



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

Кафедра экономики и бизнес-развития

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика  
Направленность (профиль) «Экономика предприятий и организаций»

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**

на тему: Доходы организации и пути их увеличения  
(на примере ООО «БП+»)

Выполнила студентка  
3 курса Эз-331 группы  
заочной формы обучения

Куренкова Любовь Сергеевна

Научный руководитель  
Заведующая кафедрой экономики и бизнес-развития  
Торхова Анна Николаевна

\_\_\_\_\_  
(подпись)

**Допустить к защите:**  
Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_  
(подпись) (И.О.Ф..)

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Тольятти  
2020 г.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
Глава 1. Доходы предприятия и пути их увеличения в современных условиях. 6	
1.1 Теоретические основы понятия «доходы предприятия», их сущность и состав. ....	7
1.2 Анализ факторов, влияющих на величину доходов организации .....	14
1.3 Анализ доходов в организации: цели, задачи, методики .....	19
Глава 2. Анализ структуры доходности и рентабельности ООО «БП+» .....	23
2.1 Характеристика финансово-хозяйственной деятельности ООО «БП+» .....	24
2.2 Анализ имущественного состояния ООО «БП+» .....	32
2.3 Оценка динамики, состава и структуры доходов организации ООО «БП+» .....	40
2.4 Факторный анализ доходов и способов их увеличения ООО «БП+».....	43
Глава 3. Мероприятия, направленные на повышение доходов ООО «БП+».....	49
3.1 Рекомендации по внедрению дополнительных видов услуг как средства увеличения доходов ООО «БП+» .....	50
3.2 Обоснование экономической эффективности предложенных мероприятий. ....	54
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	61
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	64
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	73

## ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях подтверждением финансовой устойчивости и независимости предприятия является доход, он создает основу развития экономики всего государства. В условиях активно развивающихся рыночных отношений доход носит первостепенный характер как фактор финансового благополучия и производительности труда, а также как источник экономической стабильности. Получение дохода до сей поры остается мотивацией к дальнейшим инновациям, созданию новой линейки продукции, способной всецело удовлетворить запросы потребителя. Прибыльная финансово-хозяйственная деятельность предприятия – это показатель его устойчивых позиций среди его конкурентов на рынке товаров и услуг.

Значение дохода как отдельной экономической категории и финансового показателя оценки хозяйственной деятельности предприятия крайне многосторонне. В настоящее время предприятия самостоятельно планируют свою деятельность, определяя направления развития на основе анализа предпочтений потребителей и условий существующего рынка. Теперь у предприятий есть определенная свобода выбора, когда дело касается вопроса о целях и размерах направления доходов, которые остаются после уплаты налогов в бюджет и прочих обязательных платежей. Так, исследуя конъюнктуру рынка, производитель, прежде всего, формирует доход, а также пути его увеличения и, безусловно, собственную финансово-кредитную политику, он постоянно стремится к максимизации доходов с целью удержать собственные позиции сбыта на рынке.

Экономический анализ деятельности предприятия позволяет выявить резервы роста доходов, а также экономически обосновать увеличение доходов, эффективность их распределения в отчетном и будущих периодах деятельности. Каждое предприятие заинтересовано в улучшении результатов своей деятельности. При этом необходимо подвергать анализу не только доходную часть поступлений, но и рассматривать порядок распределения доходов, динамику расходов и т. д.

К сожалению, рынок с постоянными колебаниями цен и скачками спроса и предложения порождает неизвестность в получении нужной величины дохода, создающегося в производстве. Рыночные цены имеют тенденцию отклоняться от товарной стоимости в ту или другую сторону, тем самым влияя на величину получаемого дохода.

Условия жесткой конкуренции и непостоянство рыночной ситуации представляют собой барьеры в миссии предприятий по максимизации прибыли. В первую очередь, они ставят перед каждым производителем серьезный вопрос о рациональном распределении ресурсов и выявлении резервов роста прибыли.

Цель выпускной квалификационной работы состоит в разработке мероприятий, направленных на увеличение дохода, и как следствие максимизацию показателей прибыли и рентабельности предприятия. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить категорию «доход», его экономическое содержание, задачи и методику его анализа;
- провести анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «БП+»
- определить уровень и динамику доходов ООО «БП+», провести их факторный анализ;
- разработать перечень мероприятий, направленных на увеличение доходов ООО «БП+» и провести расчет их экономической эффективности.

Предметом исследования являются теоретические и методические основы формирования доходов деятельности и их влияние на финансовые результаты предприятия.

Объект исследования – Общество с ограниченной ответственностью «БИЗНЕСПРОФИ ПЛЮС».

Актуальность данной выпускной квалификационной работы заключается в том, что в условиях рыночной экономики получение доходов от своей деятельности – это острый вопрос, который волнует каждого предпринимателя. Не стоит забывать и о том, что самостоятельность предприятий в планировании и формировании своей доходной части не заключается лишь в интересах

извлечения прибыли самих предприятий, поскольку и производителям, и государству обоснованно выгоден факт роста доходов. Ведь он позволяет в большей степени пополнять бюджет страны налоговыми отчислениями, обеспечивать увеличение заработной платы населения и повышать уровень жизни в стране.

Проведенный в данной выпускной квалификационной работе комплексный анализ доходов, прибыли и рентабельности организации позволит рассмотреть данные экономические категории более детально и структурно, а также способствует созданию эффективного перечня путей их максимизации при минимальных расходах.

Период исследования доходов в ООО «БП» - 2016-2018гг.

В данной работе используются следующие методы: анализ бухгалтерских документов, факторный анализ деятельности предприятия, табличный и графический методы.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав: теоретической, аналитической и прогнозно-рекомендательной, заключения, приложений, а также библиографического списка. Во введении рассматривается предмет исследования, цель выпускной квалификационной работы, задачи исследования и методы исследования.

В первой главе исследуются сущность, а также источники образования доходов организации в современных условиях, методика анализа.

Во второй главе представлена экономическая характеристика ООО «БП+», состав и структура доходов организации, оценка влияния факторов, влияние доходов на финансовые результаты организации.

В третьей главе произведено планирование доходов организации, предложены основные направления обеспечения выполнения плана доходов организации в современных условиях.

# **1. Доходы предприятия и пути их увеличения в современных условиях.**

## **1.1. Теоретические основы понятия «доходы предприятия», их сущность и состав.**

Получение доходов является одним из необходимых условий развития организаций различных организационно-правовых форм и отраслей. В соответствии с принципами самоокупаемости и самофинансирования доходы должны обеспечивать возмещение всех расходов (включая расходы на оплату труда работников) и образование прибыли, необходимой для производственного и социального развития предприятия [8]. В первую очередь, понятие «доход» трактуется как комплекс всех накоплений предприятия за определенный период времени в денежном выражении [29]. Он направлен на финансирование социально-культурной сферы и развитие потенциала (дома отдыха, профилактории), он расходуется на производительные и социально-экономические нужды предприятия: средства на совершенствование производства, экологию (охрану окружающей среды), дотации на питание, подготовку и переподготовку кадров, на социальные потребности работников [9,10].

В теории доходов основоположник классической политэкономии А. Смит (1723-1790) выделил первичные и вторичные доходы, валовой и чистый доход.

В первой половине XX в. Дж. М. Кейнс (1883-1946) определил «...доход предпринимателя как превышение ценности готовой продукции, проданной в течение известного периода, над первичными издержками производства».

Наличие дохода позволяет удовлетворять не только экономические интересы предприятия как хозяйствующего субъекта, но и государства, работников данного предприятия, собственников капитала. Объектом экономических интересов государства является та часть доходов, которую уплачивает предприятие в виде налогов. Экономический интерес предприятия заключается в увеличении доли доходов, остающейся в его распоряжении.

Собственники капитала прямо заинтересованы в росте доходов, так как на этой основе обеспечивается рост их капитала [10].

В современных условиях большое значение имеет эффективное управление доходами предприятия, что означает грамотное формирование и использование доходов, систематический их анализ, разработки экономически обоснованных планов доходов и формирование рациональной ценовой политики [19].

Финансовый результат деятельности предприятия показывает эффективность финансово-хозяйственной деятельности организации. Конечным финансовым результатом деятельности предприятия является чистая прибыль – разница прибыли до налогообложения и налога на прибыль [11].

На практике прибыль определяется как разность между доходами и расходами предприятия. В соответствии с действующим Положением по бухгалтерскому учету «Доходы организаций» ПБУ 9/99 доходы — это увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества) [1]. В зависимости от характера, условий получения и направления деятельности предприятия доходы подразделяются на следующие виды [12]:

- доходы от обычных видов деятельности;
- прочие доходы.

Доходы от обычных видов деятельности — это выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг без налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей (чистая выручка) [16]. Эти доходы характеризуют результат операционной (производственной) деятельности и являются одним из важных показателей плана хозяйственно-финансовой деятельности предприятия. Прочие доходы достаточно разнородны, поэтому в их составе можно выделить несколько разновидностей.

Важнейший принцип деятельности экономических субъектов - обеспечение самокупаемости. Это значит, что все расходы организации должны покрываться ее доходами. При этом сумма доходов должна превышать сумму расходов, что позволяет получать прибыль [23].

В современных условиях, когда доход стал важной составляющей при определении финансового результата организаций, возникла необходимость в однозначном понимании термина «доход» в целях достоверного его исчисления и отражения в бухгалтерском учете.

Целью анализа доходов организации является выявление резервов увеличения доходов и повышения доходности. В процессе анализа доходов решаются следующие задачи:

- выявление слагаемых дохода, изучение структуры доходов по источникам образования и ее изменения;
- изучение динамики суммы доходов и показателей доходности;
- установление степени выполнения самостоятельно установленных планов;
- выявление факторов, оказавших влияние на изменение величины доходов;
- определение направлений использования доходов.

Для анализа доходов предприятий используется разнообразная экономическая информация (данные статистической и бухгалтерской отчетности об объеме и структуре оборота, о прибылях и убытках; о поставщиках; о доходах, полученных из различных источников, и др.).

Важнейшим фактором, влияющим на сумму всех видов прибыли предприятия, является размер доходов, формируемый им в процессе деятельности. Операционная деятельность - это основной вид деятельности предприятия, с целью осуществления которого оно создано. Характер операционной деятельности предприятия определяется спецификой сферы или отрасли экономики, к которой оно принадлежит [24].



Любая организация создается для увеличения капитала её собственников, улучшения положения на рынке, повышения эффективности. При этом, в зависимости от формы вложенного капитала, доход является различным, например, заработная плата, выплачиваемая работнику предприятия, так же средства, полученные от сдачи в аренду имущества, процентов по кредитам и т.д. При этом финансовый результат, отражающий изменения собственного капитала за определенный период в результате финансово-хозяйственной деятельности, зависит от соотношения доходов и расходов фирмы.

Также, помимо доходов от основного вида деятельности предприятием могут быть получены и иные виды доходов [10]:

Во-первых, это доходы предприятия, формирование которых не связано с реализацией продукции (выполнением работ, оказанием услуг), но является результатом определенных хозяйственных и финансовых операций. Например, поступления от предоставления за плату во временное пользование активов предприятия; поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам); доходы от продажи основных фондов и иного имущества; проценты, получаемые за предоставление денежных средств юридическим и физическим лицам, а также за использование банком денежных средств, находящихся на счете предприятия в этом банке, и др. Эти доходы планируются [13].

Во-вторых, нерегулярные поступления. Например, полученные штрафы, пени неустойки за нарушение хозяйственными партнерами условий договоров; положительные курсовые разницы в связи с повышением курса иностранных валют; списание кредиторской задолженности в связи с истечением сроков исковой давности и др [23].

В-третьих, это поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств, например, страховые возмещения в связи с авариями, пожарами, стихийными бедствиями.

Общая сумма всех доходов предприятия представляет собой валовые доходы. Доходы позволяют предприятию решать следующие задачи:

- возмещение текущих расходов, что создает основу для самоокупаемости хозяйственной деятельности;

- формирование прибыли, что создает основу для самофинансирования.

В современной хозяйственной практике прибыль предприятий подразделяется на несколько видов: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль. Эти определения не закреплены нормативно и употребляются в бухгалтерской отчетности («Отчет о финансовых результатах»).

Статьей 251 Налогового кодекса рассматриваются доходы, не учитываемые при определении налоговой базы, к ним относят [3]:

- имущество и имущественные права, работы или услуги, полученные от других лиц в порядке предварительной оплаты товаров (работ, услуг) налогоплательщиками, определяющими доходы и расходы по методу начисления;

- имущество и имущественные права, полученные в форме залога или задатки в качестве обеспечения обязательств;

- в виде имущества, имущественных прав или неимущественных прав, имеющих денежную оценку, которые получены в виде взносов (вкладов) в уставный (складочный) капитал (фонд) организации (включая доход в виде превышения цены размещения акций (долей) над их номинальной стоимостью (первоначальным размером);

- в виде имущества, имущественных прав, которые получены в пределах вклада (взноса) участником хозяйственного общества или товарищества (его правопреемником или наследником) при выходе (выбытии) из хозяйственного общества или товарищества либо при распределении имущества ликвидируемого хозяйственного общества или товарищества между его участниками;

- в виде имущества, имущественных прав и (или) неимущественных прав, имеющих денежную оценку, которые получены в пределах вклада участником договора простого товарищества (договора о совместной деятельности) или его

правопреемником в случае выделения его доли из имущества, находящегося в общей собственности участников договора, или раздела такого имущества; суммы, на которые в отчетном (налоговом) периоде произошло уменьшение уставного капитала организации в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации;

- в виде средств и иного имущества, которые получены в виде безвозмездной помощи (содействия) в порядке, установленном Федеральным законом «О безвозмездной помощи (содействии) Российской Федерации и внесении изменений и дополнений в отдельные законодательные акты Российской Федерации о налогах и об установлении льгот по платежам в государственные внебюджетные фонды в связи с осуществлением безвозмездной помощи (содействия) Российской Федерации»;

- в виде имущества, полученного государственными и муниципальными учреждениями по решению органов исполнительной власти всех уровней и т.д.

Доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг (далее - выручка) [25].

Доходы, получаемые организацией от предоставления за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов, прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, и от участия в уставных капиталах других организаций, когда это не является предметом деятельности организации, относятся к прочим доходам [26].

На рисунке 1 представлены основные виды доходов по способу их получения, которые делятся на доходы от основного вида деятельности и так же существуют еще прочие доходы (возмещение убытков, получение прибыли от совместной деятельности с другими предприятиями и т.д.)

