

Доходы, расходы и прибыль корпораций

В соответствии со стандартами бухгалтерского учета в России *доходами корпорации признается повышение экономических выгод в результате как поступления активов (денежных средств, другого имущества), так и погашения обязательств, что приводит к увеличению его собственного капитала* (при условии, что величина вкладов его участников в капитал остается неизменной).

Не приводят к росту собственного капитала корпорации и, следовательно, не признаются доходами поступления от других юридических и физических лиц сумм:

- налога на добавленную стоимость (НДС), акцизов, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей в бюджетный фонд государства;
- по договорам комиссии, агентским и другим аналогичным договорам в пользу комитента и пр.;
- в порядке предварительной оплаты продукции (работ, услуг);
- авансов в счет оплаты продукции (работ, услуг);
- задатка, предоставляющего денежную сумму, выдаваемую одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения;
- в залог, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю;
- в погашение кредита, займа, предоставленного заемщику.

Доходы корпорации

```
graph TD; A[Доходы корпорации] --- B[Доходы от обычных видов деятельности]; A --- C[Прочие доходы];
```

Доходы от обычных
видов деятельности

Прочие доходы

**Доходами от обычных видов деятельности считается
выручка от реализации продукции
(работ, услуг)**

В корпорациях, деятельностью которых является предоставление за плату во временное владение и пользование своих активов по договору аренды, *выручкой признают арендную плату.*

В корпорациях, предметом деятельности которых считают предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности, *выручкой признают поступления от данной деятельности* (лицензионные платежи за пользование объектами интеллектуальной собственности).

Величину поступления и (или) дебиторской задолженности определяют, исходя из *цены, установленной договором* между поставщиком и покупателем (заказчиком) или пользователем активами корпорации

Выручка = поступление денежных средств и иного имущества + дебиторская задолженность

В состав **ПРОЧИХ ДОХОДОВ КОРПОРАЦИИ** включают:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное владение и пользование активов;
- поступления, относящиеся к предоставлению за плату прав, возникающих из интеллектуальной собственности;
- поступления (включая процентные доходы по ценным бумагам), связанные с участием в уставных капиталах других корпораций;
- прибыль, полученную предприятием в результате совместной деятельности;
- выручку от продажи основных средств и иного имущества;
- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств корпорации, а также проценты

- за использование банком денежных средств, находящихся на счете корпорации в этой кредитной организации;
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- поступления в возмещение причиненных предприятию убытков;
- прибыль прошлых лет, выявленную в отчетном году;
- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
- суммы дооценки активов;
- прочие доходы/

Условия признания выручки от реализации

- корпорация имеет право на получение такой выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное другим соответствующим образом;
- сумма выручки от реализации может быть определена;\
- присутствует уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод корпорации (например, корпорация получила актив в оплату; отсутствует неопределенность в получении актива);
- право собственности (владения, пользования и распоряжения) на товар перешло от продавца к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оплачена);
- расходы, которые произведены или будут произведены в связи с данной операцией, могут быть достоверно установлены.

Объем выручки от реализации зависит от ряда факторов

- ценовой политики;
- объема реализации произведенной продукции;
- уровня налогообложения валовой выручки от реализации (ставок косвенных налогов — НДС, акцизов и др.):
- ассортиментной политики корпорации изготовителя;
- емкости товарного рынка;
- уровня конкуренции между товаропроизводителями;
- форм расчетов за продукцию и др.

Метод определения выручки от реализации
корпорация **определяет самостоятельно**
при принятии учетной политики на
предстоящий финансовый год, исходя из
условий хозяйствования и заключенных
договоров

Метод начисления – выручка определяется **по отгрузке** товаров (выполнению работ, оказанию услуг) и предъявлению контрагентов расчетных документов.

В основе данного метода лежит **юридический принцип перехода права собственности** на товар.

