

ТЕМА 9. ДЕНЕЖНЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ АПК

Вопросы лекции:

- 9.1. Состав и структура денежных поступлений и доходов организации АПК.
- 9.2. Понятие и значение выручки от реализации продукции, работ и услуг.
- 9.3. Методы формирования и учета выручки от реализации продукции, работ и услуг.
- 9.4. Планирование выручки от реализации продукции, работ и услуг.
- 9.5. Особенности формирования доходов сельскохозяйственной организации.

9.1. Состав и структура денежных поступлений и доходов организации АПК

Следует различать понятия денежные поступления и доходы.

Денежные поступления – совокупность денежных средств, принадлежащих третьим лицам, поступающих в распоряжение организации АПК, но не являющихся собственными источниками финансовых ресурсов.

К денежным поступлениям относят поступления:

- по договорам комиссии, поручения и иным аналогичным договорам в пользу комитента, доверителя и т.п.;
- в порядке авансов, предварительной оплаты продукции, товаров и других активов, работ, услуг;
- в счет задатка; в счет залога;
- активов, в том числе денежных средств, ранее переданных третьим лицам на условиях возвратности, в том числе получаемых в качестве погашения ранее предоставленных кредитов, займов;
- в качестве вкладов в уставный капитал организации, вкладов участников договора о совместной деятельности.

Денежные доходы – экономическая выгода в денежной или натуральной форме, полученная организацией АПК в результате хозяйственной деятельности.

Доходы (как и расходы) в зависимости от характера, условий осуществления и направлений деятельности организации АПК подразделяются на:

1. доходы по текущей деятельности;
2. доходы по инвестиционной деятельности;
3. доходы по финансовой деятельности.

1. **Доходами по текущей деятельности** являются:

- выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг;
- прочие доходы по текущей деятельности.

Прочие доходы по текущей деятельности, учитываемые на счете 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности» включают:

доходы, связанные с реализацией и прочим выбытием запасов (за исключением продукции, товаров) и денежных средств;

суммы излишков запасов, денежных средств, выявленных в результате инвентаризации;

стоимость запасов, денежных средств, выполненных работ, оказанных услуг, полученных или переданных безвозмездно;

доходы, связанные с государственной поддержкой, направленной на приобретение запасов, оплату выполненных работ, оказанных услуг, финансирование текущих расходов;

доходы от уступки права требования;

неустойки (штрафы, пени) и другие виды санкций за нарушение условий договоров, причитающиеся к получению;

доходы, связанные с чрезвычайными ситуациями;

другие доходы по текущей деятельности.

2. В состав **доходов по инвестиционной деятельности**, учитываемых на счете 91 «Прочие доходы и расходы», включаются:

доходы, связанные с реализацией и прочим выбытием инвестиционных активов, реализацией (погашением) финансовых вложений;

суммы излишков инвестиционных активов, выявленных в результате инвентаризации;

доходы, связанные с участием в уставных фондах других организаций;

доходы по договорам о совместной деятельности;

доходы по финансовым вложениям в долговые ценные бумаги других организаций (в случае, если организация не является профессиональным участником рынка ценных бумаг);

суммы изменения стоимости инвестиционных активов в результате переоценки, обесценения, признаваемые доходами (расходами) в соответствии с законодательством;

доходы, связанные с государственной поддержкой, направленной на приобретение инвестиционных активов;

стоимость инвестиционных активов, полученных или переданных безвозмездно;

доходы, связанные с предоставлением во временное пользование (временное владение и пользование) инвестиционной недвижимости;

проценты, причитающиеся к получению;

прочие доходы по инвестиционной деятельности.

3. В состав **доходов по финансовой деятельности**, учитываемых на счете 91 «Прочие доходы и расходы», включаются:

стоимость реализации акций, выпущенных организацией;

доходы, связанные с выпуском, размещением, обращением и погашением долговых ценных бумаг собственного выпуска (в случае, если организация не является профессиональным участником рынка ценных бумаг);

положительные курсовые разницы, возникающие от пересчета активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте, за исключением случаев, установленных законодательством;

положительные разницы, возникающие при погашении обязательства в валюте, отличной от валюты обязательства, за исключением случаев, установленных законодательством;

прочие доходы по финансовой деятельности.

