

Е. В. Невешкина

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВО-ТОВАРНЫМИ ПОТОКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТОРГОВЛИ

практическое
пособие



Елена Владимировна Невешкина

Управление финансово- товарными потоками на предприятиях торговли

Текст предоставлен литагентом

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=177669

*Управление финансово-товарными потоками на предприятиях
торговли: ИТК Дашиков и К; Москва; 2009
ISBN 978-5-394-00252-6*

Аннотация

Успешность работы организаций торговли во многом зависит от умения управлять торгово-финансовыми потоками. В условиях дефицита свободных денежных средств важно использовать имеющиеся на предприятии экономические ресурсы для повышения товарооборота торгового предприятия. В данном издании рассматриваются основные моменты организации управления денежными и товарными ресурсами, предлагаются практические способы, повышающие эффективность их использования. А также дается объяснение, как правильно отразить основные моменты управления в бухгалтерском и налоговом учете. Книга рассчитана на руководителей предприятий торговли, главных бухгалтеров, сотрудников бухгалтерской и финансовой служб, менеджеров.

Содержание

Глава 1. Особенности реализации товаров торговыми организациями	4
Глава 2. Формирование стоимости товаров при принятии их к бухгалтерскому учету	14
Конец ознакомительного фрагмента.	31

Е. В. Невешкина
**Управление финансово-
товарными потоками на
предприятиях торговли**
Практическое пособие

**Глава 1. Особенности реализации
товаров торговыми организациями**

Деятельность любой коммерческой организации (или предпринимателя) направлена на получение прибыли. Торговля же привлекает начинающих предпринимателей довольно быстрым оборотом капитала, а нередко и кажущейся простотой. Действительно, на первый взгляд, что может быть легче, учитывая, что оформление документов, эксплуатация помещения и иное необходимы в любой сфере деятельности: купить некий товар, продать его подороже – вот и все. Однако, когда дело уже начато, эти заблуждения рассеиваются очень быстро. Даже если не брать во внимание массу «внезапных» факторов вроде особых требований при продаже некоторых видов товаров, лицензирования и ино-

го, как-то вдруг выясняется, что расходы на магазинчик (ларек, лоток, палатку) гораздо выше, чем изначально планировалось, зарплату, обещанную нанятым работникам (если таковые имеются), платить тяжело, а ходовой, казалось бы, товар попросту «завис». Казалось бы, крупным торговым организациям должно быть легче – и обороты посерьезнее, и с кредитами полегче, и персонал попрофессиональнее, но и проблемы покрупнее. Так что и начинающий хозяин киоска, и владелец солидного магазина, и руководитель торговой сети федерального уровня вполне могут оказаться в отличной по масштабам, но одинаковой, по сути, ситуации – дело идет и даже дает прибыль, но вот сказать, что бизнес процветает, нельзя. Как же повысить эффективность работы предприятия, увеличить прибыль, минимизировать расходы и при этом, разумеется, остаться в рамках закона? Давайте вместе попробуем найти ответы на эти вопросы.

Итак, для начала определимся с терминами, касающимися торговли, которыми оперирует наше законодательство. Обратимся к ст. 38 «Объект налогообложения» гл. 7 Налогового кодекса РФ (НК РФ). Пункт 3 этой статьи гласит: «Товаром для целей НК РФ признается любое имущество, реализуемое либо предназначенное для реализации. В целях регулирования отношений, связанных с взиманием таможенных платежей, к товарам относится и иное имущество, определяемое Таможенным кодексом Российской Федерации». Таможенный кодекс РФ определяет товар как любое движимое

имущество, перемещаемое через границу, а также отнесенные к недвижимым вещам транспортные средства за некоторым исключением. Государственный стандарт РФ ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения» дает следующее определение: товар – любая вещь, не ограниченная в обороте, свободно отчуждаемая и переходящая от одного лица к другому по договору купли-продажи. Кроме того, этот ГОСТ разграничивает товары народного потребления и товары производственного назначения. Так, **товары народного потребления** – товары, предназначенные для продажи населению с целью личного, семейного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью, а **товары производственного назначения** – это товары, предназначенные для продажи юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям с целью их использования в хозяйственной деятельности.