Образованием выручки является
дата отгрузки

Кассовый метод (метод оплаты) могут использовать организации (за исключением банков), если в среднем за предыдущие 4 квартала *выручка* от реализации без учета НДС *не превысила* в среднем *1 млн. руб.* за каждый квартал

Образованием выручки считается
дата оплаты

Этапы управления доходами корпорации

1. Анализ структуры совокупного дохода корпорации
2. Формирования плана поступления доходов
3. Мониторинг выполнения плановых показателей в течение отчетного периода
4. Анализ выполнения плановых показателей и разработка мероприятий по оптимизации доходной части бюджета на следующий период

Анализ структуры доходов

- Анализ доходов организации в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности
- Анализ структуры совокупного дохода по текущей деятельности (соотношение выручки и дебиторской задолженности)

Доходы по текущей деятельности

- поступления от продажи покупателям (заказчикам) продукции и товаров, выполнения работ, оказания услуг;
- поступления арендных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей;
- поступление процентов по дебиторской задолженности покупателей (заказчиков);
- поступления по финансовым вложениям, приобретаемым с целью их перепродажи в краткосрочной перспективе (как правило, в течение трех месяцев).

Доходы по инвестиционной деятельности

- поступления от продажи внеоборотных активов;
- поступления от продажи акций (долей участия) в других организациях, за исключением финансовых вложений, приобретенных с целью перепродажи в краткосрочной перспективе;
- поступления от продажи долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), за исключением финансовых вложений, приобретенных с целью перепродажи в краткосрочной перспективе;
- дивиденды и аналогичные поступления от долевого участия в других организациях;
- поступления процентов по долговым финансовым вложениям, за исключением приобретенных с целью перепродажи в краткосрочной перспективе.

Разработка плана по доходам

Информационной базой для планирования выручки от реализации служат:

- разработанная производственная программа, которая определяет объем и состав производимой продукции (работ, услуг) на квартал, полугодие, год;
- разработанная ценовая политика;
- принятая ассортиментная политика;
- оценка и прогноз конъюнктуры товарного рынка.

Этапы разработки плана по доходам

- Расчет плановой величины выручки от реализации в целом и по ассортиментным группам;
- Формирование структуры дохода в разрезе запланированной доли дебиторской задолженности, сроков и условия предоставления отсрочки покупателям
- Согласование поступления выручки по срокам (согласно условиям договора купли-продажи)
- Разработка мероприятий по выполнению запланированного объема выручки от реализации.
- Формирование системы плановых показателей

Планирование выручки от реализации *необходимо для определения прибыли и составления финансовых планов* (бюджета доходов и расходов, налогового бюджета, оценки стоимости корпорации и др.).

Планирование выручки от реализации подчинено *главной цели - управлению прибылью*, что обеспечивают системой мероприятий по расчету ее отдельных видов от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

Общая модель расчета плановой величины выручки от реализации (ВР) имеет вид:

$$ВР = O_1 + T - O_2$$

где O_1 и O_2 - остатки готовых изделий на складе и в отгрузке на начало и конец расчетного периода;

T - выпуск продукции по плану в рыночных ценах.

В бухгалтерском учете входные остатки нереализованной продукции показывают по издержкам. Для ее оценки в ценах реализации используют коэффициент пересчета ($K_{пер}$)

$$K_{пер} = \frac{\text{Товарный выпуск в ценах реализации}}{\text{Товарный выпуск по издержкам}}$$

Сводный расчет выручки от реализации по корпорации на плановый период

СТРОКА	ПОКАЗАТЕЛЬ	СУММА
1	Остатки нереализованной продукции на начало расчетного периода	
2	Прогноз выпуска товарной продукции в расчетном периоде	
3	Остатки нереализованной продукции на конец расчетного периода	
4	Валовая выручка от реализации на предстоящий год (стр. 1 + стр. 2 — стр. 3)	
5	Налог на добавленную стоимость	
6	Чистая выручка от реализации (стр. 4 — стр. 5)	

Финансовый менеджер обязан содействовать выполнению плана по выручке от реализации продукции. В этих целях он обязан осуществлять оперативный контроль за:

- *производством товаров путем установления структурным подразделениям плановых бюджетов и плановой потребности в оборотных средствах;*
- *отгрузкой продукции;*
- *предупреждением выпуска изделий, пользующихся ограниченным спросом у потребителей;*
- *своевременным осуществлением денежных расчетов за отгруженную продукцию, т.е. состоянием дебиторской задолженности.*