

Юлия Трященко

Бухгалтерский учет в торговле

12+

Юлия Трященко

Бухгалтерский учет в торговле

«ЛитРес: Самиздат»

2020

Трященко Ю.

Бухгалтерский учет в торговле / Ю. Трященко — «ЛитРес:
Самиздат», 2020

В книге подробно рассмотрен бухгалтерский учет в оптовой и розничной торговле, ведение учета по договорам комиссии.

Содержание

Учет в оптовой торговле	6
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Торговля – это вид предпринимательской деятельности, связанный с оборотом товаров. Товаром признается некий актив, который изначально куплен для перепродажи. ПБУ 5/01 относит товары к материально-производственным запасам. Торговля, а значит и бухгалтерский учет, имеет два направления:

Оптовая торговля.

Розничная торговля.

Разница между ними заключается в объемах продаваемой продукции. Розничные продажи предполагают небольшие партии или единичные товары, чаще всего предназначенные для личных нужд населения. Оптовая торговля оперирует крупными партиями. Разумеется, существует разница в бухгалтерском учете. В рознице сторонами сделки, выступает организация-продавец и физическое лицо-покупатель, а в оптовой торговле продукцию покупают другие юридические лица или индивидуальные предприниматели.

Учет в оптовой торговле

Оптовая торговля это вид торговой деятельности, который связан с покупкой и дальнейшей продажей товаров, предназначенных для использования в предпринимательской деятельности (включая перепродажу) или для иных задач, которые не связаны с личным потреблением.

Сделки по оптовой торговле состоят из следующих этапов:

получение продукции от поставщика, взаиморасчеты согласно договору;
реализация товаров покупателю, приобретающему его не для личного использования;
взаиморасчеты с заказчиком;
определение финансовых результатов сделки.

Основная документация при оптовой торговле: договор поставки (с указанием сроков поставки, порядка оплаты товара), закрывающие документы (ТОРГ-12 и счет-фактура, УПД).

Основные проводки в бухгалтерском учете оптовой торговли:

Закупка товаров у поставщика:

Дт41 Кт60 – оприходование поступившей продукции на складе;

Дт19.03 Кт60 – принят входной НДС от поставщика (подробнее об учете входного НДС);

Дт60 Кт50,51 – оплата поставщику за приобретенную продукцию.

Реализация товаров покупателям:

Дт90.02 Кт41 – передача продукции, списание себестоимости;

Дт62 Кт90.01 – отображение полученной выручки;

Дт90.03 Кт68 – начислен НДС;

Д51 Кт62 – получение оплаты за реализованные товары.

Определение финансового результата сделки:

Дт90 Кт99 – прибыль;

Дт99 Кт90 – убыток.

Пример

Общество с ограниченной ответственностью «Домстрой» занимается перепродажей товаров оптом.

Организация закупила партию миксеров 700 шт. на сумму 700 тыс. рублей, в т.ч. НДС 20% – 116666,67 руб. Доставка товаров осуществлялась транспортной компанией за счет средств покупателя (стоимость доставки – 600 рублей, в т.ч. НДС 20% – 100 руб.). Согласно договору поставки оплата закупки осуществляется после прихода партии.

В течение недели вся ранее закупленная партия была реализована двум крупным оптовым покупателям (1 приобрел 340 единиц по цене 1250 рублей/шт., второй – 360 единиц). Договорами поставки предусмотрена предоплата.

По данным сделкам бухгалтер ООО «Домстрой» составил следующие проводки:

Закупка товара:

Дт41 Кт60 – 688333,33 руб. – оприходованы товары от поставщика;

Дт19.03 Кт60 – 116666,67 руб.– отображен входной НДС;

Дт41 Кт60 – 500руб. – поступление дополнительных расходов (доставка товара);

Дт19.04 Кт60 – 100руб. – отображен входной НДС;

Дт60 Кт51 – 700 тыс. руб.– перечислены деньги поставщику;

Дт60 Кт51 – 600 руб.– доставка оплачена.

1 оптовый покупатель:

Дт62 Кт51 – 425 тыс. рублей – поступили денежные средства от заказчика;

Дт90.02 Кт41 – 334333,33 рублей – списана себестоимость проданной продукции;

Себестоимость – суммарное значение всех понесенных затрат на закупку (фиксируется в Дт41 при поступлении продукции на склад и возникновении дополнительных расходов).