Согласно п. 1 ст. 39 НК РФ реализацией товаров (т. е. собственно торговлей) признаются передача на возмездной основе (в том числе обмен товарами, работами или услугами) права собственности на товары, результатов выполненных работ одним лицом для другого лица, возмездное оказание услуг одним лицом другому лицу, а в случаях, предусмотренных НК РФ, передача права собственности на товары, результатов выполненных работ одним лицом для другого лица, оказание услуг одним лицом другому лицу на безвозмездной основе. При этом не признаются реализацией то-

варов, работ или услуг:

1) осуществление операций, связанных с обращением российской или иностранной валюты (за исключением целей нумизматики);

2) передача основных средств, нематериальных активов и (или) иного имущества организации ее правопреемнику (правопреемникам) при реорганизации этой организации;

3) передача основных средств, нематериальных активов и (или) иного имущества некоммерческим организациям на осуществление основной уставной деятельности, не связанной с предпринимательской деятельностью;

4) передача имущества, если такая передача носит инвестиционный характер (в частности, вклады в уставный (складочный) капитал хозяйственных обществ и товариществ, вклады по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности), паевые взносы в паевые фонды кооперативов);

4.1) передача имущества и(или) имущественных прав по концессионному соглашению в соответствии с законодательством РФ;

5) передача имущества в пределах первоначального взноса участнику хозяйственного общества или товарищества (его правопреемнику или наследнику) при выходе (выбытии) из хозяйственного общества или товарищества, а также при распределении имущества ликвидируемого хозяйственного общества или товарищества между его участниками;

6) передача имущества в пределах первоначального взноса участнику договора простого товарищества (договора о совместной деятельности) или его правопреемнику в случае выдела его доли из имущества, находящегося в общей собственности участников договора, или раздела такого имущества;

7) передача жилых помещений физическим лицам в домах государственного или муниципального жилищного фонда при проведении приватизации;

8) изъятие имущества путем конфискации, наследование имущества, а также обращение в собственность иных лиц бесхозных и брошенных вещей, бесхозных животных, находки, клада в соответствии с нормами Гражданского кодекса Российской Федерации;

9) иные операции в случаях, предусмотренных НК РФ.

Часто в спорных ситуациях, возникающих в предпринимательской деятельности (здесь имеются в виду и индивидуальные предприниматели – физические лица, и торговые организации – юридические лица), решающую роль играет соблюдение не только духа, но и буквы закона. Именно поэтому следует очень внимательно относиться к текстам законодательных документов (особенно кодифицированных, таких как Налоговый или Гражданский кодексы РФ), и именно поэтому первое, о чем мы с вами говорим, – терминология, определения.

Естественно, что цена товара должна быть установлена та-

ким образом, чтобы окупить все расходы, связанные с продажей товара (на транспортировку, хранение, упаковку, заработную плату персонала и т. д.), и принести прибыль. Что же такое цена? Согласно уже упоминавшемуся стандарту «Торговля. Термины и определения» цена – это денежное выражение стоимости товара. Цена может быть оптовой и розничной. **Оптовая (или отпускная) цена** – это цена товара, реализуемого продавцом или поставщиком покупателю с целью его последующей перепродажи или профессионального использования. Это определение вытекает из понятия оптовой торговли, т. е. продажи товаров юридическим лицам либо предпринимателям для перепродажи или использования в производственной деятельности. Здесь следует упомянуть, что понятие «оптовая» часто ошибочно трактуется как «применяемая при продаже партии товара». На самом деле оптовая торговля определяется не количеством товара в продаваемой партии, а целью, для которой он приобретается. При этом для продавца совсем не важно, как именно покупатель собирается использовать приобретенный товар. Ему достаточно знать, что покупатель не является частным лицом. Операция купли-продажи в случае оптовой торговли оформляется соответствующими документами (счетом, накладной, счетом-фактурой) независимо от формы оплаты.

