

ТЕМА 3. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ТОВАРНЫХ ОПЕРАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

1. Организация розничной торговли. Розничный товарооборот
2. Цели, задачи и основные принципы учета товаров и тары в розничной торговле
3. Документальное оформление и бухгалтерский учет операций по поступлению товаров и тары в розничной торговле
4. Документальное оформление операций продажи товаров за наличный расчет
5. Бухгалтерский учет реализации товаров в розничной торговле
6. Порядок составления расчета реализованной торговой наценки в розничной торговле
7. Продажа товаров из розничной торговой сети юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям
8. Учет товаров, принятых на комиссию
9. Учет продажи товаров в кредит

▣ **1. Организация розничной торговли.
Розничный товароборот.**

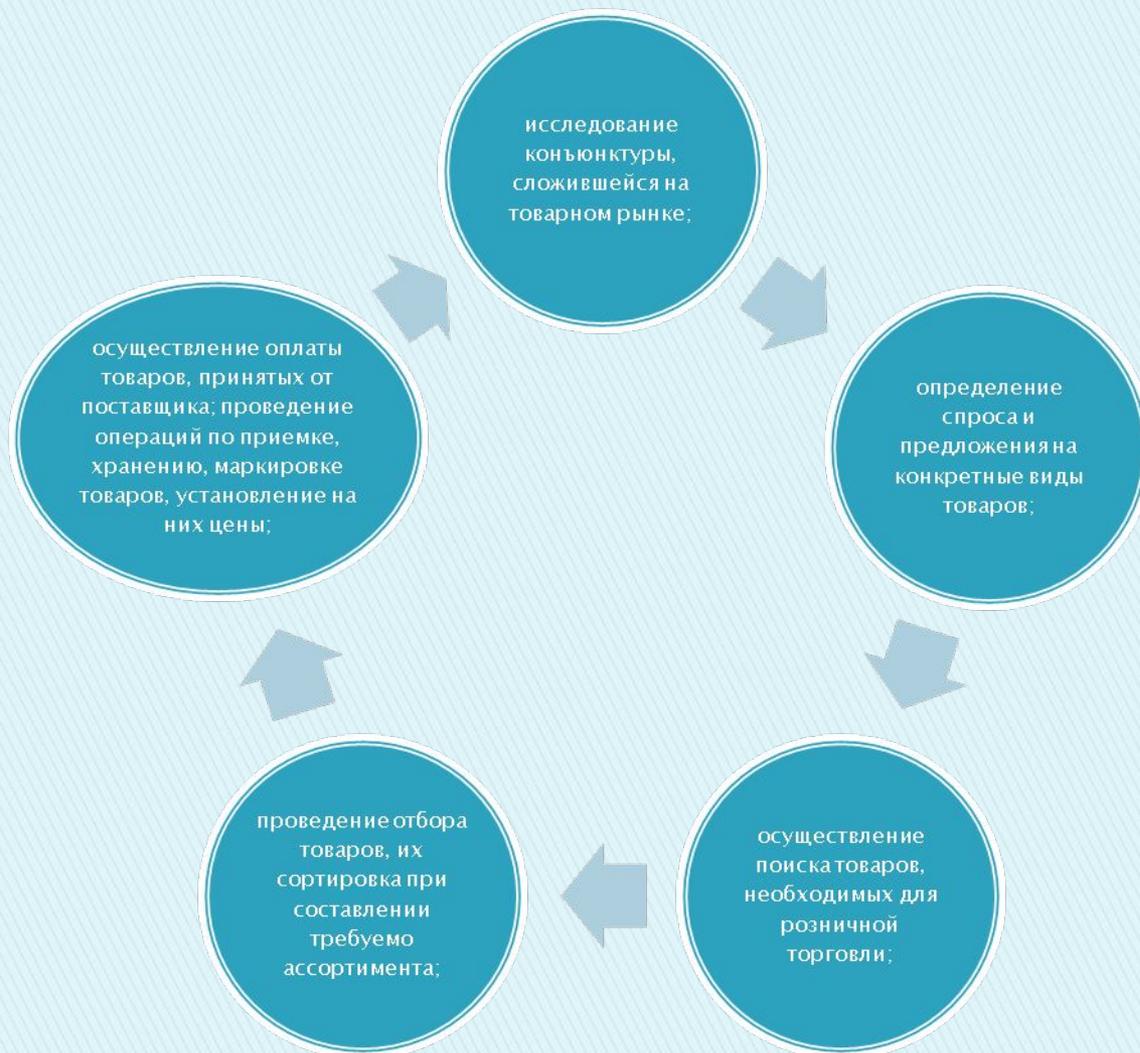
- Организация бухгалтерского учета в розничной торговле осуществляется на основании **Приказа Министерства торговли Республики Беларусь от 9 апреля 2007г. №74**, который утвердил *Методические рекомендации по документальному оформлению и учету товарных операций в розничной торговле и общественном питании.*

