

**Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Поволжский православный институт имени Святителя Алексия,
митрополита Московского»**

Кафедра экономики и бизнес - развития

Направление подготовки 44.03.01 Педагогическое образование
Направленность (профиль) «Экономическое образование»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему:
**Методическое сопровождение темы «Доходы организации» в курсе
экономики**

Выполнила студентка
4 курса группы ЭО-401
очной формы обучения
Шайтанова Анастасия
Константиновна

(подпись)

Научный руководитель
Торхова Анна Николаевна,
к.э.н., доцент

(подпись)

Допустить к защите:

Заведующий кафедрой

экономики и бизнес – развития _____

А. Н. Торхова

«___» _____ 2021 г.

Тольятти
2021

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
Глава 1. Теоретические аспекты понятия и сущности выручки от продаж.....	7
1.1 Экономическая сущность выручки от реализации услуг	7
1.2 Методика анализа выручки от реализации услуг	13
1.3 Особенности формирования выручки в компаниях, оказывающих аутсорсинговые услуги	18
2.1 Общая характеристика деятельности ООО «Департамент финансовых услуг».....	24
2.2 Анализ состава и структуры выручки от реализации услуг	32
2.3 Факторный анализ выручки	40
2.4 Рекомендации по увеличению выручки ООО «Департамент финансовых услуг».....	49
Глава 3. Методическое обеспечение темы «Доходы организации» в курсе экономики	56
3.1 Анализ учебно-методического комплекса и рабочих программ по экономическим дисциплинам ГБПОУ «ТСЭК» г. Тольятти.....	56
3.2 Разработка дидактических материалов по теме «Доходы организации»	70
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	79
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	81
ПРИЛОЖЕНИЕ	87

ВВЕДЕНИЕ

Выручка от продажи продукции (товаров, работ, услуг) представляет собой сумму денежных средств, поступающих на счет предприятия за реализованную продукцию (товары, работы, услуги). Она является экономической категорией, так как выражает денежные отношения между поставщиками и потребителями услуг, важным источником формирования собственных финансовых ресурсов предприятия, источником получения прибыли. Это показатель, от которого зависит финансовое состояние предприятия, платежеспособность, конкурентоспособность, деловая активность и другие показатели. Значимость данного показателя в развитии предприятия, региона и страны определяет актуальность выбранной темы выпускной квалификационной работы. Знание анализа доходов организации необходимо для формирования у студентов аналитических способностей помогающих не только в сфере экономики, но и в обычной жизни.

Цель выпускной квалификационной работы:

- 1) разработка рекомендаций по увеличению выручки от реализации услуг анализируемого предприятия;
- 2) углубление знаний студентов по теме «Доходы организации» путем разработки методического обеспечения

В соответствие с поставленной целью определены следующие задачи:

- 1) исследовать теоретические аспекты понятия и сущности выручки от реализации услуг;
- 2) провести сравнительный и факторный анализ выручки от продажи продукции;
- 3) разработать рекомендации по увеличению выручки от реализации услуг на 2021 год.
- 4) разработать методическое обеспечение темы «Доходы организации» в курсе экономики

Объект исследования –

- 1) предприятие ООО «Департамент финансовых услуг»
- 2) учебный план колледжа ГБПОУ «ТСЭК»

Предмет исследования –

- 1) методика анализа доходов организации
- 2) методическое обеспечение темы «Доходы организации»

Теоретической и методологической базой исследования являются труды отечественных экономистов в области анализа и экономики производственно-хозяйственной деятельности, управления финансами: И.А. Бланка, Л.В. Донцовой, Л.С. Васильевой, В.В. Ковалева, Е.С. Стояновой, Г.В. Савицкой, Н.Н. Селезневой, В.Н. Попова, А.З. Шеремета, В.А. Щербакова и других.

Информационной базой исследования явились основные положения законодательных и нормативных актов Правительства России, Министерства экономического развития РФ, Министерства финансов РФ и локальные нормативные акты ООО «Департамент финансовых услуг»; финансовая, статистическая и управленческая отчетность анализируемой организации, учебный план специальности «Экономика и бухгалтерский учет», информация интернет ресурсов.

Основными методами исследования являются методы экономического анализа: сравнения, обобщения; абсолютных и относительных величин; факторный анализ и т.д.

Структура работы состоит из введения, трех глав основной части, заключения, библиографического списка литературы (из 60 наименований), включает 21 таблицу, 13 рисунков и 2 приложения; работа изложена на 90 страницах машинописного текста.

Глава 1. Теоретические аспекты понятия и сущности выручки от продаж

1.1 Экономическая сущность выручки от реализации услуг

Экономическое содержание процесса реализации продукции (товаров, работ, услуг) предприятия отражает выручка от продажи продукции (товаров).

Выручка от реализации товаров (работ, услуг) представляет собой сумму денежных средств, поступающих на счет предприятия за реализованную продукцию. Она является экономической категорией, так как выражает денежные отношения между поставщиками и потребителями товаров, важным источником формирования собственных финансовых ресурсов предприятия [40].

В международной практике под выручкой понимают поступление или иное увеличение активов предприятия или выполнение его обязательств, которое происходит в результате основной, или главной, деятельности предприятия.

В российском бухгалтерском законодательстве нет однозначного определения данного понятия. Вместе с тем в п. 5 ПБУ 9/99 «Доходы организации» указывается, что выручка от реализации определяется исходя из поступлений, связанных с продажей продукции, товаров, выполнением работ, оказанием услуг. При этом отмечается, что выручкой считаются поступления, получение которых связано с основной (главной) деятельностью организации, что в принципе соответствует сущности выручки, определяемой в международной практике. В соответствии с указанным ПБУ понятие «выручка от реализации» заменено на «выручку от продаж».

Выручка от продажи продукции (товаров, работ, услуг) – один из важнейших синтетических показателей развития как на уровне предприятия, так и на уровне региона и страны в целом [40].

В рыночных условиях показатель реализации продукции принимает первостепенное значение. Реализация продукции является завершающей

стадией кругооборота средств предприятия и связующим звеном между производителем и потребителем.

От объема реализации зависят результаты финансово-хозяйственной деятельности, показатели оборачиваемости производственных ресурсов, рентабельности продаж и основной деятельности.

Значение выручки от продажи продукции (товаров) в деятельности организаций (предприятий) выражается в следующем [54, с. 80]:

- выручка от продаж служит основным оценочным показателем результативности работы предприятий, так как по ее поступлению можно судить о том, что выпускаемая продукция по объему, качеству, цене соответствует рыночному спросу;

- от своевременности поступления выручки зависят устойчивость финансового положения организации, размер ее прибыли, своевременность расчетов с бюджетом, внебюджетными фондами, банками, поставщиками, работниками. Несвоевременное поступление выручки приводит к задержке расчетов за сырье, материалы, комплектующие, в связи с чем организация вынуждена выплачивать штрафы, а это, в конечном итоге, обуславливает не только потери прибыли предприятия-поставщика, но и перебои в работе и остановку производства смежных предприятий;

- за счет выручки от реализации предприятия покрывают свои текущие затраты на производство и реализацию продукции и формируют прибыль.

- поступление выручки на счета предприятий имеет не меньшее значение и для государственного бюджета, так как она является источником уплаты всех налоговых платежей и отчислений в государственные внебюджетные фонды.

Своевременное поступление выручки одна из основных задач деятельности предприятия в условиях рыночной экономики, так как это определяет его финансовое положение.

Выручка от реализации определяется исходя из всех поступлений, связанных с расчетами за реализованные продукцию (товары, работы, услуги) или имущественные права, выраженные в денежной и (или) натуральной формах в зависимости от выбранного налогоплательщиком метода (начислений, кассовый) признания доходов и расходов.

Реализованной продукцией считается либо отгруженная (метод начислений), либо оплаченная (кассовый метод) продукция. В настоящее время выбор метода определения доходов и расходов предприятия регламентируется гл. 25 НК РФ и отражается в учетной политике предприятия: [40, с. 205]

- определение выручки методом начисления – по мере отгрузки и предъявления заказчику (покупателю) расчетных документов;

- определение выручки методом оплаты – по поступлению денежных средств на счета в коммерческих банках, а при расчетах наличными деньгами - по поступлению денежных средств в кассу предприятия.

Большинство предприятий применяют метод начислений и учитывают выручку от продаж продукции по факту отгрузки продукции, товаров, выполнения работ, оказания услуг.

Малые предприятия могут применять при учете выручки кассовый метод, т.е. по мере оплаты отгруженной продукции.

Если организация признает выручку от продаж по факту отгрузки продукции (товаров, работ, услуг), то обязательства по уплате налогов возникают независимо от факта получения денег от покупателей (дебиторов). В таких случаях организация имеет право на создание резерва по сомнительным долгам, который создается из прибыли до налогообложения. Сомнительным долгом считается дебиторская задолженность, не обеспеченная гарантиями, срок погашения которой истек. При кассовом методе предприятия не могут создавать резерв по сомнительным долгам

Выручка предприятия формируется в результате [55]:

- текущей (основной) деятельности и выступает в виде выручки, полученной от покупателей, заказчиков за реализованную продукцию;
- инвестиционной деятельности за счет продажи объектов основных средств и других внеоборотных активов, полученных процентов и дивидендов по ценным бумагам;
- финансовой деятельности предприятий, связанной с размещением среди инвесторов облигаций и акций предприятия, поступлением займов и кредитов, предоставленных другим организациям.

Поступление выручки отражается в форме бухгалтерской отчетности «Отчет о движении денежных средств».

Денежные поступления, связанные с выбытием основных средств, материальных оборотных и нематериальных активов, продажная стоимость валютных ценностей, цен: бумаг не включается в состав выручки от продажи продукции. Результаты по таким операциям рассматриваются как прочие доходы или прочие расходы и учитываются при определении общей прибыли (прибыли до налогообложения). Денежная выручка по этим операциям может планироваться оперативно, например, при составлении платежного календаря.

При определении выручки от продажи продукции важно знать объем продажи продукции в действующих ценах без налога НДС, акцизов, торговых и сбытовых скидок и экспортных тарифов. Выручка от продажи продукции (работ, услуг) отражается в форме бухгалтерской отчетности «Отчет о финансовых результатах».

Поступление выручки представляет собой завершение кругооборота средств, а ее использование – начало нового кругооборота. Выручка используется:

- на оплату счетов поставщиков сырья, материалов, топлива, энергии, покупных полуфабрикатов, комплектующих изделий, запасных частей для ремонта и т.д.;
- заработную плату; дивиденды;

- налоги, отчисления во внебюджетные фонды;
- материальную помощь; возмещение износа основных фондов;
- погашение кредита и процентов по нему;
- формирование прибыли.

В системе показателей развития предприятия выручка от реализации продукции играет неоднозначную роль. Являясь основным оценочным показателем деятельности предприятия, она служит также определяющим показателем формирования его ресурсного потенциала (объема и состава трудовых, материальных и финансовых ресурсов) и затрат ресурсов (суммы и состава издержек производства и обращения – в общественном питании, издержек обращения – в торговле и себестоимости продукции – в производстве).

В то же время в условиях рыночной экономики выручка носит подчиненный характер по отношению к прибыли предприятия от производственной деятельности.

Распределение выручки от продажи продукции отражено на рисунке 1.

Чистая продукция – показатель, характеризующий объем производства на предприятии в стоимостном выражении за определённый период. Чистая продукция в отличие от валовой продукции лучше отражает объем производства данного предприятия за счёт того, что не учитывает двойной счёт потреблённых в процессе производства сырья, материалов, топлива, энергии, а также амортизации основных средств. Чистая продукция может быть определена двумя способами:

- как выручка от продаж за вычетом материальных затрат и амортизационных отчислений;
- как сумма заработной платы работников, чей труд затрачен на создание продукции, и прибыли предприятия от продажи произведенного товара.

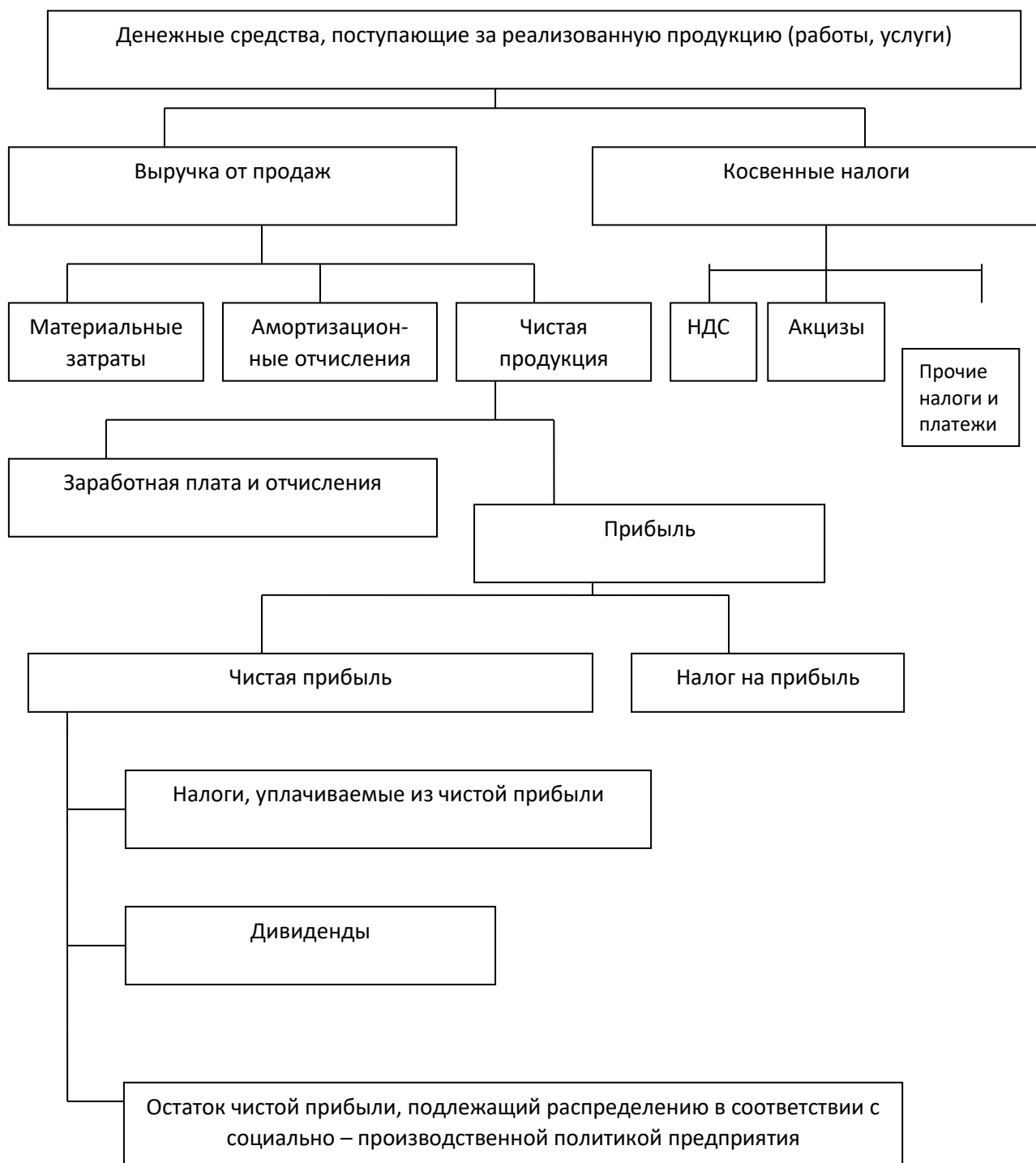


Рисунок 1 – Направления использования выручки от продажи продукции¹

По своему экономическому смыслу чистая продукция представляет собой аналог национального дохода на уровне предприятия.

¹ Составлена автором по: [9].

Предприятия в процессе финансово-хозяйственной деятельности могут осуществлять планирование выручки. Различают годовое планирование, которое эффективно при стабильной экономической ситуации (при известном соотношении спроса и предложения, неизменном налоговом, кредитном и др. законодательстве), квартальное и оперативное, используемое для контроля за своевременностью поступления денег за отгруженную продукцию на счета предприятий.

Годовое планирование выручки, так же как и расходов на реализуемую продукцию, в настоящее время затруднено из-за нестабильных экономических условий хозяйствования. Квартальное планирование выручки возможно и необходимо для определения прибыли, оперативное планирование производится в целях контроля за поступлением фактической выручки на расчетный счет предприятия.

Главной целью предприятий является получение максимальной прибыли, а выручка выступает в качестве необходимого и важнейшего условия, без которого не может быть достигнута эта цель. Поскольку предприятие получает определенную сумму прибыли с каждого рубля выручки от реализации продукции (товаров), то максимизация прибыли требует постоянного увеличения объема выручки как основного фактора роста доходов и прибыли, а также относительного снижения издержек производства за счет условно – постоянных расходов.

1.2 Методика анализа выручки от реализации услуг

Объем производства и объем реализации продукции являются взаимозависимыми показателями. В условиях ограниченных производственных возможностей и неограниченном спросе на первое место выдвигается объем производства продукции. Но по мере насыщения рынка и усиления конкуренции не производство определяет объем продаж, а наоборот, возможный объем продаж является основой разработки производственной программы.

Предприятие должно производить только те товары и в таком объеме, которые оно может реально реализовать [40, с.215].

Темпы роста объема производства и реализации продукции, повышение ее качества непосредственно влияют на величину издержек, прибыль и рентабельность предприятия. Поэтому анализ данных показателей имеет важное значение.

Основные задачи анализа [40]:

- оценка степени выполнения плана и динамики производства и реализации продукции;
- определение влияния факторов на изменение величины этих показателей;
- выявление внутрихозяйственных резервов увеличения выпуска и реализации продукции;
- разработка мероприятий по освоению выявленных резервов.

Объекты анализа выручки от продажи продукции показаны на рисунке 2.



Рисунок 2 – Объекты анализа выручки от продажи продукции (работ, услуг) [55]

Источниками информации для анализа производства и реализации продукции служат бизнес-план предприятия, оперативные планы-графики,

«Отчет о финансовых результатах», регистры бухгалтерской отчетности: ведомость «Движение готовых изделий, их отгрузка и реализация» и др.