Что же касается **розничной цены**, то это цена товара, реализуемого непосредственно населению для личного, семейного, домашнего использования по договору розничной куп-

ли-продажи. Следовательно, розничная торговля независимо от количества приобретаемого товара и формы оплаты – это продажа товаров потребителям для личного, не связанного с коммерческой деятельностью использования. Договор розничной купли-продажи, как правило, не заключается в письменной форме, если он не имеет каких-либо особых условий, и сам по себе факт приобретения товара потребителем является подтверждением того, что договор купли-продажи заключен и его условия устраивают обе стороны. Есть, разумеется, и здесь ряд нюансов, которые мы не будем рассматривать в этой книге, поскольку тема эта очень емкая и заслуживает особого внимания. Все особенности договоров розничной купли-продажи (дистанционной, продажи по образцам, комиссионной и т. д.) очень внятно и четко отражены в российском законодательстве, главным образом в Гражданском и Налоговом кодексах РФ, а также в Законе РФ от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей».

Нередко цену, по которой приобретен товар для розничной продажи, называют закупочной. С точки зрения терминологии это не совсем верно. Из сказанного выше следует, что цена, по которой товар приобретен (мы говорим о приобретении товаров предприятиями розничной торговли), является оптовой. А **закупочной** называется цена сельскохозяйственной продукции, закупаемой заготовителями у производителей по договорам контрактации (см. стандарт «Тор-

говля. Термины и определения»).

Итак, **розничная цена** складывается из оптовой цены (цены приобретения товара) и торговой надбавки. **Торговая надбавка** (торговая наценка, торговая накидка) – это элемент цены продавца, обеспечивающий ему возмещение затрат по продаже товара и получение прибыли.

Вот при формировании розничной цены и начинают возникать вопросы, связанные с размером наценки. Затраты подсчитать, безусловно, можно. А как быть с получением прибыли? Жестких рамок для размеров наценки сейчас практически нет, тем более если учесть, что основная доля торговли приходится на коммерческие структуры и индивидуальных предпринимателей (мы не учитываем, конечно, области торговли, на которые установлена государственная монополия). Существует ряд ограничений на величину торговой надбавки в случаях, когда речь идет о социально значимых товарах (например, лекарствах). Позже мы рассмотрим эту тему более подробно. А в том, что касается товаров, на которые наценка не ограничивается, продавец действует на свой страх и риск. Естественно, что прибыль хочется получить максимальную. Но, значительно завысив наценку, есть риск понести убытки. Особенно это касается товаров так называемых групп риска, главным образом скоропортящихся продуктов питания. Следовательно, нужно выбрать «золотую середину» между конкурентоспособной ценой и максимально возможным получением прибыли. Одна-

ко есть значительная группа товаров, наценки на которые на нашем рынке превышают, казалось бы, все разумные цифры. Речь идет главным образом о товарах для наиболее обеспеченных слоев населения. Там, где товар подразумевает моду, «раскрученный» бренд, определенный уровень и стиль жизни, торговая надбавка может превосходить оптовую цену товара в несколько раз. Правда, и здесь не обойтись без риска – то, что связано с модой во всех ее проявлениях, тоже своего рода скоропортящийся товар. Свои особенности есть и у специальных групп товаров, необходимых, например, для какого-либо определенного вида деятельности (для оптовиков это может быть, допустим, специализированное оборудование, для розничных продавцов – дорогостоящий спортивный инвентарь). В этом случае лучшими вариантами при определении оптимальной цены будут маркетинговые исследования, изучение конъюнктуры рынка. В целом же вне зависимости от оптовой цены и расходов на продажу конечные цены диктует рынок. Слишком завышенная по сравнению со средней рыночной цена приведет к «зависанию» товара, снижению объемов продаж и оборота денежных средств. А слишком заниженная цена, во-первых, не выгодна самому продавцу, а во-вторых, как ни парадоксально, может вызвать недоверие у покупателя. Это, конечно, не обязательно, но тем не менее процент потребителей с такой психологией в нашем обществе довольно высок. Можно сказать, что в этой ситуации прибыль зависит не столько от успешной продажи

товара, сколько от его удачной покупки у оптовика или производителя.