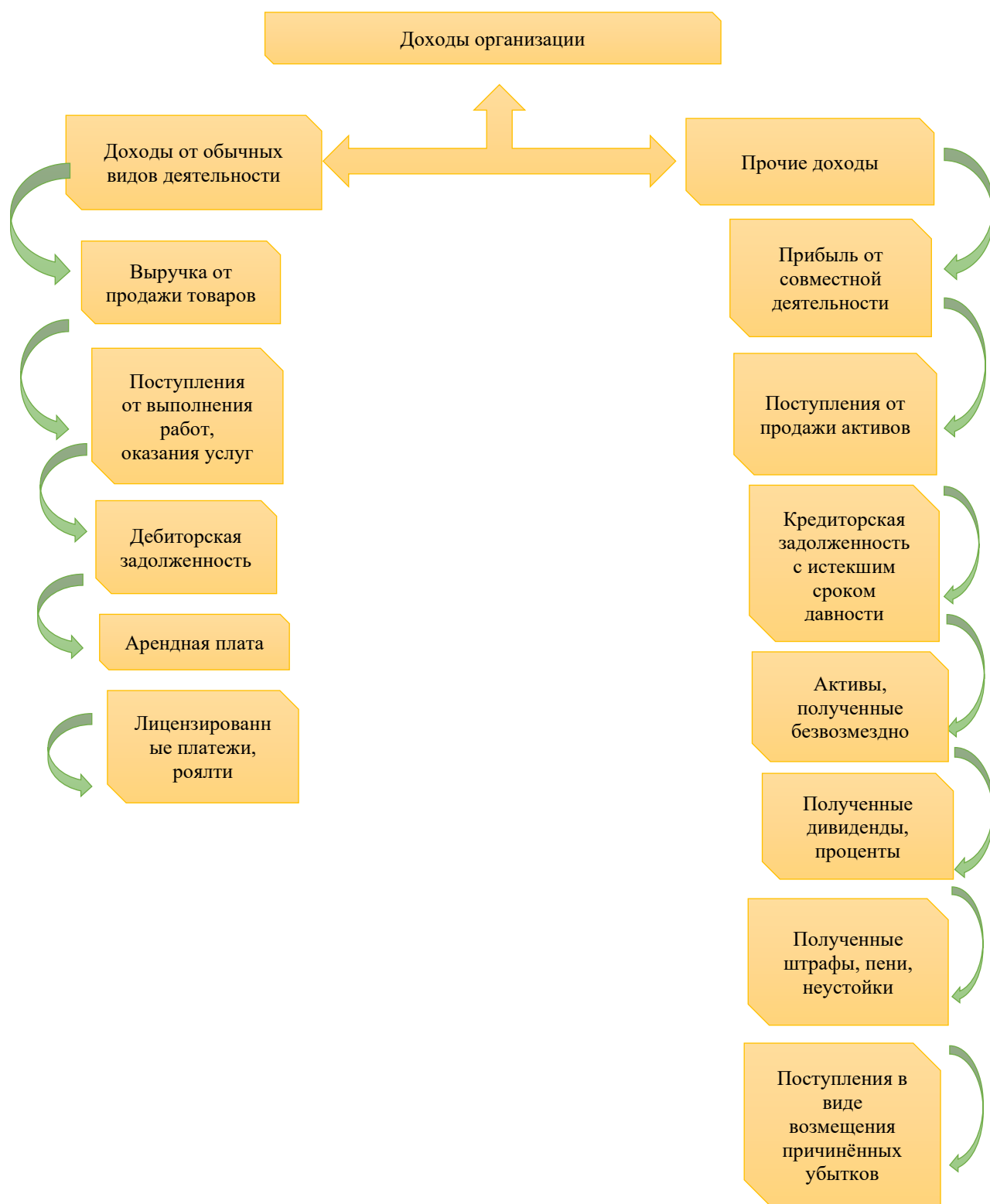


Рисунок 1 – Основные виды доходов по способу их получения.

Доход показывает общую совокупность средств, которая поступает организации за определенный промежуток времени и за вычетом налогов, может быть использована на инвестирование и потребление. В этом случае

после вычета налога он подразделяется на фонды потребления, инвестиционный и страховой фонды.

Показатель валового дохода дает возможность оценить эффективность работы предприятия посредством вычисления прибыли фирмы [6].

Финансовые доходы предприятия от основной деятельности - это следующий этап расчетов, в которых учитывается ранее высчитанная валовая прибыль за исключением всех средств, потраченных на общую деятельность компании за определенный момент времени. То есть, если в предыдущем пункте учитывались только те расходы, которые были понесены фирмой в процессе создания товара или осуществления услуги, то тут уже берется во внимание практически все, что только можно и что стоило компании денег до момента получения прибыли. Совокупный доход до налогообложения образуется как сумма доходов от основной и неосновной деятельности до уплаты корпоративного подоходного налога [16].

Совокупный доход после налогообложения не что иное, как разница между общей суммой доходов и уплаченным налогом на прибыль.

Чистый доход – разница между совокупным доходом после налогообложения и доходами или убытками от чрезвычайных ситуаций.

Доходы зависят также от объема оказанных услуг, цен на них и дебиторской задолженности. Чем выше доля дебиторской задолженности в составе доходов, тем меньшими финансовыми ресурсами располагает организация. Одним из способов сохранения конкурентоспособности организации является снижение цен. Во время кризиса и падения спроса это позволяет поддерживать объем продаж путем стимулирования активности покупателей.

В современных условиях доходы организации играют важную роль, так как обеспечивают не только процесс производства, но и обеспечивают дальнейшее развитие организации, на заключение контрактов и инвестиционную деятельность.

Доходы организация вправе учитывать на основании любых документов, их подтверждающих: первичные учетные документы, документы налогового учета и иные.

Показатель валового дохода помогает определить эффективность работы предприятия и внести соответствующие коррективы в тактику и стратегию дальнейшего развития фирмы.

Помимо доходов от реализации товаров, работ либо услуг по основному виду деятельности в выручку включают внереализационные доходы [30]. Например, от сдачи имущества компании в аренду.

В параграфе 1.1 было описано понятие «доходы», их сущность и виды, рассмотрены факторы, влияющие на формирование доходов, а также рассмотрены понятия «прибыль», «выручка».

## **1.2 Анализ факторов, влияющих на величину доходов организации.**

Уровень доходности работы предприятия определяется комплексным воздействием внутренних и внешних факторов.

Так, С. А. Тимофеева и П. Ю. Кибальчич к внешним факторам, которые влияют на величину доходов предприятия, относят: состояние рынка; цены и тарифы на топливо, энергию; нормы амортизации; систему налогообложения; благоприятные или неблагоприятные социальные условия. А внутренние факторы, по мнению авторов, это - объем и качество реализованной продукции; политику ценообразования предприятия; уровень себестоимости продукции; качество менеджмента; уровень образования и квалификации кадров; технический уровень производственных фондов [17].

О. В. Демчук, С. Г. Арефьева к внешним факторам относят факторы рыночной конъюнктуры (уровень конкурентоспособности продукции, изменение цен и уровень инфляции) и административно-правовые (политика государства в области налогообложения), в числе внутренних — материально-технические (уровень экстенсивного и интенсивного использования производственных ресурсов), организационно-управленческие (уровень

организации производства и труда), экономические (система стимулирования на предприятии), социальные (условия труда) [17].

На величину дохода предприятия влияют следующие факторы:

1. Внешние – не зависят от деятельности предприятия, но могут влиять на объем полученного дохода (природные условия; государственное регулирование цен, тарифов, налоговых ставок, процентов; штрафные санкции; состояние рынка; регулируемые государством отпускные цены на некоторые товары и продукцию; нарушение дисциплины со стороны деловых партнеров; благоприятные или неблагоприятные социальные и другие условия).

2. Внутренние факторы – это те факторы, которые непосредственно зависят от деятельности сотрудников предприятия:

2.1 Численность и состав работников. Достаточная численность при определенном уровне технической вооруженности труда позволяет в полной мере реализовать программу предприятия по получению необходимой суммы прибыли. Большое значение имеет уровень квалификации работников, их умение быстро и четко взять в работу поручения клиентов, своевременно выполнить ее, не нарушая сроки, поставленные клиентом.

2.2 Формы и системы экономического стимулирования труда работников. Влияние этого фактора можно оценить через показатель расходов на оплату труда, а также через показатель рентабельности расходов на оплату труда. В настоящее время повышается роль морального поощрения работников, получения ими удовлетворения от своего труда.

2.3 Производительность труда работников предприятия, Рост производительности труда при прочих равных условиях влечет за собой увеличение массы прибыли и повышение рентабельности деятельности предприятия.

2.4 Фондовооруженность и техническая вооруженность труда работников. Чем выше оснащенность работников современным оборудованием, тем выше их производительность труда.

2.5 Применяемый порядок ценообразования. От размера прибыли, включаемой в цену услуги, зависит сумма получаемой прибыли. Постоянный рост доли прибыли в цене за услугу может привести к обратному результату.

2.6 Организация работы по взысканию дебиторской задолженности. Своевременное взыскание дебиторской задолженности способствует ускорению оборачиваемости оборотных средств, а следовательно – увеличению прибыли.

2.7 Осуществление режима экономии. Позволяет относительно снижать текущие затраты предприятий и увеличивать сумму получаемой прибыли. Под режимом экономии понимается не абсолютное, а относительное снижение текущих расходов.

2.8 Деловая репутация предприятия. Представляет собой сформировавшееся у потребителей мнение о потенциальных возможностях предприятия. Высокая деловая репутация позволяет предприятию получать дополнительную прибыль, повышать рентабельность. Предприятия, оказывающие услуги аутсорсинга не могут работать изолированно. Они постоянно находятся во взаимоотношениях внешней средой; покупателями, основную долю среди которых занимает население; общественными организациями и государственными учреждениями.

Искать источники финансовых доходов предприятия возможно с помощью распределения его деятельности на виды:

- основная (операционная) – производство, реализация продукции, работ, услуг;
- финансовая – привлечение кредитов, предоставление средств сторонним организациям;
- совместная деятельность с другими компаниями;
- операции на фондовых и иных финансовых площадках;
- чрезвычайные операции – не относящиеся к обычным для предприятия сферам активности.



Провести такой анализ важно, поскольку он помогает выяснить соотношение поступлений от основной производственной деятельности и от прочих операций – прежде всего тех, которые не входят в круг привычной для данной компании деятельности и поэтому не могут считаться постоянным ресурсом извлечения прибыли. В таблице 1 представлены факторы, которые напрямую влияют на получение доходов организации.

Таблица 1 – Факторы, влияющие на получение доходов организации.

Внутренние	Внешние
Износ оборудования	Политическая ситуация в стране
Уровень квалификации персонала	Изменения в налоговом законодательстве
Уровень операционного администрирования	Изменения в условиях поставок
Наличие дополнительных услуг	Изменения в конкурентной среде
Источники дополнительной выручки	
Результаты маркетинговых исследований (конъюнктуры рынка)	

Малые организации могут отражать в учете выручку от реализации по мере ее оплаты, если на дату определения дохода (осуществления расхода), в среднем за предыдущие четыре квартала сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость не превысила одного миллиона рублей за каждый квартал. Выручка от реализации продукции – является главным источником денежных поступлений и формирование собственных финансовых ресурсов в организации [26]. Исходя из этого, важно учесть влияние тех или иных факторов на выручку:

Зависимые от производства:

- объем производства - результат деятельности организации по производству продукции и представленных услуг. На величину выручки прямо влияет объем (количество) реализованной продукции. А само количество реализованной продукции зависит от объема производства товарной продукции и изменения величины переходных остатков реализованной продукции на начало и конец года.

- ассортимент выпускаемой продукции - состав (соотношение) отдельных видов изделий (ассортиментных позиций) в продукции организации, группа товаров с учетом различия их атрибутивных признаков.

Расчет цены продукции можно осуществить по следующим формулам:

$$Ц = В + П \quad (1)$$

Где Ц - цена продукции (цена производителя продукции без налогов);

В - расходы основной операционной деятельности;

П - прибыль.

Отпускная цена производителя определяется по формуле:

$$Цв = Сполн + АЗ + НДС \quad (2)$$

Где Цв - цена реализации продукции производителем с акцизным сбором и налогом на добавленную стоимость;

Сполн – полная себестоимость продукции;

АЗ – акцизный сбор.

При реализации продукции производителем оптовым организациям, оптовая цена реализации этой продукции определяется по формуле:

$$Цопт = Цв + ОН \quad (3)$$

В современных условиях экономики цены становятся важнейшим фактором регулирования процесса производства и потребления, непосредственно влияют на спрос и предложение, а следовательно и на величину дохода - ритмичность отгрузки - это равномерная отгрузка продукции в соответствии с графиком в объеме и ассортименте, предусмотренных планом.

- своевременное оформление платежных документов - оформление хозяйственных операций позволяет бухгалтерской службе вести предварительный, текущий и последующий контроль за деятельностью материально-ответственных лиц, движением имущества и состоянием расчетно-платежной дисциплины;

- соблюдение договорных условий;

- возникшие нарушения могут быть компенсированы различными видами страхования и возмещения убытков.

Не зависящие от производства факторы, влияющие на выручку:

- Формы расчетов (предусмотренные соглашениями или, определяемые оперативно);

- Ценовое регулирование;
- Привлечение кредита;
- Применение штрафных санкций;
- Изучение и взимания дебиторской задолженности. Согласно статистике, 20-25% всех активов предприятия составляет дебиторская задолженность, тогда как кредиторская задолженность - 10-15% пассивов. Дебиторская задолженность составляет внушительную часть активов организаций в современной экономике.

В параграфе 1.2 были изложены факторы, которые влияют на доходы, а также описано влияние факторов на выручку.

### **1.3 Анализ доходов в организации: цели, задачи, методики**

Анализ доходов занимает важное место в экономической работе предприятия.

Основная цель анализа доходов предприятия - это поиск резервов для их увеличения и достижения на основе этого оптимального соотношения с финансовыми результатами.

Анализ доходов предполагает решение следующих задач:

- оценить степень достижения плановых показателей по доходам;
- определить динамику суммы и уровня доходов;
- исследовать структуру доходов;
- провести факторный анализ доходов предприятия;
- проанализировать использование доходов по определенным направлениям;
- определить резервы роста доходности;
- разработать мероприятия по увеличению доходов на предприятии.

Анализ доходов занимает важное место в экономической работе предприятия.

Основная цель анализа доходов предприятия - это поиск резервов для их увеличения и достижения на основе этого оптимального соотношения с финансовыми результатами.

Влияние изменения объема продаж в действующих ценах на доход от реализации работ (услуг) рассчитывается по формуле:

$$\Delta \text{Дот} = (\text{ОТ1} - \text{ОТ0}) * \text{Уд0} / 100 \quad (4)$$

где  $\Delta \text{Дот}$  - изменение дохода за счет изменения оборота;

$\text{ОТ1}$  – объем оборота в отчетном периоде

$\text{ОТ0}$  – объем оборота в предшествующем периоде;

$\text{Уд0}$  - уровень доходов за предшествующий год

Влияние изменения цен на доход от реализации работ (услуг) рассчитывается по формуле:

$$\Delta \text{Др} = (\text{ОТ1} - \text{ОТс}) * \text{Уд0} / 100 \quad (5)$$

где  $\Delta \text{Др}$  - изменение доходов за счет изменения цен;

$\text{ОТ1}$  – объем оборота в отчетном периоде;

$\text{ОТс}$  – сопоставимый оборот;

$\text{УД0}$  - уровень доходов за предшествующий год

При этом сопоставимый товарооборот рассчитывается по формуле:

$$\text{ОТс} = \text{ОТ1} / i_c \quad (6)$$

где  $i_c$  - индекс роста цен

Влияние объема продаж в сопоставимых ценах (физического объема) на доход от реализации работ (услуг) определяется по формуле:

$$\Delta \text{Дq} = (\text{ОТс} - \text{ОТ0}) * \text{Удо} / 100 \quad (7)$$

На сумму валового дохода влияет изменение его среднего уровня. В этом факторе находит отражение воздействие уровня цен, структуры оборота, источников поступления товаров, эффективности заключенных коммерческих сделок.

Влияние изменения уровня доходов от реализации работ (услуг) на доход рассчитывается по формуле:

$$\Delta \text{Ддр} = (\text{Удр1} - \text{Удр0}) * \text{ОТ1} / 100 \quad (8)$$

где  $\Delta\text{Ддр}$  - изменение доходов от реализации работ (услуг) за счет изменения уровня доходов;

$\text{Удр}_0$  - уровень доходов от реализации работ (услуг) за предшествующий период;

$\text{Удр}_1$  - уровень доходов от реализации работ (услуг) за отчетный период.

Уровень доходов от реализации работ (услуг) является усредненным показателем доходности отдельных наименований работ (услуг) и испытывает влияние структурных сдвигов. Влияние структурных сдвигов на изменение уровня доходов от реализации работ (услуг) рассчитывается способом разницы с использованием следующей факторной модели:

$$\Delta\text{Удр}(\text{Д}_i) = (\text{Удр}_0 - \text{Д}_0) - (\text{Удр}_0 - \text{Д}_1) / 100 \quad (9)$$

где  $\Delta\text{Удр}(\text{Д}_i)$  - изменение уровня доходов от реализации  $i$ -й группы работ (услуг) под влиянием структурных сдвигов;

$\text{Д}_0$  уровень доходов от реализации  $i$ -й группы работ (услуг) в предшествующем году;

$\text{Д}_1$  доля группы работ (услуг) в структуре оборота в предшествующем и отчетном периодах.