Определить количественную и качественную характеристику выручки конкретного предприятия можно с помощью следующих показателей:

- объем выручки в стоимостном выражении в текущих ценах;
- объем выручки в стоимостном выражении в сопоставимых ценах;
- ассортиментная структура выручки по отдельным видам продукции (в руб., %);
- объем выручки в расчете на одного работника, в том числе рабочего предприятия.

На величину выручки от продажи влияют следующие факторы:

1) зависящие от деятельности предприятия (внутренние):

- в сфере производства – объем производства, его структура, ассортимент выпускаемой продукции, качество и конкурентоспособность продукции, ритмичность производства;
- в сфере обращения – уровень применяемых цен, ритмичность отгрузок, своевременное оформление транспортных и платежных документов, соблюдение договорных условий, применяемые формы расчетов;

2) не зависящие от деятельности предприятий (внешние):

- общеэкономические факторы – уровень инфляции, процентных ставок; уровень цен на товарных рынках, валютный курс и др.;
- факторы, зависящие от деятельности контрагентов: нарушение договорных условий поставки материально-технических ресурсов, перебои в работе транспорта, несвоевременная оплата продукции вследствие неплатежеспособности покупателя.

Рассмотрим порядок анализа в соответствии с задачами анализа выручки от продажи продукции [40]:

При проверке обоснованности плана по реализации устанавливают, соответствует ли он плановому выпуску товарной продукции и планируемому изменению остатков нереализованной продукции в течение года.

Затем анализируется степень выполнения плана по реализации.

В целях обеспечения сравнимости данных необходимо, чтобы плановая и фактическая информация об объеме реализации была выражена в одинаковой оценке. Для этого следует использовать цены, принятые в плане. Следовательно, для оценки степени выполнения плана по реализации надо сравнить фактическую реализацию в плановых ценах и плановую реализацию в тех же ценах.

На степень выполнения плана по реализации оказывают влияние два основных фактора:

- выполнение плана выпуска товарной продукции по общему объему, ассортименту и качеству;
- изменение остатков нереализованной продукции в отчетном году.

Одним из наиболее существенных факторов, влияющих на формирование выручки, а, следовательно, и прибыли предприятия является уровень применяемых в экономике цен. Цены обеспечивают конкретному предприятию запланированную прибыль, определяют во многом степень конкурентоспособности производимой им продукции, уровень спроса на нее.

Если в цену продукции не заложен определенный уровень рентабельности, то на каждой последующей стадии кругооборота капитала предприятие будет обладать все меньшими денежными средствами, что в конечном итоге скажется и на объемах производства, и на финансовом состоянии предприятия. В то же время в условиях конкуренции иногда допустимо применять убыточные цены для завоевания новых рынков сбыта, вытеснения конкурирующих фирм и привлечения новых потребителей. Предприятие с целью внедрения на новые рынки иногда сознательно идет на

снижение выручки от реализации продукции, чтобы в последующем компенсировать потери за счет переориентации спроса на свою продукцию.

После проведения в России рыночных реформ предприятия в основном применяют свободные цены, величина которых определяется спросом и предложением. В этих условиях возросло значение маркетинговых и рекламных служб предприятия.

Резервы увеличения выпуска продукции:

1) Резервы в части основных фондов. К ним относятся:

– повышение сменности работы оборудования. Сумма резерва определяется как произведение числа дополнительных часов работы оборудования на среднюю выработку продукции за один станко-час;

– ликвидация причин целосменных и внутрисменных простоев оборудования.

– ввод в эксплуатацию неустановленного оборудования. (определяется как произведение количества вводимых в эксплуатацию единиц оборудования на среднюю выработку единицы оборудования);

– осуществление пока еще не выполненных организационно-технических мероприятий по сокращению затрат времени работы оборудования на выработку единицы продукции.

2) Резервы в части материальных ресурсов. К ним относятся:

– ликвидация причин сверхплановых отходов материалов;

– полезное использование плановых отходов материалов;

– осуществление организационно-технических мероприятий по экономии материальных ресурсов.

3) Резервы в части трудовых ресурсов. К ним относятся:

– доведение числа рабочих до планового уровня (определяется умножением числа недостающих рабочих на среднегодовую выработку одного рабочего);

– ликвидация причин целосменных и внутрисменных простоев рабочих;

– осуществление организационно-технических мероприятий по снижению трудоемкости изготовления продукции.

Зная резервы по каждой из трех групп, следует определить общую сумму резерва увеличения выпуска продукции. Складывать полученные нами: суммы резервов нельзя, так как они относятся к разным группам факторов (ресурсов). В качестве резерва увеличения выпуска продукции принимается комплектная величина резервов, т.е. наименьшая сумма из итогов резервов трех групп. Наименьшая сумма берется потому, что она обеспечена резервами по двум другим группам, т.е. является комплектной.

Определив резерв увеличения выпуска продукции, найдем резерв роста объема ее реализации. Такой резерв в сфере производства равняется комплектному резерву увеличения выпуска продукции.

1.3 Особенности формирования выручки в компаниях, оказывающих аутсорсинговые услуги

Учитывая, что данное исследование касается организации, занятой предоставлением услуг в области бухгалтерского учета и права, разберемся с понятием и сущностью данного вида услуг – аутсорсингом. Большая доля услуг предоставляется ведению бухгалтерского учета, поэтому наибольшее внимание уделено законности предоставления этих услуг.

В экономическом смысле под аутсорсингом (от outsourcing - буквально «вне источника») понимается выполнение каких-либо второстепенных производственных функций предприятия силами сторонних организаций, специализирующихся в выполнении соответствующих работ [21, с.11-12]. Отечественные авторы видят сущность аутсорсинга в передаче внешним специализированным компаниям (аутсорсерам) деятельности по осуществлению непрофильных функций [14]. Западные специалисты определяют аутсорсинг более понятно и просто – как «перевод внутреннего подразделения или подразделений предприятия и всех связанных с ними

активов в организацию поставщика услуг, предлагающего оказывать некую услугу в течение определенного времени по оговоренной цене» [54, с. 82]. В процессе аутсорсинга контроль за деятельностью целого ряда подразделений фирмы возлагается на поставщика аутсорсинговых услуг.

Исходя из норм действующего законодательства Российской Федерации, следует сказать, что оказание аутсорсинговых услуг (в том числе оказание бухгалтерских услуг) сторонними организациями может осуществляться только на договорной основе. В соответствии с ГК РФ в качестве договорных оснований оказания услуг по ведению бухгалтерского учета (или других услуг) выступает договор на бухгалтерское обслуживание. Согласно ГК РФ, он представляет собой разновидность договора возмездного оказания услуг (ст. 779 ГК РФ [1]). Договор на оказание аутсорсинговых услуг обязательно заключается в письменной форме. По такому договору исполнитель обязуется по заданию заказчика оказать услуги, а заказчик оплатить их. Основные нормативно-правовые акты, регламентирующие сегодня в России оказание услуг по организации и ведению бухгалтерского учета на предприятиях и в организациях, следующие: Гражданский кодекс РФ; Федеральный закон «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ; Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утв. приказом №34н от 29.07.1998; План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению, утв. приказом №94н от 31.10.2000; Положение по бухгалтерскому учёту долгосрочных инвестиций.

В зависимости от типа услуг, которые будут оказываться в рамках конкретного договора, будет определяться, под какой ОКВЭД они подпадают. Как правило, бухгалтерские услуги оказываются в рамках ОКВЭД 69.20.2, а услуги в области налогового консультирования – в рамках ОКВЭД 69.20.3. Группировка ОКВЭД 69.20.2 включает в себя деятельность по ведению (восстановлению) бухгалтерского учета, включая составление бухгалтерской

(финансовой) отчетности, бухгалтерскому консультированию; по принятию, своду и консолидации бухгалтерской (финансовой) отчетности. Группировка ОКВЭД 69.20.3 включает в себя деятельность в области налогового консультирования, в т.ч. налоговое консультирование; представление клиентов в налоговых органах, в том числе подготовку налоговой документации. Часть бухгалтерских услуг подпадает также под ОКВЭД 70.22, например: разработка процедур и методов бухгалтерского учета, программ учета затрат, бюджетирования; консультирование и оказание помощи компаниям и иным организациям в сфере планирования, организации, эффективности и контроля управленческой информации и т.п.

Аутсорсинг бухгалтерских услуг или бухгалтерский аутсорсинг – это один из видов аутсорсинга внутренних бизнес-процессов, непосредственно не связанных с продажами и развитием бизнеса. Передача на аутсорсинг бухгалтерии, налогового учета, составления отчетности и других сопутствующих операций – это широко используемый как по всему миру, так и в Российской Федерации способ организации функционирования бизнеса, как небольшого, так и очень крупного. Компании и индивидуальные предприниматели зачастую предпочитают не заниматься несвойственными для своего бизнеса операциями, предпочитая сосредоточиться на продукте и продажах. В этом случае предприятия оставляют за собой основные процессы, а сопутствующие – передают на аутсорсинг. Передача на аутсорсинг бухгалтерского учета – одна из характерных тенденций современного этапа развития мировой и отечественной экономики.

Аутсорсинг бухгалтерских услуг в каждом конкретном случае может состоять как в полной, так и в частичной передаче (вынесении) стороннему исполнителю – аутсорсеру (организации либо ИП) таких функций, как постановка, организация бухгалтерского учета; ведение бухгалтерского учета; составление бухгалтерской отчетности; налоговый учет, расчет налогов, представление налоговых деклараций в контролирующие органы; кадровый

учет; работа с обслуживающими банками; налоговое консультирование организации; работа с государственными органами, сторонними организациями и другие функции. Важно отметить, что, даже имея штатного бухгалтера, организация может передать на аутсорсинг какую-то часть бухгалтерских функций. Это обусловлено в частности тем, что у аутсорсинга бухгалтерских услуг имеется целый ряд преимуществ перед практикой ведения бухучета штатной бухгалтерией предприятия. Самая простая и очевидная выгода – это отсутствие необходимости платить за бухгалтера, состоящего в штате, так называемые зарплатные налоги и отчисления во внебюджетные фонды, что экономит фонд оплаты труда и общие затраты компании. Второе очевидное преимущество для предприятия в приобретении профессиональных бухгалтерских услуг у сторонних организаций – это возможность обеспечить более высокое качество ведения бухгалтерского учета на фирме. Это определяется тем, что в бухгалтерских компаниях, как правило, работают как узкоспециализированные специалисты, так и специалисты широкого профиля. Это профессионалы, которые в ходе своей работы постоянно сталкиваются с различными задачами и проблемами в области бухучета у своих клиентов. Они знают бухгалтерские услуги и умеют профессионально, быстро, качественно решать многие сложные, проблемные вопросы, с которыми штатный бухгалтер предприятия может и не справиться. Не следует забывать и о такой выгоде: у опытных бухгалтеров из компаний, профессионально оказывающих бухгалтерские услуги предприятиям на условиях аутсорсинга, всегда есть с кем посоветоваться. Для получения аналогичных по качеству услуг от штатного бухгалтера, требуется, как минимум найти соответствующего хорошего бухгалтера-специалиста, обеспечить достойный уровень оплаты труда для такого специалиста (высококласные бухгалтера требуют высокой оплаты, чтобы иметь соответствующую мотивацию труда), создать необходимое техническое и информационное обеспечение работы бухгалтера, обеспечить постоянное обучение и повышение квалификации бухгалтера. Все это требует

от компании существенных материальных (финансовых) затрат, но не каждое предприятие может себе позволить это. Поэтому использование в бизнесе услуг профессионально оказывающих услуги бухгалтерского учета и налогового консультирования, бывает очень выгодно предприятиям и с точки зрения экономии затрат, и с точки зрения обеспечения качества ведения бухгалтерского учета в компании [21].

Из практики известно, что нередко приобретение профессиональных бухгалтерских услуг предприятиями сопровождается также запросами на оказание услуг в области налогового консультирования. Как и бухгалтерские услуги, услуги в области налогового консультирования представляют собой сферу профессионального консалтинга. Налоговое консультирование, в отличие от бухгалтерского консалтинга, предполагает такие аспекты деятельности, как ведение налогового учета, расчет налогооблагаемой базы для исчисления и уплаты налогов, предоставление рекомендаций в области налогообложения менеджменту и финансовым службам компании, защита прав и интересов налогоплательщика в органах государственной и муниципальной власти, налоговых органах и судебных инстанциях, проведение анализа и экспертиз, составление заключений и прогнозов по законодательному регулированию и реформированию налоговой системы [38, с.331]. Как правило, услуги в области налогового консалтинга реализуются представителями профессионального сообщества – консультантами по налогам и сборам (налоговыми консультантами).

В соответствии с пунктом 4 ПБУ 9/99 «Доходы организации» поступления от оказания аутсорсинговых услуг для специализированной организации-аутсорсера признаются доходами от обычных видов деятельности. Исходя из этого, выручка от оказания аутсорсинговых услуг, является для аутсорсеров доходом от обычных видов деятельности. Выручка принимается к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, и

определяется исходя из цены, установленной договором между организацией-аутсорсером и потребителем.

Признание выручки в бухгалтерском учете аутсорсера производится при одновременном выполнении всех условий, перечисленных в пункте 12 ПБУ 9/99:

- организация имеет право на получение выручки на основании договора, заключенного с потребителем услуги;
- сумма выручки должны быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате договора, заключенного с потребителем услуги, у организации произойдет увеличение экономических выгод;
- услуга оказана заказчику (что подтверждено актом выполненных работ);
- расходы, связанные с оказанием услуг, должны быть определены.

Если аутсорсером не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете организации признается кредиторская задолженность, а не выручка. Основанием для отражения в учете выручки от оказания услуги является договор на предоставление услуг и акт об оказании услуги.

В первой главе рассмотрены теоретические аспекты понятия и сущности выручки от продаж, в том числе выручки от реализации услуг аутсорсинговой компании, дано определение понятия выручка от продаж, методы проведения анализа выручки и особенности формирования выручки от оказания аутсорсинговых услуг.

Глава 2. Анализ выручки от реализации услуг ООО «Департамент финансовых услуг»

2.1 Общая характеристика деятельности ООО «Департамент финансовых услуг»

Общество с ограниченной ответственностью «Департамент финансовых услуг» – организация, действующая в области предоставления финансовых и правовых услуг сторонним организациям на условиях заключения договоров, т.е. вид деятельности – аутсорсинговые услуги. Компания «Департамент финансовых услуг» предлагает ООО и ИП как разовые финансовые и правовые услуги, так и полное бухгалтерское и налоговое сопровождение организаций.

Юридический и фактический адрес ООО «Департамент финансовых услуг»: 445020, Самарская область, г. Тольятти, ул. Гидростроевская, дом 21, помещение 1003. Регистратор – Инспекция Федеральной налоговой службы по Красноглинскому району г. Самары, №6313.

Основные реквизиты ООО «Департамент финансовых услуг»:

ИНН 6324032081; ОГРН 112634010229; КПП 632401001

Организационно-правовая форма компании «Департамент финансовых услуг» – общество с ограниченной ответственностью (сокращенно ООО «Департамент финансовых услуг»).

Форма собственности – частная. Уставный капитал – 10 тыс. руб.

ООО «Департамент финансовых услуг» – коммерческое корпоративное непубличное юридическое лицо. Директор ООО «Департамент финансовых услуг» – Е.А. Васильева. Учредители организации – 1 физическое лицо с долей капитала –100%.

Система налогообложения: упрощенная система налогообложения (УСН) «доходы минус расходы». ООО «Департамент финансовых услуг» работает на рынке с 20 сентября июня 2012 года.

Руководством ООО «Департамент финансовых услуг» разработаны и доведены до работников миссия, стратегия и основные цели предприятия, отраженные на рисунке 3.

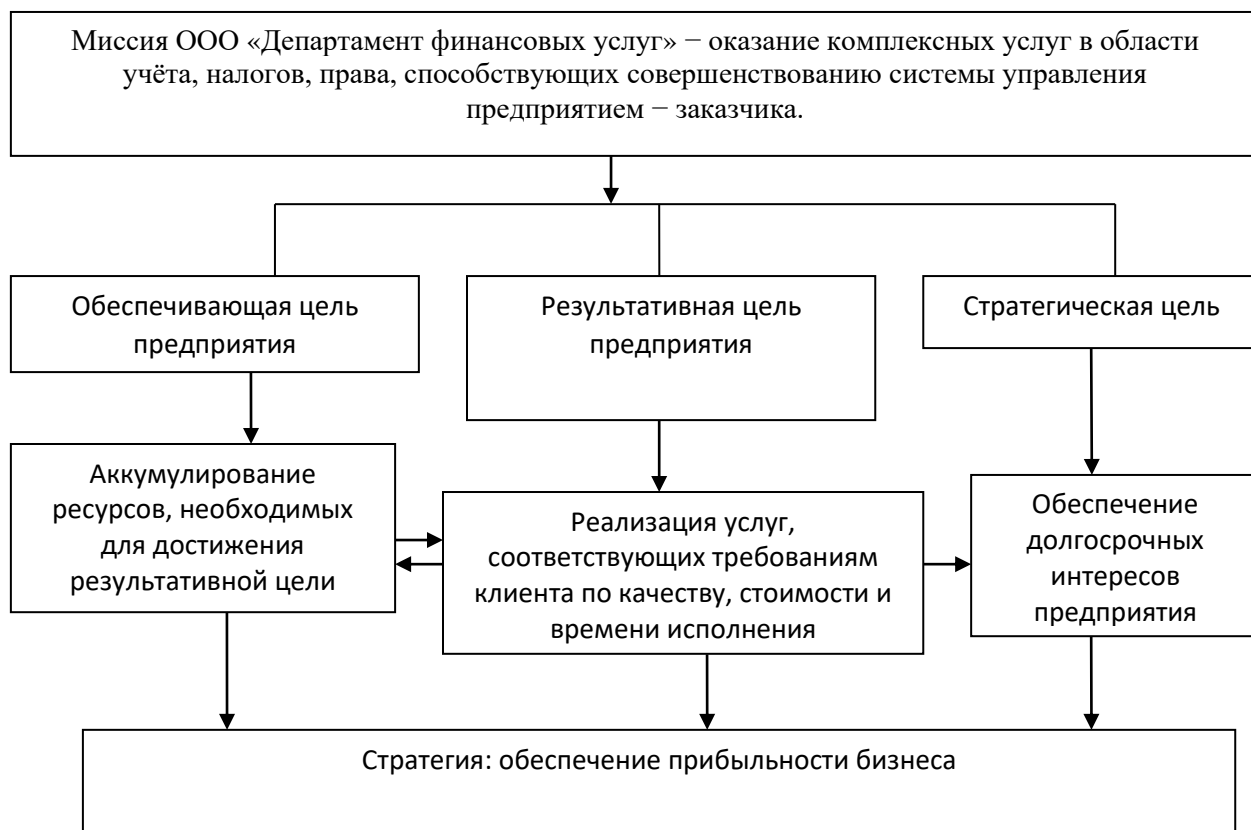


Рисунок 3 – Миссия, дерево целей и основная стратегия ООО «Департамент финансовых услуг»²

Среди долгосрочных целей ООО «Департамент финансовых услуг» необходимо выделить следующее:

- рост количества заключенных договоров с клиентами – заказчиками за счет хорошей репутации и специальных предложений;
- рост квалификации персонала, повышение трудовой мотивации работников компании;
- расширение ассортимента предлагаемых услуг;

² Составлено автором по данным предприятия

– установить такой ценовой баланс, при котором ООО «Департамент финансовых услуг» будет получать наибольший доход и был выгоден для клиента.

