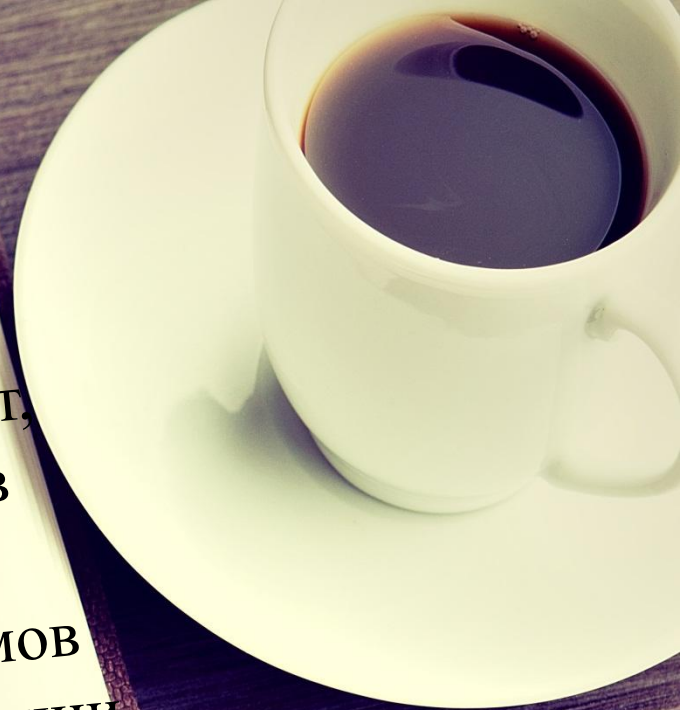


Денежные поступления и
доходы предприятия

ВОПРОСЫ:

- 1) Состав и структура денежных доходов предприятия.
- 2) Выручка от реализации продукции, работ, услуг, имущественных прав и ее значение в деятельности предприятия.
- 3) Планирование и прогнозирование объемов продаж и поступлений выручки от реализации.
- 4) Контроль и оперативное регулирование поступлений выручки от реализации продукции.
- 5) Формирование предприятием цен на реализацию продукции.
- 6) Распределение и использование доходов предприятия.



The background of the entire page is a dense, overlapping collage of US dollar bills, primarily \$100 bills, scattered across the surface. The bills are oriented in various directions, creating a textured, financial-themed backdrop for the text.

1. СОСТАВ И СТРУКТУРА ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

ДОХОД – это экономическая выгода в денежной или натуральной форме, полученная в результате хозяйственной деятельности.

Следует различать понятия доходы предприятия и поступления денежных средств на счета предприятия.

Например, такие поступления денежных средств, как получение займа, кредита, залога, авансов в счет оплаты продукции, приводят к пополнению средств на счете, но не является доходом предприятия, т.к. принадлежат третьим лицам и не способствуют увеличению собственных источников финансирования.

В то же время увеличение источников средств предприятия не всегда относятся к его доходам, например, дополнительные вложения в уставный фонд увеличивают размер собственных ресурсов предприятия, но его доходом не являются.

**В зависимости от характера осуществляемой деятельности
все доходы предприятия можно разделить на следующие
группы:**

**Доходы от
финансовой
деятельности**



**Доходы от
инвестиционной
деятельности**



**Доходы от
текущей
деятельности**



**Иные
доходы**



Доходами по текущей деятельности являются выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, а также прочие доходы по текущей деятельности.

Выручка от реализации включает денежные средства, либо иное имущество в денежном выражении, полученные в результате реализации товаров, готовой продукции по ценам и тарифам в соответствии с договорами.



Методы учёта выручки от реализации продукции



Кассовый метод

закljučается в том, что реализация считается совершенной, когда деньги зачислены на счёт предприятия или поступили наличными в кассу.



Метод начислений

состоит в определении выручки от реализации по факту отгрузки продукцию покупателю и предъявлению ему расчётных документов.





Доходы от инвестиционной деятельности

Состоят из доходов от выбытия основных средств, нематериальных активов, других долгосрочных активов, доходов от участия в уставном капитале других организаций, процентов к получению и прочих доходов по инвестиционной деятельности.



Доходы от финансовой деятельности

Включают полученные кредиты и займы, доходы от выпуска акций, вклады собственников имущества, курсовые разницы от пересчета активов в иностранной валюте.

Иные доходы

Учитываются на 91 счете
«Прочие доходы и расходы»
и включают доходы,
связанные с чрезвычайными
ситуациями и доходы, не
связанные с текущей,
инвестиционной и
финансовой деятельностью.



2. Выручка от реализации продукции, работ, услуг, имущественных прав и ее значение в деятельности предприятия.

1. Выручка от реализации служит основным оценочным показателем результативности работы предприятий, так как по ее поступлению можно судить о том, что выпускаемая продукция по объему, качеству, цене соответствует рыночному спросу.



2. Поступление выручки от реализации продукции на счета предприятий имеет не меньшее значение и для государственного бюджета, т. к. она является источником уплаты всех налоговых платежей и отчислений в целевые государственные фонды, а для многих из них и базой для начисления налогов.

