

ТЕМА 6. ДОХОДЫ ОРГАНИЗАЦИЙ

Вопросы лекции:

1. Денежные поступления и доходы организаций
2. Выручка от реализации продукции, работ, услуг: ее значение и формирование
3. Планирование выручки от реализации продукции, работ, услуг

1. Денежные поступления и доходы организаций

Следует различать понятия денежные поступления и доходы.

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

К денежным поступлениям относят поступления:

налогов, сборов (пошлин);

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;

по договорам долевого строительства;

в качестве вкладов в уставный капитал организации, вкладов участников договора о совместной деятельности.

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

Доходы (как и расходы) в зависимости от характера, условий осуществления и направлений деятельности организации 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, 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.

2. Выручка от реализации продукции, работ, услуг: ее значение и формирование

Соотношение между вышерассмотренными видами доходов может варьировать в разные периоды деятельности, но главным доходом организаций 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:

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 (рис. 6.1).

ЭЛЕМЕНТЫ ДЕНЕЖНОЙ ВЫРУЧКИ

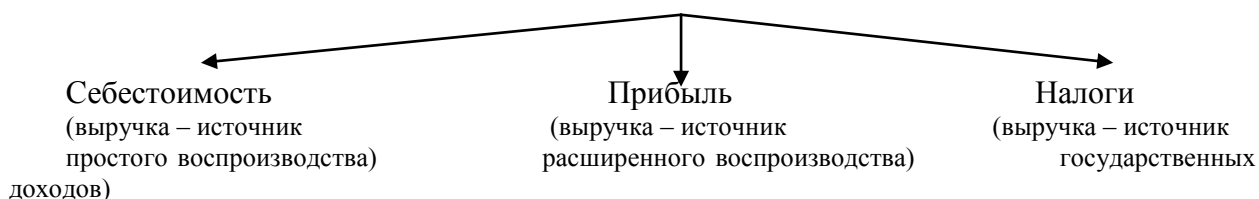


Рисунок 6.1. Элементы выручки от реализации продукции, работ и услуг

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;

- дебиторская задолженность, образовавшаяся при продаже продукции, работ и услуг, 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:

1) покупателю переданы риски и выгоды, связанные с правом собственности на продукцию, товары;

2) сумма выручки может быть определена;

3) организацией предполагается получение экономических выгод в результате совершения хозяйственной операции;

4) 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:

1) сумма выручки может быть определена;

2) организацией предполагается получение экономических выгод в результате совершения хозяйственной операции;

3) степень готовности или завершенность работы, услуги на отчетную дату может быть определена;

4) расходы, которые произведены при выполнении работы, оказании услуги, и расходы, необходимые для завершения работы, услуги, могут быть определены.

Методы 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 в результате оплаты отгруженной продукции.

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

понимается стоимость отгруженной продукции.

С 1 января 2013 г. в Республике Беларусь применяется следующий порядок отражения выручки от реализации:

- организациями, ведущими бухгалтерский учет и отчетность – на дату признания выручки в бухгалтерском учете независимо от даты проведения расчетов;
- организациями, ведущими бухгалтерский учет в книге учета доходов и расходов и индивидуальными предпринимателями – по мере оплаты отгруженной продукции.

3. Планирование выручки от реализации продукции, работ, 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 продукции, работ и услуг в натуральном выражении, который определяется имеющимся государственным заказом, возможностями организации, условиями поставок сырья;

2. цена реализации единицы продукции, работ и услуг, 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;
- рыночные.

Каждой цене соответствует определенный канал реализации продукции. Так, государству продукция урожая сельскохозяйственных 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.

$$V_{\text{пру}} = \sum_{i=1}^n O_i \times C_i, \quad (6.1)$$

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.

$$V_{\text{пру}} = (O_{\text{н}i} + T - O_{\text{к}i}) \quad (6.2),$$

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.