Дт62 Кт90.01 – 425 тыс. руб. – отображена выручка фирмы;

Дт90.03 Кт68 – 70833,33 руб. – начислен НДС к уплате в бюджет.

2 оптовый покупатель:

Дт62 Кт51 – 450 тыс. рублей – поступили денежные средства от заказчика;

Дт90.02 Кт41 – 353999,99 рублей – списана себестоимость проданной продукции;

Дт62 Кт90.01 – 450 тыс. – отображена выручка фирмы;

Дт90.03 Кт68 – 75000 руб. – начислен НДС к уплате в бюджет.

Для определения финансового результата проводится анализ сч. 90:

Сальдо нач ДТ	Сальдо нач КТ
334333,33	425000
70833,33	450000
353999,99	
75000	
Обороты 834166,65	Обороты 875000
Сальдо кон.	Сальдо кон. 40833,35

Так как выручка превысила расходы на закупку продукции, то общество с ограниченной ответственностью «Домстрой» получило прибыль от реализации данной партии.

Отображение финансового результата на сч. 99:

Дт90 Кт99 – 40833,35 руб. – прибыль.

В оптовой торговле можно использовать два вида договоров: договор купли-продажи и договор поставки.

В соответствии со статьей 454 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее ГК РФ) по договору купли-продажи продавец обязуется передать товар в собственность покупателю, а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму.

По договору поставки поставщик-продавец обязан в определенные сроки передать в собственность покупателю товары, предназначенные для использования в предпринимательской деятельности или иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним или иным подобным потреблением.

В любом договоре необходимо определить момент перехода права собственности на товар от продавца к покупателю. Согласно статье 223 ГК РФ право собственности у приобретателя вещи (товара) по договору возникает с момента ее (его) передачи, если иное не предусмотрено законом или договором. Одновременно с получением права собственности приобретатель товара в результате случайной гибели или порчи товаров вследствие непредвиденных обстоятельств по общему правилу гражданского законодательства несет соответствующие убытки.

К существенным условиям договора поставки относят также: предмет договора, т.е. наименование и количество товара, его ассортимент и комплектность (ст.454–491 ГК РФ), срок поставки (ст.506 ГК РФ).

Существенные условия договора обозначающее условия, без которых договор не считается заключенным.

Иными словами, договор считается заключенным, если между сторонами, в требуемой в надлежащих случаях форме, достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора.

Правила формирования в бухгалтерском учете выручки от реализации устанавливаются ПБУ 9/99 «Доходы организации». В соответствии с нормами этого ПБУ в целях бухгалтерского учета признается выручка от реализации по мере отгрузки товаров (работ, услуг) и предъявлению покупателю расчетных документов к оплате.

Согласно пункту 12. ПБУ 9/99 выручка в бухгалтерском учете признается при наличии следующих условий:

- организация имеет право на получение этой выручки (право на выручку вытекает из конкретного договора, заключенного между продавцом и покупателем);
- сумма выручки может быть определена;
- у организации есть уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод (то есть, либо организация получила в оплату актив, либо уверена в том, что его получит).
- право собственности на товар перешло от организации к покупателю;
- расходы, которые произведены (или будут произведены) организацией торговли в связи с этой операцией могут быть определены.

Если у торговой организации выполняются все вышеперечисленные условия, то денежные средства (или иные активы), полученные организацией торговли в оплату признаются выручкой.

Если хотя бы одно из условий не выполнено, то денежные средства или иные активы, полученные организацией торговли в оплату, признаются кредиторской задолженностью.

Это положение необходимо закрепить в учетной политике организации.

Выручка в бухгалтерском учете отражается в момент перехода права собственности на реализуемые товары от продавца к покупателю, в момент отгрузки. После отгрузки товаров в бухгалтерском учете сразу отражается и выручка, даже если оплата от покупателя еще не поступила (возникает дебиторская задолженность покупателя).

Выручка отражается в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине поступления денежных средств и иного имущества (когда договором предусматривается оплата не денежными средствами) и (или) величине дебиторской задолженности.

