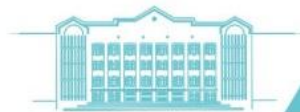




# Тема 3 Доходы организации

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:**

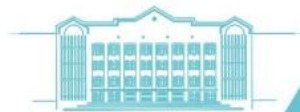
- доходы от обычных видов деятельности;
- прочие доходы

• Доходами от обычных видов деятельности является выручка.



# Классификация доходов

Критерий классификации	Виды доходов
Состав элементов, формирующих доход	валовой (общий) операционный доход; чистый операционный доход.
Характер налогообложения дохода	налогооблагаемый операционный доход; операционный доход не подлежащий налогообложению.
Вид операционного дохода	доход от продаж (от основной деятельности); доход от других видов операционной деятельности.
Рассматриваемый период формирования	доход отчетного периода; доход будущих периодов.
Идентификация в бухгалтерском учете	доход, подлежащий получению и полученный в отчетном периоде; доход, подлежащий получению и не полученный в отчетном периоде; доход, полученный в отчетном периоде, но не подлежащий получению.
Уровень достаточности для формирования операционной прибыли	доход, достаточный для формирования операционной прибыли; доход, не достаточный для формирования операционной прибыли.

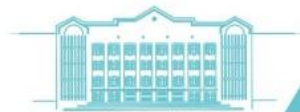


# Выручка организаций

- 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



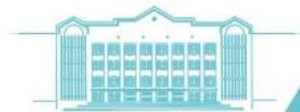
## Направления использования выручки от продаж

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.





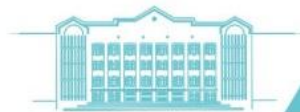
# Этапы планирования выручки

• 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.



СЫКТЫВКАРСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ СОУЗКИНА  
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И СОЦИАЛЬНЫХ НАУК


# 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  
УЧЕБНО-НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

# Методы планирования выручки от продаж

- планирование на основе метода маржинального анализа:

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

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

