

Доходы организации

- Доходы организации и их классификация
- Порядок формирования и использования выручки от реализации
- Планирование выручки от реализации. Факторы, влияющие на увеличение выручки от реализации



1. Доходы организации и их классификация

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

Не признаются доходами организации поступления от других юридических и физических лиц:

- суммы налога на добавленную стоимость, акцизов, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей;
- суммы, полученные в порядке предварительной оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- авансы в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- суммы полученных задатков;
- суммы, полученные в погашение кредита, займа, предоставленного заемщику.



Следовательно, под доходами организации следует понимать часть поступлений денежных средств и иного имущества, которая:

- поступает на безвозвратной основе;
- становится собственностью организации;
- не связана с увеличением имущества за счет вкладов участников или собственников предприятия;
- включается в финансовую отчетность предприятия «Отчет о финансовых результатах» и подлежит включению в налогооблагаемую прибыль.



Доходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности подразделяются на:

1. Доходы от обычных видов деятельности — выручка от продажи продукции и товаров, а также поступления, связанные с выполнением работ и оказанием услуг
2. Прочие доходы, в том числе:
 - поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации;
 - поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленных образцов и других видов интеллектуальной собственности;
 - поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;
 - прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности;



- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств , продукции, товаров;
- проценты, полученные организацией за предоставление в пользование денежных средств, а также проценты за пользование банком денежными средствами, находящимися на счете организации в этом банке;
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
- курсовые разницы;
- сумма дооценки активов;
- поступления, возникающие как следствие чрезвычайных обстоятельств: страховые возмещения, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов



2.Порядок формирования и использования выручки от реализации

Выручка от реализации продукции — это сумма денежных средств, поступивших на расчетный счет предприятия за реализованную потребителям продукцию, выполненные работы и оказанные услуги.

Своевременное поступление выручки — очень важный момент в хозяйственной деятельности предприятия. Во-первых, процесс кругооборота средств предприятия заканчивается реализацией продукции и поступлением выручки, что означает восстановление затраченных на производство денежных средств и создание необходимых условий для возобновления следующего кругооборота. Во-вторых, выручка от реализации продукции является основным регулярным источником для предприятия по удельному весу всех возможных поступлений средств.

Выручка служит основным показателем результативности работы предприятия.



Разделяют выручку, которая формируется в бухгалтерском учете, и выручку, формируемую в целях налогообложения. Эти два понятия, как правило, не совпадают по величине и по своему экономическому содержанию.



В бухгалтерском учете выручка всегда устанавливается по отгрузке продукции и по предъявлению покупателю расчетных документов.

В соответствии с главой 25 Налогового кодекса РФ выручку от реализации продукции (работ, услуг) в целях налогообложения рассчитывают одним из следующих методов:



1) методом начисления — по мере отгрузки и предъявления покупателю расчетных документов; т.е. в том отчетном периоде, в котором они имели место, независимо от фактического поступления денежных средств.



2) кассовым методом — по поступлению денежных средств на счета в банках, а при расчетах наличными деньгами — по поступлению денежных средств в кассу предприятия.



Метод определения выручки от реализации продукции устанавливается предприятием самостоятельно и отражается в учетной политике.



Если поступление выручки на счет предприятия означает завершение кругооборота средств, то ее использование представляет собой начало нового кругооборота, а также стадию распределительного процесса. На этой стадии формируется доходная база бюджета государства различных уровней, тем самым обеспечивая общегосударственные интересы, а также образуются собственные финансовые ресурсы предприятия.



Выручка используется в первую очередь для оплаты счетов поставщиков сырья, материалов, покупных полуфабрикатов, комплектующих и т.п. Остаток выручки после возмещения стоимости израсходованных материальных ресурсов и возмещения амортизации внеоборотных активов формирует валовой доход, из которого в первую очередь возмещаются средства, израсходованные на оплату труда. Оставшиеся после этого средства составляют чистый доход предприятия, направляемый на уплату налогов, относимых на финансовый результат деятельности и формирование прибыли.



3. Планирование выручки от реализации.

К основным методам планирования выручки относят:

- **Метод прямого счета** основан на гарантированном спросе. Предполагается, что весь объем произведенной продукции приходится на предварительно оформленный пакет заказов. Это наиболее достоверный метод планирования выручки, когда план выпуска и объем реализации продукции заранее увязаны с потребительским спросом, известны необходимый ассортимент и структура выпуска, установлены соответствующие цены. Данный метод заключается в том, что по каждому изделию в отдельности рассчитывается объем реализации в отпускных ценах, а затем результаты складываются.

$$B = \sum C_i \times O P_i,$$

где B — выручка от реализации продукции,

C_i — цена единицы i -го вида продукции,

$O P_i$ — объем реализации i -го вида продукции в натуральном выражении.

Этот метод применяется при небольшом ассортименте выпускаемой продукции и в случае, когда имеются заказы потребителей на все виды продукции на плановый период, заключены договоры с потребителями, в которых указаны количество поставляемой продукции и цена ее реализации.

- 
- 
- 
- 
- **Расчетный метод.** Плановая величина выручки от реализации определяется исходя из величины ожидаемых остатков нереализованной продукции на начало и конец планового периода, а также из величины прогнозируемого выпуска товарной продукции в плановом периоде.

$$В = О_{н} + Т - О_{к};$$

где В — выручка от реализации продукции,

О_н — остатки нереализованной готовой продукции на начало планируемого периода;

Т — товарная продукция, предназначенная к выпуску в планируемом периоде,

О_к — остатки нереализованной готовой продукции на конец планируемого периода.

Выручка от реализации продукции рассчитывается и планируется в свободных отпускных ценах предприятия. Затраты же на производство учитываются в бухгалтерском учете по производственной себестоимости. На основе данных бухгалтерского учета рассчитываются переходящие остатки нереализованной продукции на начало и конец планируемого периода по производственной себестоимости. Поэтому возникает необходимость производить перерасчет стоимости этих остатков из производственной себестоимости в цены реализации. Все элементы должны быть в ценах реализации, поэтому применяется коэффициент пересчета реализованной продукции из производственной себестоимости в отпускные цены.



Коэффициент пересчета
рассчитывается как отношение
выручки от реализации в
отпускных ценах к
производственной себестоимости
реализованной продукции.



Выручка от реализации
продукции должна планироваться
на стадии разработки
финансового плана на год, для
чего необходимо знать факторы,
от которых она зависит. Величина
выручки во многом определяется
отраслевыми факторами, но,
вместе с тем, необходимо
определять факторы, которые
значимы для конкретного
предприятия.



Факторы, зависящие от деятельности предприятия:

1.1. На стадии производства:

- объем производства;
- структура производства,
- качество продукции;
- ассортимент выпущенной продукции;
- ритмичность выпуска.

1.2. На стадии реализации продукции:

- ритмичность отгрузки;
- своевременное оформление платежных и расчетных документов;
- соблюдение договорных обязательств;
- применяемые формы расчетов;
- уровень цен предприятия;
- уровень цен;
- развитие дилерской сети;
- организация процесса сбыта и продвижения продукции.

Факторы, не зависящие от деятельности предприятия:

- нарушение договорных обязательств поставщиками;
- недостатки в работе транспорта;
- несвоевременная оплата продукции покупателями;
- уровень цен, сложившихся на рынке;
- социально-экономические и демографические факторы.