

ЛИТЕРАТУРА:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (глава 25)
2. Приказ Министерства по налогам и сборам РФ от 26.02.02г. № БГ-3-02/98 «Методические рекомендации по применению главы 25 «Налог на прибыль организации» Налогового кодекса РФ.
3. Приказ Министерства финансов РФ от 6.05.99г. № 32н «Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99».
4. Финансы организаций: Учебник/ Под ред. Колчиной Н.В. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2008.
5. Шуляк П.Н. Финансы предприятий: Учебник. – М.: «Дашков и Ко», 2007.
6. Моляков Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2004.
7. Моляков Д.С., Шохин Е.И. Теория финансов предприятий: Учебное пособие. – М.: ФА, 2001.
8. Мингалиев К.Н. Финансы предприятий: Электронный учебник. – М.: ФА, 2004.

ТЕМА 5. ДОХОДЫ И ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

1.1. Основные принципы ценообразования

1.1.21.2. Признаки классификации цен

2.1. Факторы, влияющие на величину выручки от реализации продукции

3.1. Планирование выручки от реализации продукции (начало)

3.1. Планирование выручки от реализации продукции (окончание)

4.1. Основные направления распределения выручки

1.1. Основные принципы ценообразования

Научная обоснованность цен

Предусматривает необходимость познания и учета при ценообразовании действия объективных экономических законов

Целевая направленность ценообразования и применения цен

Предусматривает определение приоритетных экономических и социальных проблем, решаемых с помощью управления ценообразованием и ценами



Непрерывность процесса ценообразования

Проявляется в постоянной трансформации цен при движении товара от производителя к конечному потребителю

Единство процесса ценообразования и контроля за применением цен

Проявляется в определении и обосновании общих для всех хозяйствующих субъектов требований к ценообразованию

1.2. Признаки классификации цен

Ц

По степени регулирования цен

жестко
фиксированные
(директивные)

регулируемые
(изменяемые)

договорные
(контрактные)

свободные
(рыночные)

Е

По стадиям ценообразования

оптовая
цена
изготовител
я

отпускная
цена
изготовителя

рыночная
цена

розничная
цена

Н

В зависимости от территории действия

единые
(поясные)

региональные
(зональные)

Ы

В зависимости от размещения транспортных расходов

франко –
станция
отправления

франко –
станция
назначения

франко –
склад
поставщика

франко –
склад
покупателя

франко-
граница

2.1. Факторы, влияющие на величину выручки от реализации продукции

**Выручка от реализации продукции
(работ, услуг)**

это сумма денежных средств, поступивших
на расчетный счет или в кассу предприятия
за
реализованную потребителям продукцию,
выполненные работы и оказанные услуги

Объем произведенной
продукции

Качество продукции

Ассортимент продукции

Ритмичность выпуска

Своевременность оформления
расчетно – платежных документов

Уровень цен на рынке

Цена продукции

Формы расчетов

Соблюдение
договорных
обязательств

3.1. Планирование выручки от реализации продукции (начало)

Порядок расчета выручки от реализации продукции на планируемый год

$$B = (B_1 + T - B_2) \times \Delta K, \text{ где}$$

B – выручка от реализации продукции в планируемом году в оптовых ценах

B₁ – выручка от реализации по остаткам нереализованной продукции на начало планируемого года

T – выручка от реализации произведенной товарной продукции в планируемом году

B₂ – выручка от реализации по остаткам нереализованной продукции на конец планируемого года

ΔK – коэффициент пересчета выручки из производственной себестоимости в оптовые цены

Порядок расчета выручки по остаткам нереализованной продукции на начало года

$$B_1 = B_{\text{скл}} + B_{\text{до}} + B_{\text{ср}} + B_{\text{хр}}, \text{ где}$$

B₁ – выручка от реализации по остаткам нереализованной продукции на начало планируемого года

B_{скл} – выручка от реализации по остаткам готовой продукции на складе

B_{до} – выручка от реализации по продукции отгруженной, срок оплаты которой не наступил

B_{ср} – выручка от реализации по продукции отгруженной, но не оплаченной в срок покупателем

B_{хр} – выручка от реализации по продукции, находящейся на ответственном хранении у покупателя

Порядок расчета выручки по остаткам нереализованной продукции на конец года

$$B_2 = B_{\text{скл}} + B_{\text{до}}, \text{ где}$$

B₂ – выручка от реализации по остаткам нереализованной продукции на конец планируемого года

B_{скл} – выручка от реализации по остаткам готовой продукции на складе

B_{до} – выручка от реализации по продукции отгруженной, срок оплаты которой не наступил

3.1. Планирование выручки от реализации продукции (окончание)

Порядок расчета выручки по остаткам нереализованной продукции на конец года

$$B_2 = B_{\text{скл}} + B_{\text{до}}, \text{ где}$$

B₂ – выручка от реализации по остаткам нереализованной продукции на конец планируемого года

B_{скл} – выручка от реализации по остаткам готовой продукции на складе

B_{до} – выручка от реализации по продукции отгруженной, срок оплаты которой не наступил

Порядок расчета выручки по остаткам готовой продукции на складе на конец планируемого года

$$B_{\text{скл}} = N_{\text{скл}} \times T_{\text{IV}} / 90, \text{ где}$$

B_{скл} – выручка по остаткам готовой продукции на складе на конец пл. года

N_{скл} – норма складского запаса на планируемый год

T_{IV} / 90 – однодневная выручка от реализации произведенной продукции на конец планируемого года

Порядок расчета выручки по остаткам продукции отгруженной, срок оплаты которой не наступил на конец планируемого года

$$B_{\text{до}} = \text{ДО} \times \text{Отгр}_{\text{IV}} / 90, \text{ где}$$

B_{до} – выручка от реализации продукции отгруженной, срок оплаты которой не наступил на конец планируемого года

ДО – срок документооборота в планируемом году

Отгр_{IV} / 90 – однодневная выручка от реализации продукции отгруженной, срок оплаты которой не наступил на конец планируемого года

4.1. Основные направления распределения выручки