9.2. Понятие и значение выручки от реализации продукции, работ и услуг

Соотношение между вышерассмотренными видами доходов может варьировать в разные периоды деятельности, но главным доходом организации является денежная выручка. Именно выручка завершает процесс производства, свидетельствует о доведении произведенной продукции до потребителей и об удовлетворении требований потребителей к ее качеству, срокам и объемам поставок. Своевременность поступления выручки от реализации продукции, работ, услуг в распоряжение организации в значительной мере предопределяет их финансовое состояние и деловую репутацию.

Значение выручки в деятельности организации АПК:

1. выручка – основной оценочный показатель результативности работы организации, *так как по ее поступлению можно судить о том, что выпускаемая продукция по объему, качеству, цене соответствует рыночному спросу;*

2. за счет выручки покрываются затраты на производство, расходы на реализацию и формируется прибыль, *а следовательно источник расширенного производства и материального стимулирования работников, который зависит от полного и своевременного поступления средств за реализованную продукцию.*

3. выручка является источником уплаты налогов и платежей, а для косвенных налогов налоговой базой для их исчисления.



Выручка – сумма денежных средств, получаемая организацией за реализованную продукцию, выполненные работы и оказанные услуги в оценке по установленным ценам.

Состав денежной выручки:

- денежные средства на счетах и в кассе (полученные денежные средства от реализации);

- имущество в денежном выражении, полученное в результате реализации продукции, работ и услуг (ПРУ);

- дебиторская задолженность, образовавшаяся при продаже ПРУ, имущества на условиях коммерческого кредита (денежные средства и имущество, подлежащие получению в результате реализации).

В соответствии с **Инструкцией по бухгалтерскому учету доходов и расходов выручка от реализации продукции** признается в бухгалтерском учете при соблюдении следующих условий:

- покупателю переданы риски и выгоды, связанные с правом собственности на продукцию, товары;
- сумма выручки может быть определена;
- организацией предполагается получение экономических выгод в результате совершения хозяйственной операции;
- расходы, которые произведены или будут произведены при совершении хозяйственной операции, могут быть определены.

Выручка от выполнения работы, оказания услуги признается в бухгалтерском учете при соблюдении следующих условий:

- сумма выручки может быть определена;
- организацией предполагается получение экономических выгод в результате совершения хозяйственной операции;
- степень готовности или завершенность работы, услуги на отчетную дату может быть определена;
- расходы, которые произведены при выполнении работы, оказании услуги, и расходы, необходимые для завершения работы, услуги, могут быть определены.

9.3. Методы формирования и учета выручки от реализации продукции, работ и услуг

Выделяют **два метода** формирования и учета выручки от реализации.

1. *кассовый метод (по оплате)* – реализация считается совершенной, когда денежные средства зачислены на банковский счет организации или поступили наличными в кассу.

2. *метод начислений (по отгрузке)* – реализация считается совершенной по факту отгрузки продукции покупателю и предъявлении ему расчетных документов (платежное поручение, вексель, оформление факторинговой сделки).

С 1 января 2013 г. организации Республики Беларусь используют метод отражения выручки «по отгрузке».

9.4. Планирование выручки от реализации продукции, работ и услуг

Организации реализуют продукцию, выполняют работы и оказывают услуги по различным каналам: государству; потребительской кооперации; на рынке; своим работникам в счет оплаты труда; на общественное питание и другим каналам реализации.

В основе планирования выручки от реализации ПРУ лежат 2 элемента:

1. планируемый объем выпуска ПРУ в натуральном выражении, который определяется имеющимся государственным заказом, возможностями организации, условиями поставок сырья;

2. цена реализации единицы ПРУ, являющаяся важным стоимостным фактором, от которого зависит величина выручки.

