**13.05**

**ВАЛОВЫЙ ДОХОД**

**Валовой доход** — это доход, который предприятие получает от своей основной деятельности.

Именно показатель валового дохода помогает определить эффективность работы предприятия и внести соответствующие коррективы в тактику и стратегию дальнейшего развития фирмы.

**Понятие термина «валовый доход»**

При оценке финансового состояния организации или государства обязательно рассчитывается показатель валового дохода.

Понятие «валовый доход» используют экономисты и работники бухгалтерии для оценки результатов деятельности организации.

Показатель валового дохода дает возможность оценить эффективность работы предприятия посредством вычисления прибыли фирмы.

Валовый доход— это общая сумма выручки фирмы при реализации:

* производимых ею товаров и услуг;
* недвижимости и других основных средств;
* нематериальных активов;
* акций;
* прав на интеллектуальную собственность.

Валовый доход также включает получаемую плату от сдачи в аренду оборудования или недвижимости, а также других видов оказываемых фирмой услуг нетоварного характера.

В валовый доход включают также прочие виды поступлений:

* средства, поступившие на счет предприятия от контрагентов (третьих лиц) по решению суда;
* пени, штрафы, уплаченные контрагентами за нарушение договорных обязательств;
* банковские проценты
* страховой резерв;
* финансовая помощь или взносы на благотворительные цели и иная безвозмездная помощь;
* роялти и [дивиденды](https://www.audit-it.ru/terms/accounting/dividendy.html);
* доход от операций по реализации (продаже) ценных бумаг;
* страховые выплаты;
* прочие поступления.

**Нематериальная составляющая валового дохода**

Стоит отметить, что валовый доход имеет также нематериальную составляющую.

К такой составляющей можно отнести полученные доходы от:

* капитальных вложений и операций по реинвестированию;
* накоплений на пенсионных счетах;
* размещения депозитов на банковских счетах;
* международной финансовой помощи согласно международным финансовым договоренностям.

**Формирование валового дохода**

Механизм образования валового дохода – это процесс, который включает в себя несколько этапов:

* Производство товара (или услуги);
* Выведение на рынок с определением ниши;
* Реализация конечному потребителю;
* Получение дохода.

**Методика расчета валового дохода**

Валовой доход представляет собой первичный показатель при определении финансовых результатов предприятия за [отчетный период](https://www.audit-it.ru/terms/accounting/otchetnyy_period.html), поэтому зависит непосредственно от цены продаваемой продукции или предоставленных услуг, а также количества реализованного товара и вычисляется по формуле:

Сумма валового дохода = Цена реализованной продукции (предоставленных услуг) Х Количество реализованной продукции (предоставленных услуг).

В торговле валовый доход определяют по общей выручке от продажи товаров.

Помимо этого, существует показатель, который называется уровнем доходности предприятия и представляет собой коэффициент, определяющий непосредственный доход в процентном соотношении.

Уровень доходности определяется по формуле:

Коэффициент доходности = Сумма валового дохода/Количество реализованной продукции (предоставленных услуг) Х 100 %.

**Способы расчета валового дохода**

Существует несколько методик расчета валового дохода.

Так, чтобы вычислить данный показатель по товарообороту, следует перемножить показатель общего товарооборота и показатель торговой надбавки.

После этого надо разделить полученный результат на 100.

Отметим, что такой способ расчета правомерен, если надбавка для всей продукции фирмы одинаковая.

Если же организация выпускает широкий ассортимент продуктов с разными торговыми надбавками, то надо найти произведение товарооборота и торговой надбавки по каждому товару отдельно.

 После этого полученные данные следует просуммировать. И результат, как и в предыдущем случае, делят на 100.

Самый простой способ расчета валового дохода, который можно применять в любой организации, – это расчет по среднему проценту валового дохода.

Далее этот показатель надо умножить на общий товарооборот и разделить полученную цифру на 100.

**Факторы, влияющие на валовой доход**

Чистый валовой доход является одним из ключевых показателей, отражающих результаты финансово-хозяйственной деятельности организации.

На величину чистого валового дохода могут оказать влияние такие факторы, как:

* Объемы выпускаемой продукции, а также ассортимент готовой продукции и ее состав. При этом, чем больше продукции будет продано, тем выше будет показатель чистого валового дохода.
* Размер торговой надбавки.
* Наличие дополнительных услуг, повышающих конкурентоспособность продукции.

**Связь между валовым доходом и прибылью**

Валовой доход и прибыль довольно тесно между собой связаны и являются взаимозависимыми понятиями.

При этом если первый представляет собой полученные средства в результате коммерческой деятельности, с учетом всех издержек, то второй является так называемым чистым показателем.

Это означает, что прибыль вычисляется как разница между валовым доходом и всеми понесенными издержками фирмы от основной или вспомогательной деятельности.

**Распределение валового дохода**

Валовой доход является основой для дальнейшего распределения финансов организации как в рамках операционной деятельности, так и за ее пределами.