Важным условием для обоснованного анализа дохода является формирование информационной базы, расширение и полнота их учета. Достоверность анализа доходов находится в непосредственной зависимости от качества его информационного обеспечения [42]. Источники экономической информации подразделяются на:

- учетные;
- внеучетные;
- нормативные.

К учетным относятся данные бухгалтерского, статистического и оперативного учета и отчетности.

К внеучетным относятся материалы внутриведомственной и вневедомственной ревизии, внешнего и внутреннего аудита, проверок налоговой службы, протоколы собрания трудового коллектива, материалы печати; объяснительные и докладные записки и др.

Таким образом, по итогам первой главы выпускной квалификационной работы можно сделать следующие выводы:

1. Доход – комплекс всех накоплений предприятия за определенный период времени в денежном выражении.

2. К факторам, влияющим на величину дохода, относят внутренние (износ оборудования, квалификация штата сотрудников и т.д.) и внешние (ценовая политика государства и т.д.).

3. Важным условием для обоснованного анализа дохода является формирование информационной базы, расширение и полнота их учета.

4. Основная цель анализа доходов предприятия – это поиск резервов для их увеличения и достижения на основе этого оптимального соотношения с финансовыми результатами.

В главе 2 представим технико-экономическую характеристику исследуемого предприятия ООО «БИЗНЕСПРОФИ ПЛЮС» и проведем соответствующие расчеты, которые позволят проанализировать структуру доходов предприятия.

## **Глава 2. Анализ структуры доходов и рентабельности ООО БП+».**

### **2.1 Характеристика финансово-хозяйственной деятельности ООО БП+».**

Общество с ограниченной ответственностью «БИЗНЕСПРОФИ ПЛЮС» (краткое наименование ООО «БП+») зарегистрировано по адресу: Самарская область, г. Тольятти, б-р Гая, д. 17, кв. 112, дата внесения записи в Единый государственный реестр юридических лиц – 09.06.2016г. Единоличный исполнительный орган юридического лица – генеральный директор Ибряева Айжан Сингалеевна. Уставный капитал организации 15000 рублей. В соответствии с регистрационными документами основным видом деятельности организации является деятельность по оказанию услуг в области бухгалтерского учета, по проведению финансового аудита, по налоговому консультированию. Система налогообложения, применяемая организацией – упрощенная или УСНО (Объект «Доходы»).

Клиенты ООО «БП+» специализируются на различных видах деятельности – обработка и утилизация макулатуры, поставка товаров в Казахстан, торговля автомобильными деталями, разработка пожарных деклараций. Такой обширный список видов деятельности клиентов, находящихся на аутсорсинге у ООО «БП+», позволяет рассмотреть бухгалтерский и налоговый учёт с разных сторон, изучить все аспекты различных видов систем налогообложения.

На рассматриваемом предприятии используется линейно-функциональная структура управления. При ней линейные руководители являются единоначальниками, а им оказывают помощь функциональные органы. Высшее руководство предприятием ООО «БП+» осуществляется генеральным директором. Генеральный директор принимает решения по срочным вопросам, осуществляет контроль над деятельностью предприятия, назначает на должность высших должностных лиц. Он обязан обеспечить выполнение плановых заданий, всех обязательств перед государственным бюджетом,

поставщиками и заказчиками, банками. Далее, на рисунке 2 представлена структура управления ООО «БП+».

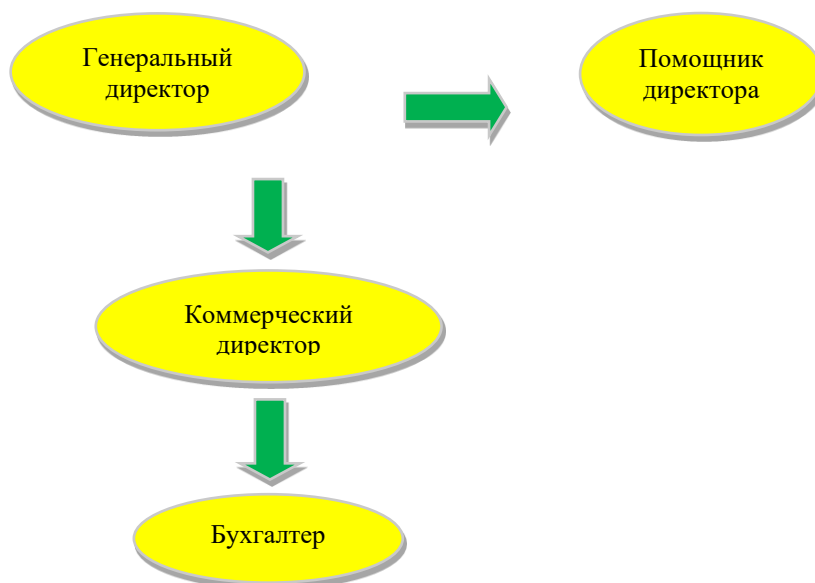


Рисунок 2 – Организационная структура управления ООО «БП+».

В таблице 2 представлено краткое описание предоставляемых услуг ООО «БП+» по состоянию на 31.12.2018г.

Таблица 2 – Краткое описание предоставляемых услуг ООО «БП+».

Вид услуги	Стоимость, руб. в мес.	Количество клиентов, шт.	Удельный вес, к.
Полное бухгалтерское сопровождение ООО на ОСНО	8000,00	30	29
Полное бухгалтерское сопровождение ООО на УСНО	6000,00	24	23
Полное бухгалтерское сопровождение ООО на ЕНВД	5000,00	18	17
Полное бухгалтерское сопровождение ИП на ОСНО, УСНО, ЕНВД	3600,00	31	31
Итого		103	100

В приложении 1 представлен прайс ООО «БП+» с подробным перечнем предоставляемых услуг.

Далее, в таблице 3 проведем анализ основных технико-экономических показателей деятельности ООО «БП+» за 2016-2018 гг. с использованием данных формы № 2 (приложение 2-4).



Таблица 3 – Анализ основных технико-экономических показателей деятельности ООО «БП+» за 2016-2018 гг.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменение (+/-)		Темп роста, %	
				2017 к 2016г.	2018 к 2017 г.	2017 к 2016г.	2018 к 2017г.
1.Выручка, тыс. руб.	310	982	1462	+672	+480	+317	+149
2.Валовая прибыль, тыс. руб.	310	982	1462	+672	+480	+317	+149
3.Управленческие расходы, тыс. руб.	257	903	969	+646	+66	+251	+7,3
4.Прибыль от продаж, тыс. руб.	53	79	493	+26	+414	+1,49	+624,05
5.Прочие расходы, тыс. руб.	-	-14	-178	-	-164	-	-1271
6.Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	53	65	392	+11	+327	+122,6	+603
7.Чистая прибыль/убыток, тыс. руб.	43	-51	353	-8	+302	+118,6	+692,1
8.Рентабельность продаж,%	17,09	8,04	33,72	-9,04	+25,68	-47	+41,9
9.Численность персонала, чел.	4	3	4	-1	+1	-	-
10.Производительность труда, тыс. руб./1 чел.	77,5	327,3	365,5	+249,8	+38,2	+422	+11,1
11.Годовой Фонд оплаты труда, тыс. руб.	480	408	552	-72	+144	-85	+135
12.Среднегодовой уровень заработной платы одного сотрудника, тыс. руб.	120	136	138	+16	+2	+13	+1,4
13.Отчисления во внебюджетные фонды, тыс. руб.	145	123	167	-22	+44	-83	+140
14.Затраты на 1 рубль реализации, руб.	0,83	0,92	0,66	+0,09	-0,26	+1,1	-0,7
15.Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, %	-	12,3	14,4	-	+2,1	-	+17
16.Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, %	-	15,3	6	-	-9,3	-	-39
17.Коэффициент опережения роста производительности труда над ростом средней заработной платы, %	0,64	2,4	2,64	+1,76	+0,24	+3,75	+1,1
18.Экономия (-)/перерасход (+) фонда оплаты труда, руб.	170	-573,9	-910	-401,9	1483,9-	-337,6	-158,5

Эффективность использования трудовых ресурсов характеризует показатель производительности труда. В данном случае производительность труда рассчитана как отношение выручки от реализации к средней численности работников.

За 2018 год значение производительности труда составило 365,5 тыс. руб./чел., что положительно отражается на деятельности организации.

Расчет показателей:

1. Затраты на 1 рубль реализации, руб. рассчитываются по формуле:  
(Выручка – Прибыль до налогообложения) / Выручка. В нашем случае на 1 рубль реализованных работ (услуг) приходится 0,83 руб. текущих затрат.

2. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, % рассчитывается по формуле: Выручка от продаж / Средняя величина кредиторской задолженности.

Оборачиваемость кредиторской задолженности оценивают совместно с оборачиваемостью дебиторской задолженности.

3. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, % определяется по формуле: Выручка от продаж / Средняя величина дебиторской задолженности.

4. Коэффициент опережения роста производительности труда над ростом средней заработной платы, % рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{опт}} = I_{\text{пт}} / I_{\text{зп}} \quad (10)$$

где  $K_{\text{опт}}$  - коэффициент опережения роста производительности труда над ростом средней заработной платы

$I_{\text{пт}}$  - индекс производительности труда

$I_{\text{зп}}$  - индекс заработной платы

Рекомендуемый результат данного коэффициента – 1. В нашей ситуации за все три исследуемых года значения коэффициента колеблются от 0,64 до 2,64.

Нарушение плановых соотношений роста производительности труда и средней заработной платы оказывает непосредственное влияние на уровень себестоимости продукции предприятия. Необоснованное увеличение роста средней заработной платы персонала приводит к увеличению ее расхода на единицу (1 руб.) выполненных работ (оказанных услуг). Но следует иметь в виду, что в себестоимость продукции включаются лишь выплаты из фонда

оплаты труда. Экономия (-Э) или перерасход (+Э) фонда оплаты труда рассчитывается по формуле:

$$\pm \text{Э} = \text{ФОТф} * (\text{Iзп} - \text{Iпт}) / \text{Iзп} \quad (11)$$

Из расчетов в таблице можно увидеть, что экономия фонда оплаты труда начинается уже со второго расчетного периода.

Изучив полученные результаты, можно сделать следующие выводы: выручка в 2018 году увеличилась на 14,8. Управленческие расходы на протяжении последних трёх лет имеют тенденцию к увеличению. Наличие прибыли от продаж свидетельствует о благоприятной ситуации на исследуемом предприятии.

Из приведенных данных видно, что прибыль до налогообложения возросла за год на 377 тыс. руб. Основой для этого послужил рост прибыли от продаж. Прибыль от продаж увеличилась на 62,4%. Этому способствовали, прежде всего, увеличение выручки от реализации продукции на 15,0%, а также более низкие темпы роста управленческих расходов по сравнению с темпом роста выручки от реализации продукции. Положительное влияние на формирование прибыли до налогообложения оказало соотношение всех видов прочих доходов и расходов. Графическое изображение основных показателей деятельности представлено на рисунке 3, подтверждает полученные расчеты.

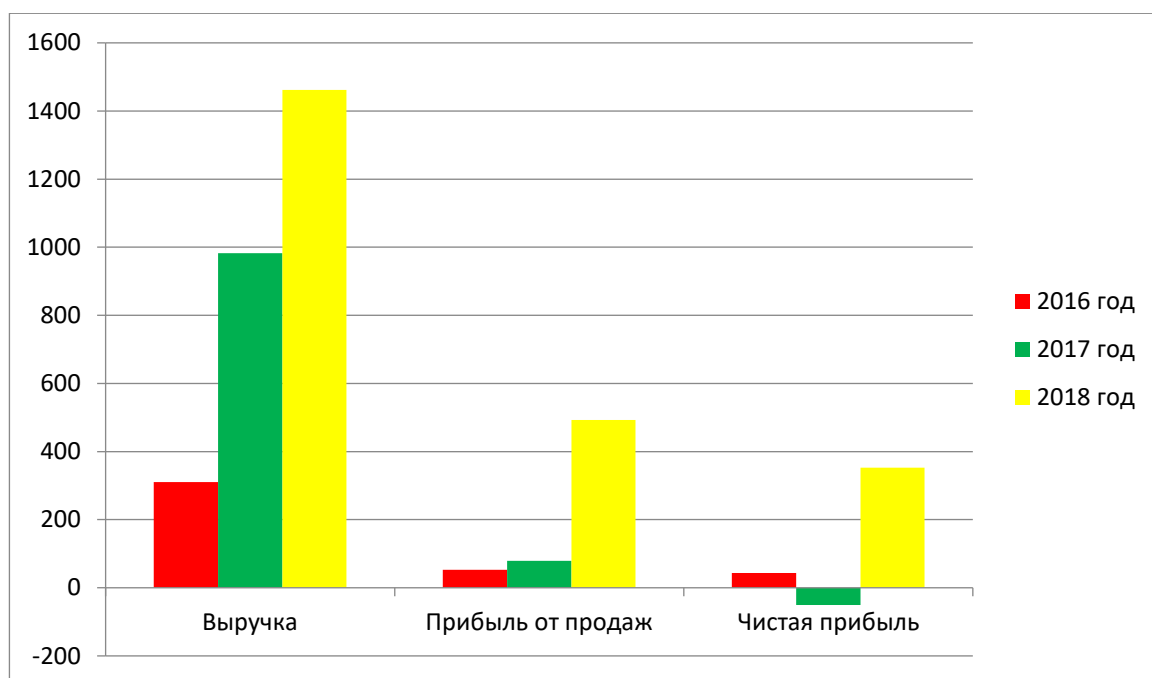


Рисунок 3 – Динамика изменения показателей выручки и прибыли ООО «БП+» за 2016-2018гг.

Далее, в таблице 4 проанализируем рентабельность ООО БП+».

Таблица 4 - Анализ рентабельности ООО «БП+».

Показатели рентабельности	Значения показателя (в %, или в копейках с рубля)		Изменение показателя	
	2017 г.	2018 г.	Абсолютное отклонение (гр.3 - гр.2)	Относительное отклонение $\pm \% ((3-2) : 2)$
1. Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки). нормальное значение для данной отрасли: не менее 12%.	8	33,7	+25,7	+4,2 раза
2. Рентабельность продаж по ЕВИТ (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки).	1,5	26,8	+25,3	+17,6 раза
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки). нормальное значение для данной отрасли: 6% и более.	-5,2	24,1	+29,3	↑

Справочно: Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг)	8,7	50,9	+42,2	+5,8 раза
Коэффициент покрытия процентов к уплате (ICR), коэф. нормальное значение: 1,5 и более.	–	–	–	–

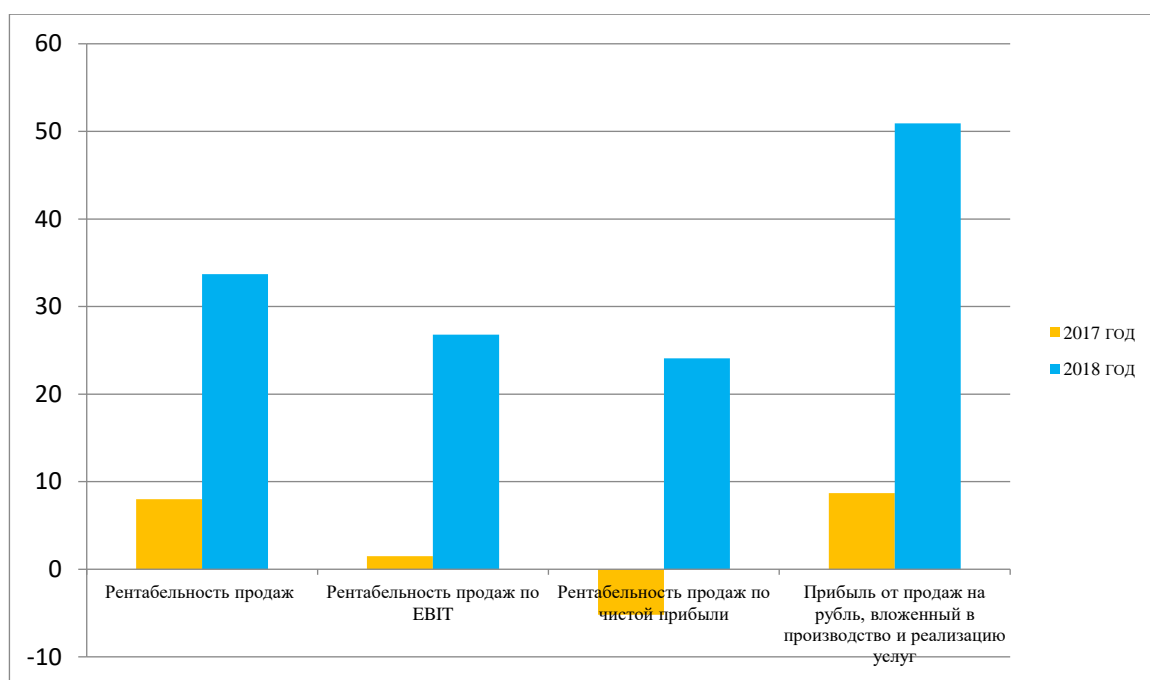


Рисунок 4 – Диаграмма показателей рентабельности за 2017-2018гг. ООО «БП+».

