





ДОХОДЫ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

- 
1. Доходы коммерческого предприятия, их состав, структура и источники получения;
 2. Задачи и порядок анализа доходов от реализации продукции;
 4. Планирование доходов от всех видов деятельности;
 5. Торговая надбавка, как цена услуги коммерческого предприятия и основные методы ее определения

1. Доходы коммерческого предприятия, их состав, структура и источники получения

$$Д_{\text{общ}} = ВД_{\text{р}} + Д_{\text{пр}} + Д_{\text{вн}} + Д_{\text{нер}}$$



Согласно Государственному стандарту РФ ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения» **валовый доход торговли** – это показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности. Он определяется как превышение выручки от продажи товаров над затратами по их приобретению за определенный период времени.

Следовательно, для того чтобы определить валовый доход торговой организации за определенный период времени, нам необходимо знать объем выручки от продажи товаров за этот период и размер затрат, связанных с приобретением товара.

Валовой доход торговой организации - это разница между денежной выручкой от реализации товаров и их покупной стоимостью.

Валовой доход от реализации товаров характеризуется суммой и уровнем.


Уровень валового дохода в розничной торговле рассчитывается как отношение суммы валового дохода от реализации к объему розничного товарооборота, выраженное в процентах.

Торговая надбавка является основным источником формирования валового дохода.

Доходы от внереализационных операций – это доходы по операциям различного характера, не относящимся к основной деятельности предприятия и не связанным с реализацией продукции, основных средств, иного имущества предприятия, выполнения работ, оказания услуг.

В состав внереализационных доходов включается:

- сальдо полученных и уплаченных штрафов, пени, неустоек и других видов санкций, а также другие доходы:
- доходы прошлых лет, выявленные в отчетном году;
- доходы от дооценки товаров;
- положительные курсовые разницы по валютным счетам и операциям в иностранной валюте;
- проценты, полученные по денежным средствам, числящимся на счетах предприятия;
- доходы от долевого участия в деятельности др. предприятий; - доходы от сдачи имущества в аренду.



ДОХОДЫ от прочей реализации возникают по операциям с имуществом организации.


К ним относятся доходы от реализации основных средств, нематериальных активов, производственных запасов, финансовых активов и иного имущества; списание основных средств по причине морального износа, сдача помещений в аренду, содержание законсервированных производственных мощностей и объектов, аннулирование производственных заказов (договоров), прекращение производства, не давшего продукции.

Доходы причитающиеся по этим операциям, и затраты, связанные с получением этих доходов, показываются в отчете (форма №-2) развернуто по статьям «Прочие операционные доходы» и «Прочие операционные расходы». Кроме того, в составе операционных доходов и расходов отражаются результаты переоценки имущества и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте (курсовые разницы), а также сумма причитающихся к уплате отдельных видов налогов и сборов за счет финансовых результатов (на содержание автодорог, милиции и др.).



2. Задачи и порядок анализа доходов от реализации продукции

Основной целью анализа доходов является разработка и принятие обоснованных управленческих решений, направленных на повышение эффективности деятельности предприятия.




Для достижения данной цели в ходе проведения анализа решаются следующие **задачи:**


- оценка динамики и структуры показателей валового дохода за анализируемый период;
- факторный анализ валового дохода;
- анализ прочих доходов и расходов;
- выявление резервов роста доходной базы предприятия.

При анализе особое внимание следует уделить расчету влияния основных факторов:

- объема и структуры товарооборота;

 среднего уровня торговой надбавки;

 звенности товародвижения;

 уровня свободных отпускных цен и др.
на сумму и уровень валового дохода.

Влияние изменения объема продаж на сумму валового дохода (ВДт) рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{ВДр} = ((P1 - P_0) \times \text{УВДо}) : 100$$


где P1, P₀ - соответственно отчетный и базисный объем товарооборота;

УВДо - базисный уровень валового дохода, % к товарообороту.

Влияние среднего уровня валового дохода на его сумму (ВДвд) определяется следующим образом:

$$\text{ВДувд} = ((\text{УВД1} - \text{УВДо}) \times \text{P1}) : 100$$


где УВД1 - уровень валового дохода отчетного периода, % к товарообороту.




Значительное влияние на валовой доход оказывает изменение структуры товарооборота.

Увеличение доли товаров с более высоким уровнем торговых надбавок ведет к повышению среднего уровня валового дохода, и наоборот.