- В процессе товародвижения от изготовителя к потребителю ***конечным звеном является розничная торговля.***
- При розничной торговле ***материальные ресурсы становятся собственностью потребителя.***

Розничная торговля включает продажу товаров:

- **населению для личного потребления,**
- **организациям, предприятия учреждениям для коллективного потребления или хозяйственных нужд.**

Розничная торговля выполняет следующие **функции**:



Независимо от вида организации розничной торговли **должны иметь специальное разрешение (лицензию) на розничную торговлю** (включая алкогольные напитки и табачные изделия), которое получают в районных и городских исполкомах в установленном порядке.

Основные виды розничной торговли

Стационарная торговая сеть

• является наиболее распространенной, включает в себя как крупные современные технически оборудованные магазины, так и ларьки, палатки, торговые автоматы.

Передвижная торговая сеть

• способствует приближению к покупателям и их оперативному обслуживанию.

Стационарная торговая сеть

• традиционное обслуживание через прилавок;

• магазины самообслуживания, в которых покупатель имеет свободный доступ к товарам. В результате сокращается время торговой операции и увеличивается пропускная способность магазина с последующим увеличением объема реализации. Оплата за отобранные товары проводится в узлах расчета, обслуживаемых контролерами-кассирами;

• магазины типа «магазин-склад», в которых товар не выкладывается на витрины, полки, что значительно снижает расходы по погрузке, разгрузке, укладке, поэтому продажа осуществляется по более низким ценам;

• магазины, торгующие по каталогам. Каталоги могут быть выданы потенциальным покупателям, посетившим данный магазин, или разосланы им по почте. Покупатель, изучив каталог и отобрав товар, направляет заказ с указанием своих реквизитов в магазин почтой. Магазин принимает решение об отгрузке товара покупателю. При наличии в магазине демонстрационного зала покупатель может сделать заочный заказ по каталогу либо посетить магазин и лично выбрать необходимый ему товар. При торговле по предварительным заказам оплата может быть различной: при получении товара, в форме предоплаты или путем почтового перевода. Выполнение заказа часто сопровождается доставкой товара непосредственно по адресу покупателя;

• продажа через торговые автоматы. Торговые автоматы удобны тем, что могут работать круглосуточно без торгового персонала. Их устанавливают внутри магазина или вне его (на улицах, вокзалах, в кафе и т. д.). Предметом торговли обычно бывает определенный круг товаров повседневного спроса (напитки, бутерброды, сигареты, канцелярские принадлежности, открытки и др.).

Передвижная торговая сеть



• разносная с применением лотков и других несложных устройств;



• развозная с использованием автомобилей, вагонолавок;



• прямая продажа на дому.

- Состав розничного товарооборота регламентируется
Постановление Национального статистического комитета Республики Беларусь от *27 ноября 2008 г. № 460* «Об утверждении Номенклатуры товаров, входящих в укрупненные товарные группы, для составления государственной статистической отчетности по статистике розничной торговли».