Основные виды услуг, предоставляемые ООО «Департамент финансовых услуг», показаны на рисунке 4.



Рисунок 4 – Виды услуг ООО «Департамент финансовых услуг»³

Юридические услуги включают: регистрацию компаний и их филиалов; ликвидацию организаций; открытие и закрытие счетов в банках; защита прав потребителей; трудовые споры и т.д. Услуги по ведению бухгалтерского и налогового учета включают в себя постановку налогового и бухгалтерского учета у клиента; восстановление бухгалтерского учета; выбор оптимальной схемы налогообложения; ведение отдельных участков бухгалтерского учета (расчет заработной платы, складской учет, учет основных средств; учет движения денежных средств по банку и кассе; ревизию бухгалтерского учета, инвентаризации; разработку учетной политики; изменения в налоговом законодательстве; ежемесячное бухгалтерское обслуживание и сдача

³ Составлен автором по данным предприятия.

отчетности в контролирующие органы; решать проблемы с налоговыми органами, внебюджетными фондами, статистикой; и др.

Кадровый учет включает: постановку и ведение кадрового учета; разработку должностных инструкций; консультирование; своевременное оформление приемов, переводов, перемещений, а также увольнений сотрудников (при условии своевременного предоставления данных со стороны Заказчика). Отдав на аутсорсинг кадровое делопроизводство, у предприятий – заказчиков не будет нужды увеличивать штат кадровиков, задумываться об их обучении, дополнительном офисном пространстве, сопутствующих юридических и налоговых консультациях, а также думать о дополнительных затратах (экономический эффект от кадрового аутсорсинга может составлять 20–30% от общей суммы операционных затрат).

Способы оказания консультации компанией: устная консультация по телефону; устная консультация с применением удалённого доступа путём соединения через сеть Интернет (в последнем случае Заказчик обязуется обеспечить сотруднику Исполнителя, ответственному за проведение консультации бесперебойный удалённый доступ к компьютеру Заказчика с необходимым программным обеспечением).

Динамика активов (имущества предприятия), доходов, прибыли за 2014-2019 гг. показана в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика активов, выручки и прибыли ООО «Департамент финансовых услуг» за 2014-2019 гг⁴

Показатели	2014год	2015год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год
1	2	3	4	5	6	7
Выручка, тыс. руб.	1060,0	2780,0	2842	1926,0	2334	2320
Темпы роста выручки к прошлому году, %	–	262,26	102,23	67,77	121,18	99,40

⁴ Составлено по: [27]

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7
Стоимость имущества (активов), тыс. руб.	254	1226	998	999	815	746
Темпы роста имущества к прошлому году, %	–	482,68	81,40	100,10	81,58	91,53
Сумма прибыли, тыс. руб.	399	1036	282	646	236	–65
Темпы роста прибыли к прошлому году, %	–	259,65	27,22	229,08	36,53	–

Развитие основных показателей ООО «Департамент финансовых услуг» за 2014-2019 гг. характеризуется значительной нестабильностью:

– выручка в 2017 году снизилась на 32,23% и в 2019 году – снижение на 0,6% по отношению к прошлому году;

– стоимость имущества снизилась в 2016 году, в 2018 году и в 2019 году соответственно на 18,6%; на 18,42% и на 8,47% по отношению к прошлому году.

– на протяжении 2014 –2018 гг. предприятие работало с прибылью, но в 2019 году получен убыток в сумме 65 тыс. руб. Темпы роста прибыли также не отличаются стабильностью: снижение прибыли произошло в 2016 году на 72,78% и в 2018 году – на 63,47% по отношению к прошлому году.

Наглядно динамика выручки, имущества и прибыли от реализации услуг за 2014-2019 гг. представлена на рисунке 5.

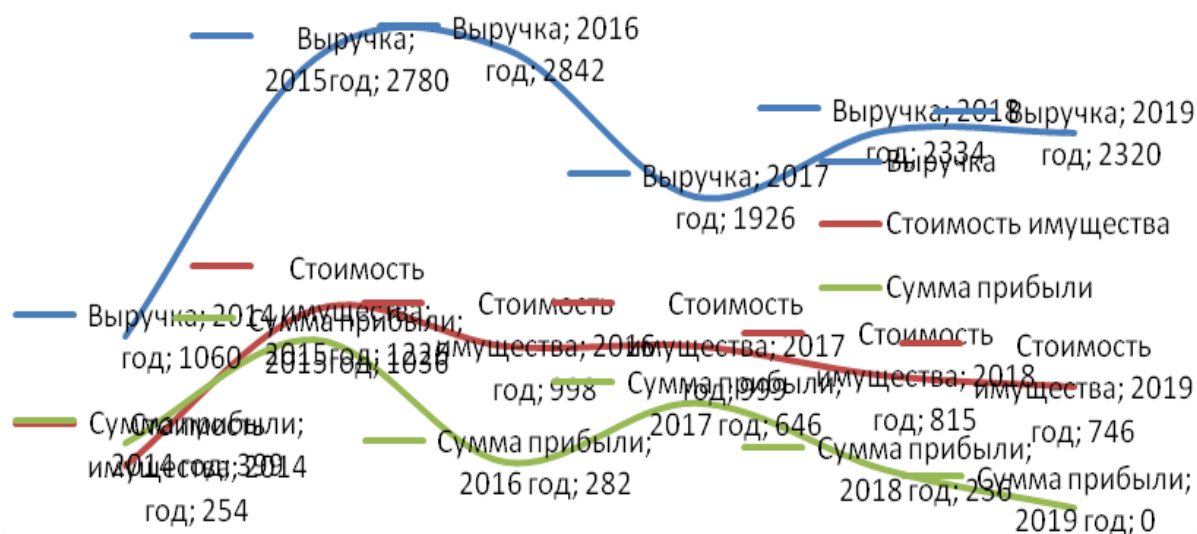


Рисунок 5 – Динамика выручки, имущества и прибыли от реализации услуг ООО «Департамент финансовых услуг» за 2014 –2019 гг.,тыс. руб.⁵

Организация учетных работ в ООО «Департамент финансовых услуг» осуществляется в соответствии с ГК РФ, ТК РФ, НК РФ, Федеральным Законом № 402 от 06.12. 2011 г. «О бухгалтерском учете», Инструкцией по применению Единого Плана счетов бухгалтерского учета и другими нормативными документами. Учет в ООО «Департамент финансовых услуг» ведется в электронном виде с использованием следующих бухгалтерских программ: «1С: Бухгалтерия: 8»; «1С: ЗУП» (Зарплата и Управление персоналом); «Контур. Экстерн»; «Контур. Диадок»; «СБиС».

ООО «Департамент финансовых услуг» использует в ценообразовании фиксированные цены, что позволяет клиентам планировать расходы на ведение бухгалтерского учета и снижает риски при возникновении спорных вопросов. Некоторые тарифы на услуги ООО «Департамент финансовых услуг» представлены в таблице 2.

⁵ Составлено автором по: [27]

Таблица 2 – Тарифы на услуги ООО «Департамент финансовых услуг»⁶

Наименование услуги	Объем работы	Стоимость, руб./мес.	Стоимость, руб./квартал
Полное ведение бухгалтерского и налогового учета в ООО с УСН	до 5 человек и менее 50 документов в месяц	5000 руб.	15000 руб.
Полное ведение бухгалтерского и налогового учета в ИП с УСН	система налогообложения «Доходы»	–	3000 руб.
Восстановление бухгалтерского учета	зависит от количества лет восстановления, системы налогообложения, общего	более 30 000 руб.	–
Заполнение декларации 3-НДФЛ	1 декларация, в зависимости от сложности	500 руб. -1000 руб.	–
Подготовка и сдача 2-НДФЛ	в конце года за каждого сотрудника	250 руб./чел.	–
Нулевая отчетность предприятия ИП на УСН	в квартал	–	3000 руб.
Налоговый консалтинг	Устная консультация	1000 руб./час	–
Налоговый консалтинг	Письменная консультация	3000 руб./час	–
Проведение сверок расчетов с контрагентами	(1контрагент)	500 руб / 1 контрагент	–
Подготовка одного пакета документов для открытия расчетного счета	1 пакет документов	1000 руб.	
Открытие расчетного счета	1 расчетный счет	1500 руб.	

Выполнению основных целей ООО «Департамент финансовых услуг» способствует организационная структура управления, представленная на рисунке 6.

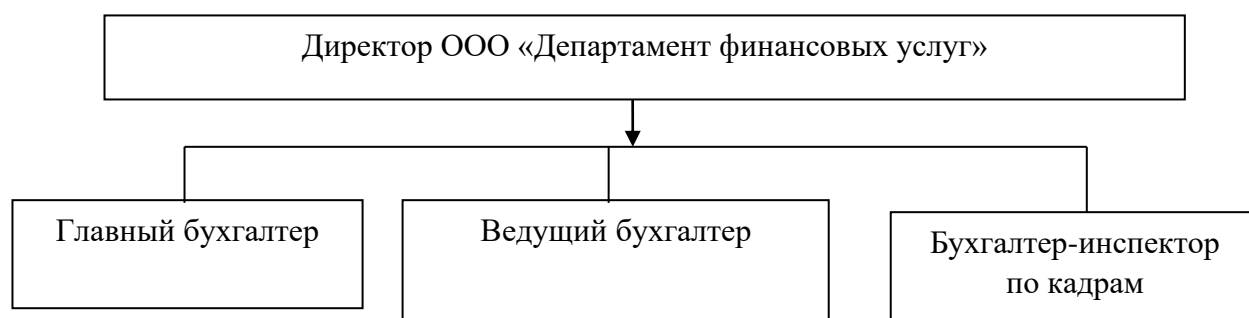


Рисунок 6 – Организационная структура управления ООО «Департамент финансовых услуг»⁷

⁶ Составлено автором по данным предприятия

⁷ Составлено автором по данным штатного расписания организации.

Организационная структура ООО «Департамент финансовых услуг» относится к линейной, которая позволяет оперативно и эффективно управлять деятельностью организации. Эта структура отличается простотой, при которой все требования (приказы) руководителя выполняются быстро и профессионально. Линейная структура управления имеет один канал связи (по вертикали), каждый подчиненный имеет только одного начальника (директора ООО «Департамент финансовых услуг»). Это способствует четкому и оперативному управлению, повышает ответственность руководителя за результативность деятельности организации.

Директор ООО «Департамент финансовых услуг» имеет бухгалтерское и юридическое образование. В компетенцию директора входит решение многих вопросов: разработка и реализация целей, стратегии и тактики их достижения; организация и руководство текущей деятельностью организации; распоряжение активами; обеспечение прибыльной работы организации; рост конкурентоспособности в условиях жесткой конкурентной борьбы; наем квалифицированного персонала. Директор организации с каждым клиентом заключает договор на предоставление услуг бухгалтерского, налогового кадрового учета и юридических услуг. В таком договоре прописываются обязанности специалиста, длительность выполнения и объем предлагаемых услуг, стоимость; ответственность о неразглашение конфиденциальной информации. Причем это касается обеих сторон. В случае нарушения каких-либо пунктов накладываются крупные штрафы.

ООО «Департамент финансовых услуг» несет материальную ответственность перед заказчиком, что позволяет гарантировать качественный результат и защиту клиента от непредвиденных затрат. Благодаря оперативному реагированию на изменения законодательной базы, контролю качества налогового учета и многократным внутренним проверкам результатов бухгалтерских и юридических услуг, риск ошибок и неточностей в процессе

подготовки отчетности сводится к минимуму. Директор в своей деятельности руководствуется: законодательными и нормативными актами Российской Федерации в сфере своей деятельности; локальными нормативными актами организации; должностной инструкцией. В целом организационная структура управления соответствует требованиям внешней и внутренней среды. Выбранная организационная структура управления ООО «Департамент финансовых услуг» способствует реализации миссии, целей и задач организации.

2.2 Анализ состава и структуры выручки от реализации услуг

ООО «Департамент финансовых услуг» оказывает услуги в области бухгалтерского и налогового учета, права и кадрового учета сторонним организациям. Наибольшая доля оказываемых услуг относится к ведению бухгалтерского и налогового учета. Исходя из норм действующего законодательства Российской Федерации, следует сказать, что оказание бухгалтерских услуг сторонними организациями может осуществляться только на договорной основе. Это следует из норм Гражданского Кодекса РФ [1], и из базового закона «О бухгалтерском учете» [2]. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» определяет, что руководители организаций могут в зависимости от объема учетной работы передать на договорных началах ведение бухгалтерского учета: централизованной бухгалтерии, специализированной организации или бухгалтеру-специалисту [21].

Согласно ГК РФ, договор представляет собой разновидность договора возмездного оказания услуг (ст. 779 ГК РФ [1]). По такому договору исполнитель обязуется по заданию заказчика оказать услуги, а заказчик оплатить их. Предметом данного договора могут быть следующие услуги: расчет заработной платы и персонифицированный учет; оптимизация налоговых выплат; постановка и ведение бухгалтерского учета; восстановление бухгалтерской отчетности; разработка учетной политики; составление и сдача отчетности в налоговые органы, внебюджетные фонды и органы статистики;

проведение бухгалтерской и налоговой экспертизы текущей документации, а также другие услуги.

В договоре должны быть предусмотрены сроки и порядок оплаты оказанных услуг (п. 1 ст. 781 ГК РФ [1]). При заключении договора на ведение бухгалтерского учета и составление отчетности необходимо детально прописать обязанности сторон. Главной обязанностью исполнителя является, оказание услуг заказчику в соответствии с условиями договора. Главной обязанностью заказчика, является оплата услуг по договору (п.1 ст. 779 ГК РФ [1]).

При предоставлении услуг, исполнитель обязан соблюдать требования действующего законодательства. Исполнитель включает в договор условие об ответственности перед налоговыми органами за ведение бухгалтерского учета и предоставляемую налоговую отчетность заказчика. Исполнитель должен также нести ответственность за несохранность предоставленной заказчиком бухгалтерской и иной документации, переданной для оказания услуги (ст. 714 ГК РФ [1]). Если по вине заказчика договор не может быть исполнен, услуги оплачиваются в полном объеме, если иной порядок не предусмотрен законом или договором (п. 2 ст. 781 ГК РФ). Если же невозможность исполнения договора возникла по не зависящим от сторон обстоятельствам, заказчик должен возместить исполнителю фактически понесенные им расходы, если иное не предусмотрено законом или договором (п. 3 ст. 781 ГК РФ). Заказчик и исполнитель вправе отказаться от исполнения договора в одностороннем порядке при условии оплаты другой стороне фактически понесенных расходов и убытков соответственно (ст. 782 ГК РФ).

Важно учитывать, что по российскому гражданскому законодательству оказание услуг одной организацией в отношении другой подпадает под понятие аутсорсинга. К оказанию аутсорсинговых услуг (услуг по ведению бухгалтерского учета) применяются нормы главы 39 «Возмездное оказание услуг» ГК РФ

Важно, что на компанию, оказывающую услуги в области ведения бухгалтерского учета, распространяется действие Федерального закона «О коммерческой тайне» [3] Законодательство России устанавливает, что лица, получившие доступ к информации, содержащейся в регистрах бухгалтерского учета и во внутренней бухгалтерской отчетности, обязаны хранить коммерческую тайну. За ее разглашение они несут ответственность, установленную законодательством РФ. Нарушение Федерального Закона от 29 июля 2004 года №98-ФЗ «О коммерческой тайне» может повлечь за собой для специалистов-аутсорсеров, оказывающих услуги по ведению бухгалтерского учета, дисциплинарную, гражданско-правовую, административную или уголовную ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации.

ООО «Департамент финансовых услуг» заключает договора с предприятиями различного статуса, что отражено в таблице 3.

Из таблицы 3 видно, что организациями, от которых предприятие получает доходы, являются предприятия среднего и малого бизнеса, микропредприятия и индивидуальные предприниматели. Общее количество обслуживаемых предприятий ежегодно увеличивается: в 2017 году – 32 предприятия; в 2018 году – 36 предприятий; в 2019 году – 40 предприятий. Наибольшую долю занимают микропредприятия: в 2017 году – 65,63%; в 2018 году – 63,89%; в 2019 году – 60,0%.