За последний период организация получила прибыль, как от продаж, так и в целом от финансово-хозяйственной деятельности, что и обусловило положительные значения всех трех представленных в таблице показателей рентабельности, представленных на рис. 4 [37].

За последний период организация по обычным видам деятельности получила прибыль в размере 33,7 копеек с каждого рубля выручки от реализации. При этом имеет место рост рентабельности обычных видов деятельности по сравнению с данным показателем за аналогичный период прошлого года (01.01–31.12.2017) (+25,7 коп.).

Показатель рентабельности, рассчитанный как отношение прибыли до процентов к уплате и налогообложения (ЕВИТ) к выручке организации, за 2018 год составил 26,8%. Данные можно увидеть на рис. 5. То есть в каждом рубле выручки ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "БИЗНЕСПРОФИ ПЛЮС" содержалось 26,8 коп. прибыли до налогообложения и процентов к уплате.

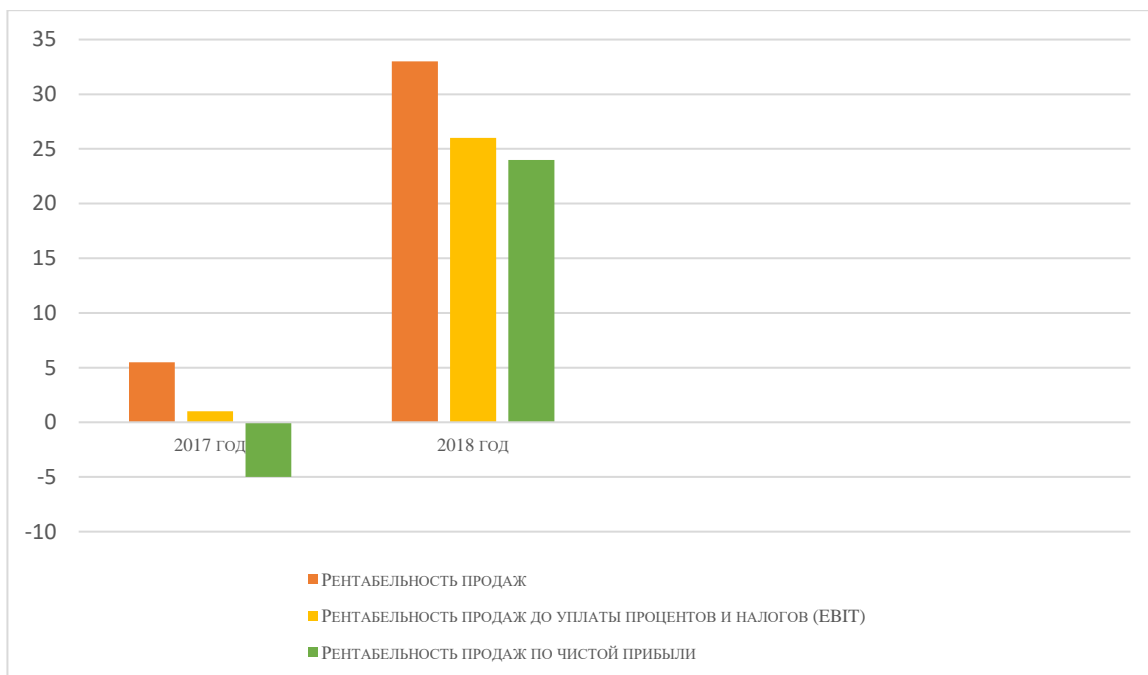


Рисунок 5 – Рентабельность продаж ООО БП+».

В таблице 5 представлен анализ рентабельности использования капитала, вложенного в предпринимательскую деятельность.

Таблица 5 - Рентабельность использования, вложенного в предпринимательскую деятельность капитала.

Показатель рентабельности	Значение показателя, %	Расчет показателя
	2018 г.	
Рентабельность собственного капитала (ROE)	239,3	Отношение чистой прибыли к средней величине собственного капитала. нормальное значение для данной отрасли: 18% и более.

Рентабельность активов (ROA)	131,7	Отношение чистой прибыли к средней стоимости активов. нормальное значение: не менее 12%.
Прибыль на задействованный капитал (ROCE)	235,4	Отношение прибыли до уплаты процентов и налогов (ЕБИТ) к собственному капиталу и долгосрочным обязательствам.
Справочно: Фондоотдача, коэфф.	–	Отношение выручки к средней стоимости основных средств.

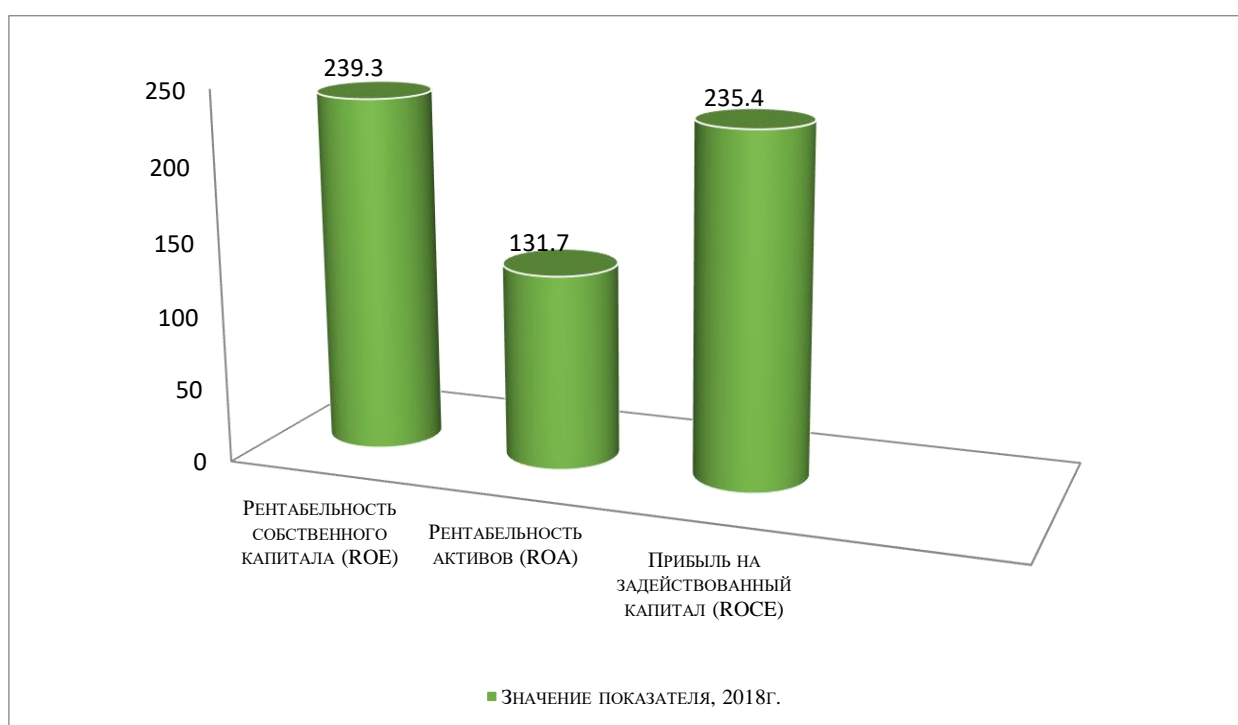


Рисунок 6 – Диаграмма «Рентабельность использования, вложенного в предпринимательскую деятельность капитала».

За последний период каждый рубль собственного капитала ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "БИЗНЕСПРОФИ ПЛЮС" принес чистую прибыль в размере 2,393 руб. Данные представлены на рис. 6.

За 2018 год рентабельность активов демонстрирует очень хорошее значение – 131,7%.

В параграфе 2.1 было представлено краткое описание деятельности предприятия ООО «БП+», технико-экономические показатели, а также проанализированы финансовые результаты предприятия.

## 2.2 Анализ имущественного состояния ООО «БП+».

Далее, на основе данных бухгалтерского баланса (Приложение 2) проведем анализ активов и обязательств организации (таб. 6).

Таблица 6 – Анализ активов и обязательств ООО «БП+».

Показатель	Значение показателя в тыс. руб.		В % к валюте баланса		Изменение за анализируемый период	
	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2018	Тыс.	руб.
					(гр.3-гр.2)	+/- ((гр.3гр.2)/гр.2)
Актив						
1. Внеоборотные активы	-	-	-	-	-	-
В том числе оборотные средства	-	-	-	-	-	-
Нематериальные активы	-	-	-	-	-	-
2. Оборотные, всего	85	451	100	100	366	+5,3раза
В том числе: запасы	12	1	14,1	0,2	-11	-91,7
Дебиторская задолженность	62	425	72,9	94,2	363	+6,9 раза
Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	11	25	12,9	5,5	14	127,3
Пассив						
1. Собственный капитал	-32	327	-37,6	72,5	359	↑
Справочно: Чистые активы	-31	327	-36,6	72,5	358	↑
1. Долгосрочные обязательства, всего:	19	19	22,4	4,2	-	-
В том числе: заемные средства	19	19	22,4	4,2	-	-
2. Краткосрочные обязательства, всего:	97	105	114,1	23,3	8	8,2
В том числе: заемные средства	-	-	-	-	-	-
Валюта баланса	87	451	100	100	366	+5,3 раза

Из таблицы 6 видно, что активы на последний день анализируемого периода характеризуются отсутствием внеоборотных средств при 100% текущих активов. Активы организации в течение анализируемого периода значительно увеличились (в 5,3 раза). Отмечая значительный рост активов, необходимо учесть, что собственный капитал увеличился еще в большей степени – в 12,2 раза, опережающее увеличение собственного капитала



относительно общего изменения активов – фактор положительный. Увеличение валюты баланса, учитывая, что переоценки основных фондов не происходило, свидетельствует о расширении хозяйствующего оборота компании.

Поскольку имущество предприятия увеличилось, то можно говорить о повышении платежеспособности.

Рост активов организации связан, в первую очередь, с ростом показателя по строке "дебиторская задолженность" на 363 тыс. руб. (или 96,3% вклада в прирост активов).

Одновременно, в пассиве баланса наибольший прирост произошел по строке "нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" (+359 тыс. руб., или 97,8% вклада в прирост пассивов организации за весь рассматриваемый период).

Среди отрицательно изменившихся статей баланса можно выделить "запасы" в активе (-11 тыс. руб.).

На 31 декабря 2018 г. собственный капитал организации равнялся 327 тыс. руб., что намного (на 359 тыс. руб.) превышает значение на начало анализируемого периода (31.12.2017).

Сумма денежных средств повысилась на 14 тыс. руб., или на 127.27%. При этом их доля в общем объеме активов снизилась на 0.19%.

Проанализируем рост денежных средств на счетах от суммы оборотного капитала на начало периода.

Поскольку показатель меньше 30%, то рост денежных средств можно назвать рациональным или эффективным.

Темп роста оборотных активов опережает темп роста внеоборотных активов на 234.9%. Такое соотношение характеризует тенденцию к ускорению оборачиваемости оборотных активов.

Доля оборотных средств в активах занимает более 70%, поэтому политику управления активами можно отнести к агрессивному типу.

Собственный капитал предприятия составил 15 тыс. руб.

Доля заемных средств в совокупных источниках формирования активов за анализируемый период увеличилась. Величина совокупных заемных средств предприятия составила 91 тыс. руб. (85.85% от общей величины пассивов). Увеличение заемных средств предприятия ведет к увеличению степени его финансовых рисков и может отрицательно повлиять на его финансовую устойчивость.

В общей структуре задолженности долгосрочные пассивы на конец отчетного периода превышают краткосрочные на 91 тыс.руб., что при существующем размере собственного капитала и резервов позитивно сказывается на финансовую устойчивость предприятия.

К положительным признакам можно отнести тот факт, что оборотные активы анализируемой организации превышают заемные средства, что свидетельствует о способности погасить задолженность перед кредиторами.

Сравнение собственного капитала и внеоборотных активов позволило выявить наличие у организации собственного оборотного капитала (15 тыс. руб.), что также свидетельствует о достаточной финансовой устойчивости предприятия [31].

Доля долгосрочных обязательств выросла. Данная ситуация свидетельствует о том, что организация получила возможность привлекать значительные суммы кредиторов на длительный (более года) период, что в условиях инфляции является благоприятным фактором.

Доля краткосрочных кредитов и займов в пассивах занимает менее 10%, поэтому политику управления пассивами можно отнести к консервативному типу.

Организация не применяет ПБУ 18/02 "Учет расчетов по налогу на прибыль", что допустимо в случае, если организация является субъектом малого предпринимательства и вправе применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета.

Далее, проведем группировку статей баланса (таб. 7).

Таблица 7 - Группировка статей актива и пассива баланса.

Показатели	Обозначение	2016	2017	2018	Показатели	Обозначение	2016	2017	2018
Недвижимое имущество	ФИММ=F+Rдолг	0	0	0	Недвижимое имущество	ФИММ=F+Rдолг	0	0	0
Текущие активы (мобильные активы)	Oa=O-Rдолг-Zp	53	192	451	Текущие активы (мобильные активы)	Oa=O-Rдолг-Zp	53	192	451
Материально-производственные запасы	ZМОС=Z+НДС-Zp-ZT	0	12	1	Материально-производственные запасы	ZМОС=Z+НДС-Zp-ZT	0	12	1
Ликвидные активы	Ал=ZT+Rкр+Дк+Дс	23	11	25	Ликвидные активы	Ал=ZT+Rкр+Дк+Дс	23	11	25

F-внеоборотные активы (стр. 1100);

O-стоимость оборотных активов по балансу (стр. 1200)

Z-стоимость запасов по балансу (стр. 1210); НДС - налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям (стр. 1220);

Rкр-дебиторская задолженность (стр. 1230);

Zпр-прочие оборотные активы (стр. 1260).

Дк-краткосрочные финансовые вложения (стр. 1240);

Дс-денежные средства (стр. 1250)

Кр - капитал и резервы (стр. 490);

Z-задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов (стр. 630);

Дб-доходы будущих периодов (стр. 1530);

Rпр резервы предстоящих расходов (стр. 1540+1430).

КТ-долгосрочные обязательства (стр. 1400);

Кт-краткосрочные обязательства (стр. 1500).

В таблице 8 представлен анализ ликвидности и платежеспособности ООО «БП+».

Таблица 8 – Анализ ликвидности и платежеспособности ООО «БП+».

Показатель	Значение показателя		Изменение (гр.3-гр.2)	Нормативное значение	Соответствие фактического значения нормативному на конец периода
	на начало периода (31.12.2017)	на конец периода (31.12.2018)			
1	2	3	4	5	6
1. Коэффициент текущей ликвидности	0,87	4,3	+3,43	не менее 2	соответствует
2. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	-0,38	0,73	+1,11	не менее 0,1	соответствует
3. Коэффициент утраты платежеспособности	x	2,58	x	не менее 1	соответствует

Графически анализ можно представить в виде диаграммы (рис. 7).

