

Экономический факультет

Презентация по дисциплине:
«Корпоративные финансы»
на тему:

«Основные методы планирования выручки от реализации продукции»

Выполнил:
студент 3 курса
группы ЭКБ-С-2-Д-2014-1
Павлов Д.А.
Проверила:
Янина О.Н.

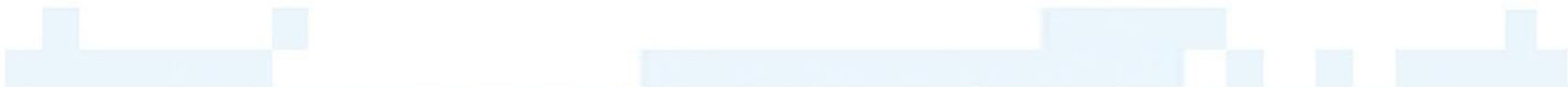
Москва
2017

Выручка от реализации продукции определяется исходя из всех поступлений, связанных с расчетами за реализованные товары, иное имущество либо имущественные права и выраженных в денежной и (или) натуральной форме, с учетом положений ст. 271 либо ст. 273 НК РФ.





В практике расчет выручки от реализации базируется на глубоком изучении рынков сбыта продукции, оценке их емкости. При этом вначале оценивается общая потенциальная емкость рынка, то есть общая стоимость товаров, которые могут быть реализованы в данном регионе с учетом степени его насыщенности и тенденции изменения спроса. Затем определяется доля рынка, которую предприятие способно захватить, получив максимальную сумму реализации. В итоге прогнозируется объем продаж при имеющихся условиях работы, уровне цен, наличии конкурентов.



Методы планирования выручки

1. Метод прямого счета

2. Расчетный метод





Метод прямого счета

Метод прямого счета основан на гарантированном спросе. Предполагается, что весь объем произведенной продукции приходится на предварительно оформленный пакет заказов. Это наиболее достоверный метод планирования выручки, когда план выпуска и объем реализации продукции заранее увязаны с потребительским спросом, известны необходимый ассортимент и структура выпуска, установлены соответствующие цены.

Данный метод заключается в том, что по каждому изделию в отдельности рассчитывается объем реализации в отпускных ценах, а затем результаты складываются:

$$B = \sum C_i \times O_{Pi},$$

где B – выручка от реализации продукции,

C_i – цена единицы i -го вида продукции,

O_{Pi} – объем реализации i -го вида продукции в натуральном выражении.

Этот метод применяется при небольшом ассортименте выпускаемой продукции и в случае, когда имеются заказы потребителей на все виды продукции на плановый период, заключены договоры с потребителями, в которых указаны количество поставляемой продукции и цена ее реализации (табл. 8).

Наименование продукции	Остатки на начало года, ед.	План выпуска, ед.	Остатки на конец года, ед.	Объем реализации, ед. (2 + 3 - 4)	Стоимость в отпускных ценах		
					единицы продукции, руб.	объема реализации, руб. (5 × 6)	
А	900	200 000	600	200 300	120	24 036 000	
В	300	60 000	200	60 100	50	3 005 000	
С	600	100 000	400	100 200	100	10 020 000	
Итого							37 061 000

Табл. 8

Расчетный метод

Плановая величина выручки от реализации определяется исходя из величины ожидаемых остатков нереализованной продукции на начало и конец планового периода, а также из величины прогнозируемого выпуска товарной продукции в плановом периоде:

$$B = O_n + T - O_k,$$

B – выручка от реализованной продукции

O_n – остатки нереализованной готовой продукции на начало планируемого периода;

T – товарная продукция, предназначенная к выпуску в планируемом периоде,

O_k – остатки нереализованной готовой продукции на конец планируемого периода.

Выручка от реализации продукции рассчитывается и планируется в свободных отпускных ценах предприятия. Затраты же на производство учитываются в бухгалтерском учете по производственной себестоимости. На основе данных бухгалтерского учета рассчитываются переходящие остатки нереализованной продукции на начало и конец планируемого периода по производственной себестоимости. Поэтому возникает необходимость производить перерасчет стоимости этих остатков из производственной себестоимости в цены реализации. Все элементы должны быть в ценах реализации, поэтому применяется коэффициент пересчета реализованной продукции из производственной себестоимости в отпускные цены.

Коэффициент пересчета рассчитывается как отношение выручки от реализации в отпускных ценах к производственной себестоимости реализованной продукции.

Пример.

Стоимость товарной продукции, выпущенной в IV квартале отчетного года, в отпускных ценах составила 7150 тыс. руб., по производственной себестоимости — 6500 тыс. руб. Выпуск товарной продукции в IV квартале планового года в отпускных ценах предприятия составляет 8640 тыс. руб., по производственной себестоимости — 7200 тыс. руб. Производственная себестоимость входных остатков готовой продукции в плановом году составит 700 тыс. руб. Производственная себестоимость выходных остатков — 640 тыс. руб. Планируемый объем выпуска товарной продукции в отпускных ценах на год составляет 36 000 тыс. руб.

Определите планируемый объем выручки от реализации продукции в плановом году.



Решение.

Сначала определим коэффициент пересчета для входных остатков:

$$K = 7150 \text{ тыс.} / 6500 \text{ тыс.} = 1,1.$$

Отсюда стоимость входных остатков готовой продукции в отпускных ценах в планируемом году составит:

$$700 \text{ тыс.} \times 1,1 = 770 \text{ тыс. руб.}$$

Далее определим коэффициент пересчета для выходных остатков:

$$K = 8640 \text{ тыс.} / 7200 \text{ тыс.} = 1,2.$$

Отсюда стоимость выходных остатков готовой продукции в отпускных ценах в планируемом году составит:

$$640 \text{ тыс.} \times 1,2 = 768 \text{ тыс. руб.}$$

Планируемый объем выпуска товарной продукции в отпускных ценах на год составляет 36 000 тыс. руб.

Выручка от реализации продукции в плановом году = 770 тыс. + 36 000 тыс. - 768 тыс. = 36 002 тыс. руб.

Список используемой литературы:

1. Корпоративные финансы, Крамаренко Т.В., Нестеренко М.В., Щенников А.В., 2014 г. 100с.
2. НК РФ ст. 249
3. Положение
по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99
(утв. приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 32н)
В ред. От 6 апреля 2015 г.
4. Финансы предприятий, Володина А.А., 2011. 471с.
5. Финансы предприятий, Романовский М.В. 2000 г. 527с.
6. Финансы предприятия национальной экономики, Левчаев П.А., 2010 г. 93 с.
7. Финансы организаций, С.Е. Витун, А.И. Чигрина, 2010 г., 162 с.
8. Экономическое содержание понятия «реализация» как процесса бухгалтерского учета выручки, Стаселович В. А., 2015 г. 463-468 с.