Таким образом, можно выделить несколько направлений, по которым происходит распределение суммы валового дохода предприятия:

* за счет доходной суммы возмещаются амортизационные начисления основных фондов предприятия;
* выплачиваются обязательные платежи в казну, пошлины, штрафы, проценты по кредитным линиям и налоги;
* осуществляются социальные выплаты и основная [заработная плата](https://www.audit-it.ru/terms/trud/zarabotnaya_plata.html) сотрудников, стимулирующие отчисления в пользу персонала;
* пополняется фонд чистой прибыли компании.

Отсюда следует вывод, что благодаря сумме валового дохода любое коммерческое предприятие можно назвать самоокупаемым, поскольку существует возможность обеспечивать себя самостоятельно, совершать обязательные платежи, а также осуществляется финансирование расходов будущих периодов для дальнейшего развития производства.

**Валовой национальный доход**

Определение валового национального дохода заключается в суммировании стоимости всей конечной продукции государства на момент отчетного периода, которая в дальнейшем предназначена для потребления внутри страны.

Стоимость той продукции, которая находится на территории государства в момент отчетного периода, но при этом предполагается для дальнейшей перепродажи, к валовому доходу отношения не имеет.

В зависимости от того, какую сумму в денежном эквиваленте составляет валовой доход, можно определить, насколько экономика государства «здорова» в целом.

Не стоит забывать о показателях, которые исключены в подсчете дохода государства:

* обороты внутри товаров бывшего употребления;
* финансовые сделки, связанные с оборотом ценных бумаг;
* трансферты частного характера:
* дары от родственников, частные стипендии;
* социальные выплаты: пенсии, субсидии, пособия.

Отметим, что при расчете показателя учитываются инфляционные и дефляционные динамики.

**ЗАДАНИЕ: Написать конспект и выводы к теме**

**15.05**

**Практическая работа**

**Тема: Оценка доходов торгового предприятия.**

##### Ход работы

1. Изучить тему.

2. Выполнить предложенные ниже задания.

3. Написать выводы.

4. Сдать работу преподавателю.

**Задания.**

1.Произвести анализ доходов по торговле райпо за отчетный год и исчислить влияние изменения объема, структуры товарооборота и уровня торговых скидок на отклонение фактических доходов от плана.

Данные для анализа следующие

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Группы товаров | План | | | Фактически | | |
| Товаро  оборот торговой сети  тыс. руб. | Торговые скидки | | Товаро  оборот торговой сети  тыс. руб | Торговые скидки | |
| % | Сумма тыс. руб. | % | Сумма тыс. руб. |
| Продовольственные | 86000 | 20,0 |  | 86000 | 22,40 |  |
| Непродовольственные | 74000 | 25,0 |  | 79000 | 26,30 |  |
| Итого |  | 6,81 |  |  |  |  |

2.На основе данных произвести анализ прибыли и рентабельности по торговле кооператива за отчетный год. Выявить влияние на вы­полнение плана прибыли объема розничного товарооборота; измене­ния уровня наложения (доходов); изменения уровня издержек обра­щения; не планируемых доходов и потерь.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | План | | Фактически | |
| Сумма, тыс. руб. | % к обороту | Сумма, тыс. руб. | % к обороту |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Доходы (торговые скидки и накидки) | 215,7 |  | 228,8 |  |
| Издержки обращения | 168,4 |  | 176,2 |  |
| Прочие планируемые доходы | 2,2 |  | 2,2 |  |
| Непланируемые доходы. | - | - | 1,5 |  |
| Непланируемые расходы | - | - | 1,9 |  |
| Балансовая прибыль | 45,1 |  | 49,2 |  |
| Розничный товарооборот | 2 730,0 |  | 2 847,0 |  |

3. Произведите анализ структуры доходов по торговле райпо:

(суммы в тыс.руб.)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Доходы | Предшествую­щий год | | Отчетный год | | Абсолютное отклонение | Изменение удельного веса |
| сумма | уд. вес | сумма | Удельный  вес |
| Валовый доход в том числе:  Доходы по обычным видам деятельности  Операционные доходы Внереализационные доходы | 10833  26  142 |  | 13004  54  211 |  |  |  |

Рассчитайте:

1. абсолютное отклонение по доходам;
2. структуру доходов и ее изменение.

Сделайте выводы.

4. Произведите анализ доходов по торговле райпо за отчетный год:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Предшествующий год | Отчетный год | Темп роста, в% | Отклоне­ние |
| 1.Доходы от обычных видов дея­тельности (от продажи товаров), сумма в тыс.руб.  2.Уровень доходов в % к обороту  3.Оборот розничной торговли, тыс. руб. | 10833  46312,8 | 13004  59440,3 |  |  |

Рассчитайте влияние изменения объема продаж, изменения цен и изменения уровня доходов на сумму доходов.

В отчетном году по сравнению с предшествующим цены возросли на 21 %.

Сделайте выводы.

5. Рассчитайте влияние структурных сдвигов в обороте розничной торгов­ли на уровень доходов по торговле райпо:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Товарные группы | Удельный вес в оборо­те, % | | Уровень дохо­дов от продаж в предшест­вующем году, % | Процентные числа | |
| предшест­вующий год | отчетный год | предшест­вующий год | отчет­ный год |
| Продовольственные това­ры Непродовольственные то­вары | 84,5  15,5 | 81,3  18,7 | 22,4  28,6 |  |  |
| Всего | 100 | 100 | 23,39 |  |  |

Сделайте выводы.