***Розничным товарооборотом* является:**

Продажа продовольственных и непродовольственных товаров населению через:

специально
организованную
торговую сеть;

рынки;

непосредственно
в организациях.

Розничный товарооборот подразделяют на:

- товарооборот розничной торговли;
- товарооборот общественного питания.

В розничный товарооборот торговли **включают:**

продажу товаров населению при любых формах и способах расчетов за товары:

-стоимость упаковки, не входящей в цену товаров,
-стоимость порожней тары, проданных населению.

за наличный расчет;

по безналичному расчету:

по банковским пластиковым карточкам, чекам, электронным картам, по перечислениям денежных средств со счетов вкладчиков и по кредитам банков; в кредит с рассрочкой платежа; по почте и по образцам с использованием электронных средств связи

*В розничный товарооборот торговли **не входит:***

- продажа по безналичному расчету продовольственных и непродовольственных товаров юридическим лицам, их обособленным подразделениям, индивидуальным предпринимателям, включая продажу продовольственных товаров организациям социального назначения;
- стоимость порожней стеклопосуды или товаров, возвращенных покупателями или принятых в обмен на товар;
- отпуск товаров по товарообменным операциям или в порядке взаимозачетов между организациями, а также между организациями и населением при закупках у населения сельскохозяйственных продуктов;
- выдача товаров, включая новогодние подарки, работникам за счет прибыли или средств профсоюзной организации.

- Учет розничного товарооборота ведут в ценах фактической реализации товаров - по моменту их отпуска покупателям в отчетном периоде (месяц, квартал, год) независимо от времени уплаты ими денег и зачисления торговой выручки на текущий счет организации в банке.
- В розничный товарооборот **в момент отпуска покупателям включают** полную стоимость по розничным ценам товаров, реализованных в кредит, по почте, по образцам, а также печатных изданий, реализованных по подписке.

▣ 2. Цели, задачи и основные принципы учета товаров и тары в розничной торговле

Главными **целями** бухгалтерского учета в розничной торговле являются:

- контроль за сохранностью товаров;
- своевременное предоставление руководству организации информации о фактическом валовом доходе, о состоянии товарных запасов и эффективности их использования.

Для достижения этих целей необходимо своевременно решать следующие бухгалтерские **задачи:**

- обеспечение совместно с другими службами организации розничной торговли материальной ответственности за товары;
- проверка правильности документального оформления, законности и целесообразности товарных операций, своевременное и правильное отражение их в учете;
- проверка полноты и своевременности оприходования товаров, правильности и своевременности списания реализованных и отпущенных товаров;
- обеспечение контроля за соблюдением нормативов товарных запасов, выявление неходовых, залежалых и недоброкачественных товаров;
- установление контроля за проведением инвентаризации, своевременное и правильное выявление ее результатов;
- обеспечение контроля за правильной организацией и формированием цен и соблюдением условий франкировки;
- своевременное и правильное определение валового дохода.

В основе решения перечисленных задач лежат следующие основные *принципы* учета товаров:

- единство показателей бухгалтерского учета при реализации товаров организаций розничной торговли;
- возможность получения оперативной учетной информации о хозяйственной деятельности организации (например, за день);
- организация учета в соответствии с разделением материальной ответственности по каждому лицу или бригаде согласно договору о материальной ответственности.

*Оценка товарных
запасов на складах*
предприятий розничной
торговли производится

*по ценам
приобретения*

*розничным
ценам*

*В розничной торговой
сети учет движения
товаров* осуществляется

*по
розничным
ценам.*

Ценой приобретения (покупной ценой) товара для предприятия розничной торговли является:

• при поступлении товаров от предприятий-изготовителей покупными ценами являются свободные отпускные цены;

• при поступлении товаров с оптовых складов государственной торговли покупными ценами являются свободные отпускные цены плюс оптовая надбавка;

• при поступлении товаров от магазинов своей системы в порядке внутренней переброски покупными ценами являются свободные розничные цены.