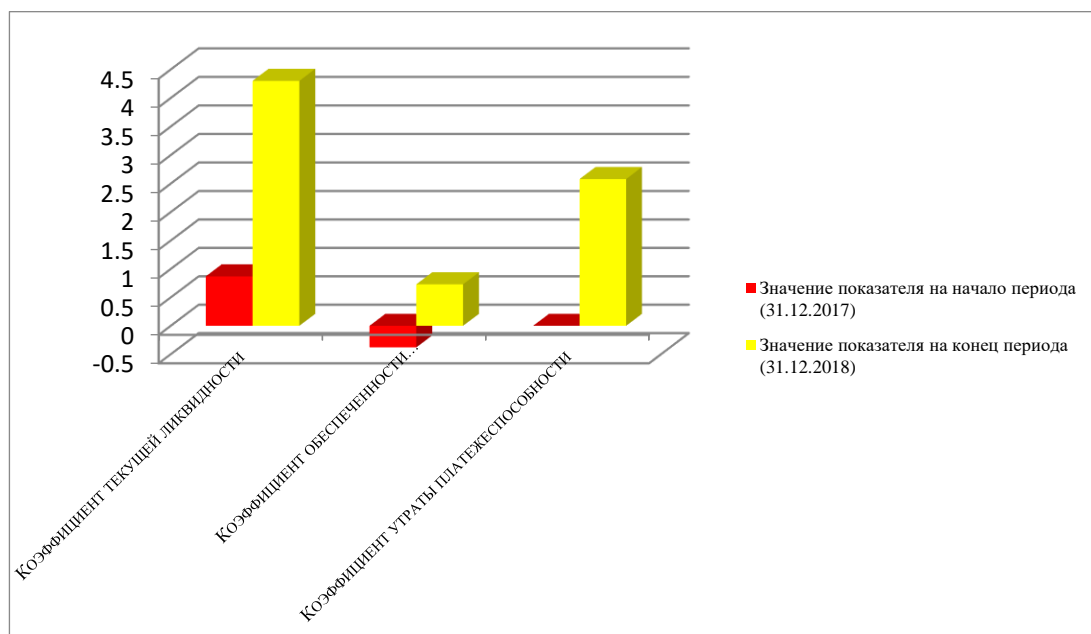


Рисунок 7 – Диаграмма изменения показателей ликвидности и платежеспособности ООО «БП+» за период 2017-2018гг.

Анализ структуры баланса выполнен за период с начала 2017 года по 31.12.2018 г.

Поскольку оба коэффициента на последний день анализируемого периода оказались в пределах допустимых норм, в качестве третьего показателя рассчитан коэффициент утраты платежеспособности. Данный коэффициент служит для оценки перспективы утраты организацией нормальной структуры баланса (платежеспособности) в течение трех месяцев при сохранении имевшей

место в анализируемом периоде динамики первых двух коэффициентов [27]. Значение коэффициента утраты платежеспособности (2,58) указывает на низкую вероятность утраты показателями платежеспособности нормальных значений [14].

В таблице 9 представлен анализ имущественного состояния ООО «БП+».

Таблица 9 - Имущественное состояние ООО «БП+».

Показатели	2016	2017	2018	Абсолютное изменение	
				2017	2018
<b>Активы</b>					
1. Недвижимое имущество, ФИММ	0	0	0	0	0
2. Текущие (мобильные) активы, М	53	192	451	139	259
из них материально-производственные запасы, Z	0	12	1	12	-11
3. Ликвидные активы, А1А2	23	11	25	-12	14
3.1. Денежные средства, Д	23	11	25	-12	14
3.2. Краткосрочные вложения в дебиторскую задолженность, Ра	0	0	0	0	0
3.3. Товары отгруженные, ZТ	0	0	0	0	0
<b>Пассивы</b>					
1. Собственный капитал, Кр	10	15	15	5	0
2. Заемный капитал, ЗК	17	19	91	2	72
1.2.1. Долгосрочные обязательства	17	19	91	2	72

На основании полученных данных проведем оценку стоимости чистых активов ООО «БП+» (таб. 10).

Таблица 10 - Оценка стоимости чистых активов организации.

Показатель	Значение показателя					Изменение	
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса		тыс. руб. (гр.5- гр.2)	% (гр.5- гр.2)/ гр.2
	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	на начало анализируемого периода (31.12.2016)	на конец анализируемого периода (31.12.2018)		
1	2	3	4	5	6	7	7

Окончание таблицы 10.							
1. Чистые активы	18	-32	327	-	72,00%	327	-
2. Уставный капитал	15	15	15	-	3,30%	15	-
3. Превышение чистых активов над уставным капиталом (стр.1-стр.2)	3	-47	312	-	69,20%	312	-

Чистые активы организации по состоянию на 31.12.2018г. намного (в 21,8 раза) превышают уставный капитал. Такое соотношение положительно характеризует финансовое положение, полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации. Превышение чистых активов над уставным капиталом и в то же время их увеличение за период говорит о хорошем финансовом положении организации по данному признаку [22].

Активы и пассивы (обязательства) организации можно разделить на 4 группы, представим данное разделение в таблицах 11 и 12.

Таблица 11 Разделение активов организации на группы для проведения анализа ликвидности баланса.

Группа активов	Статьи баланса
A1	денежные средства и денежные эквиваленты (строка 1250 ББ), краткосрочные финансовые вложения (строка 1240 ББ)
A2	краткосрочная дебиторская задолженность (строка 1230 ББ) и прочие оборотные активы (строка 1260 ББ)
A3	запасы (строка 1210 ББ) и НДС по приобретенным ценностям (строка 1220 ББ)
A4	внеоборотные активы (строка 1100 ББ) и долгосрочная дебиторская задолженность (строка 1230 ББ)

В таблицах используется сокращения словосочетания «бухгалтерский баланс» в виде аббревиатуры «ББ».

Таблица 12 - Разделение пассивов организации на группы для проведения анализа ликвидности баланса.

Группа пассивов	Статьи баланса
П1	кредиторская задолженность (строка 1520 ББ) и прочие краткосрочные обязательства (строка 1550 ББ)
П2	краткосрочные заемные средства (строка 1510 ББ)
П3	долгосрочные обязательства (строка 1400 ББ)
П4	капитал и резервы (строка 1300 ББ), доходы будущих периодов (строка 1530 ББ) и оценочные обязательства (строка 1540 ББ)

При оценке финансовой устойчивости в абсолютном выражении исчисляются три показателя наличия собственных оборотных средств, которые отличаются друг от друга степенью охвата источников формирования запасов [15]:

1) Нс – использование собственных источников.

Данный показатель вычисляется по формуле:

$$Нс = \text{собственный капитал} - \text{внеоборотные активы} \quad (12)$$

2) Нд - включает в себя помимо собственных источников формирования запасов долгосрочные заемные обязательства и доходы будущих периодов. Следовательно, формула его вычисления будет следующая:

$$Нд = Нс + \text{долгосрочные обязательства} + \text{доходы будущих периодов} \quad (13)$$

3) Ноб – общая величина всех источников формирования запасов, которая вычисляется следующим образом:

$$Ноб = Нд + \text{краткосрочные заёмные средства} \quad (14)$$

Рассчитаем 3 варианта отклонений для ООО «БП+» в 2018 году:

$$1) \quad Нс - 3 = (425-327) - 1 = 97 \text{тыс.руб.}$$

$$2) \quad Нд - 3 = (98+19) - 1 = 116 \text{тыс.руб.}$$

$$3) \quad Ноб - 3 = 117 - 1 = 116 \text{тыс.руб.}$$

Все показатели имеют положительный результат, что свидетельствует о благоприятном финансовом состоянии ООО «БП+» [18].

В параграфе 2.2 проведен анализ имущественного состояния предприятия ООО «БП+», который показал, что финансовое состояние в целом

благоприятное, из чего следует, что можно прогнозировать расширение видов деятельности и увеличения доходов.

### 2.3 Оценка динамики, состава и структуры доходов организации ООО «БП+».

Анализ структуры доходов – это определение доли отдельных видов доходов в общей величине доходов. Анализ динамики доходов – это расчет темпов роста или прироста всех доходов и отдельных их видов, в частности выручки.

В Таблице 13 представлен анализ структуры доходов ООО «БП+».

Таблица 13 – Анализ структуры доходов ООО «БП+».

Вид доходов	2016		2017		2018		Абсол. Откл., (2017 к 2016)	Относ. Откл., % (2017 к 2016)	Абсол. Откл., (2018 к 2017)	Относ. Откл., % (2018 к 2017)
	Тыс руб.	Уд. Вес, %	Тыс. руб.	Уд. Вес., %	Тыс. руб.	Уд. Вес., %				
Доходы по обычным видам деятельности, руб.	310	100	982	97	1462	94	670	3,2	480	1,5
Прочие доходы, руб.	-	-	30	3	77	6	-	-	47	1,6
Итого	310	100	1012	100	1539	100	700	3,2	527	1,5

Из данных таблицы 13 видно, что доходы компании от обычных видов деятельности составили 1539 тыс. руб. что на 480 тыс. руб. или в 1,5 раза больше предыдущего периода. Также в компании в 2017,2018 году имеются прочие доходы в размере 107 тыс. руб. Таким образом, доходы компании в основном состоят из доходов по обычной деятельности.

Далее, в таблице 14 рассчитаны показатели оборачиваемости ряда активов, характеризующие скорость возврата вложенных в предпринимательскую деятельность средств, а также показатель оборачиваемости кредиторской задолженности при расчетах с поставщиками и подрядчиками.



Таблица 14 – Показатели оборачиваемости ряда активов, характеризующих скорость возврата средств, вложенных в предпринимательскую деятельность.

Показатель оборачиваемости	Значение в днях	Коэфф. 2018 г.
	2018 г.	
Оборачиваемость оборотных средств (отношение средней величины оборотных активов к среднедневной выручке*; нормальное значение для данной отрасли: 110 и менее дн.)	67	5,5
Оборачиваемость запасов (отношение средней стоимости запасов к среднедневной себестоимости проданных товаров; нормальное значение: 4 и менее дн.)	2	149,1
Оборачиваемость дебиторской задолженности (отношение средней величины дебиторской задолженности к среднедневной выручке; нормальное значение для данной отрасли: 58 и менее дн.)	61	6
Оборачиваемость кредиторской задолженности (отношение средней величины кредиторской задолженности к среднедневной выручке)	25	14,4
Оборачиваемость активов (отношение средней стоимости активов к среднедневной выручке; нормальное значение для данной отрасли: не более 123 дн.)	67	5,5
Оборачиваемость собственного капитала (отношение средней величины собственного капитала к среднедневной выручке)	37	9,9

Приведен расчет показателя в днях. Значение коэффициента равно отношению 365 к значению показателя в днях.

Оборачиваемость активов в течение анализируемого периода показывает, что общество получает выручку, равную сумме всех имеющихся активов за 67 календарных дней. При этом требуется 2 дня, чтобы расходы организации по обычным видам деятельности составили величину среднегодового остатка материально-производственных запасов.

В таблице 15 представим анализ структуры доходов за 2017 год.

Таблица 15 – Анализ структуры доходов ООО «БП+» за 2017 год.

Вид услуги	Стоимость, руб. в мес.	Количество клиентов	Удельный вес, %	Выручка за 2017г., тыс. руб.
Полное бухгалтерское сопровождение ООО на ОСНО	5000,00	4	29	287,2
Полное бухгалтерское сопровождение ООО на УСНО	3500,00	5	22	210

Окончание таблицы 15.

Полное бухгалтерское ООО сопровождение на ЕНВД	4000,00	5	24	240
Полное бухгалтерское сопровождение ИП на ОСНО, УСНО, ЕНВД	3400,00	6	25	244,8
Итого		20	100	982

В таблице 16 представим анализ структуры доходов за 2018 год.

Таблица 16 – Анализ структуры доходов за 2018 год ООО «БП+».

Вид услуги	Стоимость, руб. в мес.	Количество клиентов	Удельный вес, %	Выручка за 2018г., тыс. руб.
Полное бухгалтерское сопровождение ООО на ОСНО	8000,00	6	39	576
Полное бухгалтерское сопровождение ООО на УСНО	4000,00	6	21	310
Полное бухгалтерское ООО сопровождение на ЕНВД	5000,00	6	25	360
Полное бухгалтерское сопровождение ИП на ОСНО, УСНО, ЕНВД	3600,00	5	15	216
Итого		23	100	1462

Далее, объединим данные таблиц 15 и 16 в таблицу 17 для отражения структурных сдвигов за 2017 и 2018 год.

Таблица 17 – Анализ структуры доходов за 2017-2018гг. ООО «БП+».

Показатель	Величина дохода, тыс. руб		Абсолютное отклонение 2018г. к 2017г.	Удельный вес, % 2017г	Удельный вес, % 2018г.	Абсолютное отклонение 2018г. к 2017г.
	2017г.	2018г.				
Полное сопровождение ООО на ОСНО	287,2	576	288,8	29	39	10
Полное сопровождение ООО на УСНО	210	310	100	22	21	-1
Полное сопровождение ООО на ЕНВД	240	360	120	24	25	1

Полное сопровождение ИП на ОСНО, УСНО, ЕНВД	244,8	216	-28,8	25	15	-10
Итого	982	1462	480	100	100	0

Показатели таблицы 17 проиллюстрируем с помощью рисунка 8.

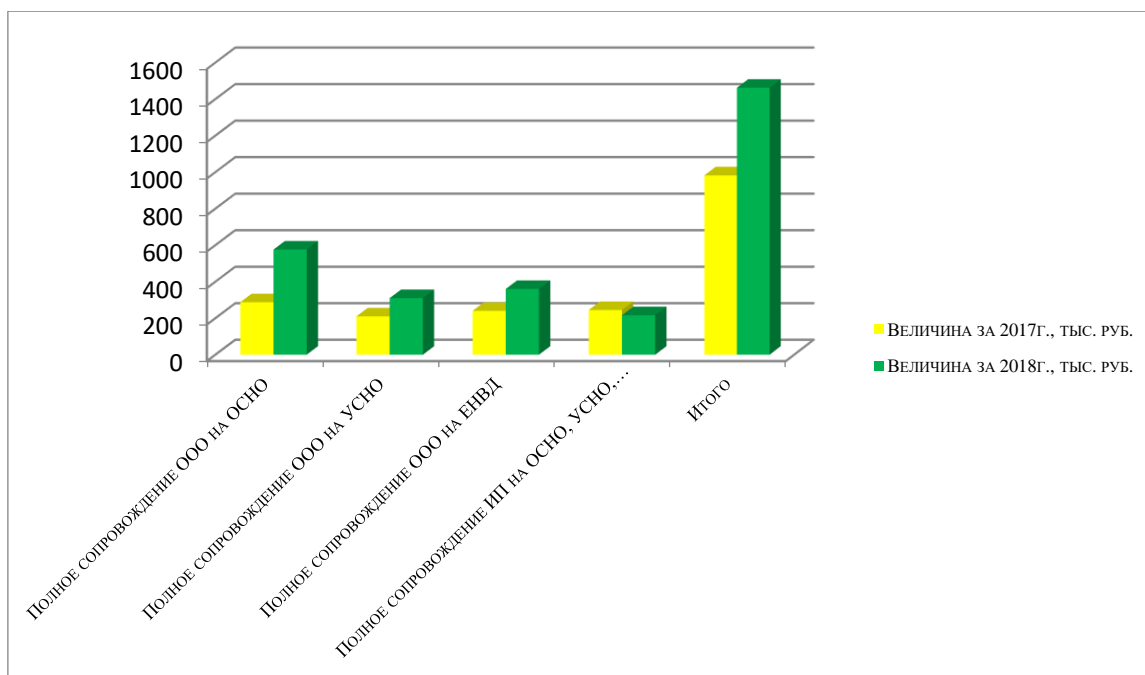


Рисунок 8 – Диаграмма анализа структуры доходов в совокупности за 2017-2018гг. ООО «БП+».

