

Одним из важнейших показателей оценки финансовых результатов в организациях торговли является валовой доход, который представляет собой разность между выручкой от реализации товаров (за минусом налогов из выручки) и себестоимостью реализованных товаров (их покупной стоимостью). Валовой доход предназначен для покрытия издержек обращения и образования прибыли от реализации товаров.

Применяемые в настоящее время методики анализа валового дохода требуют уточнения, актуализации их с учетом существующего информационного обеспечения и приведения их к единым требованиям (единообразию).

Основной проблемой в области анализа валового дохода является отсутствие в экономической литературе единого мнения по алгоритму расчета его уровня, а также не сопоставимость теоретических подходов к расчету уровня и методик, применяемых на практике.

Уровень валового дохода в торговле определяется с целью увязки полученной суммы реализованных торговых надбавок с объемами деятельности торговых организаций, так как рост реализации товаров непосредственно приводит к повышению суммы валового дохода, и наоборот, сокращение объема реализации товаров влечет за собой снижение его суммы.

Большинство авторов уровень валового дохода определяют как отношение суммы валового дохода к товарообороту. В практике учетно-аналитической работы за базу сравнения при расчете уровня валового дохода используют в розничной торговле – валовой оборот за минусом налога с продаж, а в оптовой торговле – сумму реализованных товаров.

По нашему мнению, при расчете уровня валового дохода целесообразно за базу сравнения принимать выручку от реализации товаров. Аргументами в пользу данной методики расчета уровня являются:

Во-первых, то, что выручка в розничной торговле по сравнению с товарооборотом характеризует весь объем реализации товаров, т.е. включает не только реализацию товаров населению, но и реализацию товаров оптом, а также выручку от оказания услуг и комиссионное вознаграждение по договорам комиссии. Поскольку организация получает валовой доход не только от реализации товаров в розницу, поэтому и уровень необходимо определять как отношение суммы валового дохода к общему объему продаж, т.е. к выручке от реализации товаров. Данная методика основана на соблюдении основного принципа анализа – сопоставимости данных при расчете показателей.

Во-вторых, в пользу данной методики говорит также и то, что при распределении валового дохода на остаток товаров и на реализованные товары, в бухгалтерском учете, составляется расчет. В котором при определении среднего процента торговых надбавок, приходящихся на остаток товаров, в розничной торговле используется выручка от реализации товаров (кредитовый оборот по счету 90 «Реализация»).

В-третьих, при расчете уровня необходимо использовать выручку, включая косвенные налоги, поскольку выручка за минусом налогов согласно Инструкции по бухгалтерскому учету «Доходы организации», утвержденная постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 26.12.2003 г. № 181 (в редакции постановлений Минфина от 07.07.2005 г. № 89, от 31.03.2008г. № 49), рассматривается как доход от реализации товаров. Если определять уровень к выручке за минусом налогов, то при этом изменяется его экономическая интерпретация, т.е. он будет характеризовать не долю валового дохода в общей сумме продаж, а удельный вес валового дохода в сумме дохода от реализации товаров.

Таким образом, предлагаемая методика расчета уровня валового дохода позволит более точно и объективно оценить долю валового дохода в сумме реализованных товаров и оказанных услуг, а также даст возможность сопоставить и увязать его изменение с изменением выручки, которая характеризует объемы (масштабы) деятельности торговых организаций.