- ▣ **Продажной ценой товара** в розничной торговле является стоимость его по ценам приобретения плюс торговая надбавка плюс налог на добавленную стоимость.
- ▣ **Ценой приобретения товара, реализуемого по фиксированным (регулируемым) розничным ценам**, является фиксированная (регулируемая) розничная цена минус предоставленная поставщиком торговая скидка.

Учет движения товаров ведется:

на складах предприятий
розничной торговли в

**количественно-стоимостном
измерении;**

в розничной торговой сети
(магазинах, киосках и т.п.)

в

СТОИМОСТНОМ.

КОЛИЧЕСТВЕННО-СТОИМОСТНОМ

при использовании субъектом хозяйствования
системного кассового терминала;

в порядке исключения;

при торговле ювелирными изделиями, антикварными
вещами и произведениями искусства, бытовым
серебром, продаваемым на вес;

при продаже товаров, принятых на комиссию.

▣ 3. Документальное оформление и учет операций по поступлению товаров и тары в розничной торговле

- В организации розничной торговли товары поступают от поставщиков и оформляются товаросопроводительными документами, предусмотренными условиями поставки товаров и правилами перевозки грузов (накладной, товарно-транспортной накладной, железнодорожной накладной, счетом-фактурой).
- В товарных документах все поставщики указывают отпускные цены без НДС, ставку и сумму НДС, стоимость товаров по отпускным ценам с НДС.

- Поступившие в розничную торговлю товары отражаются на **счете 41/2 "Товары в розничной торговле"** по свободным розничным или фиксированным ценам.
- Так как свободные розничные цены отличаются от покупных на сумму торговой надбавки, то возникает необходимость учета разницы между ними. Эта разница списывается **на счете 42/1 "Торговая наценка».**

**Корреспонденции счетов по учету
поступления товаров в розничной
торговле**

№ п/п	Содержание бухгалтерской записи	Корреспонденция счетов	
		дебет	кредит
1	2	3	4
1	Оприходование товаров, поступивших от поставщиков оптового звена по свободным отпускным ценам с применением оптовой надбавки:		
	на сумму поступивших товаров по свободным отпускным ценам поставщика (ценам приобретения)	41-2	60-1
	на сумму НДС поставщика	18-41	60-1
	на сумму торговой надбавки	41-2	42-1
	на сумму НДС, включенную в сформированную розничную цену товара	41-2	42-2

2	Оприходование товаров, поступивших от поставщиков по регулируемым розничным ценам:	дебет	кредит
	на сумму товаров <u>по регулируемым розничным ценам</u> , указанным поставщиком (без учета НДС)	41-2	60-1
	на сумму НДС поставщика (сумма налога указывается поставщиком за вычетом скидки)	18-4	60-1
	на сумму торговой скидки, предоставленной поставщиком с регулируемой розничной цены	60-1	42-1
	на сумму НДС, включенную в розничную цену товара	41-2	42-2
	на сумму НДС, выделенную из суммы торговой скидки (методом «красное сторно»)	42-2	42-1

▣ **4. Документальное оформление операций продажи товаров за наличный расчет**

- **Постановление Национального банка Республики Беларусь от 06.07.2011 № 924/16 «Об использовании кассового оборудования, платежных терминалов, автоматических электронных аппаратов, торговых автоматов и о приеме наличных денежных средств, банковских пластиковых карточек в качестве средства осуществления расчетов на территории Республики Беларусь при продаже товаров, выполнении работ, оказании услуг, осуществлении деятельности в сфере игорного бизнеса, лотерейной деятельности, проведении электронных интерактивных игр»**

Согласно Постановления Национального банка Республики Беларусь от 06.07.2011 № 924/16

- юридические лица и индивидуальные предприниматели при продаже товаров, принимают наличные денежные средства и (или) банковские пластиковые карточки в качестве средства осуществления расчетов на территории Республики Беларусь с применением кассового оборудования, модели (модификации) которого включены в Государственный реестр, и (или) платежных терминалов, автоматических электронных аппаратов, торговых автоматов.
- Кассовое оборудование применяется юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями после его регистрации в налоговом органе в порядке, определенном Министерством по налогам и сборам.
- Кассовые суммирующие аппараты, зарегистрированные в налоговом органе, используются в течение 6 лет с даты первой регистрации кассовых суммирующих аппаратов в налоговом органе и в период нахождения их моделей (модификаций) в Государственном реестре.