Таким образом, при формировании цены на предприятии торговли (у индивидуального предпринимателя) приходится учитывать большое количество факторов и экономического, и конъюнктурного, и даже психологического характера.

Глава 2. Формирование стоимости товаров при принятии их к бухгалтерскому учету

Понятия «цена» и «стоимость», «стоимость» и «себестоимость» настолько часто путались и менялись местами, что на различия между ними уже не обращают внимания. Итак, вы купили товар для последующей перепродажи. Продажную цену вы установите, как уже говорилось выше, так, чтобы «перекрыть» покупную цену, расходы и затраты, связанные с осуществлением вашей торговой деятельности, и получить прибыль. Так вот, покупная цена товара и расходы, непосредственно связанные с торговой деятельностью, – это то, во что на самом деле обошелся вам товар, это – его себестоимость, которую в торговле часто называют стоимостью товара. А продажная цена, в свою очередь, выражается формулой «стоимость (себестоимость) + наценка».

Поскольку товары относятся в бухгалтерском учете к материально-производственным запасам, при их учете следует руководствоваться Положением по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 (утв. приказом Минфина России от 9 июня 2001 г. № 44н).

Согласно п. 2 указанного ПБУ в качестве материально-производственных запасов принимаются активы:

- 1) используемые в качестве сырья материалов и иного при производстве продукции, предназначенной для продажи;
- 2) предназначенные для продажи;
- 3) используемые для управленческих нужд организации.

Товары являются частью материально-производственных запасов, приобретенных или полученных от других юридических или физических лиц, и предназначены они для продажи.

На первый взгляд ПБУ 5/01 в п. 5 и 6 гл. 2 «Оценка материально-производственных запасов» позволяет включать в фактическую себестоимость товаров, помимо стоимости приобретения, и иные расходы по их приобретению, как то: оплата информационно-консультационных услуг, таможенные пошлины, невозмещаемые налоги, посреднические вознаграждения, затраты по доставке, в том числе страхование, проценты по кредитам, выданным для приобретения товаров, затраты по предпродажной подготовке товаров и т. д. Не торопитесь с выводами и дочитайте ПБУ до конца. Несмотря на то что ПБУ признает товары частью материально-производственных запасов, оно все-таки выделяет их особо. Для организаций торговли «руководством к действию» является п. 13 гл. 2: «Товары, приобретенные организацией для продажи, оцениваются по стоимости их приобретения. Организации, осуществляющей розничную торговлю, разрешается производить оценку приобретенных товаров по продажной стоимости с отдельным учетом наценок (скидок)». А вот за-

траты, связанные с заготовкой и доставкой товаров, производимые до того момента, когда товар передан непосредственно в продажу, разрешено включать в состав расходов на продажу.

В бухгалтерском учете существует два метода учета товаров:

- 1) по цене приобретения;
- 2) по цене продажи.

Учет активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте, регулируется ПБУ 3/2006, и мы не будем обсуждать эту тему подробно, но следует помнить, если столкнетесь с валютными обязательствами: нет в России другой валюты, кроме российского рубля. Оценивать обязательства по договору можно хоть в условных единицах, но бухгалтерский учет в российских организациях ведется в рублях.

Во всех случаях учет товаров ведется на счете 41 «Товары». Этот счет предназначен для обобщения информации о наличии и движении товарно-материальных ценностей, приобретенных в качестве товаров для продажи (см. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденный приказом Минфина РФ от 31 октября 2000 г. № 94н). На этом счете учитывается также приобретенная и изготовленная тара, если она предназначена для продажи, а не для собственного использования на предприятии.