Проанализировав структуру доходов за 2017-2018гг. можно сделать вывод о том, что наибольший удельный вес имеет группа клиентов, применяющих ОСНО (ООО). Поэтому, ООО «БП+» нужно ориентироваться на эту группу клиентов и расширять для данной группы виды предоставляемых услуг, т.к. эта группа самая дорогостоящая.

#### 2.4 Факторный анализ доходов и способов их увеличения ООО «БП+».

Уровень доходов от реализации работ (услуг) является усредненным показателем доходности отдельных наименований работ (услуг) и испытывает влияние структурных сдвигов. Влияние структурных сдвигов на изменение

уровня доходов от реализации работ (услуг) рассчитывается способом разницы с использованием факторной модели, рассмотренной в первой главе с использованием формулы №9:

$$\Delta \text{Удр}(Д1) = 287,2 * (39-29) / 100 = 28,72;$$

Где Д1 – уровень доходов от реализации услуг клиентам, находящимся на ОСНО (ООО).

$$\Delta \text{Удр}(Д2) = 210 * (21-22) / 100 = -2,1;$$

Где Д2 – уровень доходов от реализации услуг клиентам, находящимся на УСНО (ООО).

$$\Delta \text{Удр}(Д3) = 240 * (25-24) / 100 = 2,4;$$

Где Д3 – уровень доходов от реализации услуг клиентам, находящимся на ЕНВД (ООО).

$$\Delta \text{Удр}(Д4) = 244,8 * (15-25) / 100 = -24,5,$$

Где Д4 – уровень доходов от реализации услуг клиентам, находящимся на различных вида налогообложения (ИП).

Произведя расчеты выше, можно сделать вывод о том, что доля группы услуг применительно к клиентам, находящимся на ОСНО (ООО) имеют наибольший коэффициент прироста. Следовательно, для разработки новых видов услуг ООО «БП+» нужно ориентироваться именно на данную группу клиентов.

Сдвиги в структуре продукции оказывают влияние на динамику обобщающих показателей деятельности предприятия: объема товарной и реализованной продукции, производительности труда, себестоимости, прибыли.

Структурные сдвиги, вытекающие из потребностей покупателей и заказчиков, обоснованные техническим прогрессом и экономическими расчетами, получают положительную оценку. Изменения в составе продукции, связанные с неорганизованностью в работе, недостатками снабжения и оперативного планирования и управления, получают отрицательную оценку.

Расчет влияния структуры производства на выпуск производят с использованием Коэффициента выполнения плана (Квп) по выпуску продукции:

$$\text{Квп} = \text{ВП}_{2018} : \text{ВП}_{2017} = 276/240 = 1,15 \quad (15)$$

Проведем анализ структуры оказанных услуг в таблице 18.

Таблица 18 - Анализ структуры оказанных услуг ООО «БП+».

Наименование услуг	Цена (2018 г.), руб.	Объем оказанных услуг, шт		Структура услуг,%		Оказание услуг, в ценах 2018 г. тыс. руб.			Изменения оказания услуг за счет структуры, тыс. руб.
		2017	2018	2017	2018	2017	2018 при структуре 2017	2018	
1.Клиенты на ОСНО (ООО)	8000	48	72	29	39	384000	441600	576000	+134400
2.Клиенты на УСНО (ООО)	4000	60	72	22	21	258000	296700	309600	+12900
3.Клиенты на ЕНВД (ООО)	5000	60	72	24	25	309000	355350	360000	+4650
4.Клиенты на различной системе налогообложения (ИП)	3600	72	60	25	15	259200	298080	216000	-82080
Итого	-	240	276	100	100	1210200	1391730	1461600	+69870

Если бы объем оказанных услуг равномерно увеличился на 15% по всем видам услуг и не нарушилась сложившаяся структура, то общий объем оказанных услуг составил бы 1391730 руб. При текущей структуре он выше на 69870 тыс. руб. Это значит, что увеличилась доля более дорогого вида услуг в общем его выпуске.

В целом, можно дать положительную оценку состоянию доходов предприятия. Доходы демонстрируют стремительный рост, что говорит о росте компании как хозяйствующего субъекта. Однако, в современных условиях предприятию нужно осваивать новые высоты и увеличивать доходную часть своей деятельности, чтобы в последствии выходить на новый уровень рынка и завоевывать долю потребителей, ранее не заинтересованных в его услугах.

Далее, проведем SWOT-анализ сильных и слабых сторон предприятия ООО «БП+». Он позволяет определить причины эффективной или неэффективной работы компании на рынке, это сжатый анализ маркетинговой информации, на основании которого делается вывод о том, в каком направлении организация должна развивать свой бизнес и в конечном итоге определяется распределение ресурсов по сегментам. В маркетинге он применяется в качестве инструмента разработки стратегии, как в целом маркетинга, так и по отдельным рынкам и группам продуктов.

Классический SWOT-анализ предполагает определение сильных и слабых сторон в деятельности фирмы, потенциальных внешних угроз и благоприятных возможностей и их оценку относительно стратегически важных конкурентов.

SWOT-анализ должен дать ответы на такие вопросы:

- 1) использует ли компания внутренние сильные стороны или отличительные преимущества в своей стратегии?
- 2) если компания не имеет отличительных преимуществ, то какие из ее потенциальных сильных сторон могут ими стать?
- 3) являются ли слабости компании ее уязвимыми местами в конкуренции и/или они не дают возможности использовать определенные благоприятные обстоятельства?
- 4) какие слабости требуют корректировки, исходя из стратегических соображений?
- 5) какие благоприятные возможности дают компании реальные шансы на успех при использовании ее квалификации и доступа к ресурсам?
- 6) какие угрозы должны, наиболее беспокоить и какие, стратегические действия компания должна предпринять для хорошей защиты?
- 7) что в компании/продукте лучше/хуже, чем у конкурентов, и поможет достичь/не достичь поставленных целей
- 8) какие изменения во внешней среде могут помочь/помешать компании/продукту достижение поставленных целей

На основе факторов, характеризующих внутреннюю и внутреннюю среду организации, можно оценить её состояние, для чего применяют SWOT анализ. SWOT - анализ представляет собой оценку внутренней среды организации (её силы и слабости), а также внешних возможностей и угроз.

Матрица SWOT - анализа ООО «БП+» представлена в таблице 19.

Таблица 19 – SWOT-анализ ООО «БП+».

Факторы, характеризующие организацию	Преимущества	Недостатки
Менеджмент предприятия (предпринимательская культура, система мотивации сотрудников)	Имеется социальная инфраструктура	-
Кадры (квалифицированные специалисты со знанием своего дела)	Наличие необходимого персонала в организации	Отсутствие разделения обязанностей между сотрудниками, что, в свою очередь, приводит к ошибкам в учете
Маркетинг (офис в центре города, удобный для клиентов по доступности)	Сезонный «наплыв» клиентов	Узкая направленность для клиентов
Развитие предприятия (открытие филиала для привлечения клиентов)	Возможность привлечь новые организации и ИП на обслуживание в другом регионе	Необходимость капиталовложения для открытия филиала и риски отсутствия спроса на оказываемые услуги

Из таблицы 19 видно, что одной из слабых сторон ООО «БП+» является узкая направленность оказываемых услуг. Так, например, у конкурирующих предприятий по области в настоящее время существует не только полное бухгалтерское сопровождение, но и предоставление юридических услуг, предоставление интересов в суде или налоговых органах и т.д.

Далее, в таблице 20, представленной ниже, рассмотрены предполагаемые мероприятия, способные увеличить доходность предприятия ООО «БП+». Это и привлечение новых клиентов за счет внедрения нового вида услуг, и работа по франчайзинговым договорам.

Данные мероприятия позволят расширить перечень предоставляемых услуг, что повлечет за собой увеличение выручки как от основного, так и от дополнительных видов деятельности предприятия ООО «БП+».

Таблица 20 – Сводная таблица обоснования предполагаемых мероприятий.

№ п/п	Выявленные проблемы	Причины	Предполагаемые мероприятия	Предполагаемый результат
1.	Желание расширить предоставляемый перечень услуг для клиентов с наиболее высоким уровнем оплаты за оказание услуг	Маленькая клиентоориентированность, отсутствие широкого спектра услуг	Расширение перечня услуг и работа по франчайзингу	Увеличение доходов организации

В параграфе 2.4. был проведен анализ рентабельности ООО БП+», анализ структуры доходов предприятия, выявлены проблемы недостаточно удовлетворительного уровня доходной части, а также намечены мероприятия для увеличения доходов ООО БП+».

В данной главе были рассмотрены основные технико-экономические показатели рассматриваемого предприятия ООО «БП+», проведен анализ и динамика структуры доходов, выявлены текущие проблемы и намечены пути для их устранения.

В следующей главе будут проведены расчеты экономической эффективности при внедрении дополнительных видов оказания услуг на предприятии ООО «БП+».



### **3. Мероприятия, направленные на увеличение доходов ООО «БП+».**

#### **3.1. Рекомендации по внедрению дополнительных видов оказания услуг как средства увеличения доходов ООО «БП+».**

Любой бизнес эффективным и прибыльным делает сложный комплекс хозяйственных, торговых, экономических мер. Также достижение коммерческих целей невозможно без четкой стратегии учета, качественного ведения бухгалтерии. Обеспечить последнее могут только высококвалифицированные специалисты. Как показывает практика, далеко не всегда в организациях и на предприятиях уровень компетентности сотрудников бухгалтерии позволяет им оперативно реагировать на быстро меняющуюся финансовую среду. Возникает потребность в оптимизации администрирования бухучета, затрат на его ведение.

В целях увеличения доходов организации предлагается внедрить следующие виды услуг:

- 1) Due Diligence - оценка рисков и комплексный анализ предприятий.
- 2) Франчайзинг – франшиза (галлиц. от franchise — «льгота, привилегия»), или коммерческая концессия — вид отношений между рыночными субъектами, когда одна сторона (франчайзер) передает другой стороне (франчайзи) за плату (паушальный взнос) право на определённый вид предпринимательства, используя разработанную бизнес-модель его ведения: действовать от своего имени, используя технологию, сырьё, товарные знаки и/или бренды франчайзера.

Рассмотрим каждый вид услуг более подробно.

- 1) Смысл Due Diligence в том, чтобы перед принятием важного стратегического решения по вложению денежных средств или по покупке бизнеса проявить необходимую осмотрительность, дабы не купить "кота в мешке". Чтобы избежать неблагоприятных последствий и разумно распорядиться своими свободными деньгами, необходимо провести всесторонний анализ финансово-хозяйственной деятельности объекта инвестирования [43]. Именно эта проверка и называется Due Diligence.

В последнее время, особенно в условиях изменившихся экономических реалий, эта услуга становится все более популярной. В первую очередь это связано с увеличением числа потенциальных продавцов бизнеса – многие из них понимают, что выгоднее продать бизнес, ставший малоприбыльным, чем предпринимать попытки вернуться на прежний уровень доходности. Также в новых реалиях многие собственники, чтобы выйти из трудного финансово-экономического положения ищут инвесторов, которые могли бы вложить свободные деньги в их бизнес. Сделкам обоих видов, как правило, предшествует Due Diligence.

В том случае если Due Diligence проводится профессиональным консультантом, чаще всего заказчиком такой услуги является потенциальный стратегический инвестор, намеревающийся изучить объект предстоящего инвестирования для принятия окончательного решения о возможности инвестирования.

Также заказчиком может выступить коммерческий банк, желающий изучить, насколько благонадежен потенциальный заемщик. Кроме того, Due Diligence часто проводится до заключения сделок M&A, то есть слияния и поглощения, с целью установления реальной картины деятельности объекта сделки.

Значительно реже в качестве заказчиков выступают сами владельцы компании. Как правило, это происходит перед продажей бизнеса, когда нужно оценить реальное положение дел. Целью таких заказчиков является формирование реального коммерческого предложения, которое они представят впоследствии потенциальным инвесторам.

На территории города Тольятти действуют фирмы, оказывающие услуги по комплексной экспертизе Due Diligence.

Таблица 21 – Конкуренетоспособные фирмы, предоставляющие услуги Due Diligence в Тольятти.

Наименование организации	Пакет услуг	Стоимость
Юридическая компания «Хлебников и партнера»	Комплексная экспертиза деятельности организации, компании, которая проводится силами сторонних специалистов и экспертов.	От 50000,00 руб. за одну экспертизу
Оценочная компания «Otsenka Stoimosti»	Оценка Дью Дилидженс	От 10000,00 руб.
Бизнес Гарант	Блок Due diligence	В зависимости от стоимости бизнеса клиента (варьируется от 10000,00 до 25000,00 руб.)

Из таблицы 21 видно, что цены варьируются от минимальной до максимальной, что свидетельствует о качестве оказанных услуг, времени выполнения работы и дальнейшем развитии в данной сфере представленных организаций.

Рассмотрим второе мероприятие: подписание франчайзингового договора. Для начала определим, что такое франчайзинговый договор и франшиза в целом.

2) Франчайзинг (франшиза) – вид отношений между рыночными субъектами, когда одна сторона (франчайзер) передает другой стороне (франчайзи) за плату (роялти) право на определенный вид бизнеса, используя разработанную бизнес-модель его ведения [28].

Согласно договору франчайзинга (коммерческой концессии) одна сторона (правообладатель) позволяет использовать комплекс своих исключительных прав другой стороне (пользователю) в ее предпринимательской деятельности [35]. Речь идет о праве пользования коммерческим обозначением правообладателя, его товарным знаком, знаком обслуживания и доступе к закрытой коммерческой информации. Правообладатель в этом случае является франчайзером, пользователь — франчайзи. Передавать право выхода на рынок под чужим фирменным наименованием с 1 января 2008 года по договору франчайзинга запрещено (п. 2 ст. 1474 ГК РФ) [5].

Предполагается, что реализация данного мероприятия будет способствовать двум критериям:

1) Получение дохода на лицензионном вознаграждении, где не нужно будет вкладываться в открытие франчайзинговой точки. Все затраты ложатся на франчайзи (лицо, которое покупает право на ведение бизнеса (франшизу) под именем или торговой маркой франчайзера). Именно франчайзи за свои деньги снимают помещение, нанимают персонал, обустраивают офис, открывают предприятие и занимаются контролем его деятельности.

2) Ежемесячное получение от партнеров платы за право пользования брендом, за консультацию и поддержку – роялти.

Таким образом, выбрав этот путь развития, за один год планируется открыть около трех франчайзинговых точек по Тольятти и Самарской области.

Требования к потенциальному франчайзи и месту для франчайзингового объекта:

-личная встреча и достижение договоренности с руководителями нашей компании о начале сотрудничества;

-наличие необходимых инвестиций на открытие фирмы-аутсорсера;

-готовность соблюдать условия сотрудничества, фирменного стиля и стандартов работы;

-соблюдение финансовой дисциплины и условий договора партнерства;

-возможность приехать в организацию на обучение;

-успешно сдать экзамены на готовность к работе после прохождения обучения.

Предполагаемая величина поступлений (паушальный взнос, стоимость франшизы) – 105 000 рублей, а также регулярные отчисления (роялти) - 10 000 рублей ежемесячно.

Во вступительный взнос входит:

-пользование товарным знаком;

-пользование каталогами;

-программное обеспечение;

- обучение;
- рекомендации по подбору услуг.

Системы лояльности потребителя, разработанные в организации, должны быть просты в понимании и понятны для клиентов, чтобы впоследствии клиенты рекомендовали организацию своим партнерам. Кроме того, клиенты будут ценить за неизменно высокий уровень оказания бухгалтерских услуг и профессионализма сотрудников. Сотрудники всегда будут готовы дать своевременную и профессиональную консультацию [17].

Организация ООО «БП+» готова передавать своим партнерам многолетний опыт работы с различными клиентами. Партнеры начинают свой бизнес уже на основании проверенных годами знаниях, опыте, четко регламентированных процессах работы с положительно себя зарекомендовавшими персоналом и клиентами.