Таблица 3 – Анализ динамики организаций, с которыми ООО «Департамент финансовых услуг» заключили договора на бухгалтерское, юридическое и кадровое обслуживание⁸

⁸ Составлено автором по данным предприятия

Предприятия	Количество, ед.			Структура, %			Темпы роста, %		
	2017 год	2018 год	2019 год	2017 год	2018 год	2019 год	2018/2017гг.	2019/2018гг.	2019/2017гг.
Предприятия среднего бизнеса	1	1	1	3,13	2,78	2,50	100,00	100,00	100,00
Предприятия малого бизнеса	2	2	4	6,25	5,56	10,00	100,00	200,00	200,00
Микропредприятия	21	23	24	65,63	63,89	60,00	109,52	104,34	114,29
Индивидуальные предприниматели (ИП)	8	10	11	25,00	27,78	27,50	125,00	120,00	137,50
Итого	32	36	40	100,0	100,0	100,0	112,50	111,11	125,00

Доля микропредприятий каждый год снижается, но их количество ежегодно увеличивается: в 2018 году – рост на 9,52%; в 2019 году – рост на 4,34%.

Рассмотрим структуру доходов ООО «Департамент финансовых услуг» по объектам их поступления в таблице 4. Из таблицы 4 следует, что наибольшая доля выручки поступает от микропредприятий: в 2017 году – 44,14%; в 2018 году – 43,88%; в 2019 году – 41,20%. В 2019 году отмечено снижение выручки на 6,54%. За три года (с 2017 года по 2019 год) рост выручки составил 12,59%. Наиболее высокие темпы роста выручки за три года отмечены по предприятиям малого бизнеса – 152,74%, доля продаж ежегодно увеличивается: в 2017 году – 15,16%; в 2018 году – 16,56%; в 2019 году – 19,20%. Самая низкая доля выручки поступила от предприятий среднего бизнеса (ежегодно заключались договора с одним предприятием): в 2017 году – 13,0%; в 2018 году – 12,28%; в 2019 году – 12,10% в общей сумме выручки от реализации услуг.

Таблица 4 – Структура выручки ООО «Департамент финансовых услуг» по объектам поступления⁹

⁹ Составлено автором по данным предприятия

Предприятия	Выручка, тыс. руб.			Структура выручки, %			Темпы роста, %		
	2017 год	2018 год	2019 год	2017 год	2018 год	2019 год	2018 / 2017 гг.	2019 / 2018 гг.	2019 / 2017 гг.
Предприятия среднего бизнеса	250	287	281	13,00	12,28	12,10	114,80	97,91	112,40
Предприятия малого бизнеса	292	387	446	15,16	16,56	19,20	132,53	115,25	152,74
Микропредприятия	850	1024	957	44,14	43,88	41,20	120,47	93,46	112,59
Индивидуальные предприниматели (ИП)	534	637	639	27,70	27,28	27,50	119,29	100,31	119,66
Итого	1926	2334	2322	100,00	100,00	100,00	121,18	99,49	120,56

Рассмотрим распределение выручки по видам предоставляемых услуг в таблице 5.

Таблица 5 – Структура выручки ООО «Департамент финансовых услуг» по видам оказываемых услуг¹⁰

Предприятия	Выручка, тыс. руб.			Структура выручки, %			Темпы роста, %		
	2017 год	2018 год	2019 год	2017 год	2018 год	2019 год	2018/2017гг	2019/2018гг.	2019 /2017гг
Услуги по ведению бухгалтерского и налогового учета, консультации	1408	1734	1744	73,10	74,28	75,10	123,15	100,58	123,86
Кадровый учет	97	153	167	5,04	6,56	7,20	157,73	109,15	172,16
Юридические услуги и консультации	272	301	260	14,12	12,88	11,20	110,66	86,38	95,59
Подбор кадров и временное трудоустройство на предприятия	149	146	151	7,74	6,28	6,50	97,99	103,42	101,34
Итого	1926	2334	2322	100,0	100,0	100,0	123,15	100,58	123,86

¹⁰ Составлено автором по данным предприятия

Из расчетов таблицы 5 следует, что наибольшую долю выручки предприятие получает за оказание услуг по бухгалтерскому и налоговому учету: в 2017 году – 73,10%; в 2018 году – 74,28%; в 2019 году – 75,10% в общей сумме выручки от реализации услуг. За три года рост доходов (выручки) от оказания услуг по бухгалтерскому учету составил 23,8%.

Объем выручки по кадровому учету небольшой, его доля в общей выручке в 2019 году составила 7,2%, но по отношению к 2017 году он увеличился на 72,16%. Требования к ведению кадрового учета увеличиваются: с 2021 года необходимо всем организациям переходить на электронные трудовые книжки, усложняется статистическая отчетность, поэтому предприятия эту функцию передают аутсорсинговым компаниям.

Доходы от оказания юридических услуг в 2019 году снизились на 13,62% по отношению к 2018 году и по отношению к 2017 году – на 4,41%.

ООО «Департамент финансовых услуг» планирует выручку на предстоящий год от достигнутого в отчетном, с учетом пролонгации текущих договоров на следующий год и с учетом новых договоров. Рассмотрим выполнение плана за 2019 год и ритмичность оказания услуг по месяцам (по сумме полученной выручки) в таблице 6.

Из данных таблицы 6 можно сделать вывод, что план по выручке на 2019 год принят напряженный, выше фактически достигнутого за 2019 год на 11 тыс. руб.(2345–2334) или на 0,5%. Но фактически выручка в 2019 году снизилась как по отношению к плану 2019 года, так и по отношению к 2018 году. Это связано в основном с ростом конкуренции на рынке аутсорсинга, с отсутствием рекламы со стороны ООО «Департамент финансовых услуг», но спрос на рынке предоставления бухгалтерских услуг имеется, просто многие компании не оценили свои выгоды использования аутсорсинга.

Выручка в отчетном году снизилась по отношению к прошлому году в марте, апреле, июле и за три месяца 4 квартала, т.е. в течение 6 месяцев. За

первый квартал рост выручки составил на 0,28% и в третьем квартале – на 3,28%.

Таблица 6 – Ритмичность оказания услуг в действующих ценах, тыс. руб.¹¹

Месяц и квартал	Фактически за 2018 год	2019 год			Отклонение		% к прошлому году
		план	факт	% вып. плана	от плана	от 2018 года	
Январь	190,5	192,3	191,0	99,32	-1,3	0,5	100,26
Февраль	180,4	185,2	187,2	101,08	2	6,8	103,77
март	199,1	195,5	193,4	98,93	-2,1	-5,7	97,14
1 квартал	570,0	573	571,6	99,76	-1,4	1,6	100,28
Апрель	207,0	199,4	192,5	96,54	-6,9	-14,5	93,00
Май	187,0	190,1	195,3	102,74	5,2	8,3	104,44
июнь	191,2	201,5	192,3	95,43	-9,2	1,1	100,58
2 квартал	585,2	591	580,1	98,16	-10,9	-5,1	99,13
1 полугодие	1155,2	1164	1151,7	98,94	-12,3	-3,5	99,70
июль	205,1	205,5	202,3	98,44	-3,2	-2,8	98,63
август	173,1	185	189,4	102,38	4,4	16,3	109,42
Сентябрь	178,5	188,6	190,5	101,01	1,9	12	106,72
3 квартал	563,7	579,1	582,2	100,54	3,1	18,5	103,28
9 месяцев	1718,9	1743,1	1733,9	99,47	-9,2	15	100,87
Октябрь	199,5	189,9	190,9	100,53	1	-8,6	95,69
Ноябрь	200,1	201,5	195,6	97,07	-5,9	-4,5	97,75
Декабрь	215,5	210,5	201,6	95,77	-8,9	-13,9	93,55
4 квартал	615,1	601,9	588,1	97,71	-13,8	-27	95,61
Итого	2334,0	2345,0	2322,0	99,02	-23	-12	99,49

Во втором квартале – снижение выручки на 0,87% и снижение за полугодие на 0,3%. В четвертом квартале снижение – на 4,39%. В целом за год – снижение выручки – на 0,51% по сравнению с 2018 годом.

Планируемая выручка на 2019 год – не выполнена на 23 тыс. руб. или на 0,98%. Помесячно план по выручке не выполнен в январе, марте, апреле, июне, июле и за три месяца 4 квартала, т.е. в течение 8 месяцев.

Коэффициент ритмичности выполнения плана равен отношению количества месяцев, когда план выполнен, к общему количеству месяцев в году:

$$\text{Критм.} = 4\text{мес.}/12\text{ мес.} \times 100\% = 33,3 \%$$

Ритмичность продаж составила 33,3% – показатель низкий.

¹¹ Составлено автором по данным предприятия

Наглядно ритмичность продаж по месяцам 2018–2019 гг. при оказании услуг ООО «Департамент финансовых услуг» отражена на рисунке 7.

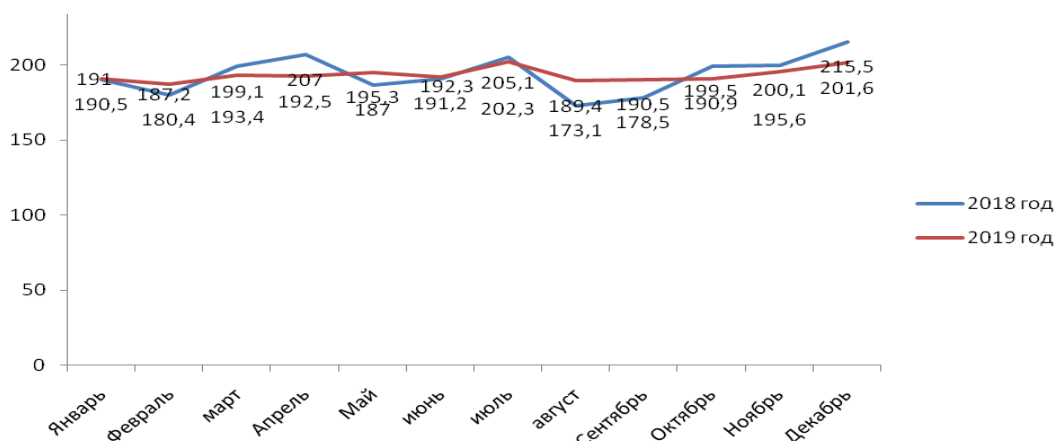


Рисунок 7 – Ритмичность продаж при оказании услуг ООО «Департамент финансовых услуг» за 2018–2019 гг., тыс. руб.¹²

На основании данных таблицы 6 произведем расчет коэффициента равномерности за 2019 г. по отношению к 2018 году (таблица 7).

Таблица 7 – Расчет коэффициента равномерности по кварталам 2019 года по сравнению с 2018 годом¹³

Квартал	Темп роста выручки, % (X)	Отклонение от среднего %: X-X _{ср}	Квадрат отклонения от среднего (X-X _{ср}) ²	Средне-квадратичное отклонение, $\delta = \sqrt{[\sum(X-X_{ср})^2/4]}$	Коэффициент неравномерности: V = $\delta/X_{ср} \cdot 100\%$
1 квартал	100,28	+0,79	0,62	-	-
2 квартал	99,13	-0,36	0,13	-	-
3 квартал	103,28	3,79	14,36	-	-
3 квартал	95,61	-3,88	15,05	-	-
Среднее за год (X _{ср})	99,49	-	30,16	$\delta = \sqrt{30,16/4} = \sqrt{7,54} = 2,75$	$V = 2,75/99,49 \times 100\% = 2,76$

Из данных таблицы 7 следует, что по отношению к прошлому году нарушение равномерности поступления выручки составило 2,76%, т.е. коэффициент равномерности поступления выручки поквартально равен 97,23%

¹² Составлено автором по данным предприятия

¹³ Составлено автором по данным предприятия

(100%-2,76%) – это выше 95%, следовательно, поступление выручки оценивается положительно.

2.3 Факторный анализ выручки

Проведем анализ влияния на выручку изменения тарифов и физического объема выполненных работ в таблице 8.

Таблица 8 – Анализ динамики выручки за ряд лет¹⁴

Период	Фактический объем выручки, тыс. руб.		Индекс цен к 2019 году	Цепные темпы роста, %		Базисные темпы роста, %	
	в дейст. ценах	в сопост. ценах (2017 года)		в дейст. ценах	в сопост. ценах (2017 года)	в дейст. ценах	в сопост. ценах (2017 года)
Базисный год (2017 год)	1926	1926	-	100	100	100	100
Прошлый год (2018 год)	2334	2029	1,15	121,18	105,34	121,18	105,34
Отчетный год (2019 год)	2322	1858	1,25	99,49	91,57	120,56	96,47

Из таблицы 8 следует, что в действующих ценах объем выручки в отчетном году снизился на 0,5% по отношению к прошлому году, а по отношению к базисному году увеличился на 20,56%; в сопоставимых ценах (2017 года) объем выручки снизился на 8,43% по отношению к 2018 году и на 3,53% по отношению к 2017 году. Это говорит о том, что на выручку оказывают влияние два фактора: объем выполненных работ в натуральном выражении и тарифы, которые ежегодно изменяются (что оговорено в договорах с заказчиками услуг)

Проведем анализ выручки за 2019 год по отношению к 2017 году.

За счет изменения физического объема выполненных услуг произошло снижение выручки в отчетном году на 68 тыс. руб.:

¹⁴ Составлено автором по данным предприятия

1858 тыс. руб. - 1926 тыс. руб. = - 68 тыс. руб.

За счет повышения тарифов объем выручки в отчетном году вырос на 464 тыс. руб.:

$\Delta B = 2322 \text{ тыс. руб.} - 1858 \text{ тыс. руб.} = + 464 \text{ тыс. руб.}$

Итого за счет обоих факторов изменение составило:

$\Delta B = 464 \text{ тыс. руб.} + (-68) \text{ тыс. руб.} = + 396 \text{ тыс. руб.}$

или $\Delta B = 2322 \text{ тыс. руб.} - 1926 \text{ тыс. руб.} = + 396 \text{ тыс. руб.}$

Такой же анализ можно провести по отношению к 2018 году, если для расчета выручки 2019 года выбрать сопоставимыми цены 2018 года.

Если пересчитать выручку 2019 года в ценах (тарифах) 2018 года, то выручка составит 2136 тыс. руб. Рост тарифов в 2019 году по отношению к 2018 году составил 8,7% ($2322/2136 * 100\% - 100\%$)

За счет снижения объема оказанных услуг (в натуральном выражении) снижение выручки составило 198 тыс. руб. :

$\Delta B = 2136 \text{ тыс. руб.} - 2334 \text{ тыс. руб.} = - 198 \text{ тыс. руб.}$

За счет роста тарифов в 2019 году рост выручки составил 186 тыс. руб.

$\Delta B = 2322 \text{ тыс. руб.} - 2136 \text{ тыс. руб.} = 186 \text{ тыс. руб.}$

Общее влияние факторов на выручку предприятия:

$\Delta B = (-198) \text{ тыс. руб.} + 186 \text{ тыс. руб.} = -12 \text{ тыс. руб.}$

Или $\Delta B = 2322 \text{ тыс. руб.} - 2334 \text{ тыс. руб.} = -12 \text{ тыс. руб.}$

Для дальнейшего анализа приведем данные и анализ основных экономических показателей в таблице 9.

Из таблицы 9 видно, что в 2017 году выручка была ниже, чем в 2018 – 2019 гг, но предприятие работало с прибылью и высокой рентабельностью (основная цель деятельности компании достигнута). В 2018 году выручка увеличилась на 21,18%, прибыль от продаж снизилась почти в 3 раза по отношению к 2017 году, но после оплаты всех налогов предприятие получило чистый убыток в сумме 162 тыс. руб. Ситуация в 2019 году – ухудшилась:

выручка снизилась по отношению к 2018 году на 12 тыс. руб. или на 0,5%; получен убыток от продажи в сумме 41 тыс. руб. и чистый убыток – 65 тыс. руб.

Отрицательно, что производительность труда ежегодно снижается: в 2017 году – 642 тыс. руб. / чел.; в 2018 году – 583,5 тыс. руб. / чел.; в 2019 году – 580,0 тыс. руб. / чел.. При этом средняя заработная плата увеличивается: в 2018 году – рост на 5,72% и в 2019 году – рост 11,64%.

Таблица 9 – Анализ основных технико-экономических показателей работы ООО «Департамент финансовых услуг» за 2017-2019 гг.¹⁵

Показатели	2017 год	2018 год	2019 год	Отклонение 2018г. к 2017г.		Отклонение 2019г. к 2018г.	
				Абс. изм.	Темп роста, %	Абс. изм.	Темп роста, %
Выручка, тыс. руб.	1926	2334	2322	408	121,18	-12	99,48
Расходы, тыс. руб.	1280	2098	2361	818	163,91	263	112,54
Уровень расходов в выручке, %	66,45	89,89	101,77	23,44	135,27	11,88	113,22
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	646	236	-41	-410	36,53	-277	-
Рентабельность продаж, %	33,54	10,11	-1,77	-23,43	30,14	-11,88	-
Чистая прибыль, тыс. руб.	517	-162	-65	-679	-	+97	-
Рентабельность продаж (по чистой прибыли), %	26,84	-6,94	-2,80	-33,78	-	+4,14	-
Среднесписочная численность работающих, чел.	3	4	4	1	133,33	0	100,00
Производительность труда (выручка на одного работающего, тыс. руб./чел. в год)	642,0	583,5	580,0	-58,5	90,89	-3,5	99,40
Количество часов, отработанных персоналом за год	5113	5820	5732	707	113,82	-88	98,49
Среднечасовая производительность одного работающего, руб./час	376,687	401,031	406,285	-24,344	106,46	5,254	101,31
Фонд заработной платы, тыс. руб.	930	1311	1464	381	140,97	153	111,67
Среднемесячная заработная плата на 1 работающего, руб./мес.	25842	27320	30500	1478	105,72	3180	111,64
Уровень затрат на оплату труда в выручке, %	48,29	56,17	63,10	7,88	116,32	6,93	112,34

¹⁵ Составлено автором по: [1]

Продолжение таблицы 9

Показатели	2017 год	2018 год	2019 год	Отклонение 2018г. к 2017г.		Отклонение 2019г. к 2018г.	
				Абс. изм.	Темп роста, %	Абс. изм.	Темп роста, %
Количество договоров, заключенных с организациями по оказанию аутсорсинговых услуг, ед.	32	36	40	4		4	
Выручка на один договор, тыс. руб.	60,187	64,830	58,050	4,643	107,71	-6,780	89,54
Количество договоров на одного работающего (в среднем), договор/ чел.	10,7	9,0	10,0	-1,7	84,11	1,0	111,11

Это связано с необходимостью повышения квалификации персонала, а соответственно и с установлением конкурентоспособной заработной платы, в соответствии с уровнем заработной платы, установившейся на рынке труда.

