства использовались недостаточно эффективно, наблюдалось замедление оборачиваемости капитала вовлеченного в дебиторскую задолженность и запасы. Таким образом, только в ближайшее время у организации не будет возможности погасить обязательства, в более длительные периоды времени сложности с этим не будет;

- капитала на ООО «Элна Мебель» достаточно, в большей степени он состоит из собственных источников средств, который сформирован за счет нераспределенной прибыли. Заемный капитал хоть и ниже доли

собственного, но увеличивает свой удельный вес за счет привлечения краткосрочных заемных средств, что негативно может сказаться на платежеспособности организации;

- прибыль организации в 2015г. сокращается за счет значительного роста затрат на производство продукции. Это приводит к сокращению всех видов рентабельности. Привлекательность ООО «Элна Мебель» на рынке мебельного производства очевидна, т.к. в основном все показатели не зависимо на снижение находятся на достаточно высоком уровне;

- организации необходимо стараться наращивать объемы производства, сокращать затраты на произведенную продукцию и ликвидировать внереализационные расходы в виде штрафов, пеней и неустоек по хозяйственным договорам.

Для обобщения сведений о состоянии производства и выявлении имеющихся проблем, были предложены регистр «Принятые заказы», регистр «Заказ материалов у поставщика», регистр «Плата поставщику за материалы».

С п и с о к л и т е р а т у р ы

1.Гражданский Кодекс Российской Федерации // Инф. система «Консультант Плюс» – 2015 – 25 окт.

2.Налоговый кодекс РФ: федер. закон РФ от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ (ред. от 29.12.2014) Ч.1, федер. закон РФ от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 29.12.2014) Ч.2. М.: Омега-Л, 2014.

3. Трудовой кодекс РФ: федер. закон РФ от 30.12.2001 г. № 197-ФЗ (в ред. от 31.12.2014 г.). М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2014.

4. Федеральный закон от 06 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014] // [Электронный ресурс]. — URL: [http: // www.minfin.ru](http://www.minfin.ru) (дата обращения: 10.06.2014).

5.Федеральный закон от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. — URL: [http: // www.consultant.ru](http://www.consultant.ru) (дата обращения: 10.06.2014).

6. Приказ Минфина России от 1 июля 2004 г. № 180 // Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу // Справочно-правовая система

«КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. — URL: [http:// www.consultant.ru](http://www.consultant.ru) (дата обращения: 12.02.2014).

7. Приказ Минфина России от 25.11.2011 № 160н, в ред. от 02.04.2013 // Международный стандарт финансовой отчетности (IAS)18 «Выручка»: // [Электронный ресурс]. — URL: [http:// minfin.ru](http://minfin.ru) (Дата обращения: 10.01.2014).

8. Приказ Минфина России от 25.11.2011 № 160н, в ред. от 02.04.2013 // Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» // [Электронный ресурс]. — URL: <http://minfin.ru> (Дата обращения: 10.01.2014).

9. Приказ Минфина России от 06.07.99 № 43н, с изменениями от 18.09.2006 № 115н, от 08.11.2010 г. № 142н // Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) // [Электронный ресурс]. — URL: [http:// www.minfin.ru](http://www.minfin.ru) (дата обращения: 04.10.2013).

10. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 32н, с изменениями от 27.04.2012 № 55н // Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) // [Электронный ресурс]. — URL: [http:// www.minfin.ru](http://www.minfin.ru) (дата обращения: 04.10.2013).

11. Приказ Минфина России от 08.11.2010 г. № 143н // Положение по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» (ПБУ 12/2010)// [Электронный ресурс]. — URL: [http:// www.minfin.ru](http://www.minfin.ru) (дата обращения: 04.10.2013).

12. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н, с изменениями от 30.12.1999 № 107н, от 30.03.2001 № 27н, от 18.09.2006 № 116н, от 27.11.2006 № 156н, от 25.10.2010 № 132н, от 08.11.2010 № 144н, от 190 27.04.2012 № 55н //Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) // [Электронный ресурс]. — URL: [http:// www.minfin.ru](http://www.minfin.ru) (дата обращения: 04.10.2013).

13. Приказ Минфина России от 25.11.1998 № 56н, с изменениями от 20.12.2007 № 143н // Положение по бухгалтерскому учету «События после

отчетной даты» (ПБУ 7/98) // [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.minfin.ru> (дата обращения: 04.10.2013).

14. Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н, с изменениями от 11.03.2009 № 22н, от 25.10.2010 № 132н, от 08.11.2010 № 144н, от 27.04.2012 № 55н, от 18.12.2012 № 164н // Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) // [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.minfin.ru> (дата обращения: 04.10.2013).

15. Голосов О.В. Экономическое стимулирование системной обработки информации // Финансы и статистика. 2015. № 3. 220 с.

16. Дойль П.К. Маркетинг. Менеджмент и стратегии // П.К. Дойль, —4-е изд. — Питер. 2015. 544 с.

17. Друри А.К. Управленческий и производственный учет: учебный комплекс для студентов вузов. 2014. 1423 с.

18. Нечитайло А.И. Регулятивы финансовых результатов в системе бухгалтерского учета // А.И. Нечитайло. — СПб.: изд. РГГМУ. 2015. 167 с.

19. Русак Н.А. Экономический анализ деятельности предприятий: Учебник // Минск: Вышэйш. школа, 2014. 381 с

20. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Савицкая. — 14-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М. 2015. 649 с.

21. Скамай Л.Г. Экономический анализ деятельности предприятия: учебник. 2014. 378 с.

22. Стражев В.И. Оперативное управление предприятием, проблемы учета и анализа // Наука и техника. 2015. 152 с.

23. Сюлина С.П. Стратегический и оперативный анализ как составляющие управленческого анализа производства и продаж промышленной продукции // Вестник Волжского университета им. Татищева. 2014. 48 с.

24. Шадрина Г.В. Экономический анализ. Теория и практика: учебник для бакалавров // Г.В. Шадрина. — М.: Издательство Юрайт. 2014. 515 с.

25. Шалахметова А.В. Экономический анализ: учебное пособие //Тюмень: ТюмГНГУ, 2015. 140 с
26. Шевков А.И. Экономический анализ: учебник для вузов. 2014. 548 с
- 27.Шкарабан С.И. Оперативный экономический анализ в производственном объединении // С.И. Шкарабан. – М.: Финансы и статистика. 2014. 168 с.
28. Щавин М.Ю. Экономический анализ деятельности предприятий: учебник //М., 2014. – 381 с
- 28.Щетинкин В.А. Экономический анализ: учебник для вузов //М: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. 615 с.
30. Янушева И.Е. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов//М., 2015.120с.

Приложения