Начиная работу с организацией ООО «БП+», предприниматель для своего бизнеса приобретет ряд преимуществ:

- право использования известного бренда, зарегистрированного товарного знака;
- принципы и стандарты, отлаженные технологии ведения бизнеса в сфере бухгалтерского аутсорсинга;
- право пользования известным брендом;
- оборот уже на старте от 50 000 рублей в месяц.

Рассмотрим дополнительные плюсы в сфере маркетинга:

- продвижение бренда на различных информационных ресурсах, в т.ч. интернет, социальные сети и мессенджеры;
- информацию о наиболее эффективных методах привлечения клиентов;
- рекламные макеты и баннеры.

Преимущества в системе управления персоналом:

- подбор;
- адаптация;
- эффективная система мотивации;

-аттестация;

-рекомендации по ведению бухгалтерского учета.

В параграфе 3.1 были предложены мероприятия, способные увеличить доходную часть предприятия ООО «БП+» и привлечь дополнительных клиентов, а также партнеров по бизнесу в сфере аутсорсинга.

### **3.2 Обоснование экономической эффективности предложенных мероприятий.**

В параграфе 3.1 были предложены мероприятия по внедрению новых видов услуг в ООО «БП+»:

- 1) Due Diligence - оценка рисков и комплексный анализ предприятий.
- 2) Предоставление услуги франчайзинг.

Для внедрения новых видов услуг ООО «БП+» рекомендуется привлечь квалифицированного специалиста с юридическим и экономическим образованием в штат.

Проведем расчет экономической эффективности по первому мероприятию – внедрению услуги Due Dilligence.

Проведя краткий анализ рынка услуг по предоставлению Due Dilligence в городе Тольятти, можно сделать вывод о том, что существует высокий рост интереса российских предпринимателей к рынку инвестирования, частью которого является готовый бизнес. И в среднем, в организации, предоставляющие данный тип услуг обращаются за месяц от 3 до 6 клиентов. Следовательно, опираясь на конкурентоспособные организации, целесообразным будем предоставлять услуги ежемесячно, к примеру, 5 клиентам.

Допустим, за первый год ежемесячно в организацию будут обращаться по 5 клиентов ( $27000 \cdot 5 = 135000,00$  ежемесячная выручка).

В эту сумму входит:

- 1) Комплексная проверка финансового состояния компании и перспектив ее развития - 8000 руб.

- 2) Оценка операционной деятельности компании и перспектив ее развития - 6500 руб.
- 3) Комплексная юридическая оценка компании и ее деятельности - 7500 руб.
- 4) Налоговый анализ компании - 5000 руб.

Следовательно, годовая выручка в первый год реализации мероприятия составит 1620000,00 руб. (135000,00\*12мес.).

Затраты для оказания нового вида услуг представлены в таблице 22.

Таблица 22 – Сводная таблица затрат на проведения мероприятия №1 «Внедрение услуги Due Dilligence».

Текущие затраты	Сумма, руб., в мес.	Сумма, руб. в год
Ведение бизнес-аккаунта в социальной сети Instagram	10000 руб.	10000 руб.
Заработная плата сотрудников на оказание услуг Due Dilligence (штат из 4 чел.)	68000 руб.	816000 руб.
Отчисления во внебюджетные фонды (30,2%)	20536 руб.	246432 руб.
Итого	98536 руб.	1162432 руб.

Далее, в таблице 23 рассчитаем экономическую эффективность после внедрения мероприятия №1 в ООО «БП+».

Таблица 23 – Исходные данные для расчета экономической эффективности после внедрения мероприятия №1 «Внедрение услуги Due Dilligence».

№ п/п	Показатель	Единица измерения	Буквенное обозначение	Числовое обозначение, руб.
1.	Объем реализации до внедрения мероприятий	Тыс. руб.	Op1	1462
2.	Объем реализации после внедрения мероприятий	Тыс. руб.	Op2=Op1+ΔB	3082
3.	Прирост выручки за счет реализации мероприятий	Тыс. руб.	ΔB	1620
4.	Затраты на мероприятия	Тыс. руб.	З	1162

Годовой эффект рассчитывается по следующей формуле:

Для мероприятия №1:

$$\text{Эф} = 1620000,00 \text{ руб.} - 1162000,00 \text{ руб.} = 458000,00 \text{ руб.}$$

Срок окупаемости рассчитывается по следующим показателям:

Для мероприятия №1:

$$\text{Ток} = 1162000,00 \text{ руб.} / 1620000,00 = 0,7 \text{ или } 7 \text{ месяцев.}$$

Делая вывод по расчетам мероприятия №1: Предоставление услуги Due Dilligence будет иметь спрос, ведь каждый предприниматель осознает, что динамика бизнес-процессов в современном мире требует при приобретении бизнеса четкого понимания последствия приобретения, оценки стоимости бизнеса и приобретаемых вместе с ним рисков.

Далее, проведем расчет экономической эффективности по второму мероприятию – предоставление услуги франчайзинг.

Инвестиции, которые потребуются франчайзи для открытия франчайзинговой точки составляют 304400 рублей (за первый год).

Таблица 24 – сводная таблица затрат франчайзи для открытия франчайзинговой точки.

№ п/п	Наименование показателя затрат	Сумма, тыс. руб.	Затраты в год, тыс. руб.
Единовременные затраты:			
1.	Реклама в социальной сети Instagram	10000,00	20000,00
2.	Стеллаж	15000,00	15000,00
3.	Оргтехника (ноутбук)	15000,00	15000,00
4.	Стол	5000,00	5000,00
5.	Стул	5000,00	5000,00
Итого единовременных затрат:			60000,00
Текущие затраты:			
1.	Аренда сервера для работы с программой 1С и программами для сдачи электронной отчетности (Контур. Экстерн, СБИС и т.д.) за 4 квартала	12300,00	49200,00
2.	Аренда помещения	12000,00	144000,00
3.	Лицензия СРИТРО PRO за 4 квартала	2300,00	9200,00
4.	Интернет и связь в офисе	3000,00	36000,00
5.	Канцтовары (затраты раз в квартал)	1500,00	6000,00



Итого текущих затрат:	244400,00
Всего затрат:	304400,00

Проведем расчеты, если в год генеральный директор ООО «БП+» откроет 3 франчайзинговые точки в Самарской области. Каждая франчайзинговая точка будет вносить вступительный (паушальный) взнос в размере 105 000 рублей \* 3=315 000 рублей. Далее каждая открытая франчайзинговая точка должна будет ООО «БП+» платить определенную сумму (роялти), 10 000 рублей ежемесячно. Исходя из этого, три франчайзинговые точки заплатят ООО «БП+» за год (3\*(10 000\*12) =360 000 рублей). Следовательно, за один год прирост выручки за счет реализации мероприятия составит 675 000 рублей.

Единовременная выплата сотруднику, с которым будет заключен договор ГПХ (гражданско-правового характера), занимающегося поиском предпринимателей, которые хотят начать бизнес с помощью покупки франшизы (для открытия трех филиалов (вкл. страховые взносы в бюджет 30,2%)) 3000\*3=9000 руб. Страховые взносы 9000\*30,2%=2718 руб. Итоговая сумма затрат на содержание сотрудника 11718 руб. Также, помимо затрат на выплаты сотруднику по поиску предпринимателей, имеющих желание начать бизнес с помощью покупки франшизы, в затраты так же входит сопровождение при осуществлении мероприятия. Объединим все затраты на мероприятие № 2 «Предоставление услуги франчайзинг» в таблицу 25.

Таблица 25 – Затраты на мероприятие №2 «Предоставление услуги франчайзинг».

№ п/п	Сопутствующие затраты при передаче франшизы	Сумма, руб.
1.	Предоставление полиграфической продукции для клиентов (листовки с логотипом, визитные карточки, блокноты)	60000,00
2.	Затраты на сопровождение франчайзи (консультации, контроль за ведением деятельности)	80000,00 (консультации+выезд сотрудника в офис франчайзи для обучения и проведения переговоров 20000,00; оперативный контроль за ведением деятельности и корректным составлением отчетности трех франчайзинговых точек 60000,00)

3.	Единовременная выплата сотруднику, занимающемуся поиском предпринимателей, нацеленных на приобретение франшизы	9000,00
4.	Отчисления во внебюджетные фонды	2718,00
Итого:		151718,00

В таблице 26 рассчитаем экономическую эффективность после внедрения мероприятия №2 в ООО «БП+».

Таблица 26 – Экономическая эффективность после внедрения мероприятия №2 «Предоставление услуги франчайзинг».

№ п/п	Показатель	Единица измерения	Буквенное обозначение	Числовое обозначение, руб.
1.	Объем реализации до внедрения мероприятий	Тыс. руб.	Op1	1462
2.	Объем реализации после внедрения мероприятий	Тыс. руб.	Op2=Op1+ΔB	2137
3.	Прирост выручки за счет реализации мероприятий	Тыс. руб.	ΔB	675
4.	Затраты на мероприятия	Тыс. руб.	З	152

Делая вывод по расчетам мероприятия №2: заключение франчайзинговых договоров будет пользоваться популярностью, только если бренд уже достаточно долго на рынке и востребован у потребителей.

Годовой эффект рассчитывается по следующим показателям:

Для мероприятия №2:

$$\text{Эф} = 675000,00 \text{руб.} - 151718,00 \text{руб.} = 523282,00 \text{руб.}$$

Срок окупаемости:

Для мероприятия №2:

$$\text{Ток} = 151718,00 \text{руб.} / 675000,00 \text{руб.} = 0,22 \text{ или } 2 \text{ месяца.}$$

Сведем рассчитанные показатели экономической эффективности предложенных мероприятий в таблицу 27.

Таблица 27 – Сводная таблица показателей экономической эффективности мероприятий.

Мероприятия	Затраты, тыс. руб.	Дополнительная выручка, тыс. руб.	Годовой эффект, тыс. руб.	Сроки окупаемости мероприятия. Мес.
Мероприятие №1 Внедрение нового вида услуг: Проведение экспертизы «Due Dilligence»	1162	1620	458	0,7
Мероприятие №2 «Предоставление услуги франчайзинг»	152	675	523	0,2
Итого	1314	2295	981	

Таким образом, расчет экономической эффективности предложенных мероприятий показал, что затраты на их реализацию окупаются в течение первого года реализации.

В таблице 28 представлены основные технико-экономические показатели до и после внедрения мероприятий.

Таблица 28 – Основные технико-экономические показатели до и после внедрения мероприятий.

Показатель	До внедрения мероприятий	После внедрения мероприятий	Изменения (+/- абсолютные)	Изменения ((+/-) отн.,% (темпы прироста))
1. Выручка от реализации, тыс. руб.	1462	3757	2295	157%
2. Управленческие расходы, тыс. руб.	969	1314	345	35%
3. Прибыль от продаж, тыс. руб.	493	2443	1950	149%
4. Численность персонала, чел.	4	5	1	-
5. Производительность труда, тыс.руб./чел.	365,5	751,4	+385,9	+105,6
6. Рентабельность продаж, %	33,72	67	+33,28	+98,7

Данные таблицы 28 можно графически представить на рисунке 9.

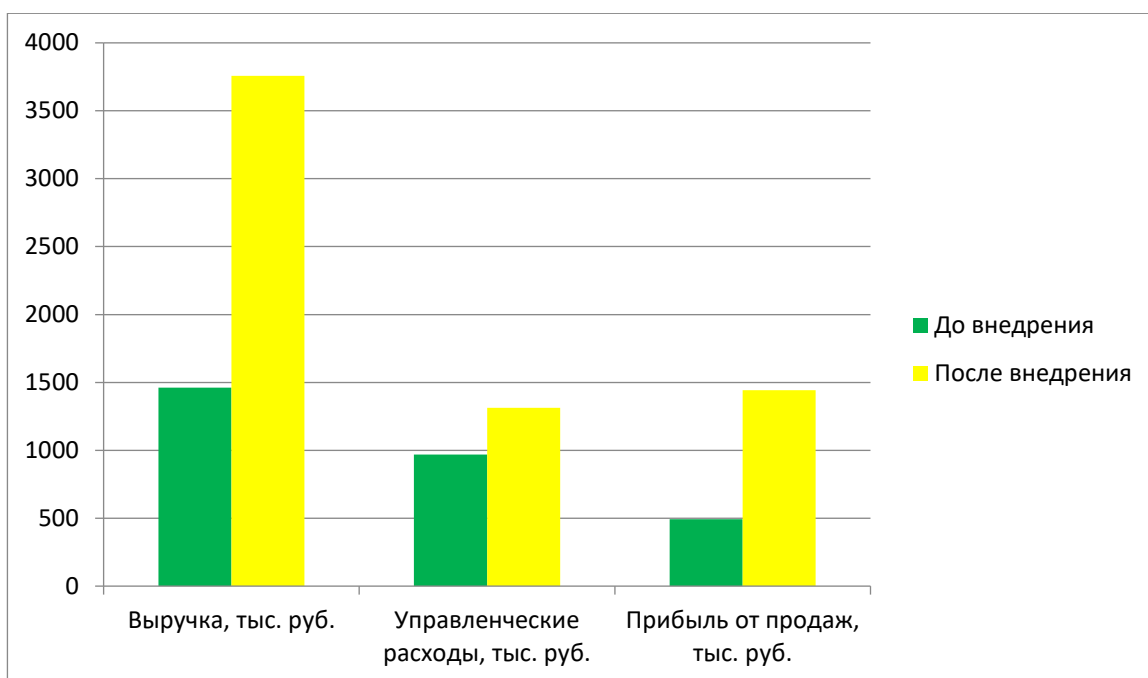


Рисунок 9 – Основные технико-экономические показатели до и после внедрения мероприятий.

Делая вывод по таблице 28 и рисунку 9, мы видим, что выручка после внедрения мероприятий в прогнозируемом году увеличилась на 157% по сравнению с 2018 годом до внедрения мероприятий, и показала более высокие темпы роста. Прибыль от продаж так же имеет положительное увеличение на 151%. Численность после внедрения мероприятий увеличилась на одного человека, и стала составлять пять человек. Выработка так же изменилась и стала составлять 751400,00 рублей (это один работник на предприятии оказывает услуги на эту сумму). Так же из таблицы 27 видно, что возросла рентабельность. Рентабельность продаж увеличилась на 67%.

Произведя расчеты вышеизложенных мероприятий можно сделать вывод об их эффективности, следовательно, поставленные цели и задачи данной выпускной квалификационной работы достигнуты и решены.

В данной главе были рассмотрены и рассчитаны мероприятия, которые необходимо внедрить в деятельность предприятия ООО «БП+», чтобы увеличить доходы и выйти на новый уровень развития на рынке аутсорсинга и предоставления услуг.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Доход предприятия - это один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности предприятий. За счет доходов осуществляются финансирование мероприятий по научно – техническому и социально-экономическому развитию предприятий. Увеличение фонда оплаты труда их работников. Оно является не только источником обеспечения внутрихозяйственных потребностей предприятий, но приобретает все большее значение в формировании бюджетных ресурсов, внебюджетных и благотворительных фондов. Главная цель управления доходами предприятия - максимизация благосостояния собственников в текущем и перспективном периоде.

Объектом исследования данной выпускной квалификационной работы является общество с ограниченной ответственностью «БП+», основным видом деятельности которого является оказание бухгалтерских услуг. В данной работе был проведён анализ структуры доходов и рентабельности предприятия ООО «БП+» на основе данных, представленных в бухгалтерской отчётности для дальнейшего внутреннего использования его результатов собственниками и оперативного управления ресурсами. Периодом исследования стали последние 3 года деятельности предприятия.

В первой главе были рассмотрены теоретические основы понятия «доход», их виды и сущность.

К основным видам доходов относятся:

- доходы от обычных видов деятельности;
- прочие доходы.

Доходы от обычных видов деятельности — это выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг без налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей (чистая выручка). Эти доходы характеризуют результат операционной (производственной) деятельности и являются одним из важных показателей плана хозяйственно-финансовой деятельности предприятия.