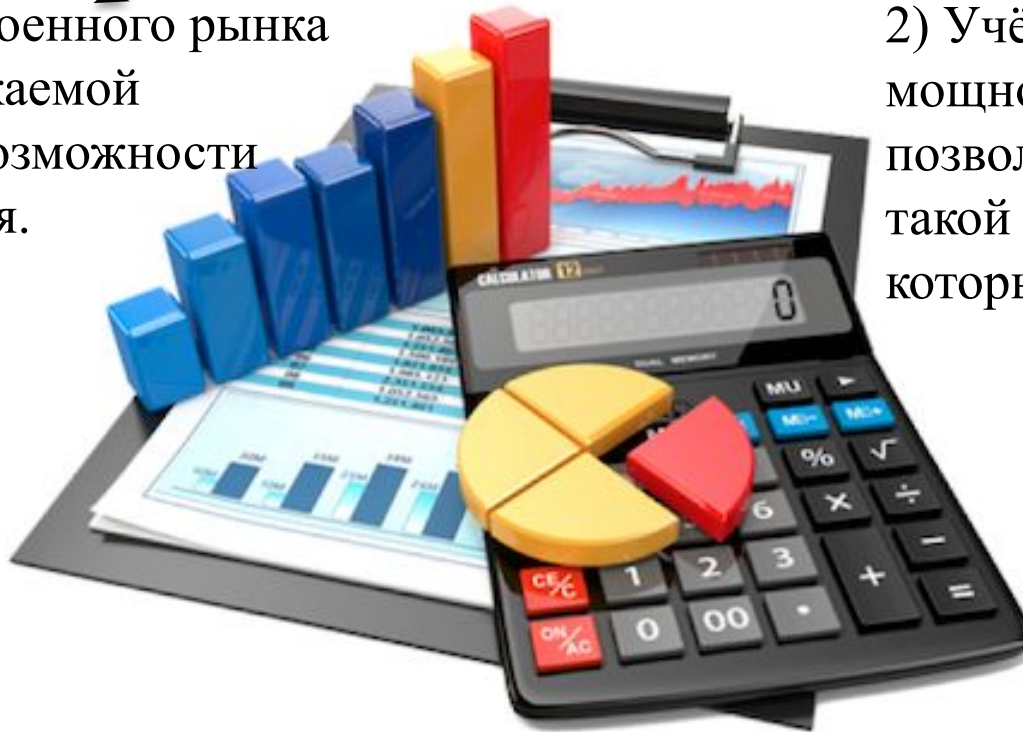
3. За счет выручки от реализации предприятия покрывают свои текущие затраты на производство и реализацию продукции и формируют прибыль.

3. Планирование и прогнозирование объемов продаж и поступлений выручки от реализации.

Этот процесс основан на учёте двух факторов:

1) Ёмкость освоенного рынка продаж выпускаемой продукции и возможности его расширения.

2) Учёт производственных мощностей предприятия, позволяющих выпускать такой объём продукции, который востребован.



При планировании выручки от реализации учитываются также объёмы переходящих её остатков на начало и на конец года:

$$РП = O_H + ТП + O_K$$

Выручку планируют двумя методами:

PLAN:

Метод прямого счёта заключается в том, что по каждому производимому на предприятии изделию в отдельности по приведенной форме рассчитываются объёмы реализации в отпускных ценах, а результаты суммируются.

Расчетный метод заключается в расчете коэффициента пересчета и остатков готовой продукции на конец планируемого года.

4. Контроль и оперативное регулирование поступлений выручки от реализации продукции.

Главной задачей финансовых служб является обеспечение поступлений выручки от реализации в полном объёме и в оговоренный срок. Контроль за поступлением выручки от реализации базируется на оперативных планах реализации продукции, которые составляются на каждый месяц с разбивкой по дням нарастающим итогом с начала месяца и такой подход позволяет отслеживать текущие отставания поступлений средств, анализировать их причины и принимать меры к восполнению недополученных сумм в течении месяца. Оперативное планирование поступлений выручки от реализации продукции рассчитывается на основе оперативных планов, ее производства, поступлений изделий на склад готовой продукции, отгрузке и с учетом условия платы.



Причины отставания поступлений выручки от графика могут быть внутренними, связанными с недостатком в деятельности самого предприятия, и внешними, обусловленными изменениями на рынке.

К внутренним причинам относится невыполнение оперативного плана выпуска продукции в объеме и номенклатуре, графика отгрузки товара, предусмотренного договором с потребителем, нарушением сроков оплаты отгруженной продукции покупателям.

Для контроля за выручкой финансовые службы предприятия ведут специальную картотеку прохождения платежных документов от сдачи их в банк от инкассо до фактического поступления денег на счёт предприятия. Для каждого покупателя определяется период оборота платёжных документов и тщательно отслеживается его соблюдение.

