

**ТЕМА: ДОХОДЫ КОРПОРАЦИЙ
(ОРГАНИЗАЦИЙ)**



ВОПРОСЫ:

1. Доходы корпорации (организации) :
содержание, классификация
2. Выручка от реализации: понятие и
основные направления использования.
Факторы влияющие на размер выручки
от реализации
3. Планирование выручки от реализации

Вопрос



Доходы корпорации (организации): содержание, классификация



Доходами корпорации

(организации) (ПБУ 9/99)



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

Исходя из определения можно сказать, что под **доходами организации** (предприятия) следует понимать часть поступлений денежных средств и иного имущества, которая:

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



Доходы корпорации (организации) можно классифицировать следующим образом:



Классификация доходов организации (предприятия)

В зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности

Доходы от обычных видов деятельности

Прочие доходы

В зависимости от направлений деятельности организации

Доходы от основной деятельности

Доходы от инвестиционной деятельности

Доходы от финансовой деятельности

В зависимости от их характера, условия осуществления и направлений деятельности организации подразделяются (ПБУ 9/99)



Доходы от обычных видов деятельности

- выручка от продажи продукции и товаров;
- поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг;
- предоставление за плату во временное пользование своих активов по договору аренды;
- предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- участие в уставных капиталах других организаций.



Прочие доходы:

- предоставление за плату во временное пользование активов;
- предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- участие в уставных капиталах других организаций;
- ведение совместной деятельности по договору простого товарищества;
- продажа основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты);
- получение процентов за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке.
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- активы, полученные безвозмездно, в т.ч. по договору дарения;
- поступления в возмещение причиненных организации убытков;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
- курсовые разницы;
- сумма дооценки активов;
- прочие внереализационные доходы.
- страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов

Доходы признаются в том случае, если удовлетворяются следующие требования



- организация имеет право на получение выручки, вытекающее из **конкретного договора** или **подтвержденное** соответствующим образом;
- сумма выручки может быть **определена**;
- имеется **уверенность** в том, что в результате конкретной операции **произойдет увеличение экономических выгод** организации;
- **право собственности** (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) **перешло от организации к покупателю** или работа принята заказчиком (услуга оказана).



Доходы организации (предприятия)



относятся:

в бухгалтерском учете	в налоговом учете
к тому отчетному периоду, в котором они имели место, независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с данными доходами и расходами	в соответствии со ст. 248 НК РФ к доходам организации относятся: а) доходы от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав; б) внереализационные доходы. Все доходы напрямую не связанные с производством и реализацией товаров (работ, услуг), считают внереализационными. Перечень этих доходов приведен в ст. 250 НК РФ. Перечень доходов, не учитываемых при определении налоговой базы, приведен в ст. 251 НК РФ.

В зависимости от направлений деятельности организации доходы



подразделяются:

Доходы от основной деятельности - это выручка от реализации продукции (работ, услуг).

Доходы от инвестиционной деятельности – доходы, полученные от продажи внеоборотных активов, реализации ценных бумаг.

Доходы от финансовой деятельности – это доходы, полученные от размещения среди инвесторов облигаций и акций организации (предприятия).





Вопрос 2

Выручка от реализации:
понятие и основные
направления
использования. Факторы
влияющие на размер
выручки от реализации



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

В соответствии с п.5 ПБУ 9/99 «Доходы организации» указывается, что **выручкой** считаются поступления, связанные с продажей продукции и товаров, выполнением работ, оказанием услуг.



деятельности организации (предприятия) выражается



следующем:

- служит основным оценочным показателем результативности работы организаций (предприятий);
- от своевременности поступления выручки зависят устойчивость финансового положения организации (предприятия), размер ее прибыли, своевременность расчетов с бюджетом, внебюджетными фондами, банками, поставщиками, работниками;
 - за счет выручки от реализации организация (предприятия) покрывают свои текущие затраты на производство и реализацию продукции и формируют прибыль;
 - поступление выручки на счета организаций (предприятий) имеет не меньшее значение и для государственного бюджета, т.к. является источником уплаты всех налоговых платежей и отчислений в государственные внебюджетные фонды.



Выручка в бухгалтерском и налоговом учете:



В бухгалтерском учете	В налоговом учете
<p>Бухгалтерское законодательство РФ оперирует понятием «продажи». <i>Выручка от продаж</i> принимается в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине поступления денежных средств и иного имущества и (или) величине дебиторской задолженности.</p>	<p>Налоговый кодекс РФ оперирует понятием «реализация». В соответствии с гл. 25 НК РФ <i>выручка от реализации</i> продукции рассчитывается одним из двух методов: - <i>метод начислений</i> – по мере отгрузки и предъявления заказчику (покупателю) расчетных документов; - <i>метод оплаты</i> – по поступлению денежных средств на счета и в кассу организации (предприятия).</p>

Направления использования выручки





Факторы, влияющие на размер выручки реализации

- **общеэкономические факторы** – уровень инфляции, процентных ставок, уровень цен на товарных рынках, валютный курс;
- **производственные факторы** – связаны с объемом производства, с наличием и использованием производственных мощностей предприятия, качеством продукции и ее ассортиментом, с ритмичностью выпуска, уровнем отпускных цен и др.;



- **факторы в сфере обращения (коммерческие факторы)** – связаны с ритмичностью отгрузки, с соблюдением условий договора, с выбором оптимальных форм расчетов, со сроками прохождения расчетных документов и др.;
- **факторы, зависящие от деятельности контрагентов** - связаны с перебоями в материально-техническом снабжении, несвоевременностью оплаты продукции покупателями, с недостатками отдельных форм безналичных расчетов и др.

Вопрос



Планирование выручки от реализации



Планирование выручки от реализации

основывается на следующих *факторах*:



- емкость освоенного рынка продаж выпускаемой продукции и возможностей его расширения;
- производственных мощностей корпорации (организации)



Для определения выручки от реализации продукции **необходимо знать**: объем реализованной продукции в действующих ценах без НДС, акцизов, торговых и сбытовых скидок и экспортных тарифов.

При планировании выручки от реализации необходимо учитывать объемы переходящих ее остатков на начало и конец планового периода,.

Методы планирования выручки от реализации:



Метод	Примечание
Метод прямого счета	<p>Применяется при небольшом ассортименте выпускаемой продукции, 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.</p> $ВР_{\text{план}} = Ц \times Р$
Расчетный метод	<p>Расчет плановой величины выручки от реализации зависит от метода учета выручки.</p> <p>Выручка от реализации продукции по методу отгрузки:</p> $ВР_{\text{план}} = ТП_{\text{план}} + \Delta O_{\text{ГП на складе}} + \Delta O_{\text{отгруз}}$ <p>Выручка от реализации продукции по методу оплаты:</p> $ВР_{\text{план}} = ТП_{\text{план}} + \Delta O_{\text{ГП на складе}} + \Delta O_{\text{отгруз}} + \Delta O_{\text{отгруз но не оплачен}}$

Методы планирования выручки от реализации:



Метод, основанный на использовании порога рентабельности

Рассчитывается минимальный объем реализации, покрывающий затраты на производство и реализацию, т.е. точка безубыточности, причем как в единицах продукции (натуральном выражении), так и в стоимостном (денежном) выражении.

$$P_{min} = \frac{Z_{\text{пост}}}{Ц - Z_{\text{уд.пер.}}}$$

$$P_{min} = \frac{Z_{\text{пост}}}{\text{МД} / \text{ВР}} = \frac{Z_{\text{пост}}}{1 - d_{z \text{ пер}}}$$