Среднечасовая производительность одного работающего в 2018 году увеличилась на 6,46% по сравнению с 2017 годом, и в 2019 году выросла на 1,31% – положительная тенденция.

Количество заключенных договоров ежегодно увеличивается: в 2017 году – 32 договора; в 2018 году – 36 договоров; в 2019 году – 40 договоров.

Стоимость одного договора (или выручка, полученная предприятием с одного договора) в 2018 году увеличилась на 7,71% по сравнению с 2017 годом и в 2019 году снизилась на 10,46% по сравнению с 2018 годом.

Рассмотрим влияние трудовых факторов на выручку предприятия в 2019 году по отношению к 2018 году в таблице 10.

Таблица 10 – Факторный анализ использования трудовых ресурсов на динамику выручки¹⁶

Показатели	Выручка (за 2018 года)	Влияющий на товарооборот фактор (численность)	Влияющий фактор (производительность труда) - Выручка за 2019 год
------------	------------------------------	---	--

¹⁶ Составлено автором по данным предприятия

Продолжение таблицы 10

Показатели	Выручка (за 2018 года)	Влияющий на товарооборот фактор (численность)	Влияющий фактор (производительность труда) - Выручка за 2019 год
Численность работающих, чел	4	4	4
Производительность труда, тыс. руб./чел	583,5	583,5	580,0
Выручка тыс. руб. (стр. 1× стр.2)	2334	2334	2322
Изменение Выручки (Δ В), тыс. руб.	–	0	-12,0

Из данных таблицы 10 видно, что численность работающих в 2018-2019 гг. не менялась, и, следовательно, на выручку повлиял только один фактор – производительность труда, которая снизила сумму выручки в 2019 году на 12 тыс. руб.

Темпы роста производительности труда в 2019 году снизились на 0,6% при росте средней заработной платы на 11,64%. Соотношение между темпами роста производительности труда и темпами роста средней заработной платы – нарушено, что ведет к необоснованному росту затрат на оплату труда – негативная тенденция. Перерасход фонда заработной платы в 2019 году в связи с изменением соотношений между темпами роста производительности труда и его оплаты определяется по формуле (1):

$$\Delta \text{ФЗП} = \text{ФЗП}_{\text{отч.}} \times (\text{I}_{\text{ЗП}} - \text{I}_{\text{пр}}) / \text{I}_{\text{ЗП}}(1)$$

где ФЗП_{отч.} – фонд заработной платы за 2019 год

I_{ЗП} – индекс роста средней заработной платы в 2019 году по сравнению с 2018 годом

I_{пр} – индекс роста производительности труда в 2019 году по сравнению с 2018 годом

$$\pm \Delta \text{ФЗП} = 1464 \text{ тыс. руб.} \times (1,1164 - 0,9940) / 1,1164 = +160,5 \text{ тыс. руб.}$$

Перерасход фонда оплаты труда в 2019 году по отношению к 2018 году за счет нарушения соотношений между темпами роста средней заработной платы

и темпами роста производительности труда составил 160,5 тыс. р., что ведет к росту себестоимости услуг.

В заключение проведем SWOT-анализ, анализ возможностей, угроз, сильных и слабых сторон предприятия в таблице 11.

SWOT-анализ позволяет для каждой угрозы предусмотреть сильную сторону, которая позволит преодолеть эту угрозу. А для каждой слабой стороны – свою возможность.

В соответствии с проведенным анализом компании необходимо:

- поддержание репутации компании на высоком уровне за счет оказания качественных услуг, качественного обслуживания;
- расширение числа клиентов в других городах Самарской области и России;

Таблица 11 - Матрица SWOT-анализа¹⁷

	Сильные стороны	Слабые стороны
	<ul style="list-style-type: none">- Хорошая репутация качества оказываемых услуг среди клиентов- Высокая квалификация основного состава работников ;– Оказание услуг оснащено современными компьютерными программами,– Широкий ассортимент услуг;– Большой опыт работы в отрасли (более 7 лет)	<ul style="list-style-type: none">- Не весь персонал имеет высокую квалификацию,– У бухгалтеров встречаются ошибки в ведении бухучета и налогового учет; в заключении договоров с заказчиками;– Снижение выручки, появление убытков за 2018–2019 гг.

¹⁷ Составлена автором на основе проведенного анализа

Продолжение таблицы 11

<p>Возможности</p> <ul style="list-style-type: none"> - Рост выручки. - Рост рыночной доли - Увеличение прибыли и рентабельности, <ul style="list-style-type: none"> - Улучшение финансового состояния; - Выход на новые рынки (в другие города области и региона) - Повышения уровня квалификации всего персонала - Использование рекламных средств 	<ul style="list-style-type: none"> - Сохранение и поддержание высокого уровня в обслуживании клиентов. - Использование современного программного обеспечения, позволяющего избежать ошибок в ведении бухучета и налогового учета - Расширение числа клиентов за счет рекламы, <ul style="list-style-type: none"> - Расширение ассортимента услуг: проведение финансового анализа, управленческого учета; оптимизация налогообложения и т.д. - Изучение слабых и сильных сторон конкурентов 	<ul style="list-style-type: none"> - Обучение бухгалтеров на курсах повышения квалификации; проведение семинаров на предприятии о введении изменений в начислении налогов - Совершенствование договорной работы с клиентами; - Поддержание репутации компании на высоком уровне за счет продвижения качественных услуг и расширения ассортимента услуг. - Укрепление позиции компании на рынке.
<p>Угрозы</p> <ul style="list-style-type: none"> - Снижение выручки в связи с внедрением новых конкурентов на рынке. <ul style="list-style-type: none"> - Ухудшение финансового положения клиентов; - Снижение платежеспособности предприятий; - кризисные ситуации в стране; - Снижение квалификации персонала 	<ul style="list-style-type: none"> - Изучение поведения конкурентов, прогнозирование их поведения. - Согласование с клиентами возможных изменений тарифов при заключении договоров; 	<ul style="list-style-type: none"> - Совершенствование системы мотивации персонала: разработка Положения об оплате труда; Положения о премировании; Положение об аттестации персонала и т.д. - Повышение квалификации персонала за счет внедрения системы непрерывного профессионального обучения персонала.

- изучение поведения конкурентов, прогнозирование их поведения;
- согласование с клиентами возможных изменений тарифов на услуги;
- совершенствование системы мотивации работающих;
- развитие системы непрерывного профессионального обучения персонала и повышения его квалификации.

В таблице 12 отражены проблемы, причины и рекомендуемые мероприятия по решению проблем.

Таблица 12 – Сводная таблица обоснования предлагаемых мероприятий

№ п/п	Выявленные проблемы	Причины	Предлагаемые мероприятия	Предполагаемый результат
1	Предприятие в 2018–2019 гг получило убытки соответственно в суммах 16,2 тыс. руб. и 65 тыс. руб.	В 2019 году выручка снизилась на 0,5% по отношению к 2018 году. Темпы роста расходов опережают темпы роста выручки.	Проведение маркетинговых исследований по выявлению спроса на бухгалтерские, налоговые, правовые, кадровые и другие услуги. Территориальное расширение деятельности предприятия,	Рост количества заключенных договоров и выручки
2	Низкая рекламная деятельность	Отсутствие информации в СМИ, интернете; не даются заявки на участие в выставках	Внедрение методов продвижения аутсорсинговых услуг за счет средств рекламы	Рост количества заключенных договоров и выручки
3	В ассортименте услуг отсутствуют услуги в области финансового анализа, планирования и бюджетирования; диагностики банкротства и т.д.	Отсутствие специалистов высокой квалификации на рынке труда в этих областях	Расширение ассортимента услуг	Рост количества заключенных договоров и выручки
4	Допускаются ошибки при ведении бухгалтерского учета и формировании отчетности	Недостаточный уровень квалификации персонала и отсутствие аттестации персонала	Повышение квалификации персонала за счет наставничества, проведения семинаров, тренингов, и проведение аттестации. Обучение на курсах повышения квалификации –4 чел (затраты 76 тыс. руб.)	Повышение качества выполненных работ, сокращение претензий со стороны заказчиков и налоговых служб

Обучение бухгалтеров по программе «Переподготовка главных бухгалтеров организаций по профстандарту «Бухгалтер»» предлагается провести в Учебном Центре при Академии современных профессий (филиал) в

г. Тольятти по адресу: ул. Автостроителей, д.52А, офис.212, курс обучения 520 часов, стоимость обучения 19 тыс. руб.

Итак, проведенный анализ деятельности ООО «Департамент финансовых услуг», предоставляющего аутсорсинговые услуги организациям в области ведения бухгалтерского, налогового и кадрового учета, юридические услуги, консультации и прочие услуги показал следующее. Компания работает на рынке с 20 сентября июня 2012 года. Количество организаций, с которыми компания заключила договора, ежегодно увеличивается. До 2018 года предприятие работало с прибылью, но в 2018 году получен убыток в сумме 162 тыс. руб., в 2019 году убыток составил 65 тыс. руб. В 2019 году выручка от реализации услуг снизилась на 0,5% (или на 12 тыс. руб.). Выручка – один из источников покрытия расходов компании и получения прибыли. В 2019 году за счет роста тарифов на услуги имеется рост выручки, но за счет снижения физического объема выполненных услуг произошло снижение выручки по отношению к 2018 году.

В работе проведен факторный анализ влияния трудовых показателей на объем выручки. Годовая производительность труда в 2019 году снизилась на 0,6%, что и привело к снижению выручки на 12 тыс. руб. (численность персонала за 2018-2019 гг. не изменилась).

Между темпами роста производительности труда и темпами роста средней заработной платы допущено нарушение: рост средней заработной платы на 11,64% при снижении производительности труда на 0,6% привело к необоснованному росту затрат на оплату труда на 160,5 тыс. руб.

Проведенный SWOT - анализ определил слабые и сильные стороны, возможности и угрозы предприятия. У предприятия имеются возможности по росту количества заключенных договоров и росту выручки при повышении квалификации персонала и использовании рекламных средств продвижения услуг.

2.4 Рекомендации по увеличению выручки ООО «Департамент финансовых услуг»

Учредителю и руководителю организации ООО «Департамент финансовых услуг» с целью повышения эффективности деятельности по оказанию услуг в области бухгалтерского и налогового учета, юридических услуг и кадрового учета рекомендуется расширение деятельности. Необходимо отметить, что руководитель признал тот факт, что в ряде случаев отказывались от заключения договоров с крупными организациями или запущенным бухгалтерским учетом. Это примерно 5-6 отказов в квартал. Сдерживающим фактором по расширению деятельности в настоящий момент являются: недостаточный уровень квалификации сотрудников, занятых в ведении бухгалтерского и налогового учета; недостаточная численность бухгалтеров в организации; отсутствие специалистов нужной квалификации на рынке труда Тольятти. Поэтому руководству ООО «Департамент финансовых услуг» рекомендовано не только заниматься расширением услуг, но и повышением квалификации сотрудников одновременно.

В целях обеспечения роста выручки и прибыли предприятия рекомендуется проведение следующих мероприятий:

- 1) Увеличение количества заказчиков за счет территориального расширения деятельности по оказанию услуг по бухгалтерскому, налоговому, кадровому учету за пределами г. Тольятти и Самарской области; оказания услуг предприятиям, расположенным в сельской местности, оказания услуг предприятиям среднего и крупного бизнеса. В настоящее время бухгалтера и кадровики могут работать удаленно с помощью электронного документооборота (ЭДО). Счета-фактуры, приходные накладные, акты, счета от поставщиков будут попадать в бухгалтерскую программу автоматически. Электронные документы, равноценны бумажным с подписью и печатью, поэтому распечатывать их не нужно..

2) Проведение рекламных мероприятий с целью привлечения новых клиентов и удержания известности компании на рынке аутсорсинга.

В таблице 13 представим использование некоторых рекламных средств и бюджет расходов на рекламу на 2020 год.

Таблица 13 – Использование методов продвижения аутсорсинговых услуг¹⁸

Метод продвижения	СМИ (газеты, региональные журналы, телевидение)	Интернет	Выставки
Реклама Цель – удержание известности компании на рынке	Бесплатное размещение статей; интервью в региональных изданиях	Информация о предприятии и услугах на сайте предприятия	Участие в выставках
Пропаганда Цель – поддержание положительного имиджа	Размещение информационных статей	Размещение информационных статей	Участие в выставках
Стимулирование сбыта	презентация новых услуг	Размещение и обновление баннеров на сайте предприятия	Участие в выставках
Бюджет на рекламу на 2020 год	20000 руб.	30000 руб.	30000 руб.

Суммарные затраты на продвижение и расширение услуг ООО «Департамент финансовых услуг» с использованием рекламы на 2020 год составят 80,0 тыс. руб. (20,0+30,0+30,0).

3) Расширение ассортимента услуг за счет предоставления услуг в области управленческого учета и финансового анализа; проведение диагностики вероятности банкротства; финансового планирования и бюджетирования на предприятиях: разработка бюджета закупок, бюджета производства; бюджета доходов и расходов (БДР), бюджета движения денежных средств (БДДС); планирования себестоимости продукции, прибыли и рентабельности и т.д. Экономисты по направлениям (планирования себестоимости) очень востребованы, следовательно, уровень образования бухгалтеров необходимо расширять в сторону экономики предприятий.

¹⁸ Составлено автором на основе проведенного анализа и опроса экспертов предприятия

4) Систематическое проведение мониторинга законодательства в области бухгалтерского и налогового учета и доведение информации до всех специалистов на семинарах, проводимых главным бухгалтером.

5) Повышение квалификации персонала проводить за счет следующих мероприятий:

- проведение постоянного специального обучения сотрудников (внутреннее обучение – в организации);

- посещения семинаров по нововведениям в области бухгалтерского и налогового учета (ответственный главный бухгалтер или заместитель главного бухгалтера);

- проведение тренингов с приглашением опытных преподавателей из ВУЗов, Учебных центров или курсов повышения квалификации (внутреннее корпоративное обучение);

- направление на курсы повышения квалификации (рекомендуется повышение квалификации бухгалтеров проводить не реже одного раза в 3 года);

- использование наставничества (когда более опытный сотрудник передает свои знания тому, кто менее опытен; наставник поощряется доплатой к окладу);

- увеличение суммы расходов в себестоимости услуг на развитие и повышение квалификации персонала и т.д.;

- проведение аттестации специалистов по бухгалтерскому и налоговому учету, по праву и кадровому учету. По оценкам специалистов одной из консалтинговых компаний аттестация способствует росту производительности труда на 1%. Между повышением производительности труда и ростом дохода предприятия существует прямая зависимость, чем выше производительность труда, тем больше доходы организации и прибыль.

б) Совершенствование управления персоналом в области подбора, отбора и найма новых квалифицированных сотрудников, так как расширение деятельности в области ведения бухгалтерского и налогового учета потребует

увеличения численности специалистов; разработка тестов и использование тестирования при найме новых сотрудников.

7) Совершенствование правовой (в т.ч. договорной) работы в организации: разработка Положения об аттестации персонала; Положения об оплате труда, Положения о премировании, Положения о наставничестве и т.д.

По оценке руководителя ООО «Департамент финансовых услуг» предприятие на 2021 год сможет увеличить количество договоров на 7 единиц в год, не увеличивая численность работающих. В 2017 году на 1 работающего приходилось 10,7 договора; в 2018 году 9 договоров; в 2019 году 10 договоров (данные таблицы 9).

Планируется на 2020 год – 11,7 договора на 1 работника (47 договоров/ 4 чел). Повышение загрузки предполагается компенсировать увеличением средней заработной платы на 8%, т.е. расходы на оплату труда увеличатся на 117,1 тыс. руб.

$$\Delta \text{ФЗП} = 30,500 \text{ тыс. руб.} \times 8\% \times 12 \text{ мес.} \times 4 \text{ чел} = 117,1 \text{ тыс. руб.}$$

Рост затрат на социальное страхование – 35,1 тыс. руб.

$$\Delta \text{З соц.страх} = 117,1 \text{ тыс. руб.} \times 30\% / 100\% = 35,1 \text{ тыс. руб.}$$

Стоимость одного договора в 2019 году – 58,050 тыс. руб. /договор. При прогнозе роста инфляции по стране на 5%, тарифы на услуги также могут быть увеличены в среднем на 5%, т.е. стоимость одного договора равна – 60,952 тыс. руб. (58,050 тыс. руб. \times 1,05). Рост выручки в денежном выражении составит 426,7 тыс. руб. (60,952 тыс. руб. \times 7 договоров), рост выручки к 2019 году равен 18,38% (426,7 тыс. руб./ 2322 тыс. руб. \times 100%).

Общие затраты на обеспечение роста выручки представлены следующими статьями:

– затраты на рекламу – 80,0 тыс. руб. (таблица 13)

– затраты на обучение бухгалтеров на курсах повышения квалификации: 76 тыс. руб. (4 чел \times 19 тыс. руб.) (таблица 12)

– затраты на повышение средней заработной платы – 117,1 тыс. руб.

– рост затрат на социальное страхование – 35,1 тыс. руб.

Итого общие затраты на обеспечение роста количества договоров и выручки составят 308,2 тыс. руб. (80+76+117,1+35,1)

В таблице 14 приведем показатели экономической эффективности мероприятий, рекомендуемых к внедрению в 2021 году.

Таблица 14 – Показатели экономической эффективности мероприятий рекомендуемых к внедрению на 2021 гг.