Наиболее распространенным является способ учета това-

ров по цене приобретения.

Поскольку уже упоминавшееся ПБУ 5/01, с одной стороны, признает товары материально-производственными запасами, в стоимость которых можно включить расходы на их приобретение (п. 5 и 6), а с другой – ставит товары, приобретенные для перепродажи, особняком от прочих МПЗ (п. 13), некоторые бухгалтеры задаются вопросом, чем же именно руководствоваться при принятии товаров к учету и определении их стоимости? Ни тот, ни другой варианты не противоречат ПБУ 5/01, поэтому логично предположить, что выбор за вами. Вам требуется закрепить избранный вариант учета стоимости товаров в приказе об учетной политике предприятия.

Итак, стоимость товара в бухгалтерском учете может быть сформирована по следующим формулам:

- 1) покупная стоимость + фактические затраты на приобретение материально-производственных запасов;
- 2) покупная стоимость + затраты на заготовку и доставку товаров до центральных складов, производимые до момента передачи товаров в продажи;
- 3) покупная стоимость.

Рассмотрим эти варианты подробнее. Вариант первый включает в себя практически все затраты, исключая НДС и прочие возмещаемые налоги (кроме случаев, предусмотренных законодательством РФ). Фактические затраты согласно п. 6 ПБУ 5/01 включают в себя, помимо сумм, уплачиваемых

поставщику в соответствии с договором:

- 1) суммы, уплачиваемые организациям за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением материально-производственных запасов;
- 2) таможенные пошлины;
- 3) невозмещаемые налоги, уплачиваемые в связи с приобретением единицы материально-производственных запасов;
- 4) вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации, через которую приобретены материально-производственные запасы;
- 5) затраты по заготовке и доставке материально-производственных запасов до места их использования, включая расходы по страхованию. Данные затраты включают, в частности, затраты по заготовке и доставке материально-производственных запасов;
- 6) затраты по содержанию заготовительно-складского подразделения организации, затраты на услуги транспорта по доставке материально-производственных запасов до места их использования, если они не включены в цену материально-производственных запасов, установленную договором; начисленные проценты по кредитам, предоставленным поставщиками (коммерческий кредит); начисленные до принятия к бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, проценты по заемным средствам, если они привлечены для приобретения этих запасов;
- 7) затраты по доведению материально-производственных

запасов до состояния, в котором они пригодны к использованию в запланированных целях. Данные затраты включают затраты организации по подработке, сортировке, фасовке и улучшению технических характеристик полученных запасов, не связанные с производством продукции, выполнением работ и оказанием услуг; иные затраты, непосредственно связанные с приобретением материально-производственных запасов. Общехозяйственные и иные аналогичные расходы не включаются в состав указанных затрат, кроме случаев, когда они непосредственно связаны с приобретением материально-производственных запасов.

Плюс этого метода в том, что, поскольку большая часть расходов уже включена в стоимость товара, риск заниженной наценки сведен к минимуму. К минусу можно отнести то, что на момент приемки очень проблематично точно рассчитать фактические расходы на конкретный товар (партию товаров).

По второму методу себестоимость товара складывается из покупной цены и затрат на заготовку и доставку товаров. Этот метод вы можете применять, основываясь на п. 13 ПБУ 5/01. Хотелось бы только еще раз обратить ваше внимание на формулировку, относящуюся к транспортным расходам: если они не включены в цену материально-производственных запасов. Возможна ситуация, когда по условиям договора поставки приобретаемый торговой организацией товар продавец (оптовик или непосредственно производитель) до-

ставляет покупателю своими силами. При этом отдельные документы на оказание транспортных услуг не составляют и стоимость этих услуг включается непосредственно в стоимость приобретаемого товара. В этом случае выделить транспортные расходы из общей суммы нельзя, и для организации-покупателя они будут являться частью покупной стоимости товаров.

