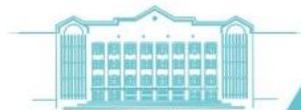


Тема 3 Доходы организации

1. Понятие доходов. Классификация доходов. Методы признания доходов
2. Формирование и использование выручки от продаж
3. Планирование выручки от продаж (объема продаж)





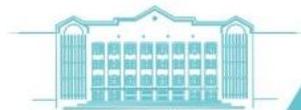
Доходы организаций

• **ПБУ 9: доходы** - 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).

• **Виды доходов:**

- доходы от обычных видов деятельности;
- прочие доходы

• Доходами от обычных видов деятельности является выручка.

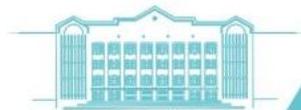


Выручка организаций

- Выручка определяется с учетом денежных поступлений, дебиторской задолженности (при продажах в кредит), скидок покупателям и с исключением поступлений, не признаваемых доходами.

- Факторы:
 - Факторы изменения натурального объема продаж.
 - Цены.

- Начисленная и оплаченная выручка.
- Дебиторская задолженность.



Варианты соотношения выручки и денежных средств

Варианты

Выручка

Выручка > поступлений
денежных средств

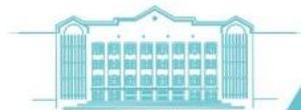
Выручка = сумма денежных
поступлений + дебиторская
задолженность

Продажа товаров на
условиях коммерческого
кредита, предоставленного в
виде отсрочки и рассрочки

Выручка = сумма дебиторской
задолженности, принятой в учете

Исполнение обязательств не
денежными средствами

Выручка = стоимость товаров,
полученных или подлежащих
получению организацией

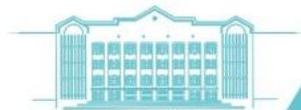


Направления использования выручки от продаж

Оплата счетов поставщиков сырья, материалов, комплектующих изделий, п/ф, запасных частей, топлива, энергии	Отчисление налогов в бюджет и внебюджетные фонды	Выплата заработной платы в установленные сроки	Возмещение износа основных средств и нематериальных активов	Прибыль
Возмещение затрат на производство				Чистый доход

Денежные средства по текущей деятельности, полученные от покупателей и заказчиков отражаются в Отчете о движении денежных средств.

Денежные средства по текущей деятельности могут быть направлены на оплату приобретения товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов, на оплату труда, на выплату дивидендов, проценты, на расчеты по налогам и сборам, на выдачу подотчетных сумм, на прочие расходы.



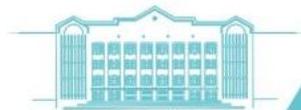
Этапы планирования выручки

• Анализ выручки

• Прогноз продаж

• Бюджет продаж

• Мероприятия по выполнению плана продаж и денежных поступлений



Характеристики бюджета продаж

- является планом по товарному ассортименту и объему для каждого вида продукции;
- составляется в первую очередь, так как прогноз выручки служит основой для составления других бюджетов (рыночный подход);
- в бюджете продаж содержатся данные о предполагаемых объемах продаж в натуральном выражении и ожидаемых ценах по каждой номенклатурной позиции, с разбивкой по регионам;
- в разработке бюджеты принимают участие отдел маркетинга и экономический;
- составляется с учетом спроса, сегментов рынка, категорий покупателей и других факторов.



Методы планирования выручки от продаж

- планирование через объем производства товарной продукции на основе производственной программы (метод прямого счета):

$$\text{Выручка}_{\text{план}} (\text{с НДС}) = \text{Он} + \text{ТП} - \text{Ок}, \text{ где}$$

Он - запас готовой продукции на начало план. периода ;

ТП - Товарная продукция планового периода;

Ок - Запас готовой продукции на конец план. периода.



Методы планирования выручки от продаж

- плановая выручка без НДС:

$$\text{Выручка}_{\text{план}} (\text{без НДС}) = \frac{\text{Выручка}_{\text{план}} (\text{с НДС})}{1 + \text{Ставка НДС}/100}$$

- планирование выручки (без НДС) на основе целевой суммы прибыли:

$$\begin{aligned} \text{Выручка}_{\text{план}} (\text{без НДС}) &= \\ &= \frac{\text{Чистая прибыль}_{\text{план}}}{(1 - \text{Ставка налога на прибыль}/100)} + \text{Расходы}_{\text{план}} \end{aligned}$$



СЫКТЫВКАРСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ СИТЕЛЫ АИМА СОВЖИНА

Методы планирования выручки от продаж

- планирование на основе метода маржинального анализа:

$$\text{Выручка}_{\text{план}} = \text{Прибыль}_{\text{план}} + \text{Переменные расходы}_{\text{план}} + \text{Постоянные расходы}_{\text{план}};$$

$$\text{Выручка}_{\text{план}} = \text{Переменные расходы} / (1 - \text{Сила воздействия операционного леввериджа}).$$