Если величина поступления покрывает лишь часть выручки, то выручка, принимаемая к бухгалтерскому учету, определяется как сумма поступления и дебиторской задолженности (в части, не покрытой поступлением).

Величина выручки определяется исходя из цены, установленной договором между продавцом и покупателем.

Отражение выручки в бухгалтерском учете:

Дебет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» Кредит 90 «Продажи» субсчет «Выручка».

Дебет 90 «Продажи» субсчет «НДС» Кредит 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «НДС»

По итогам месяца, организация торговли списывает стоимость реализованных товаров с кредита счета 41 «Товары» в дебет 90 «Продажи» субсчет «Себестоимость продаж».

Метод определения стоимости товаров при их списании на реализацию может быть по фактической себестоимости или по учетным ценам.

В том случае, если используется оценка товаров по учетным ценам, то стоимость товаров при их списании на реализацию, состоит из учетной цены и величины отклонений, приходящихся на отгруженные товары.

Следуя п. 16 ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» оценить себестоимость товаров можно несколькими способами:

- по себестоимости каждой единицы;
- по средней себестоимости;
- по себестоимости первых по времени приобретения товаров (способ ФИФО);

Списание товаров по себестоимости каждой единицы.

При расчетах учитывается стоимость каждого конкретного товара. Такую систему применяют при торговле уникальными и дорогими товарами, когда важна точность. Например, торговля автомобилями, предметами искусства или ювелирными изделиями. Когда товар штучный, и один не может свободно заменить другой, в учет при списании ТМЦ вносится именно та цена, по которой он был поставлен. Этот метод предполагает также, что всегда можно определить, из какой конкретно поставки был проданный товар. В оптовой торговле данный метод используется очень редко, в основном применяется производственными организациями, если у них на балансе находятся материально-производственные запасы, которые не могут обычным способом заменять друг друга или подлежат особому учету.

СПИСАНИЕ ТОВАРОВ МЕТОДОМ ФИФО (ПО СТОИМОСТИ ПЕРВЫХ ПО ВРЕМЕНИ ПРИОБРЕТЕНИЯ)

В этом случае первыми списываются товары, которые были поставлены раньше. Отсюда и название метода FIFO (англ. «first in, first out» – «первый пришел, первый ушел»). При этом, за исключением случаев, когда важен срок годности, не обязательно сначала отгружать товары из более ранней поставки. То есть себестоимость товаров, которые продаются первыми, считается по цене остатков из самой первой поставки. Когда остатки количественно исчерпываются, списание ТМЦ идет уже по цене, следующей по времени поставки, затем – следующей, и так далее.

Пример

(В примере цифры приведены без НДС)

Организация ООО «Меркурий», осуществляет оптовые поставки сахара. По состоянию на 1 число на складе организации числится 1000 кг сахара по цене 20 рублей за килограмм. В июле ООО «Меркурий» несколько раз получало сахар, а именно:

06 число – 50 кг по цене 14,10 рубля; 22

10 число – 1000 кг по цене 14,25 рубля; 22,5

24 число – 500 кг по цене 14,50 рубля. 22,70

За месяц ООО «Меркурий» реализовало 2 250 кг сахара.

Для большей наглядности сведем все данные в таблицу:

	Количество единиц	Цена за единицу, рублей	Сумма, рублей
Остаток на начало периода	1000	20	22000
Поступило за период, всего	1550		22 205
в том числе:			
1-я партия	50	22	1100
2 –я партия	1000	22,5	22500
3-я партия	500	22,70	11350
Всего с учетом остатка на начало периода	2 550		56950
Продано за период	2 250		
Остаток на конец периода	300		

При использовании данного метода фактическая себестоимость проданного сахара составит:

$1000 \text{ кг} \times 20 \text{ рубля} + 50 \text{ кг} \times 22 \text{ рубля} + 1000 \text{ кг} \times 22,5 \text{ рубля} + 200 \text{ кг} \times 22,7 \text{ рубля} = 22000 \text{ рублей} + 1100 \text{ рублей} + 22500 \text{ рублей} + 4540 \text{ рублей} = 50140 \text{ рублей}.$

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.