Влияние изменения структуры товарооборота на уровень валового дохода определяют **методом процентных чисел.**



При покупке товаров через оптовые организации и других посредников торговая организация отдает им часть торговой надбавки, что уменьшает ее валовой доход. Влияние изменения **звенности товародвижения** на валовой доход изучают по договорам поставки товаров, счетам-фактурам и данным учета поступления товаров.



Следующим этапом анализа валового дохода является анализ по месяцам, кварталам, декадам, в разрезе подведомственных подразделений, в сравнении с достижениями конкурентов.

Завершается анализ валовых доходов расчетом упущенных возможностей роста валовых доходов и разработкой соответствующих мероприятий.

4. Планирование доходов от всех видов деятельности

Если торговое предприятие ведет учет товаров по продажным ценам, то валовый доход определяется расчетным методом.

Основными способами являются расчеты:

- 1) по общему товарообороту;
- 2) по ассортименту товарооборота;
- 3) по среднему проценту;
- 4) по ассортименту остатка товаров.

Первый способ расчета (**по общему товарообороту**) используется, если для всех видов товаров применяется одинаковый процент надбавки.

Для данного способа расчета применяется формула:

**Объем общего товарооборота x расчетную
торговую надбавку /100**

В свою очередь, расчетная надбавка определяется по формуле:

**Торговая надбавка в процентах / (100 +
Торговая надбавка в процентах)**

Расчет валового дохода по ассортименту товарооборота используется, если на разные группы товаров применяются разные размеры торговой надбавки.


В этом случае обязательно ведется учет товарооборота по группам товаров с одинаковой надбавкой.

Для расчета товарооборота по каждой группе товаров умножаются на расчетную торговую надбавку для данной группы. Полученные произведения суммируются и сумма делится на 100.

Расчет валового дохода по среднему проценту является наиболее простым и может применяться в любых организациям, ведущих учет по продажным ценам.

Для этого расчета общий товарооборот умножается на средний процент валового дохода, и делится на 100. Средний процент валового дохода, в свою очередь, рассчитывается следующим образом:

(Торговая надбавка на остаток товаров на начало отчетного периода + Торговая надбавка на товары, поступившие за отчетный период – Торговая надбавка на выбывшие товары) / (Товарооборот + Остаток товаров на конец отчетного периода) X 100.



Расчет валового дохода **по ассортименту** остатка товаров.

Торговые надбавки на остаток товаров на начало отчетного периода и поступившего за отчетный период суммируются, из этой суммы вычитаются торговые надбавки на выбывшие товары и на остаток товаров на конец отчетного периода.

5. Торговая надбавка, как цена услуги коммерческого предприятия и основные методы ее определения

Торговая организация за оказываемые им услуги по доведению товара до потребителя и по его реализации взимает плату, которую можно назвать ценой торговых услуг. Этой платой становится торговая надбавка к цене закупленных товаров.

Торговая надбавка является основным источником формирования валового дохода.

Основные требования, предъявляемые к обоснованию торговых надбавок,

закключаются в следующем: они должны создавать условия для прибыльной работы торговой организации, отражать специфику реализации отдельных групп товаров, стимулировать эффективное использование имеющихся ресурсов, учитывать территориальное различие производства (поставщиков), пути продвижения отдельных товаров к потребителю и т. д.

Уровень торговой надбавки определяется с учетом конъюнктуры рынка, соотношения между спросом и предложением на конкретный товар, размера свободной отпускной цены, расходов на реализацию товаров, прибыли, ставок косвенных платежей и условий взаиморасчетов контрагентов по формуле

$$ТН = ((P + П + КО) : Пс) \times 100$$

где ТН - уровень торговой надбавки, %;

Р - сумма фактических расходов на реализацию;

П - сумма прибыли;

КО - обязательные отчисления, взимаемые за счет валового дохода;

Пс - покупная стоимость товаров без НДС.

- К факторам, влияющим на сумму валового дохода, относятся:
 - объем товарооборота, влияющие изменения цен, размер торговой надбавки.

а) расчет влияния изменения объема товарооборота:

$$\Delta ВД_{\Delta P} = \Delta P \cdot УВД_{пл} : 100\%$$

б) в том числе за счет изменения цен

$$\Delta ВД_{\Delta цен} = (P_{ф.д.ц.} - P_{ф.с.ц.}) \cdot УВД_{пл} : 100\%$$

в) влияние изменения среднего уровня валового дохода

$$\Delta ВД_{\Delta увд} = \Delta УВД \cdot P_{ф} : 100\%$$