Мероприятия	Затраты, тысяч рублей	Дополнительная выручка, тыс. руб.	Годовой эффект, тыс. руб.	Срок окупаемости мероприятия, год / мес. / дни
1	2	3	4 = гр.3 – гр.2	5 = гр.2/гр3
Увеличение количества заключенных договоров на 7 в год за счет оказания дополнительных услуг в области управленческого учета и финансового анализа, проведение диагностики вероятности банкротства, финансового планирования и бюджетирования на предприятиях: разработка бюджета закупок, планирования себестоимости продукции, прибыли и рентабельности; территориального расширения деятельности, повышения квалификации персонала и комплекса рекламных мероприятий	308,2	426,7	118,5	$308,2/426,7 = 0,72$ года ($0,72 \times 12$ мес = 8,6 мес) или $0,72 \times 365$ дней = 262,8 дней

Окупаемость рекомендуемых мероприятий – менее 1 года, это меньше чем нормативный срок окупаемости – 3 года.

Прогноз технико-экономических показателей работы предприятия после реализации мероприятий

В таблице 15 представлен прогноз основных технико-экономических показателей работы ООО «Департамент финансовых услуг» на 2021 год.

Таблица 15 – Прогноз основных технико-экономических показателей работы ООО «Департамент финансовых услуг»¹⁹

Показатели	2019 год	2020 год (после внедрения мероприятий)	Отклонение 2020г. к 2019г.	
			Абс. изм.	Темп роста, %
Выручка, тыс. руб.	2322	2748,7	426,7	118,38
Расходы, тыс. руб.	2361	2669,2	308,2	113,05
Уровень расходов в выручке, %	101,7 7	97,11	-4,66	95,42
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	-41	79,5	120,5	-
Рентабельность продаж, %	-1,77	2,89	4,66	-
Чистая прибыль	-65	75,5	140,5	-
Рентабельность продаж (по чистой прибыли), %	-2,80	2,75	5,55	-
Среднесписочная численность работающих, чел.	4	4	-	100,00
Производительность труда (выручка на одного работающего, тыс. руб./чел. в год)	580,0	687,2	107,2	118,48
Фонд заработной платы, тыс. руб.	1464	1581,1	117,1	108,00
Среднемесячная заработная плата на 1 работающего, руб./мес.	30500	32,94	2,44	108,0
Уровень затрат на оплату труда в выручке, %	63,10	57,52	-5,58	91,16

Из расчетов таблицы 15 следует, что при росте выручки на 18,38%, рост текущих затрат в меньшей степени – 13,05% – положительная оценка. Прибыль от продаж составила 79,5 тыс. руб. (в 2019 году был убыток 41 тыс. руб.); рентабельность продаж – невысокая (2,89%), но деятельность предприятия перестала быть убыточной.

Производительность труда выросла на 18,48% при росте средней заработной платы на 8,0% (в меньшей степени, чем производительность труда).

Итак, в третьей главе даны рекомендации по увеличению выручки от реализации услуг аутсорсинга:

– недостаточный уровень квалификации персонала ведет к некачественному выполнению работ. В работе представлена программа

¹⁹ Составлено автором по: [1]

систематического непрерывного обучения персонала на предприятии (семинарах, тренингах) и вне предприятия (на курсах повышения квалификации);

– рекомендовано расширить территориально деятельность предприятия за пределы г. Тольятти и Самарской области, предлагать свои услуги организациям, находящимся в сельской местности, где мало квалифицированных специалистов в области бухгалтерского и налогового учета;

– рекомендовано активизировать рекламную деятельность, направить финансовые средства на размещение рекламы в СМИ, интернете о деятельности предприятия, выгоде использования аутсорсинга и т.д.

– расширение ассортимента услуг за счет проведения финансового анализа и планирования деятельности предприятий-заказчиков; проведение диагностики банкротства; планирования себестоимости, прибыли и рентабельности и т.д.

За счет внедрения мероприятий предприятие улучшит финансовое состояние, планируется получение прибыли (последние два года предприятие работало с убытком) и небольшой рентабельностью продаж (рассчитанной по чистой прибыли) – 2,75%.

Глава 3. Методическое обеспечение темы «Доходы организации» в курсе экономики

3.1 Анализ учебно-методического комплекса и рабочих программ по экономическим дисциплинам ГБПОУ «ТСЭК» г. Тольятти

Нами изучены теоретические аспекты понятия и сущности выручки от продаж. Эта тема в УМК по специальности «Экономика и бухгалтерский учет» изучается в разделе «Доходы организации».

Одной из самых важных задач изучения экономики и бухгалтерского учета, является изучение раздела «доходы организации». Поскольку именно от доходов организации зависит, как будет развиваться компания в дальнейшем, сможет ли выполнять свои обязательства. Для проведения анализа доходов организации специалисты должны уметь их анализировать и уже исходя из анализа прогнозировать дальнейшее развитие организации и ставить задачи по выбору оптимального решения и контролю за их исполнением.

Раздел доходы организации считается основным показателем деятельности организации. Именно от них зависит получение прибыли организацией. Основной целью анализа доходов организации является поиск резервов их роста и достижения на основе этого оптимального соотношения с финансовыми результатами, создание работающей модели управления ими

Правильно составленный учет и анализ доходов организации важен, чтобы увидеть настоящую картину деятельности предприятия.

Тщательный анализ доходов организации - одна из составляющих коммерческого успеха. Ранее мы установили, что информационной базой для проведения анализа доходов организации выступает бухгалтерская отчетность, а сам процесс проводится в несколько этапов. К ним относятся возможность достижения плановых показателей по доходам, определение динамики у суммы и уровня доходов, исследование структуры доходов, проведение факторного анализа доходов организации, анализ использования доходов по

определенным направлениям, выявление резервов роста доходности, разработка мероприятий которые должны привести к увеличению доходов предприятия. Стоит отметить, что не каждый, специалист владеет необходимыми знаниями для решения данных задач, отсюда следует, что данная проблема является актуальной для системы профессионального образования.

Для того чтобы работать в успешных компаниях специалисты, обучающиеся по данной специальности должны владеть хорошей теоретической подготовкой, а так же уметь качественно применять полученные знания на практике: уметь организовывать в организации четкую систему учета и отчетности, с соблюдением действующего законодательства и принципов укрепления экономики хозяйствующего субъекта; выполнять работы по учету наличия и движения активов, обязательств и капитала хозяйствующего субъекта и определению результатов хозяйственно-финансовой деятельности; применять принципы и правила аудита основных хозяйственных операций; аналитически обрабатывать учетную и отчетную информацию для принятия хозяйственных решений и получения оценки эффективности функционирования объектов. Все эти навыки приобретаются в ходе учебной деятельности. Студенты обучаются в соответствии с учебным планом по направлению Экономика и бухгалтерский учет.

В основе учебного плана программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет Государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения Самарской области «Тольяттинский социально-экономический колледж» лежат нормативно-правовые акты:

- Федеральный закон № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 г., в редакции от 31.12.2014 г.;
- Приказ Минобрнауки России от 05.02.2018 г. № 69 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего

профессионального образования по специальности 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)» (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации от 26.02.2018 г., рег. №50137);

- Приказ Минобрнауки России № 464 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования» от 14 июня 2013 г., с изменениями на 15 декабря 2014 г. №1580 (далее - Порядок организации образовательной деятельности);

- Приказ Минобрнауки России от 17.05.2012 N 413 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования» (Зарегистрировано в Минюсте России 07.06.2012 N 24480), с изменениями на 29.06.2017 г. (МОиН РФ Приказ №613 от 29.06.2017 «О внесении изменений в ФГОС СОО, утвержденный приказом Минобрнауки России от 17.05.2012 №413»);

- Закон Самарской области от 22.12.2014 № 133-ГД «Об образовании в Самарской области» (принят Самарской губернской Думой 09.12.2014) (посл.ред. от 19.06.2019).

- Устав государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения Самарской области «Тольяттинский социально-экономический колледж»

- Программа модернизации государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения Самарской области «Тольяттинский социально-экономический колледж» от 06.09.2019 г.

- Положение о расписании учебных занятий, экзаменов и консультаций, утв. 03.04.2019 года

- Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования, утв. 03.04.2019 года

- Положение об организации самостоятельной работы студентов колледжа, утв. 03.04.2019 года

- Положение о разработке основных образовательных программ среднего профессионального образования на основе ФГОС по ТОП-50 утв. 17.03.20 года

Организация образовательного процесса по Программе подготовки специалистов среднего звена регламентируется учебным планом, календарным графиком и расписанием учебных занятий.

Рассмотрим в таблице 16 учебный план Программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет Государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения Самарской области «Тольяттинский социально-экономический колледж».

Таблица 16 – Структура учебного плана по специальности Экономика и бухгалтерский учет на примере ГБПОУ «ТСЭК»

Наименование модуля	Предметы, изучаемые в рамках модуля	Количество часов на усвоение	В том числе	
			Практические занятия	Курсовая работа
1	2	3	4	5
Общеобразовательный цикл	Русский язык, литература, иностранный язык, математика, история, физическая культура, ОБЖ, астрономия, экология, естествознание, география	1512	480	-
Профильные дисциплины	Математика, информатика, экономика, право	491	96	

Продолжение таблицы 16

1	2	3	4	5
Общий гуманитарный и социально - экономический цикл	Основы философии, история, иностранный язык в профессиональной деятельности, физическая культура, психология общения, основы корпоративной культуры/социальная адаптация и основы социально -правовых знаний	348	232	
Математический и общий естественнонаучный цикл	Математика, экологические основы природопользования	98	48	
Общепрофессиональный цикл	Экономика организации, финансы, денежное обращение и кредит, налоги и налогообложение, основы бухгалтерского учета, аудит, основы предпринимательской деятельности, информационные технологии в профессиональной деятельности	580	288	20

Продолжение таблицы 16

1	2	3	4	5
Профессиональный цикл	Документирование хозяйственных операций и ведение бухгалтерского учета активов организации Практические основы бухгалтерского учета активов организации Ведение бухгалтерского учета источников формирования активов, выполнение работ по инвентаризации активов, и финансовых обязательств организации, Бухгалтерская технология проведения и оформления инвентаризации, Проведение расчетов с бюджетом и внебюджетными фондами,	1299	754	
Учебная практика		72		
Производственная практика		288		
Государственная итоговая аттестация		216		
Защита выпускной квалификационной работы		36		
ИТОГО		4464	1802	20

Анализируя учебный план по специальности «Экономика и бухгалтерский учет» ГБПОУ «ТСЭК», мы можем сделать вывод, что больше всего уделено часов общеобразовательному циклу, которому отведено 1512 часов, поскольку по данной специальности учатся студенты, поступившие

после 9 класса и проходят программу 10-11 классов. Остальные модули направлены на освоение профессиональных компетенций и связаны между собой. Достаточно большое количество часов отведено профессиональному циклу, именно здесь студенты получают азы профессиональных знаний. Большую часть часов отведенных практическому циклу занимают практические занятия, здесь студенты применяют полученные теоретические знания на практике. В конце профессионального модуля студенты проходят учебную и производственную практики. Производственной практике уделено достаточно большое количество часов 288, эти часы проходят у студентов на предприятии где студенты вливаются в профессиональную деятельность, узнают, с чем им придется столкнуться в реальной профессиональной деятельности. В конце всей учебной программы студенты пишут выпускную квалификационную работу по своим темам и защищают ее.

Нас интересует тема «Доходы организации», которая изучается в рамках профессионального цикла. Нами рассмотрены дисциплины, которые изучают данную тему. Проанализировав их, мы сможем сделать вывод насколько глубоко они рассматриваются и сколько практических знаний получают в ходе изучения данной темы.

Изучив рабочие программы по общепрофессиональным и профессиональным разделам, мы определили, что тема доходов предприятия является междисциплинарной и изучается в курсах «Экономика организации», «Основы бухгалтерского учета» и в специальном модуле «Составление и использование бухгалтерской (финансовой) отчетности». Рассмотрим тематические планы по предметам более подробно.

Таблица 17 - Тематический план и содержание учебной дисциплины «Экономика организации»

Наименование темы	Содержание учебного материала	Кол-во часов
1	2	3

Продолжение таблицы 17

1	2	3
Тема. Доходы, прибыль и налогообложение коммерческих организаций	Экономическое содержание «дохода». Что представляет собой прибыль и каковы ее виды. Основные этапы анализа формирования и использования прибыли организации. Виды налогов коммерческой организации: объект налогообложения, налогооблагаемая база, ставка налога. Что представляет собой налоговое планирование и налоговая ответственность.	3
Практические занятия	«Расчет показателей рентабельности продукции и производства»	2
Самостоятельная работа обучающихся	Решение задач по теме «Прибыль организации и рентабельность производства»	2
Тема. Комплексный анализ деятельности организации. Оценка финансового состояния	Основные этапы комплексного анализа деятельности организации. Дедуктивный и индуктивный методы анализа. Источники информации при анализе хозяйственной деятельности предприятия. Финансовое состояние и финансовая устойчивость организации. Платежеспособность и кредитоспособность организации. Этапы проведения финансового анализа. Финансовые риски и способы их снижения.	2
Практические занятия	«Анализ бухгалтерской отчетности организации. Расчет показателей, характеризующих финансовое состояние организации»	2
Самостоятельная работа студентов	Выполнение индивидуального творческого задания «Анализ динамики основных экономических показателей деятельности организации»	2

Продолжение таблицы 17

1	2	3
Информационные средства (УМК)	<p>Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (действующая редакция);</p> <p>Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99), утв. Приказом Минфина России от 06.05.1999 N 32н (действующая редакция);</p> <p>Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99), утв. приказом Минфина России от 06.05.1999 N 33н (действующая редакция);</p> <p>Положение по бухгалтерскому учету «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» (ПБУ 22/2010), утв. приказом Минфина России от 28.06.2010 N 63н (действующая редакция);</p> <p>Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (действующая редакция);</p> <p>В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко Экономика организации. – М: КНОРУС, 2015. – 407с.</p> <p>Дополнительные источники:</p> <p>Яркина Т.В. Основы экономики предприятия: Краткий курс. Учебное пособие для студентов вузов и средних специальных заведений. М., 2011.</p> <p>Интернет-ресурсы</p> <p>Электронный ресурс «Экономика организации». Форма доступа: www.ofguu.ru/_files/Экономика организации.pdf</p> <p>Электронный ресурс «Наука и техника, экономика и бизнес» Форма доступа: www.nauki-online.ru/ekonomika</p> <p>Экономика организации – реферат. Форма доступа: www.BestReferat.ru/referat-61034.html</p>	

По данным таблицы 17, мы можем сделать вывод, что в рамках изучения курса «Экономика организации» студенты знакомятся с экономическим содержанием «дохода». Узнают что такое прибыль и как она классифицируется. Учатся анализировать прибыль и узнают как необходимо использовать ее в компании. Знакомятся с темой налоги и налогообложение.

В теоретической части студенты узнают этапы комплексного анализа деятельности организации, какие бывают методы анализа.

Теоретическая часть раздела, посвященная теме финансового анализа достаточно обширна, но не включает в себя ряд финансовых показателей,

например, особенности ценообразования на предприятиях торговли, налогообложение доходов и прибыли и т.д., которые необходимо изучать в рамках данной темы. На наш взгляд в данной дисциплине отводится слишком мало часов для изучения доходов организации, всего 4. Очень мало практических заданий, поскольку изучить, как правильно производить анализ доходов организации лучше на практике. Основной проблемой изучения данного курса мы можем назвать недостаточное количество теоретических и практических часов по итогам освоения курса, рабочей программой по дисциплине «Экономика организации» предусмотрен итоговый экзамен. По итогам изучения темы «Доходы организации» студентам дается самостоятельное расчетно-аналитическое задание, для выполнения которого необходимы не только теоретические знания но и практические, что тоже говорит о необходимости увеличения количества практических часов.

Рассматривая информационное обеспечение данной дисциплины, мы можем увидеть, что образовательный процесс строится на базе федеральных законов, положений о бухгалтерском учете и учебно-справочной литературы, так же в рамках данного цикла студентам предоставляется доступ к специальным сайтам, необходимым в профессиональной деятельности.

Далее нами проведен анализ профессионального цикла по теме «Доходы организации» в рамках изучения дисциплины «Основы бухгалтерского учета». В ходе этого курса студенты должны познакомиться с:

- нормативным регулированием бухгалтерского учёта и отчетности;
- международным стандартом финансовой отчетности;
- основным требованием к ведению бухгалтерского учета;
- планом счетов бухгалтерского учета;
- формами бухгалтерского учета.

Более подробно содержание данного цикла рассмотрим в таблице 18.

Таблица 18 - Тематический план и содержание профессионального цикла «Основы бухгалтерского учета».

Раздел 3. «Основы бухгалтерского учета».		
Наименование темы	Содержание учебного материала	Кол-во часов
Формы бухгалтерского учета	Сущность форм бухгалтерского учета Характеристика основных форм учета Журнал-главная, мемориально-ордерная и журнально-ордерная формы бухгалтерского учета	8
Практические занятия	Решения задач (составление мемориальных – ордеров, книга журнал – главная)	2
Информационное сопровождение (УМК)	Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ. Утверждено приказом Минфина РФ от 29 июля 1998 г. № 34н (в ред. от 25 октября 2010 г. № 132н) План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкция по его применению. Утверждены приказом Минфина РФ от 31 октября 2000 г. № 94н (в ред. от 8 ноября 2010г.№142н) Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008 (Приказ Минфина РФ от 6 октября 2008 г. № 106н, в ред. от 8 ноября 2010г. №144н) Положение по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» ПБУ 2/2008 (Приказ Минфина РФ от 24 октября 2008 г. № 116н, в ред. от 8 ноября 2010г. №144н). Лытнева Н.А. Бухгалтерский учет [Электронный ресурс]: учебник / Н.А. Лытнева, Л.И. Малявкина, Т.В. ФедороваТ.В. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 512 с. ISBN 978-5-8199-0544-9 ЭБС «ЗНАНИУМ» Поленова, С. Н. Теория бухгалтерского учета [Электронный ресурс] : Учебник / С. Н. Поленова. - 3-е изд. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 464 с. - ISBN 978-5-394-02172-5 «ЗНАНИУМ» www.consultant.ru – официальный сайт СПС «Консультант-плюс» www.garant.ru – официальный сайт СПС «Гарант» www.glavbukh.ru www.provodka.ru www.klerk.ru – сайт практической помощи бухгалтеру	

По данным таблицы 18, мы можем заключить, что в рамках изучения курса «Основы бухгалтерского учета» студенты знакомятся с необходимой отчетностью для определения дохода организации. Студенты учатся классифицировать полученную информацию, заполнять учетную документацию.