Если учетная политика предприятия предусматривает учет товаров по фактической себестоимости, то при поступлении партии товара в бухгалтерском учете будут сделаны следующие проводки:

Дебет счета 41 «Товары»,

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», (76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами») – отражена сумма задолженности поставщику за товар;

Дебет счета 41 «Товары»,

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», (76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами») – в стоимости товара отражены расходы, непосредственно связанные с его приобретением;

Дебет счета 41 «Товары»,

Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» – в стоимости товара отражены суммы невозмещаемых налогов и сборов, начисленные в связи с его приобретением;

Дебет счета 41 «Товары»,

Кредит счета 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» – в стоимости товара отражены начисленные проценты по краткосрочным кредитам и займам, полученным для его приобретения;

Дебет счета 41 «Товары»,

Кредит счета 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам» – в стоимости товара отражены начисленные проценты по долгосрочным кредитам и займам, полученным для его приобретения.

Таким образом, на счете 41 «Товары» будет отражена фактическая стоимость приобретенных товаров с учетом расходов на их приобретение.

Чуть подробнее остановимся на начислении процентов по кредитам и займам. Пункт 15 ПБУ 15/01 «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию» устанавливает, что в случае если организация использует средства полученных займов и кредитов для осуществления предварительной оплаты материально-производственных запасов, других ценностей, работ, услуг или выдачи авансов и задатков в счет их оплаты, то расходы по обслуживанию указанных займов и кредитов относятся организацией-заемщиком на увеличение дебиторской задолженности, образовавшейся в связи с предварительной оплатой и (или) выдачей авансов и задатков на указанные выше цели. При поступлении в организацию заемщика материально-производственных запасов и иных ценностей, выполнении работ и оказании услуг даль-

нейшее начисление процентов и осуществление других расходов, связанных с обслуживанием полученных займов и кредитов, отражаются в бухгалтерском учете в общем порядке с отнесением указанных затрат на прочие расходы организации-заемщика. На основании этого пункта и п. 6 ПБУ 5/01, о котором уже говорилось ранее, вы можете учесть проценты по кредитам и займам в себестоимости товара, но только в том случае, если кредит (займ) получен конкретно для приобретения партии товара и если начисление процентов по этому кредиту (займу) производилось раньше, чем товар был принят к бухгалтерскому учету. Причем, если в дальнейшем проценты по кредиту (займу) еще будут начисляться, а товар, приобретенный за счет кредитных (заемных) средств, уже оприходован, учесть проценты в себестоимости товара вы уже не можете.

Предположим, что для приобретения партии товаров торговая организация взяла кредит на 3 месяца (цель кредита должна быть указана в договоре!) 20 марта. Проценты по кредиту начисляются в бухгалтерском учете на конец отчетного периода, т. е. в последний день месяца. Товар, на приобретение которого был взят кредит, поступил к покупателю 15 апреля. Если предприятие-покупатель учитывает проценты по кредитам и займам в себестоимости приобретенного товара, то проценты, начисленные по этому кредиту 31 марта, можно отнести на фактическую себестоимость товара, но проценты, которые будут начислены по этому же кредиту 30

апреля, т. е. после принятия товаров к учету, все равно будут учитываться на субсчете 91-2 «Прочие расходы». Так что на практике начисленные проценты по кредитам и займам изначально учитываются на субсчете 91-2 «Прочие расходы», что помогает избежать лишних трудозатрат, путаницы с себестоимостью и сблизить данные бухгалтерского и налогового учета.

Что же касается транспортных расходов, то, как мы уже говорили, торговая организация может закрепить в учетной политике право относить их на фактическую себестоимость товара. Однако согласно ст. 320 НК РФ в сумму издержек обращения включаются также расходы налогоплательщика – покупателя товаров на доставку этих товаров, складские расходы и иные расходы текущего месяца, связанные с приобретением, если они не учтены в стоимости приобретения товаров, и реализацией этих товаров. Поэтому на практике для приближения данных бухгалтерского учета к налоговому транспортные расходы, не включенные в покупную стоимость товара, учитывают на счете 44 «Расходы на продажу».

