

ГАОУ СПО Новороссийский колледж строительства и экономики
Краснодарского края



Дипломная работа

*Организация учета доходов
предприятий на примере
ООО «Бродвей»*

Студент группы БУ- 31Уз
Руководитель

Пятаев В.В.
Лондаренко А.И.



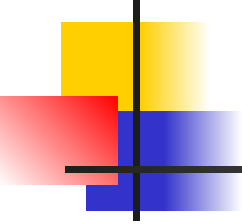
Цель дипломной работы

на основе изучения методики бухгалтерского учета доходов предприятия разработать мероприятия по совершенствованию их учета и росту доходов



Задачи дипломной работы:

- раскрыть сущность и значение бухгалтерского и налогового учета доходов;
- изучить классификацию доходов;
- изучить состав доходов от обычных видов деятельности, а также прочих доходов;
- рассмотреть участие доходов в формировании финансового результата;
- провести анализ состава и структуры доходов от обычных видов деятельности и прочих доходов.



Объектом исследования является предприятие ООО «Бродвей», оказывающее услуги по монтажу бассейнов и других гидротехнических сооружений

Основные показатели деятельности ООО «Бродвей»

Наименование показателя	Период		Отклонение	
	2014	2015	Абсолютное, руб.	Относительное, %
Объем, работ, услуг и продаж товаров, тыс. руб.	156286	180097	+23811	+15,24
Себестоимость работ, услуг и товаров тыс. руб.	145650	152890	+7240	+4,97
Среднесписочная численность работников, чел.	129	131	+2	+1,55
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	27905,5	31201,6	+3296,1	+11,81
Прибыль от реализации , тыс. руб.	10636	27207	+16571	+155,8
Рентабельность продаж, руб.	6,8	15,1	-	+8,3

Заккрытие сальдо по субсчетам счета 90 «Продажи» по окончании отчетного года



Анализ прочих доходов ООО «Бродвей»

Виды доходов предприятия	Абсолютные величины, тыс. руб.		Удельные веса в общей величине доходов, %		Изменения	
	2014г	2015г	2014г	2015г	в абсолютных величинах, тыс. руб.	в удельных весах, %
1	2	3	4	5	6	7
Продажа комплектующих и запасных частей к бассейновому оборудованию	2322	1689	66,72	72,06	-633	5,34
Предоставление услуг по замене запасных частей	1158	655	33,28	27,94	-503	-5,34
Итого	3480	2344	100	100	-1136	0

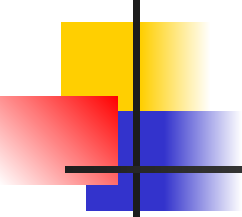


Схема счета 91 «Прочие доходы и расходы»

Счет 91

<i>Дебет (Дт)</i>	<i>Кредит (Кт)</i>
4. Балансовая (остаточная) стоимость реализованных основных средств, прочих активов	1. Доход от реализации основных средств, прочих активов
5. Внереализационные расходы	2. Внереализационные доходы
6. Операционные расходы	3. Операционные доходы
7. Налог на добавленную стоимость	
Убыток $(1+2+3 < 4+5+6+7)$	Прибыль $(1+2+3 > 4+5+6+7)$

Отражение в программе 1С Бухгалтерия 8.2 выручки от реализации товаров, работ, услуг

Реализация товаров и услуг: Продажа, комиссия. Проведен

Операция | Цены и валюта... | Действия

Номер: КФП00000001 от: 21.03.2011 14:50:30

Организация: Конфетром | Контрагент: Алхимов А.А.

Склад: Основной склад | Договор: 456

Зачет авансов: Автоматически

Товары (1 поз.) | Услуги (1 поз.) | Агентские услуги (1 поз.) | Счета расчетов | Дополнительно

	Сумма	% НДС	Сумма НДС	Всего	Контрагент	Договор контрагент...	Счет расчетов
	000,00	1 000,00	18%	152,54	1 000,00	Принципал	агентский спринц...
							76.09

Тип цен: Не заполнено!

Счет-фактура: № 1 от 21.03.2011 г. (Счет-фактура выг...)

Комментарий:

Результат проведения документа Реализация товаров и услуг КФП00000001 от 21.03.2011 14:50:30

Настройка... ?

Ручная корректировка (разрешает редактирование движений документа)

Дт Кт Бухгалтерский и налоговый учет НДС Продажи Реализованные товары и услуги комитентов (принципал) Запоминать внесенные изменения

Действия

	Счет Дт	Субконто Дт	Количес...	Счет Кт	Субконто Кт	Количес...	Сумма	Сумма НУ ...	Сумма НУ Кт
	Подразделение Дт		Валюта ...	Подразделение Кт		Валюта ...	Содержание	Сумма ПР ...	Сумма ПР Кт
			Вал. су...			Вал. су...		Сумма ВР ...	Сумма ВР Кт
Дт Кт				004.01	Поступление ... Прибор ПРКТ... Основной скл...	2,000	200 000,00		200 000,00
Дт Кт	62.01	Алхимов А.А. 456 Реализация т...		90.01.1	18% Охрана		100,00	100,00	84,75
Дт Кт	90.03	18%		68.02	Налог (взнос...		15,25		
Дт Кт	62.01	Алхимов А.А. 456 Реализация т...		76.09	Принципал агентский сп... Реализация т...		1 000,00	1 000,00	1 000,00
Дт Кт	62.01	Алхимов А.А. 456 Реализация т...		76.09	Принципал агентский сп... Реализация т...		200 000,00	200 000,00	200 000,00



Мероприятия по росту доходов предприятия

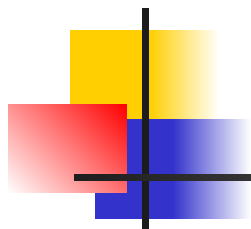
- разрабатывать и проводить в жизнь новые идеи по привлечению покупателей и заказчиков: проводить выставки-продажи; организовывать консультации специалистов в магазине; продлевать часы работы в предвыходные и предпраздничные дни;
- повышать квалификацию работников, что будет сопровождаться ростом производительности их труда; построить эффективную систему материального стимулирования персонала; постоянно повышать культуру обслуживания, обеспечивать полноту товарного ассортимента;
- широко использовать средства внутрифирменной рекламы и информации, для повышения информированности покупателей о предлагаемых товарах и услугах для способствования формированию новых направлений спроса и экономии времени на приобретение товаров и услуг, проводить выставки-демонстрации, выставки-продажи;
- постоянно анализировать состояние дел у конкурентов, выявлять его сильные и слабые стороны, использовать опыт;
- снижение уровня издержек обращения (то есть их размера в цене каждого товара) может быть обеспечена за счет роста объема продажи товаров и услуг, реализации внутренних резервов их экономии и других направлений хозяйственной деятельности

При разработке рекомендаций по увеличению доходов самым главным аргументом можно

считать:

- привлечение новых покупателей и заказчиков;
- расширение ассортимента товаров и услуг;
- рационального использования средств;
- развитие новых услуг;
- более широкое использование имеющихся услуг;

Предложенная в данной работе совокупность мероприятий позволит повысить эффективность финансово-хозяйственной деятельности организации.



Благодарю за внимание!