На наш взгляд в данной дисциплине отводится достаточно теоретических часов для изучения доходов организации, за данное время студенты хорошо могут усвоить необходимую информацию. А вот практических часов недостаточно, поскольку тема достаточно сложная именно практически и студентам необходимо больше практики. В данном курсе не предусмотрена самостоятельная работа, хотя она необходима, для того чтобы студенты могли показать насколько полученные знания усвоены и выявить пробелы в знаниях.

Рассматривая информационное обеспечение данной дисциплины, мы можем увидеть, что образовательный процесс строится на базе федеральных законов, положений о бухгалтерском учете и учебно-справочной литературы, так же в рамках данного цикла студентам предоставляется доступ к специальным сайтам, необходимым в профессиональной деятельности.

Далее нами был проведен анализ профессионального модуля «Составление и использование финансовой отчетности» по разделу «Доходы организации», в результате освоения которого студент должен уметь:

- отражать нарастающим итогом на счетах бухгалтерского учета имущественное и финансовое положение организации;
- определять результаты хозяйственной деятельности за отчетный период;
- закрывать учетные бухгалтерские регистры и заполнять формы бухгалтерской отчетности в установленные законодательством сроки;
- устанавливать идентичность показателей бухгалтерских отчетов;
- осваивать новые формы бухгалтерской отчетности.

Рассмотрим более подробно содержание данного цикла, которое представлено в таблице 19.

Таблица 19 - Тематический план и содержание профессионального модуля «Составление и использование бухгалтерской (финансовой) отчетности»

Раздел 3. Основы анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности		
Наименование темы	Содержание учебного материала	Кол-во часов
Финансовая (бухгалтерская) отчетность – информационная база финансового анализа	Цель, основные понятия, задачи анализа финансовой отчетности. Информационное обеспечение, методы финансового анализа. Виды и приемы финансового анализа. Процедуры анализа бухгалтерского баланса. Порядок общей оценки структуры активов и источников их формирования по показателям баланса. Общая оценка структуры имущества организации и его источников по данным баланса. Порядок определения результатов общей оценки структуры активов и их источников Процедуры анализа отчета о финансовых результатах. Процедуры анализа уровня и динамики финансовых результатов по показателям отчетности.	8
Практические занятия	Использование модели постоянных цен в анализе Использование модели текущих цен в анализе	4
Методологическая основа финансового анализа	Традиционные методы финансового анализа Математические методы финансового анализа	4
Практические занятия	Использование средних величин в анализе Использование абсолютных и относительных величин в анализе Математические методы в анализе финансовой отчетности	2

Продолжение таблицы 19

Раздел 3. Основы анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности		
Наименование темы	Содержание учебного материала	Кол-во часов
Анализ финансовых результатов деятельности организации.	Анализ состава и структуры доходов и расходов организации, факторов, влияющих на финансовые результаты по показателям отчетности Оценка динамики и структуры чистой прибыли (убытка). Процедуры анализа влияния факторов на прибыль. Анализ динамики и влияния факторов на прибыль от продаж. Анализ влияния факторов на уровень рентабельности обычных видов деятельности.	12
Практическое занятие	Анализ доходов и расходов организации. Анализ уровня и динамики финансовых результатов. Анализ прибыли и рентабельности организации. Оценка воздействия финансового рычага. Расчет коэффициента финансового рычага.	8
Самостоятельная работа	Система показателей анализа бухгалтерской отчетности. Аналитические возможности бухгалтерской отчетности.	8
Информационное сопровождение (УМК)	Федеральный закон «О бухгалтерском учёте» N 402-ФЗ от 6 декабря 2011 года Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учеб. для студ. учреждений сред. проф. образования/ С.М. Пястолов.-14-е изд., стер.- М.: Издательский центр «Академия», 2017-384 с. Электронные издания (электронные ресурсы) – Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учеб. для студ. учреждений сред. проф. образования/ С.М. Пястолов.-15-е изд., стер.- М.: Издательский центр «Академия», 2018-384 с. - ЭБС «Академия». Гомола А.И. Бухгалтерский учет: учебник пособие для студ. учреждений сред. проф. образования/ А.И. Гомола, В.И. Кириллов.-13-е изд., перераб и доп.- М.: Издательский центр «Академия», 2018-496 с. - ЭБС «Академия».	

Тема финансовой отчетности изучается в данном курсе очень подробно. Программой предусмотрены практические занятия, направленные на решение ситуационных задач по каждому вопросу теоретического материала. Также следует отметить, что в результате освоения данного цикла студенты проходят учебную и производственную практику. В данном курсе достаточно много часов отведено данной теме, студенты могут получить качественные знания и применить их на практике.

Таким образом, исходя из вышеизложенных данных, мы можем заключить, что тема анализа доходов предприятия рассматривается в нескольких учебных модулях. Теоретические и практические знания и умения предоставляются студентам в рамках тематического плана. Тему «Доходы организации» студенты изучают в рамках трех дисциплин.

Исходя из вышеизложенного мы можем сделать вывод, что для получения более глубоких знаний в области анализа доходов предприятия можно увеличить как число теоретических так и практических уроков, для того чтобы расширить теоретические знания студентов, а так же научить их в совершенстве применять на практике.

3.2 Разработка дидактических материалов по теме «Доходы организации»

Изучив тематический план программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет Государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения Самарской области «Тольяттинский социально-экономический колледж», нами были сделаны выводы о недостаточном количестве учебных и практических часов, посвященных данной теме. Поскольку данный недостаток устранить не представляется возможным, мы предлагаем увеличить количество самостоятельной работы студентов, для этого нами были разработаны практические задания для студентов, которые помогут преподавателям

определить насколько качественно студентами усвоены полученные знания и как они могут применять их на практике. Задания разработаны по трем блокам.

Рассмотрим их более подробно.

Первый блок заданий будет посвящен оценки эффективности изучения темы «Доходы».

Задание 1.

Составьте таблицу доходов предприятия за 2017-2019 гг., проанализируйте их динамику и структуру, постройте графики.

Таблица 20– Исходные данные

Показатель	Сумма, тыс.руб.				Абсолютное изменение, тыс.руб.		
	2016	2017	2018	2019	2016/2017	2017/2018	2018/2019
1. Доходы всего:	55142,00	53051,00	59679,00	52064,00	-2091,00	6628,00	-7615,00
в том числе:							
1.1 Выручка от продаж	51667,00	51007,00	46168,00	45732,00	-660,00	-4839,00	-436,00
1.2 Проценты к получению	390,00	372,00	765,00	887,00	-18,00	393,00	122,00

Продолжение таблицы 20

Показатель	Сумма, тыс.руб.				Абсолютное изменение, тыс.руб.		
	2016	2017	2018	2019	2016/2017	2017/2018	2018/2019
1.3 Прочие доходы	3085,00	1672,00	12746,0 0	5445,00	-1413,00	11074,00	-7301,00
2. Расходы всего:	38558,00	34001,0 0	42423,0 0	35135,00	-4557,00	8422,00	-7288,00
в том числе:							
2.1 Себестоимость продаж	33566,00	30398,0 0	26877,0 0	26868,00	-3168,00	-3521,00	-9,00
2.2 Проценты к уплате	579,00	511,00	1167,00	1539,00	-68,00	656,00	372,00
2.3 Прочие расходы	3493,00	2134,00	14121,0 0	6373,00	-1359,00	11987,00	-7748,00
2.4 Текущий налог на прибыль	920,00	958,00	258,00	355,00	38,00	-700,00	97,00
3. Чистая прибыль	3160,00	3554,00	777,00	534,00	394,00	-2777	-243
4. Коэффициент соотношения доходов и расходов	1,43	1,56	1,41	1,48	0,13	-0,15	0,07

Таблица 21– Структура доходов и расходов ООО «Пегас-туристик Самара», %

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение удельных весов, 2016- 2019 гг.		
					2017/2016 гг.	2018/2017 гг.	2019/2018 гг.
Выручка	?	?	?	?	?	?	?
Проценты к получению	?	?	?	?	?	?	?
Прочие доходы	?	?	?	?	?	?	?
Итого Доходы	?	?	?	?	?	?	?
Себестоимость	?	?	?	?	?	?	?
Прочие расходы	?	?	?	?	?	?	?

Продолжение таблицы 21

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение удельных весов, 2016-2019 гг.		
					2017/2016 гг.	2018/2017 гг.	2019/2018 гг.
Текущий налог на прибыль	?	?	?	?	?	?	?
Итого Расходы	?	?	?	?	?	?	?

Задание 2.

Согласно данным, приведенным в таблице 20, рассчитать рентабельность продаж, производственной деятельности, построить графики, сделать выводы.

Динамика рентабельности указана в таблице 22

Таблица 22– Динамика рентабельности

Показатель	Значение, тыс. руб.			
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Выручка от реализации	51677	51007	46168	45732
Себестоимость	33566	30398	26877	26868
Валовая прибыль	18111	20609	19291	18864
Рентабельность продаж, %	?	?	?	?
Рентабельность деятельности, %	?	?	?	?

В результате выполнения данных заданий учащиеся смогут отработать навыки анализа доходов и расходов, научиться анализировать различные формы бухгалтерской отчетности, определять рентабельность предприятия.

В данном блоке так же будут представлены тестовые задания по данному разделу. Студентам необходимо ответить на 10 вопросов по теме «Доходы», для этого необходимо найти один правильный ответ из 4 предложенных. Все вопросы представлены в приложении Г.

Второй блок заданий посвящен таким показателям деятельности предприятия как прибыль, выручка и себестоимость

Задача 1. Какова может быть сумма прибыли организации, если она будет выпускать 7000 изделий. За постоянные затраты предприятия необходимо взять 480,45 т. руб., переменные издержки 92,5 руб. на одну единицу выпускаемой продукции. Рыночная стоимость 140 руб. за единицу изделия. Для решения задачи заполните таблицу 20.

Таблица 23– Исходные данные

№пп	Показатели	Обозначения	Значение
1	Выпуск изделий, шт.	N	?
2	Рыночная цена единицы продукции, руб.	Ц	?
3	Переменные затраты на единицу продукции, руб.	$Z_{перем}$?
4	Постоянные затраты предприятия (на весь выпуск), тыс. руб.	$Z_{пост}$?
5	Прибыль	П	?

Вывод:

В ходе выполнения данного задания студенты научатся применять знания, полученные по теме прибыль на практике. Научатся определять исходя из заданных данных, какую прибыль может получить предприятие.

Задача 2. На основе данных представленных в таблице 21, необходимо рассчитать себестоимость продукции на следующий год. Заполните предложенную таблицу. Данные необходимо рассчитать, в том числе и за четвертый квартал исследуемого года.

Таблица 24 – Исходные данные для расчета себестоимости продукции тыс. руб.

Статья затрат	Всего за год	в т.ч. за IV квартал
1. Материальные затраты (за вычетом возвратных отходов), в т.ч.	58400	17500
сырье и основные материалы вспомогательные материалы	4000	1200

Продолжение таблицы 24

Статья затрат	Всего за год	в т.ч. за IV квартал
топливо	3700	1400
энергия	2500	750
затраты, связанные с использованием природного сырья	725	215
2. Амортизация основных средств	8538	2134,5
Статья затрат	Всего за год	в т.ч. за IV квартал
3. Расходы на оплату труда	13075	3500
4. Отчисления на социальные нужды		
Пенсионный фонд	?	?
Фонд социального страхования	?	?
ФОМС	?	?
5. Прочие расходы	4866	1500
6. Итого затрат	1050	292,5
8. Затраты на валовую продукцию	?	?
9. Изменение остатков незавершенного производства	- 750	-225
10. Изменение остатков по расходам будущих периодов	104	35
11. Производственная себестоимость товарной продукции	?	?
12. Внепроизводственные (коммерческие) расходы	450	140
13. Управленческие расходы	200	50
14. Полная себестоимость товарной продукции	?	?

Задача 3. Заполнить таблицу, рассчитав чистую прибыль предприятия.

Сделайте вывод.

Показатели, тыс. руб.	2016	2017	2018	2019	2020
1. Общая выручка от реализации продукции	28450	30300	31800	33000	37750
2. НДС, акцизы и аналогичные платежи от реализации продукции. (20 %)	?	?	?	?	?
3. Выручка от реализации без НДС	?	?	?	?	?
4. Общие затраты на производство и сбыт продукции	17000	17880	18950	19890	21960

Показатели, тыс. руб.	2016	2017	2018	2019	2020
5. Амортизация отчисления	1700	1710	1750	1760	1790
6. Налоги, включенные в себестоимость	2600	2800	2900	3050	3450
7. Финансовый результат	?	?	?	?	?
8. Налоги, относимые на финансовый результат	?	?	?	?	?
9. Погашение основного долга и выплата процентов за кредит на прибыль	13,5	13,5	13,5	13,5	13,5
10. Чистая прибыль	?	?	?	?	?

Эти задачи направлены на усвоение знаний полученных в теории. В ходе выполнения этих заданий студенты научатся вычислять налоги, которые необходимо отчислять организациям, а также определять все обязательные отчисления в пенсионный фонд, ФМС и Фонд социального страхования.

Для закрепления теоретических знаний студентам предлагается выполнить тестовое задание, которое состоит из 6 вопросов с четырьмя вариантами ответов. Учащимся необходимо выбрать один правильный ответ. Полный список тестовых вопросов представлен в Приложении В.

Одним из ключевых заданий будет являться работа студентов с темой планирование.

Рассмотрим задание для темы «Планирование»

Задание 1. Заполните таблицу, прогнозируйте показатели, увеличив выручку на 2020 г. на 9%.

Таблица 25 - Исходные данные для планирования

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Период			Изменение, тыс. руб.		Темп роста, %	
			2018	2019	2020	2019	2020	2019	2020
1	Выручка	тыс. руб.	128109	124 615	144 479	3 494	-16 370	102,8%	88,7%
2	Чистая прибыль (убыток)	тыс. руб.	25 843	19 932	23 405	5 911	2 438	129,7%	110,4%
3	Уставный капитал	тыс. руб.	100	100	100	0	0	100,0%	100,0%

Продолжение таблицы 25

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Период			Изменение, тыс. руб.		Темп роста, %	
			2018	2019	2020	2019	2020	2019	2020
4	Сумма чистых активов (на конец периода)	тыс. руб.	97 567	84 488	79 475	13 079	18 092	115,5%	122,8%
5	Отношение чистых активов к уставному капиталу		975,67	844,88	794,75	130,79	180,92	115,5%	122,8%
6	Оборачиваемость чистых активов		1,31	1,47	1,82	-0,16	-0,50	89,0%	72,2%
7	Продолжительность оборота чистых активов	дни	274	244	198	30	76	112,3%	138,5%
8	Рентабельность чистых активов	%	26,5%	23,6%	29,4%	2,9%	-3,0%	112,3%	89,9%
9	Коэффициент накопления собственного капитала		1,00	1,00	1,00	0,2%	0,3%	100,2%	100,3%

Таблица 26 - Прогнозные показатели деятельности предприятия

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Период			Изменение, тыс. руб.		Темп роста, %	
			2018	2019	2020	2019	2020	2019	2020
1	Выручка	тыс. руб.	?	?	?	?	?	?	?
2	Чистая прибыль (убыток)	тыс. руб.	?	?	?	?	?	?	?
3	Уставный капитал	тыс. руб.	?	?	?	?	?	?	?
4	Сумма чистых активов (на конец периода)	тыс. руб.	?	?	?	?	?	?	?
5	Отношение чистых активов к уставному капиталу		?	?	?	?	?	?	?
6	Оборачиваемость чистых активов		?	?	?	?	?	?	?
7	Продолжительность оборота чистых активов	дни	?	?	?	?	?	?	?
8	Рентабельность чистых активов	%	?	?	?	?	?	?	?
9	Коэффициент накопления собственного капитала		?	?	?	?	?	?	?

По итогам изучения данного цикла студентам предлагается выполнить самостоятельное задание, в ходе которого необходимо проанализировать деятельность какой либо компании, произвести типовой расчет доходов организации, определить себестоимость товаров или услуг, особенности ценообразования, прибыль. Произвести оценку финансово-экономического состояния компании. По результатам данного анализа спрогнозировать прибыль данного предприятия на следующий отчетный год.

Таким образом, нами разработаны практические задания для студентов, обучающихся по специальности «Экономика и бухгалтерский учет» Государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения Самарской области «Тольяттинский социально-экономический колледж». Мы предполагаем, что если внедрить эти задания в практическую деятельность обучающихся, они научатся анализировать деятельность предприятия и применять полученные в теории знания на практике.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, мы определили, что выручка от реализации услуг представляет собой сумму денежных средств, поступающих на счет предприятия за реализованную продукцию. Она является экономической категорией, так как выражает денежные отношения между поставщиками и потребителями, важным источником формирования собственных финансовых ресурсов предприятия.

В первой главе рассмотрены теоретические аспекты понятия и сущности выручки от продаж, в том числе выручки от реализации услуг аутсорсинговой компании, дано определение понятия выручка от продаж, методы проведения анализа выручки и особенности формирования выручки от оказания аутсорсинговых услуг. Изучив характеристику деятельности ООО «Департамент финансовых услуг» был проведен факторный анализ влияния трудовых показателей на объем выручки. Производительность труда (выручка на одного средне– списочного работника) в 2019 году снизилась на 0,6%, что и привело к снижению выручки на 12 тыс. руб. (численность персонала за 2018–2019 гг. – не изменилась).

