

ВАЛОВОЙ ДОХОД И ПРИБЫЛЬ

1. СУЩНОСТЬ И ИСТОЧНИКИ ОБРАЗОВАНИЯ ВАЛОВОГО ДОХОДА

- ◎ Валовой доход торгового предприятия -
это выручка от реализации товаров и услуг
(товарооборот) за вычетом затрат на оплату
стоимости полученных от поставщиков
товаров.
- ◎ Экономическое назначение валового дохода -
возмещение издержек обращения, уплата
налогов, сборов и образование прибыли

Основная часть валового дохода формируется за счет торговой деятельности. В общем виде валовой доход рассчитывается по формуле:

$$ВД = Н + У + П_{ВО'}$$

где $Н$ - надбавка торгового предприятия;
 $У$ - стоимость оказанных услуг;
 $П_{ВО}$ - прибыль от внеторговых операций.

Валовой доход состоит из трех частей:

- ◎ сумма денежных средств, полученных от реализации товаров, за счет разности м/у ценой продажи товаров (товарооборотом) и ценой их приобретения. Эта часть валового дохода представляет собой торговую надбавку;
- ◎ поступления за оказанные услуги и выполненные работы (подгонка верхней одежды, раскрой тканей, доставка товаров на дом и др.);

- ◎ прибыль от внеторговых операций (сальдо доходов и расходов от внереализованных товаров, реализации излишков оборудования, передачи временно не используемых помещений и объектов мелкорозничной сети в аренду, доходы от долевого участия в деятельности других предприятий, от ценных бумаг, принадлежащих предприятию, и др.).

2. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВАЛОВОЙ ДОХОД

- ◎ объем, состав и ассортиментная структура товарооборота;
- ◎ условия поставки товара;
- ◎ экономическая обоснованность торговой надбавки;
- ◎ количество и качество дополнительных услуг.

- Увеличение объема товарооборота означает рост массы ВД: чем больше продано товаров, тем больше совокупная сумма средств, полученных от торговой надбавки.
- Влияние состава товарооборота не так очевидно, но имеет место. Это связано с различным уровнем наценки на товары, реализуемые в розницу и товары, продаваемые оптом: в розничной сети надбавка выше, поскольку процесс смены форм стоимости требует дополнительных затрат. Более того, и состав оптового оборота также влияет на объем ВД. Транзитный оборот образует меньшую массу дохода, чем складской, поскольку меньшие затраты торгового предприятия при такой форме продажи, как правило, обеспечивают необходимую эффективность деятельности и при невысокой торговой надбавке.

- ◎ Дифференциация торговой надбавки по отдельным товарным группам обуславливает связь ассортиментной структуры Т/О и суммы валового дохода.
- ◎ Взвешенный выбор поставщика определяет не только цену поставки товаров в торговую сеть, но и такие слагаемые стабильной и прибыльной работы торгового предприятия, как качество товаров, форма оплаты, гарантированная частота и комплектность поставок, размер партии и др.

3. ПОНЯТИЕ ПРИБЫЛИ

- © Прибыль от торговой деятельности – это разность м/у ВД и затратами на реализацию товаров (издержками обращения). Прибыль является результирующим показателем хозяйственной и торговой деятельности торговой фирмы.

На объем прибыли оказывают влияние значительное количество внешних (независимых от деятельности предприятия) и внутренних факторов.

К внешним факторам относятся:

- ◉ политическая стабильность;
- ◉ состояние экономики;
- ◉ демографическая ситуация;
- ◉ конъюнктура рынка, в том числе рынка потребительских товаров;
- ◉ темпы инфляции;
- ◉ ставка процента за кредит.

К внутренним факторам относятся;

- ◎ объем ВД (и, соответственно, факторы, его определяющие);
- ◎ размер издержек обращения;
- ◎ производительность труда работников;
- ◎ скорость оборачиваемости товаров;
- ◎ наличие собственных оборотных средств;
- ◎ эффективность использования основных фондов.

4. ИСТОЧНИКИ ОБРАЗОВАНИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ

Существуют разные виды прибыли:

- ◉ прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг);
- ◉ прибыль (убыток) от прочей реализации (например, имущества предприятия);
- ◉ доходы и расходы от внереализационных операций;
- ◉ балансовая прибыль;
- ◉ налогооблагаемая прибыль;
- ◉ чистая прибыль.

Основные направления использования прибыли:

- ◎ выполнение обязательств перед бюджетами (республиканскими и местными);
- ◎ расчеты с банками, организациями, предприятиями;
- ◎ инвестиции в развитие предприятия;
- ◎ выплата дивидендов по акциям;
- ◎ удовлетворение материальных и социальных потребностей работников.

Балансовая прибыль (убыток) (P_6)
рассчитывается по формуле:

$$P_6 = P_r + P_{пр} + P_{во},$$

где P_r - результат от реализации продукции (услуг);

$P_{пр}$ - результат от прочей реализации;

$P_{во}$ - сальдо доходов и расходов от внереализованных операций.

Прибыль (убыток) от реализации продукции (услуг) (Π_p)

рассчитывается:

$$\Pi_p = ВД - ИО - НДС,$$

где $ВД$ - валовой доход;
 $ИО$ - издержки обращения;
 $НДС$ – налог на добавленную
СТОИМОСТЬ.

Чистая прибыль ($P_{\text{ч}}$),

остающаяся в распоряжении предприятия, рассчитывается по формуле:

$$P_{\text{ч}} = P_{\text{б}} - H,$$

- где H - величина налога на прибыль.

В деятельности торговых предприятий широко применяется показатель **рентабельности**, характеризующий относительный размер прибыли.

Рентабельность _ показатель, характеризующий относительный размер прибыли и рассчитывается, как процентное отношение прибыли к следующим показателям:

- ◉ товарооборот;
- ◉ издержки обращения;
- ◉ оборотные средства;
- ◉ основные средства;
- ◉ средства на оплату труда;
- ◉ собственный капитал и т.д.;