Прочие доходы достаточно разнородны, поэтому в их составе можно выделить несколько разновидностей.

Во второй главе были рассмотрены технико-экономические показатели предприятия ООО "БП+", проведен анализ финансовых результатов деятельности предприятия, анализ рентабельности и структуры доходов, а так же проведен SWOT-анализ сильных и слабых сторон.

Показатель рентабельности, рассчитанный как отношение прибыли до процентов к уплате и налогообложения (ЕБИТ) к выручке организации, за 2018 год составил 26,8%. То есть в каждом рубле выручки ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "БИЗНЕСПРОФИ ПЛЮС" содержалось 26,8 коп. прибыли до налогообложения и процентов к уплате.

Доходы компании от обычных видов деятельности составили 1539 тыс. руб. что на 480 тыс. руб. или в 1,5 раза больше предыдущего периода. Также в компании в 2017,2018 году имеются прочие доходы в размере 107 тыс. руб. Таким образом, доходы компании в основном состоят из доходов по обычной деятельности. В целом, можно дать положительную оценку состоянию доходов предприятия. Доходы демонстрируют стремительный рост, что говорит о росте компании как хозяйствующего субъекта.

На основании проведенного SWOT-анализа были сделаны следующие выводы: одной из слабых сторон ООО «БП+» является узкая направленность оказываемых услуг, что является проблемой при увеличении доходов организации. Исходя из проведенного анализа, были намечены мероприятия для расширения списка оказываемых услуг клиентам с большим удельным весом, в структуре доходов для повышения уровня доходов организации.

В третьей главе были предложены следующие мероприятия:

- 1) Проведение Due Dilligence – оценка рисков и комплексный анализ предприятия
- 2) Предоставление услуги франчайзинг.

А также были изложены вышеперечисленные, экономически эффективные мероприятия, которые после их внедрения позволяют в

максимально короткие сроки (около года) повысить уровень доходной части предприятия ООО «БП+», на 2295тыс. руб. или на 157%, что положительно скажется на динамике развития и дальнейших перспективах – в результате произведенных расчетов прибыль увеличится на 2030тыс. руб. или на 151%, рентабельность возрастет на 33,28%, что позволит укрепить положение предприятия на рынке бухгалтерских услуг.

Произведя расчеты вышеизложенных мероприятия можно сделать вывод об их эффективности. Следовательно, поставленные цели и задачи данной выпускной квалификационной работы достигнуты и решены. Практическая значимость работы заключается в том, что предложенные рекомендации могут быть внедрены в деятельность исследуемого предприятия.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.

1. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 32н (ред. от 06.04.2015) Об утверждении положения по бухгалтерскому учету Доходы организации ПБУ 9/99 (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 № 1791) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс» URL: <http://www.consultant.ru>

2. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению" // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс» URL: <http://www.consultant.ru>

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 24.04.2020) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс» URL: <http://www.consultant.ru>

4. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 24.04.2020) НК РФ Статья 251. Доходы, не учитываемые при определении налоговой базы (в ред. Федерального закона от 29.05.2002 N 57-ФЗ) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс» URL: <http://www.consultant.ru>

5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая)" от 18.12.2006 N 230-ФЗ (ред. от 18.07.2019) ГК РФ Статья 1474. Исключительное право на фирменное наименование// Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс» URL: <http://www.consultant.ru>



6. Алексейчева, Е.Ю. Экономика организации (предприятия) : учебник / Е.Ю. Алексейчева, М.Д. Магомедов, И.Б. Костин ; Московская государственная академия делового администрирования. – 3-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 291 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573024> - Текст : электронный.

7. Акмаева И. Экономика предприятия (организации: учебное пособие / Р.И. Акмаева, Н.Ш. Епифанова. – 2-е изд. испр. и допол. – Москва: Берлин: Директ-Медиа, 2018. – 578с. URL: [https://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_view\\_red&book\\_id=497454](https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=497454) - Текст : электронный.

8. Арзуманова, Т.И. Экономика организации : учебник / Т.И. Арзуманова, М.Ш. Мачабели. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 237 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573399> – Текст : электронный.

9. Аудит : учебник / А.Е. Суглобов, Б.Т. Жарылгасова, В.Ю. Савин и др. ; под ред. А.Е. Суглобова. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 374 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573340> – Текст : электронный.

10. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации) : учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 370 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496094> – Текст : электронный.

11. Богатая, И.Н. Аутсорсинг бухгалтерских услуг: модуль 2 «Особенности оказания услуг в области бухгалтерского аутсорсинга»: [16+] / И.Н. Богатая, Н.Н. Хахонова; Министерство образования и науки Российской Федерации, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ). – Ростов-на-Дону: Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ),

2019. – 527 с.: табл., граф.– URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=567399> – Текст : электронный.

12. Гомола, А.И. Составление и использование бухгалтерской отчетности. Профессиональный модуль : учебник : [12+] / А.И. Гомола, С.В. Кириллов. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2019. – 352 с. : ил., схем., табл. — URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=500628> – Текст : электронный.

13. Гребнев, Г.Д. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие / Г.Д. Гребнев ; Оренбургский государственный университет. – Оренбург : Оренбургский государственный университет, 2017. – 303 с. : ил. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=485441> – Текст : электронный.

14. Грицай, М.А. Финансово-экономический анализ деятельности гостиницы : учебное пособие / М.А. Грицай ; Минобрнауки России, Омский государственный технический университет. – Омск : Омский государственный технический университет (ОмГТУ), 2017. – 187 с. : табл. –URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=493321> – Текст : электронный.

15. Дубровин, И.А. Бизнес-планирование на предприятии : учебник / И.А. Дубровин. – 3-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 432 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). -. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573394> – Текст : электронный.

16. Калашникова, Н.Ю. Финансы коммерческих и некоммерческих организаций в схемах и таблицах : учебно-методическое пособие / Н.Ю. Калашникова, Р.Г. Михайлян ; Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В. Ломоносова. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2017. – 208 с. : ил., табл., схем. -. –

- URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=450611> – Текст : электронный.
17. Керимов, В.Э. Бухгалтерский управленческий учет : учебник / В.Э. Керимов. – 10-е изд., перераб. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 399 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496204> – Текст : электронный.
18. Косолапова, М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник / М.В. Косолапова, В.А. Свободин. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 247 с. : ил. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495781> – Текст : электронный.
19. Кочетов, В.В. Экономика предприятия (Основы национальной экономики)=The basics modern economics (The basics national economy) : учебник : в 3 частях : [16+] / В.В. Кочетов, М.А. Трянина. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2020. – Ч. 3. Коммерческая деятельность предприятия. – 146 с. : ил., схем., табл. — URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=577434> – Текст : электронный.
20. Манько, С. Как навести порядок в финансах компании: практическое руководство для малого и среднего бизнеса / С. Манько ; ред. Д. Сальникова. – Москва : Альпина Паблишер, 2018. – 248 с. : ил. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=493979> – Текст : электронный.
21. Меликян, О.М. Поведение потребителей : учебник / О.М. Меликян. – 5-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 280 с. : ил. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=112324> – Текст : электронный.
22. Меньшикова, М.А. Экономическая устойчивость предприятия : учебное пособие : [16+] / М.А. Меньшикова ; Технологический университет, Кафедра экономики. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2019. – 36 с. : табл. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=561361> – Текст : электронный.

23. Миславская, Н.А. Бухгалтерский учет : учебник / Н.А. Миславская, С.Н. Поленова. – Москва : Дашков и К°, 2016. – 592 с. – (Учебные издания для бакалавров). URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=229295> – Текст : электронный.

24. Митрофанова, И.А. Повышение экономической эффективности деятельности предприятия на основе оптимизации системы налогообложения : монография / И.А. Митрофанова, М.И. Кузьмина, А.А. Башлаев. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2017. – 111 с. : ил., табл. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=471515> – Текст : электронный.

25. Митрофанова, И.А. Направления совершенствования учета и анализа эффективности использования основных средств предприятия : монография / И.А. Митрофанова, А.Б. Тлисов, А.Б. Тлисова. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2018. – 134 с. : ил., табл. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=485246> – Текст : электронный.

26. Мухина, И.А. Экономика организации (предприятия) : учебное пособие : [16+] / И.А. Мухина. – 2-е изд., стер. – Москва : Флинта, 2017. – 320 с. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=103810> – Текст : электронный.

27. Нешиной, А.С. Финансы : учебник / А.С. Нешиной. – 12-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 352 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573339> – Текст : электронный.

28. Неяскина, Е.В. Экономический анализ деятельности организации: учебник для академического бакалавриата : [16+] / Е.В. Неяскина, О.В. Хлыстова. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – Москва ;

Берлин : Директ-Медиа, 2020. – 360 с. : ил., табл. –  
URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=576202> – Текст :  
электронный.

29. Неяскина, Е.В. Экономика организаций (предприятий): учебник для СПО : [12+] / Е.В. Неяскина, О.В. Хлыстова. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2020. – 311 с. : ил., табл. –  
URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=575464> – Текст :  
электронный.

30. Новашина, Т.С. Экономика и финансы организации : учебник : [16+] / Т.С. Новашина, В.И. Карпунин, И.В. Косорукова ; под ред. Т.С. Новашиной. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Университет Синергия, 2020. – 336 с. : табл., ил. – (Университетская серия). –URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=574440> – Текст : электронный.

31. Олькова, А.Е. Основы анализа финансовой отчетности предприятия : учебно-методическое пособие : [16+] / А.Е. Олькова ; Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. – Москва : Дело, 2018. – 65 с. : табл., ил. –  
URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=577794> – Текст :  
электронный.

32. Памбухчиянц, О.В. Организация коммерческой деятельности : учебник для образовательных учреждений СПО / О.В. Памбухчиянц. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 272 с. : ил. –  
URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495810> – Текст :  
электронный.

33. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность : учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. – 13-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2017. – 500 с. : табл., схем., граф. –  
URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452590> – Текст :  
электронный.

34. Полковский, А.Л. Теория бухгалтерского учета : учебник / А.Л. Полковский ; под ред. Л.М. Полковского. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 272 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495822> – Текст : электронный.

35. Полковский, А.Л. Бухгалтерское дело : учебник / А.Л. Полковский ; под ред. Л.М. Полковского. – Москва : Дашков и К°, 2017. – 288 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495820> – Текст : электронный.

36. Прыкина, Л.В. Экономический анализ предприятия : учебник / Л.В. Прыкина. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 253 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495823> – Текст : электронный.

37. Рубцов, И.В. Анализ финансовой отчетности : учебное пособие / И.В. Рубцов. – Москва : Юнити, 2018. – 127 с. : табл. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=473286> – Текст : электронный.

38. Руденко, Л.Г. Планирование и проектирование организаций : учебник / Л.Г. Руденко. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 240 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573343> – Текст : электронный.

39. Смагина, М.Н. Налоговый учёт и отчётность: учебное электронное издание / М.Н. Смагина ; Тамбовский государственный технический университет. – Тамбов : Тамбовский государственный технический университет (ТГТУ), 2018. – 82 с. : табл. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=570535> – Текст : электронный.

40. Стребкова, Л.Н. Основы предпринимательской деятельности : учебное пособие : [16+] / Л.Н. Стребкова ; Новосибирский государственный технический университет. – 2-е изд., доп. – Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2017. – 132 с. : табл. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=575044> – Текст : электронный.

41. Теплая, Н.В. Теоретические основы бухгалтерского учета : учебное пособие : [12+] / Н.В. Теплая. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2020. – 443 с. : схем., табл. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572395> – Текст : электронный.

42. Торхова, А.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / А.Н. Торхова. – Изд. 3-е, стер. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2017. – 104 с. : табл. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=473319> – Текст : электронный.

43. Тютюкина, Е.Б. Финансы организаций (предприятий) : учебник / Е.Б. Тютюкина. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 543 с. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=112330> – Текст : электронный.

44. Финансовая жизнь : журнал / изд. Академия менеджмента и бизнес-администрирования ; гл. ред. Н.А. Адамов. – Москва : Академия менеджмента и бизнес-администрирования, 2018. – № 1. – 116 с. : табл., ил. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=484498>. – Текст : электронный.

45. Финансовый и инвестиционный анализ: учебное пособие для бакалавров дневного и заочного отделений направления 38.03.02 «Менеджмент» / Л.В. Минько, Е.М. Королькова, О.В. Коробова, Е.Л. Дмитриева ; Тамбовский государственный технический университет. – Тамбов : Тамбовский государственный технический университет (ТГТУ), 2017.

– 112 с. : ил. –URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=498943> –  
Текст : электронный.

46. Финансы организаций : учебное пособие : [12+] / В.В. Позняков, Л.Г. Колпина, В.К. Ханкевич, В.М. Марочкина; под ред. В.В. Познякова. – Минск : РИПО, 2016. – 332 с. : схем., табл. –URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=463606> – Текст :  
электронный.

47. Хайдукова, Д. А. Классификация факторов, влияющих на прибыль предприятия / Д. А. Хайдукова. — // Молодой ученый. — 2016. — № 21 (125). — С. 519-521. — URL: <https://moluch.ru/archive/125/34745/>

48. Чеботарев, Н.Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) : учебник / Н.Ф. Чеботарев. – 3-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 253 с. : ил. [Электронный ресурс] –  
URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496100> – Текст :  
электронный.

49. Щербакова, Н.А. Оценка бизнеса : учебное пособие : [16+] / Н.А. Щербакова ; Новосибирский государственный технический университет. – Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2018. – 100 с. : ил., табл. –  
URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=575027> – Текст :  
электронный.

50. Business Excellence : журнал / изд. ООО «РИА «СТАНДАРТЫ И КАЧЕСТВО» ; гл. ред. Т. Киселева ; учред. Н. Томпсон. – Москва : РИА «Стандарты и качество», 2018. – № 7(241). – 108 с. : ил. –  
URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=492167>. – Текст :  
электронный.



## ПРИЛОЖЕНИЕ 1.

Организационно-правовая форма клиента	Перечень предоставляемых услуг	Стоимость, руб.
1. ООО на системе налогообложения ОСНО	Ведение бухгалтерского и налогового учета «под ключ»	От 8000-00 руб. за каждый календарный месяц (в зависимости от специфики деятельности клиента, численности персонала, объема продаж, количества первичной документации)
2. ООО на системе налогообложения УСНО	Ведение бухгалтерского и налогового учета «под ключ»	От 6000-00 руб. за каждый календарный месяц (зависит от объекта налогообложения: «Доходы» или «Доходы минус расходы», численности персонала, объема продаж, количества первичной документации)
3. ООО на системе налогообложения ЕНВД	Ведение бухгалтерского и налогового учета «под ключ»	От 5000-00 руб. за каждый календарный месяц (варьируется от специфики деятельности клиента, объема продаж, численности персонала, количества первичной документации)
4. ИП на системе налогообложения ОСНО	Ведение бухгалтерского и налогового учета «под ключ»	От 3600-00 руб. за каждый календарный месяц
5. ИП на системе налогообложения УСНО	Ведение бухгалтерского и налогового учета «под ключ»	От 3600-00 руб. за каждый календарный месяц (зависит от объекта налогообложения: «Доходы» или «Доходы минус расходы», количества работников, специфики деятельности, количества первичной документации для обработки)
6. ИП на системе налогообложения ЕНВД	Ведение бухгалтерского и налогового учета «под ключ»	От 3000-00 за каждый календарный месяц (в зависимости от состояния деятельности клиента, наличия персонала, количества первичной документации для обработки)
8. ООО на УСНО	Сдача ежемесячной и квартальной отчетности без ведения учета	1800-00 руб.
9. ООО на ЕНВД	Сдача ежемесячной и квартальной отчетности без ведения учета	1500-руб.

10. ОСНО	ИП на	Сдача ежемесячной и квартальной отчетности без ведения учета	500-00руб.
11. УСНО	ИП на	Сдача ежемесячной и квартальной отчетности без ведения учета	500-00 руб.
12. ЕНВД	ИП на	Сдача ежемесячной и квартальной отчетности без ведения учета	500-00 руб.