

## 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



## 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

**B<sub>1</sub>** – выручка от реализации по остаткам нереализованной продукции на начало планируемого года

**T** – выручка от реализации произведенной товарной продукции в планируемом году

**B<sub>2</sub>** – 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

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

**B<sub>1</sub>** – выручка от реализации по остаткам нереализованной продукции на начало планируемого года

**B<sub>скл</sub>** – выручка от реализации по остаткам готовой продукции на складе

**B<sub>до</sub>** – выручка от реализации по продукции отгруженной, срок оплаты которой не наступил

**B<sub>ср</sub>** – выручка от реализации по продукции отгруженной, но не оплаченной в срок покупателем

**B<sub>хр</sub>** – выручка от реализации по продукции, находящейся на ответственном хранении у покупателя

Порядок расчета выручки по остаткам нереализованной продукции на конец года

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

**B<sub>2</sub>** – выручка от реализации по остаткам нереализованной продукции на конец планируемого года

**B<sub>скл</sub>** – выручка от реализации по остаткам готовой продукции на складе

**B<sub>до</sub>** – 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

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

**B<sub>2</sub>** – выручка от реализации по остаткам нереализованной продукции на конец планируемого года

**B<sub>скл</sub>** – выручка от реализации по остаткам готовой продукции на складе

**B<sub>до</sub>** – 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<sub>скл</sub>** – выручка по остаткам готовой продукции на складе на конец пл. года

**N<sub>скл</sub>** – норма складского запаса на планируемый год

**T<sub>IV</sub> / 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<sub>до</sub>** – выручка от реализации продукции отгруженной, срок оплаты которой не наступил на конец планируемого года

**ДО** – срок документооборота в планируемом году

**Отгр<sub>IV</sub> / 90** – однодневная выручка от реализации продукции отгруженной, срок оплаты которой не наступил на конец планируемого года

## 4.1. Основные направления распределения выручки