Объем товарной продукции в аграрной отрасли определяется как разница между ее валовым производством и внутриотраслевым оборотом.

Цены реализации – это второй фактор, который, наряду с объемом товарной продукции, предопределяет размер получаемой выручки. В аграрной отрасли применяются следующие основные виды цен на продукцию: государственные (фиксированные, договорные закупочные), договорные и рыночные цены. Каждой из названных цен соответствует определенный канал реализации продукции. Так, государству продукция урожая культур соответствующего года реализуется по фиксированным ценам; продукция животноводства – по договорным закупочным ценам; на рынке – используются рыночные цены, другим организациям – договорные цены, своим работникам в счет оплаты труда, на общественное питание – продукция может отпускаться по себестоимости.

Методы планирования выручки от реализации:

1. метод прямого счета заключается в том, что отдельно по каждому виду продукции определяется плановая выручка, которая затем суммируется по организации.

$$V_{\text{пру}} = \sum_{i=1}^n O_i \times C_i, \quad (9.1)$$

где $V_{\text{пру}}$ – выручка от реализации ПРУ по организации;

O_i – объем реализации i -го вида ПРУ;

C_i – цена реализации i -го вида ПРУ;

n – количество видов ПРУ.

Этот метод является сложным, трудоемким, но точным и используется при небольшом ассортименте выпускаемой продукции, а также наличии на нее гарантированного спроса.

2. расчетный метод предполагает планирование денежной выручки в целом по организации и используется в организациях с широким ассортиментом продукции.

$$V_{\text{пру}} = (O_{\text{н}i} + T - O_{\text{к}i}) \quad (9.2),$$

где $O_{\text{н}i}$, $O_{\text{к}i}$ – остатки нереализованной i -й готовой продукции на начало и конец планируемого периода в отпускных ценах;

T – выпуск товарной продукции в планируемом году в отпускных ценах.

Для пересчета себестоимости переходящих остатков готовой продукции на начало планового года в отпускные цены используют коэффициент пересчета, исчисляемый как отношение объема производства продукции в 4-м квартале отчетного года в отпускных ценах к тому же объему по себестоимости реализованной продукции. При определении суммы выходных остатков готовой продукции в отпускных ценах на конец планового года учитывают ее выпуск в 4-м квартале планового года и установленную в организации норму запаса готовой продукции на складе и в отгрузке.

Планирование денежной выручки не завершается расчетом объемов ее поступлений, а продолжается в процессе выполнения плана путем его оперативного регулирования с учетом изменений конъюнктуры рынка.

9.5. Особенности формирования доходов сельскохозяйственной организации

Процессу формирования доходов в сельском хозяйстве свойственны специфические особенности.

Во-первых, количество продукции, предъявляемой сельскохозяйственными организациями к реализации, не тождественно её валовому производству. Часть произведённой продукции не поступает в сферу обращения, поскольку образует внутриотраслевой оборот, используясь внутри организации на семена, корм скоту и т. п. Следовательно, не вся валовая продукция в сельском хозяйстве приносит деловой доход.

Во-вторых, основная масса сельскохозяйственной продукции реализуется посредством государственного заказа в связи с её особой социальной значимостью. Поскольку государство сознательно сдерживает цены на сельскохозяйственную продукцию на уровне покупательной способности населения, огромные товарные потоки в отрасли работают не на экономические интересы товаропроизводителей, а на социальные интересы общества.

В-третьих, цены на продукцию сельского хозяйства в Республике Беларусь контролируется государством, а на промышленную продукцию – либерализованы. В итоге производители сельскохозяйственной продукции имеют проблему ножницы: с одной стороны, они вынуждены приобретать промышленную продукцию (минеральные удобрения, энергию, топливо) по либерализованным, постоянно растущим ценам, а с другой стороны, свою сельскохозяйственную продукцию реализуют государству по ценам, удерживаемым государством. Эта проблема стала причиной нарушения паритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию. Диспаритет цен обуславливает не всегда удовлетворительные финансовые состояния современных сельскохозяйственных организаций.