Если деньги не поступили к указанному сроку, выясняются причины данного обстоятельства, которыми могут быть отказ покупателей от акцепта счёта из-за нарушений поставщиком условий договора поставок; недостаток денежных средств у покупателя. Эти проблемы можно урегулировать оперативно. В международных расчётах используются расчёты через аккредитив либо требование предварительной оплаты.

control

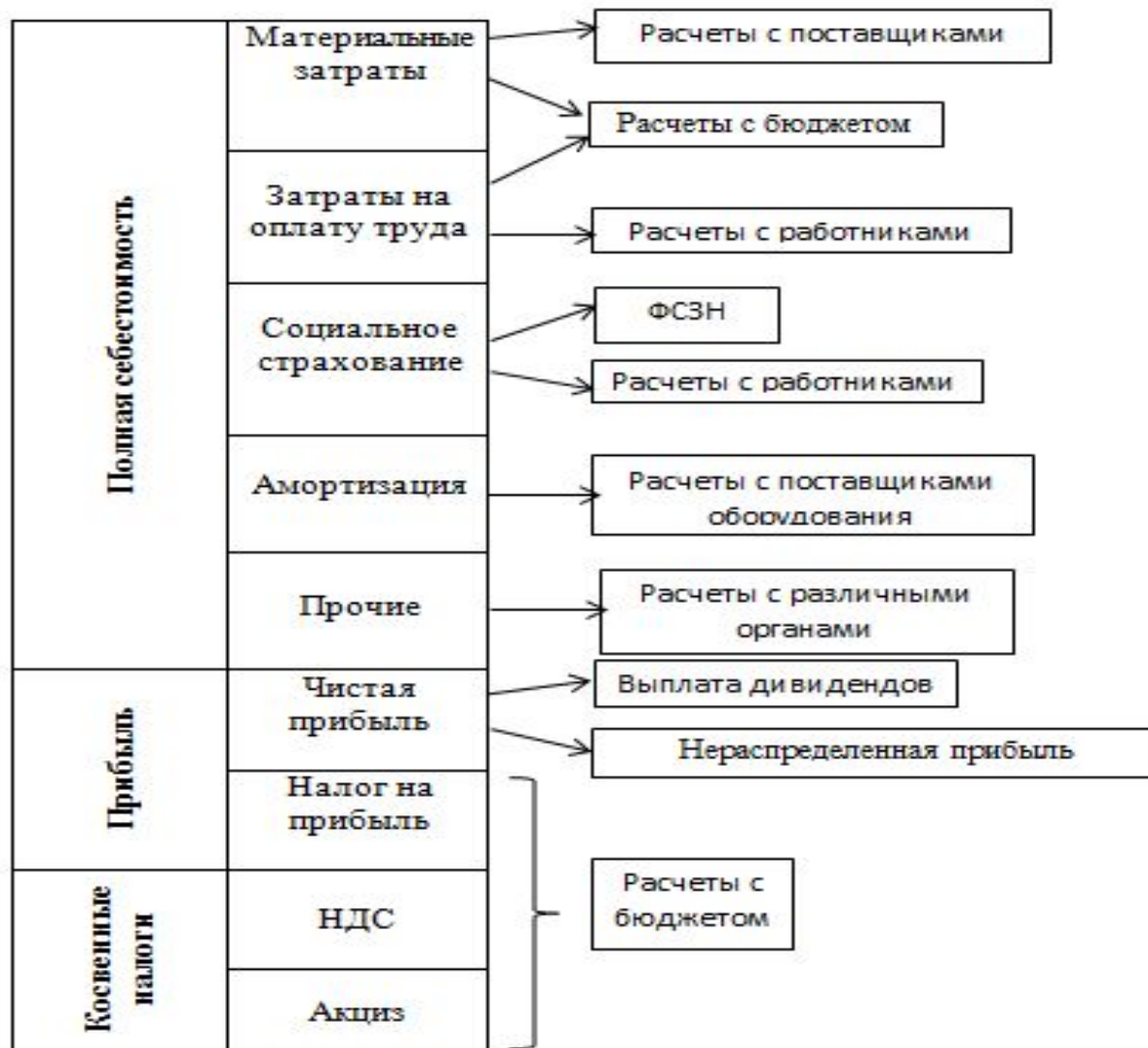
5. Формирование предприятием цен на реализацию продукции

P
R
I
C
E

P
R
I
C
E

П О Л Н А Я С Е Б Е С Т О И М О С Т Ь	Затраты на производство нереализованной продукции	Материальные затраты, расходы на оплату труда, социальное страхование, амортизация и прочие
	Налоги	Налог на недвижимость, на землю, экологический, на добычу природных ресурсов
	Отчисления в целевые бюджетные и внебюджетные фонды	Отчисления в ФСЗН, отчисления в инновационные фонды
Прибыль	Чистая прибыль	Нераспределённая прибыль, прибыльные дивиденды
Налоги	Акцизы, НДС	

6. Распределение и использование доходов предприятия



СПАСИБО



ЗА ВНИМАНИЕ!