В работе предложены следующие рекомендации по увеличению выручки от реализации услуг:

- представлена программа непрерывного обучения персонала на предприятии (семинарах, тренингах) и вне предприятия (на курсах повышения квалификации);
- рекомендовано расширить территориально деятельность предприятия за пределы г. Тольятти и Самарской области, предлагать свои услуги организациям, находящимся в сельской местности (где мало квалифицированных специалистов в области бухгалтерского и налогового учета);
- рекомендовано активизировать рекламную деятельность: размещение рекламы в СМИ, интернете о деятельности предприятия, выгоде использования

аутсорсинга и т.д. Планируемый бюджет на рекламу на 2020 год составит 80 тыс. руб.

– расширение ассортимента услуг за счет проведения анализа и планирования деятельности предприятий-заказчиков: проведение финансового анализа; диагностики вероятности банкротства; планирования себестоимости, прибыли и рентабельности и т.д.

В работе представлен расчет сроков окупаемости затрат предлагаемых мероприятий – период окупаемости менее 1 года (при нормативном сроке окупаемости 3 года) – положительная оценка экономической эффективности. Прогноз основных экономических показателей на 2020 год показал, что выручка увеличится на 18,38%, чистая прибыль от продаж составит – 75,56 тыс. руб.; рентабельность продаж (по чистой прибыли) 2,75%.

Также был проведен анализ учебно-методического комплекса по специальности «Экономика и бухгалтерский учет» и рабочей программы Государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения Самарской области «Тольяттинский социально-экономический колледж». Было выявлено, что в учебно-методическом комплексе большое внимание уделяется доходам населения и ничего не сказано о доходах предприятий, которые так же являются важнейшим элементом хозяйственной системы страны.

В заключительной части выпускной квалификационной работы были разработаны рекомендации по методическому сопровождению темы «Доходы организации» в курсе экономики и разработаны дидактические материалы. Дидактические материалы направлены на применение полученных теоретических данных на практике. Выполнив эти задания студенты будут готовы к самостоятельной работе на предприятии и смогут применить полученные знания в ходе прохождения производственной практики.

Таким образом цель и задачи, поставленные в выпускной квалификационной работе, полностью выполнены.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 16.12.2019) Электронный ресурс. – URL: <https://online3.consultant.ru> (дата обращения: 20.12.2020).
2. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О бухгалтерском учете» Электронный ресурс. – URL: <https://online3.consultant.ru> (дата обращения: 20.12.2020).
3. Федеральный закон от 29.07.2004 № 98-ФЗ (ред. от 18.04.2018) «О коммерческой тайне» Электронный ресурс. – URL: <https://online3.consultant.ru> (дата обращения: 20.12.2020).
4. Приказ Минфина России от 29.07.1998 № 34н (ред. от 11.04.2018) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» Электронный ресурс. – URL: <https://online3.consultant.ru> (дата обращения: 20.12.2020).
5. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» Электронный ресурс. – URL: <https://online3.consultant.ru> (дата обращения: 20.12.2020).
6. Положение по бухгалтерскому учету долгосрочных инвестиций. Утв. Минфином РФ 30.12.1993 № 160 Электронный ресурс. – URL: <https://online3.consultant.ru> (дата обращения: 20.12.2020).
7. Барноглыц С.Б., Майданчик Б.И. Анализ доходов предприятия // Функционально-стоимостной анализ / Под ред. Б.И.Майданчика. - М.: Финансы и статистика, 2020. - 1085 с.
8. Более 80% отечественных предприятий намерены воспользоваться технологией аутсорсинга Электронный ресурс. – URL: <https://www.audit-it.ru/news/finance/254371.html> (дата обращения: 25.12.2020).
9. Бочаров В.В. Доходы предприятия: учебное пособие/ Бочаров В.В. - М.: Питер, 2021. - 240 с.

10. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / Пер. с англ.; ред. серии Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2021. - 799 с.
11. Воронова М.М. Оценка финансовых результатов деятельности предприятий России: сборник «Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита» / М.М. Воронова, Бессонова Е.А./ Материалы VI Международной молодежной научно – практической конференции. - 2020. - № 1 (10). -С. 57-62
12. Герасименко О.А. Организация доходов предприятия / О.А. Герасименко, О.В. Герасименко. – Казань: ООО «Бук». 2020. - 172 с.
13. Гогина, Г.Н. Бухгалтерский учет в строительных организациях / Г.Н. Гогина, Е.В. Никифорова и др. – СПб.: Гиорд, 2020. - 192 с.
14. Горнов, П. Фемида и аутсорсинг Текст/ П. Горнов // Консультант. – 2018. – №17. – С.11-12.
15. Дарьина О.С. Методология анализа и учета доходов и расходов на предприятии / О.С. Дарьина // Молодой ученый. - 2020. - №11. - С. 102-103
16. Дергачева Е.Е. Анализ доходов и расходов в формировании финансовых результатов в коммерческой организации / Е.Е. Друганова // Экономика и жизнь. - 2020. - №11 - С. 66-68
17. Запорожцев, А. В. Системный подход к управлению доходами организации / А. В. Запорожцев // Фундаментальные исследования. - 2020. - № 7. - С.30-34
18. Ивлева Г.С. Инновационные методы расчетов доходов и расходов в организации / Г.С. Ивлева // Вектор экономики. - 2020. - № 2 (12). - С. 9
19. Каледжян, С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компании. Текст – Москва: Дело, 2016. – 272 с.
20. Керусова А.А. Анализ платежеспособности как составляющая оценки финансового состояния организации/ А.А. Керусова // Актуальные научные исследования в современном мире. - 2021. - № 5 (12). - С. 53-56

21. Кизим, А.А. Особенности перехода российских промышленных предприятий на аутсорсинг. Специфика правовой среды Текст / А.А. Кизим, О.В. Гуров, А.А. Андрианова-Ушакова // Экономический анализ. Теория и практика. – 2018. – №18. – С.21-23.
22. Ковалев А.И. Анализ финансового состояния и доходов организации: учебное пособие / А.И. Ковалев, В.П. Привалов. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2021. - 368 с.
23. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев - М. :ФБК, 2021. - 311 с.
24. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2020. - 358 с.
25. Колчина. Финансы организаций (предприятий) Текст / Под ред. Н.В. Колчина. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА,2015. – 320 с.
26. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет, анализ хозяйственной деятельности и аудит/ Н.П. Кондраков М.: Перспектива, 2021. - 652 с.
27. Корилов, А. М. Теория систем и системный анализ: учебное пособие / А. М. Корилов. - М.: ИНФРА-М, Экономика, организация и управление в отраслях и сферах деятельности. - 2020. - № 2 (12). - 288 с.
28. Красова А.С. Особенности учета затрат и определение финансового результата в строительных организациях /А.С. Красова // Научные записки. ОрелГИЭТ. -2020. - №2. - С. 56-61
29. Куприянова Л.М. Финансовый анализ: учебное пособие. / Л.М. Куприянова.- М.: НИЦ ИНФРА-М, 2020.- 425 с.
30. Куприянова Л.М. Финансовый анализ: учебное пособие / Л.М. Куприянов.- М.: НИЦ ИНФРА-М, 2021. - 157 с.
31. Лытнева Н.А. Современные подходы совершенствования методологии механизма управления устойчивым развитием строительных предприятий/ Н.А. Лытнева // Научные записки ОрелГИЭТ. - 2020.- № 1 (9).- С. 121-127

32. Любушин Н.П. Экономический анализ: учебное пособие / Н.П. Любушин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2021. - 341 с.
33. Мишенин, А. И. Теория экономических процессов / А. И. Мишенин. - М.: Финансы и статистика, 2020. - 240 с.
34. Никифорова И.И. Понятие и сущность доходов и расходов организации / И.И. Никифорова // Актуальные вопросы экономики. - 2021. - № 12. - С. 102-103
35. Першин, С.П. Перспективы развития аутсорсинга бухгалтерского учета в России Текст / С.П. Першин, К.А. Пужлякова // Политематический сетевой электронный научный журнал КубГАУ. – 2016. – №9. – С.40-44.
36. Петрыкина Н. Правовое регулирование договора аутсорсинга Электронный ресурс / Н. Петрыкина. – Режим доступа: <http://hr-portal.ru/article/pravovoe-regulirovanie-dogovora-autsorsinga> (дата обращения: 05.12.2020).
37. Преснова К.В. Доходы и затраты коммерческих организаций / К.В. Пресная // Экономика. - 2021. - № 6 (25). - С. 17-19
38. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь Текст / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – Москва: ИНФРА-М, 2018. – 690 с.
39. Рассказова-Николаева С. Директ-костинг: правдивая себестоимость // Экономика и жизнь. - 2020. - № 7. - С. 29-30
40. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. [Текст] / Г.В. Савицкая. – Москва : Инфра-М, 2019. – 488 с.
41. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учеб. / Г.В. Савицкая. - 11-е изд., перераб. и доп. - М.: Новое знание, 2019. - 402 с.
42. Сацук Т. П. Бухгалтерский финансовый учет и отчетность: учебное пособие/ Т. П. Сацук. - Москва: КНОРУС, 2019. - 280 с.
43. Скорулец С.Г. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие. - М.: АТиСО, 2021. -152 с.

44. Снитко Л. Т. Управление ресурсами в строительной организации: учебное пособие / Л. Т. Снитко, Т. Ф. Тарасова. - Белгород: Издательство БУКЭП, 2021.- 178 с.
45. Султангужиева, А.Ж. Организация бухгалтерского учета на условиях дистанционного аутсорсинга Текст / А.Ж. Султангужиева: дисс... канд. экон. наук. – Москва, 2015. – 310 с.
46. Султангужиева, А.Ж. Особенности ведения бухгалтерского учета на условиях дистанционного аутсорсинга Текст / А.Ж. Султангужиева // Финансовый менеджмент. Вестник университета. – 2015. – №10. – С. 237-242.
47. Суровнева, А.А., Полянин А.В., Головина Т.А. Особенности бухгалтерского учета в организациях/ Труд и социальные отношения. - 2020. - №4. - С. 33-38
48. Сухов, С.В. Системный подход к управлению коммерческим предприятием /С. В. Сухов // Менеджмент в России и за рубежом. - 2020. - №6. - 116 с.
49. Федорова, Е.А. Анализ современных тенденций в аутсорсинге бухгалтерского учета Текст / Е.А. Федорова, А.В. Ермолов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016. – №12. – С. 34-39.
50. Филиппова, Н.Л. Совершенствование учета аутсорсинговых услуг. [Текст] / Н.Л. Филиппова: дисс... канд. экон. наук. – Москва, 2015. – 280 с.
51. Финансы организаций (предприятий). Текст / Под ред. Колчиной Н.В. – Москва: ЮНИТИ, 2016. – 230 с.
52. Фонотов, А.Г. Россия: инновации и развитие : / А.Г. Фонотов. – 4-е изд., электрон. – Москва : Лаборатория знаний, 2020. – 433 с. Электронный ресурс. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://rucont.ru/file.ashx?guid=cf719302-fc94-4e52-8c4e-e7a88740c366> (дата обращения: 17.01.2021)
53. Хейвуд, Дж. Б. Аутсорсинг. В поисках конкурентных преимуществ [Текст] / Дж. Б. Хейвуд. – Москва : Финансы, 2015. – 392 с.

54. Хлебников Д. Аутсорсинг как инструмент снижения затрат и оптимизации бизнес-системы Электронный ресурс / Д. Хлебников. – URL: www.iteam.ru/publications/strategy/section_16/article_222 (дата обращения: 05.12.2020).

55. Щербаков, В.А. Краткосрочная финансовая политика. Текст / В.А. Щербаков, Е.А. Приходько. – Москва : Кнорус, 2017. – 422 с.

56. Чуб, М.В. Совершенствование организации учета и анализа финансовых результатов на строительном предприятии. / М.В. Чуб, И.А. Рябова, И.В. Корсакова. – Москва ; Берлин : Директ - Медиа, 2020. – 97 с. – Электронный ресурс – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=601324> (дата обращения: 17.01.2021).

57. Экономический атлас организации (предприятия) [Текст] / Под ред. В.Я. Позднякова, В.М. Прудникова. – Москва: ИНФРА-М, 2017. – 250 с.

58. Экономический анализ Текст / Под ред. Н.В. Войтоловского. – Москва : Высшее образование, 2018. – 450 с.

59. Отчетность организации ООО «Департамент финансовых услуг» Электронный ресурс. – URL: <https://querycom.ru/company/ooo-department-finansovyh-uslug-1126324010229?extra=accounting>.

60. Департамент финансовых услуг Электронный ресурс. – URL: <https://fek.ru/reestr/6324032081-department-finansovyh-uslug-0229#accountin>

ПРИЛОЖЕНИЕ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица А.1 - Бухгалтерский баланс ООО «Департамент финансовых услуг» за 2018-2019 гг.

Все суммы указаны в рублях	Код	Год		Абсолютное отклонение	Относительное отклонение, %	Темп прироста, +/-
		2018	2019			
БАЛАНС (актив)	1600	815 000	746 000	-69 000	91,53	-8,47
БАЛАНС (пассив)	1700	815 000	746 000	-69 000	91,53	-8,47
Внеоборотные активы		-	-	-	-	-
Оборотные активы						
Дебиторская задолженность	1230	768 000	692 000	-76 000	90,10	-9,90
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	47 000	54 000	7 000	114,89	14,89
Итого оборотных активов	1200	815 000	746 000	-69 000	91,53	-8,47
ИТОГО капитал	1300	585 000	496 000	-89 000	84,79	-15,21
Долгосрочные обязательства						
Долгосрочные заемные средства	1410	9000	9000	0	100,00	0,00
ИТОГО долгосрочных обязательств	1400	9 000	9 000	0	100,00	0,00
Краткосрочные обязательства						
Краткосрочные заемные обязательства	1510	154000	154000	0	100,00	0,00
Краткосрочная кредиторская задолженность	1520	67 000	87 000	20 000	129,85	29,85
ИТОГО краткосрочных обязательств	1500	221 000	241 000	20 000	109,05	9,05

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Таблица Б.1 – Отчет о финансовых результатах ООО «Департамент финансовых услуг» за 2018-2019 гг.

Показатели	Код	Год		Абсолютное отклонение, +/-	Относительное отклонение, %	Темп прироста, +/-
		2018	2019	2019/2018	2019/2018	
Выручка	2110	2330000	2320000	-10000	99,57	-0,43
Себестоимость продаж	2120	2100000	2140000	40000	101,90	1,90
Валовая прибыль (убыток)	2100	230000	180000	-50000	78,26	-21,74
Прибыль (убыток) от продаж	2200	230000	180000	-50000	78,26	-21,74
Прочие расходы	2350	378000	227000	-151000	60,05	-39,95
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	-148000	-47000	101000	31,76	-68,24
Текущий налог на прибыль	2411	20000	24000	4000	120,00	20,00
Чистая прибыль (убыток)	2400	-168000	-71000	97000	42,26	-57,74

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Тест по теме «Прибыль, себестоимость»

Уважаемые студенты, перед вами итоговый тест по теме прибыль, выручка и себестоимость, для того чтобы ответить на вопросы теста вам необходимо выбрать один правильный ответ.

Вопрос	Варианты ответа
Вид прибыли, облагаемый налогом на прибыль	а) Прибыль до налогообложения б) Чистая прибыль в) Прибыль от продажи продукции г) Валовая прибыль
Валовая прибыль определяется по формуле:	а) $R_{пр} = \times 100\%$, б) $PВ = Пр \pm Пи \pm Пвр$ в) $R_{общ} = \times 100\%$, г) $На = 1/T \times 100$
Предприятие получает прибыль, если...	а) выручка превышает затраты б) выручка равна затратам в) затраты превышают выручку г) у предприятия нет выручки
Прибыль от реализации продукции	а) меньше либо больше валовой прибыли на сумму корректировок по доходам б) прибыль оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей. в) это сумма прибылей (убытков) предприятия как от реализации продукции г) это разница между выручкой и затратами на ее производство без учета налогов и акцизов.
Верны ли суждения о затратах производства: а) затраты производства делятся на переменные и постоянные; б) переменные затраты поддаются контролю производителя?	1) верно только <i>а</i> 2) верно только <i>б</i> 3) верны оба суждения 4) оба суждения неверны
В производственную себестоимость не входит статья затрат:	а) расходы на содержание б) эксплуатацию оборудования затраты на топливо и электроэнергию в) коммерческие расходы г) заработная плата производственных рабочих

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Тест по теме «Доходы»

Уважаемые студенты, перед вами итоговый тест по теме доходы, для того чтобы ответить на вопросы теста вам необходимо выбрать один правильный ответ.

Вопрос	Варианты ответа
Рентабельность продукции можно определить как отношение:	а) выручки от реализации к материальным затратам б) абсолютной величины прибыли к себестоимости продукции в) прибыли к материальным затратам г) прибыли к фонду оплаты труда
Что не относится к видам дохода	а) бухгалтерский б) предельный в) средний г) валовый
Валовый доход это...	а) это прирост выручки, получаемый продавцом при продаже дополнительной единицы товара. б) доход, приходящийся на единицу проданного товара в) денежная сумма, получаемая продавцом при продаже определенного количества товара. г) нет правильных ответов
Основным источником дохода, за счет которого покрываются текущие расходы предприятия и формируется прибыль, является:	а) выручка от реализации продукции (работ, услуг) б) прочая реализация в) внереализационные доходы г) все ответы неверны
Рентабельность продукции можно определить как отношение:	а) выручки от реализации к материальным затратам б) абсолютной величины прибыли к себестоимости продукции в) прибыли к материальным затратам г) прибыли к фонду оплаты труда
К видам рентабельности не относится	а) рентабельность продукции б) рентабельность активов в) общая рентабельность г) рентабельность издержек
Рентабельность предприятия — это:	а) получаемая предприятием прибыль б) относительная доходность или прибыльность (измеряемая в процентах) как отношение прибыли к затратам капитала в) отношение прибыли к средней стоимости основных фондов и оборотных средств г) отношение прибыли к цене изделия
Рентабельность продукции можно определить как отношение:	а) выручки от реализации к материальным затратам б) абсолютной величины прибыли к себестоимости продукции в) прибыли к материальным затратам г) прибыли к фонду оплаты труда
Что входит в структуру цены?	а) себестоимость (издержки производства) б) косвенные налоги в) прибыль г) рентабельность