Наиболее распространенным является третий способ, когда товар учитывается по стоимости приобретения за вычетом НДС и иных возмещаемых налогов. Все затраты, связанные с приобретением товаров, относятся в этом случае на счет 44 «Расходы на продажу».

В этом случае при приобретении товара в бухгалтерском учете организации будут сделаны проводки:

Дебет счета 41»Товары»,

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», (76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами») – оприходованы товары, поступившие от поставщика;

Дебет счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям»,

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», (76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами») – учтен НДС на основании счета-фактуры поставщика.

Дебет счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «Расчеты по НДС»,

Кредит счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» – произведен налоговый вычет по НДС.

А все расходы, связанные с осуществлением торговой деятельности, торговая организация должна учитывать на счете 44 «Расходы на продажу». К их числу относятся:

- 1) амортизационные отчисления по основным средствам и нематериальным активам, используемым в процессе продажи товаров;
- 2) заработная плата работников, занятых в процессе продажи товаров;
- 3) оплата услуг посреднических организаций;
- 4) транспортные расходы по доставке товаров на склад;

5) расходы на рекламу;

6) другие расходы, связанные с продажей товаров.

При отнесении расходов на продажу на счет 44 «Расходы на продажу» применяются следующие проводки (при наличии указанных расходов):

Дебет счета 44 «Расходы на продажу»,

Кредит счета 02 «Амортизация основных средств»

– начислена амортизация по основным средствам, используемым в процессе продажи товаров (отражены расходы, которые уменьшают облагаемую прибыль);

Дебет счета 44 «Расходы на продажу»,

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и под-

рядчиками», (76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами») – учтены расходы по оплате услуг посреднических и иных сторонних организаций, связанных с продажей товаров (без учета НДС). НДС по подобным операциям будет проведен следующим образом:

Дебет счета 19 «Налог на добавленную стоимость

по приобретенным ценностям»,

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и под-

рядчиками», (76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами») – учтен НДС по оплате услуг посреднических и иных сторонних организаций, связанных с продажей товаров;

Дебет счета 68 «Расчеты по налогам и сборам»,

Кредит счета 19 «Налог на добавленную стоимость

по приобретенным ценностям» – отражен вычет по НДС.

В случае если реализуемые товары не облагаются НДС, то НДС по оплате услуг сторонних организаций будет также учтен в составе расходов на продажу:

Дебет счета 44 «Расходы на продажу»,

Кредит счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям».

Дебет счета 44 «Расходы на продажу»,

Кредит счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» – начислена заработная плата.

Поскольку заработная плата не может быть начислена без соответствующих налогов, после проведения указанной операции на расходы по продаже будут отнесены также единый социальный налог и отчисления на обязательное пенсионное страхование:

Дебет счета 44 «Расходы на продажу»,

Кредит субсчета 69-1-1 «Расчеты по социальному страхованию» – начислен ЕСН с заработной платы в части, подлежащей перечислению в фонд социального страхования;

Дебет счета 44 «Расходы на продажу»,

Кредит счета 68 субсчет «Расчеты по ЕСН» – начислен единый социальный налог с заработной платы в части, подлежащей перечислению в федеральный бюджет;

Дебет счета 68 субсчет «Расчеты по ЕСН»,

Кредит субсчета 69-2 «Расчеты по пенсионному

обеспечению» – зачтены в счет уплаты ЕСН в федеральный бюджет взносы на обязательное пенсионное страхование;

Дебет счета 44 «Расходы на продажу»,

Кредит субсчета 69-3-1 «Расчеты по обязательному медицинскому страхованию» – начислен единый социальный налог с заработной платы в части, подлежащей перечислению в федеральный фонд обязательного медицинского страхования;

Дебет счета 44 «Расходы на продажу»,

Кредит субсчета 69-3-2 «Расчеты по обязательному медицинскому страхованию» – начислен единый социальный налог с заработной платы в части, подлежащей перечислению в территориальный фонд обязательного медицинского страхования;

Дебет счета 44 «Расходы на продажу»,

Кредит субсчета 69-1-2 «Расчеты по обязательному медицинскому страхованию» – начислены взносы на социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

Кроме того, если в процессе продажи товаров были израсходованы подотчетные суммы, это также учитывается в составе расходов на продажу:

Дебет счета 44 «Расходы на продажу»,

Кредит счета 71 «Расчеты с подотчетными лицами» – учтены расходы подотчетных лиц.

