



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 «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;**
- **доход от операций по реализации (продаже) ценных бумаг;**
- **страховые выплаты;**
- **прочие поступления.**

Нематериальная составляющая валового дохода

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.**

Валовой доход представляет собой первичный показатель при определении финансовых результатов предприятия за отчетный период, поэтому зависит непосредственно от цены продаваемой продукции или 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.

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.

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.**