

СОСТАВ ВАЛОВОГО ДОХОДА ПРЕДПРИЯТИЯ

Чиеу Дык Куан, Хоанг Чонг Хый

Научный руководитель – Титенко Л.Г.

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Валовый доход является показателем, характеризующим конечный результат производственной или коммерческой деятельности предприятия. Валовая прибыль – это часть валового дохода предприятия, которая остается у него после вычета всех обязательных расходов. На величину валового дохода влияет совокупность многих факторов, зависящих и не зависящих от предпринимательской деятельности.

Важными факторами роста прибыли, зависящими от деятельности предприятий являются рост объема производимой продукции в соответствии с договорными условиями, повышение эффективности использования производственных фондов, снижение ее себестоимости, повышение качества, улучшение ассортимента, рост производительности труда.

К факторам, не зависящим от деятельности предприятия, относятся изменения государственных регулируемых цен на реализуемую продукцию, влияние природных, географических, транспортных и технических условий на производство и реализацию продукции и др.

Под влиянием как тех, так и других факторов складывается валовой доход предприятий.

В составе валового дохода учитывается прибыль от всех видов деятельности.

Валовой доход включает в себя:

-Общие доходы от продажи товаров (работ, услуг), а также доходы от продажи ценных бумаг (кроме операций по их первичному выпуску (размещению) и операций по их конечному погашению (ликвидации)).

-Доходы от финансовых услуг, торговли валютными ценностями, ценными бумагами, долговыми обязательствами и требованиями.

-Доходы от операций, предусмотренных статьей 7 настоящего Закона.

-Доходы от совместной деятельности и в виде дивидендов, полученных от нерезидентов, процентов, роялти, владения долговыми требованиями, а также доходов от осуществления операций лизинга (аренды).

-Доходы из других источников и от внереализационных операций, в том числе в виде:

а) Сумм безвозвратной финансовой помощи, полученной плательщиком налога в отчетном периоде, стоимости товаров (работ, услуг), бесплатно предоставленных плательщику налога в отчетном периоде, за исключением случаев, когда такая безвозвратная финансовая помощь и бесплатные товары (работы, услуги) получаются неприбыльными организациями или такие операции осуществляются между плательщиком налога и его обособленными подразделениями, не имеющими статуса юридического лица;

б) Сумм неиспользованной части средств, которые возвращаются из страховых резервов в порядке, предусмотренном пунктом 12.2 настоящего Закона.

в) Сумм задолженности, которая подлежит включению в валовые доходы согласно пунктам 12.3 и 12.4 настоящего Закона.

г) Сумм средств страхового резерва, использованных не по назначению.

д) Сумм штрафов и неустойки либо пени, полученных по решению сторон договора или по решению соответствующих государственных органов, суда, арбитражного или третейского суда;

е) Сумм государственной пошлины, предварительно уплаченной истцом, которая возвращается в его пользу по решению суда (арбитражного суда).[4, с. 160]

Прежде всего, учитывается валовой доход от реализации товарной продукции, исчисленный путем вычета из общей суммы выручки от реализации этой продукции (работ, услуг) налога на добавленную стоимость, акцизов. Выручка от реализации товарной продукции - основная часть валового дохода. В состав валового дохода включается прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера, т.е. прибыль (или убытки) подсобных сельских хозяйств, автохозяйств, лесозаготовительных и других хозяйств, находящихся на балансе основного предприятия.

В состав валового дохода входит также прибыль от реализации основных фондов и другого имущества.

Наконец, в составе валового дохода отражаются внереализационные доходы и расходы, т.е. результаты внереализационных операций.

В связи с тем, что подавляющую часть валового дохода (95 - 97 %) предприятия получают от реализации товарной продукции, этой части дохода должно быть уделено главное внимание. Отмеченные выше факторы, зависящие и не зависящие от деятельности предприятия, воздействуют главным образом на доход от реализации продукции. Основные из этих факторов подлежат детальному изучению и анализу.

Важнейшим фактором, влияющим на величину дохода от реализации продукции, является изменение объема производства и реализации продукции. Чем больше объем реализации в конечном счете, тем больше прибыли получит предприятие, и наоборот. Зависимость прибыли от этого фактора при прочих равных условиях прямо пропорциональная.

Падение объема производства при нынешних экономических условиях, не считая ряда противодействующих факторов, как, например, роста цен, неизбежно влечет сокращение объема прибыли. Отсюда вывод о необходимости принятия неотложных мер по обеспечению роста объема производства продукции на основе технического его обновления и повышения эффективности производства. В свою очередь, совершенствование расчетно-платежных отношений между предприятиями будет способствовать улучшению условий реализации продукции, а следовательно, росту прибыли.

Не менее важным фактором, влияющим на величину дохода от реализации товарной продукции, является изменение себестоимости продукции. Если изменение объема реализации влияет на сумму прибыли прямо пропорционально, то связь между величиной прибыли и уровнем себестоимости обратная. Чем ниже себестоимость продукции, определяемая уровнем затрат на ее производство и реализацию, тем выше прибыль, и наоборот. Этот фактор, в свою очередь, находится под воздействием многих причин. Поэтому при анализе изменения уровня себестоимости должны быть выявлены причины ее снижения или повышения с тем, чтобы разработать мероприятия по сокращению уровня затрат на производство и реализацию продукции, а следовательно, увеличению прибыли.

Кроме указанных выше факторов на величину дохода от реализации, безусловно, влияют изменения в структуре производимой и реализуемой продукции. Чем выше доля более рентабельной продукции (исчисляемой как отношение прибыли к полной себестоимости этой продукции), тем больше прибыли получит предприятие. Увеличение доли малорентабельной продукции повлечет сокращение прибыли.

Кроме прибыли от реализации продукции в состав валового дохода включается прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера. На долю этой прибыли приходится несколько процентов валового дохода. Результаты от прочей

реализации могут быть как положительными, так и отрицательными. Предприятия транспорта, подсобных сельских хозяйств, торговых организаций, находящихся на балансе предприятия, могут иметь от реализации своей продукции, работ, услуг не только прибыль, но и убытки, что соответственно скажется на объеме валового дохода.

Отдельной составной частью валового дохода выделена прибыль от реализации основных фондов и другого имущества. У предприятий могут образовываться излишние материальные ценности в результате изменения объема производства, недостатков в системе снабжения, реализации и других причин. Длительное хранение этих ценностей в условиях инфляции приводит к тому, что выручка от их реализации окажется ниже цен приобретения. Поэтому от реализации ненужных товарно-материальных ценностей образуется не только прибыль, но и убытки.

Последним элементом валового дохода являются внереализационные доходы и расходы, т.е. такие, которые непосредственно не связаны с производством и реализацией продукции. [14, с. 72]

Итак, анализ состава валового дохода предприятия показал ведущее значение прибыли от реализации продукции (работ, услуг), сравнительно небольшую роль прибыли от прочей реализации, а также от реализации основных фондов и другого имущества и усиливающееся в условиях развития предпринимательства значение внереализационных доходов и расходов.

Список литературы

1. Экономика предприятия. Л. Я. Аврашков, В. В. Адамчук, О. В. Антонова и др.; под ред. Проф. В. Я. Горфинкеля, проф. В. А. Швандара. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998 г.
2. Бланк И.А. Стратегия и тактика управления финансами. – Киев: ИТЕМЛтд, АДЕФ-Украина, 1997 г.
3. Теория и практика антикризисного управления. Под ред. Беляева С.Г. и Кошкина В.И. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1997 г.
4. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономика: принципы, проблема и политика: пер. с англ. Т. 1, 2. – М. Республика, 1996 г.