В случае, если часть товаров, изначально приобретенных

для перепродажи, была использована торговой организацией непосредственно для осуществления торговой деятельности (в том числе в рекламных целях), в бухгалтерском учете будет сделана проводка:

Дебет счета 44 «Расходы на продажу»,

Кредит счета 41 «Товары» – стоимость товаров, использованных для собственных нужд, включена в состав расходов на продажу.

Также к расходам на продажу будут отнесены налоги и сборы, начисляемые при осуществлении торговой организацией основного вида деятельности:

Дебет счета 44 «Расходы на продажу»,

Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» – сумма налога (сбора) отражена в составе расходов на продажу.

Счет 44 «Расходы на продажу» аккумулирует довольно большой объем расходов, уменьшающих впоследствии налогооблагаемую базу для налога на прибыль. Также к расходам на продажу будут отнесены налоги и сборы, начисляемые при осуществлении торговой организацией основного вида деятельности. Как показывает практика, именно метод учета товаров по покупным ценам наиболее часто используется в торговых организациях.

Осталось рассмотреть еще один вариант – это учет товаров по продажным ценам. В этом случае в плане счетов, применяемом на предприятии, будет задействован счет 42 «Тор-

говая наценка». Право вести учет товаров по продажным ценам имеют только организации розничной торговли, и, повторим еще раз, право это должно быть закреплено в приказе об учетной политике предприятия.

При методе учета товаров по продажным ценам наценка на определенный товар устанавливается фиксированно в процентном выражении, она включает в себя и доход предприятия, и НДС по товарам, облагаемым этим налогом. Размер наценки устанавливается руководителем предприятия или соответствующей службой. В этом случае на счете 44 «Расходы на продажу» товары будут учитываться по продажной цене, а на счете 42 «Торговая наценка» будет отражаться информация обо всех наценках, скидках и накидках на товар. Рассмотрим, как выглядит оприходование товара в данном случае.

Пример

ООО «Грот» является предприятием розничной торговли. Учетная политика предприятия предусматривает учет товара по продажным ценам. ООО «Грот» закупило для перепродажи партию товара на сумму 11 800 руб., в том числе НДС 1800 руб. (товар облагается НДС по ставке 18 %). ООО «Грот» находится на общей системе налогообложения, т. е. является плательщиком НДС. Наценка на указанный товар составляет 50 %. Бухгалтер ООО «Грот» делает в бухгалтерском учете следующие проводки:

Дебет счета 41 «Товары»,

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – 10 000 руб. – оприходованы товары, полученные от поставщика;

Дебет счета 19 «Налог на добавленную стоимость»,

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – 1800 руб. – учтен НДС по оприходованным товарам;

Дебет счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»,

Кредит счета 51 «Расчетные счета» – 11 800 руб.
– оплачены товары поставщику;

Дебет счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» (субсчет «Расчеты по НДС»),

Кредит счета 19 «Налог на добавленную стоимость», – 1800 руб. – произведен вычет по НДС.

Далее производятся следующие расчеты.

Сумма торговой наценки без НДС составляет
 $10000 \text{ руб} \times 50 \% = 5000 \text{ руб}.$

Включаемая в продажную цену товара сумма НДС составляет $(10000 \text{ руб. (покупная цена без НДС)} + 5000 \text{ руб. (сумма наценки на товар)}) \times 18 \% = 15000 \text{ руб.}$
 $\times 18 \% = 2700 \text{ руб}.$

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.