- На каждую единицу кассового оборудования ведется **книга кассира** наличие которой должно быть обеспечено в месте установки кассового оборудования.

Книга кассира **предназначена для ежедневной контрольной записи показаний денежных оборотов**, регистрируемых кассовым оборудованием, и должна быть:

- прошнурована,
- пронумерована,
- скреплена подписями руководителя юридического лица и лица, осуществляющего руководство бухгалтерским учетом,
- скреплена печатью юридического лица.

Записи в книге кассира осуществляются:

- ежедневно в хронологическом порядке перьевой или шариковой ручкой, без помарок;
- на основании показаний кассового оборудования и подтверждающих документов.

В начале рабочего дня (смены) производится запись даты, показаний нарастающего оборота кассового оборудования на начало рабочего дня (смены) и суммы наличных денежных средств, полученных кассиром перед началом работы для расходных операций.

По окончании рабочего дня (смены) заполняются остальные реквизиты, предусмотренные в форме книги кассира.

- Внесение в книгу кассира исправлений осуществляется путем зачеркивания ошибочных записей и надписи правильных, которые заверяются подписями лица, уполномоченного юридическим лицом.
- Допускается ведение книги кассира с помощью программно-технических средств при условии обеспечения заполнения всех реквизитов, предусмотренных в форме книги кассира.

- Кассир обязан проводить суммы принятых наличных денежных средств и (или) денежных средств при продаже товаров **с использованием банковских пластиковых карточек** через кассовое оборудование. В подтверждение принятия указанных сумм он обязан выдать покупателю платежный документ, подтверждающий оплату товара, а также поместить полученные от покупателя наличные денежные средства в ящик для денег кассового оборудования .

По окончании рабочего дня (смены) кассир обязан вывести в соответствии с эксплуатационной документацией на кассовое оборудование:

- контрольную ленту – для кассового оборудования с электронным журналом, когда контрольная лента формируется в едином рабочем цикле с чековой лентой при регистрации кассовой операции, но оформляется отдельно;
- суточный (сменный) отчет (Z-отчет).
- Контрольные ленты, суточные (сменные) отчеты (Z-отчеты) **хранятся в течение 12 месяцев со дня их формирования.**

Юридические лица и индивидуальные предприниматели вправе принимать наличные денежные средства при продаже товаров, выполнении работ или оказании ***услуг без применения кассовых суммирующих аппаратов и специальных компьютерных систем в случаях:***

- осуществления розничной торговли на рынках на торговых местах, ярмарках и выставках товаров, а также розничной торговли с использованием торговых автоматов, электронной торговли;
- осуществления разносной и развозной торговли товарами;
- осуществления продажи в розлив безалкогольных напитков, пива, кваса, растительного масла (за исключением их продажи в торговых объектах (магазинах, павильонах с торговым залом) и объектах общественного питания), а также живой рыбы из цистерн и вразвал овощей, фруктов и бахчевых культур;
- осуществления торговли с доставкой товаров на дом;

▣ 5. Бухгалтерский учет реализации товаров в розничной торговле

- **Отражение момента реализации товаров** производится при поступлении денежных средств в **главную кассу** магазина, а в случае ее отсутствия – **при сдаче выручки в банк**.
- Синтетический учет реализации, как за наличные деньги, так и за расчетные чеки и безналичный расчет, ведется **на счете 90 " Доходы и расходы по текущей деятельности "**. Он предназначен для контроля за розничным товарооборотом и выявления валового дохода от реализации.
- Записи по дебету счета 90/4 производятся на **основании товарных отчетов** на списание проданных товаров, по кредиту 90/1 – на основании **кассовых отчетов** главной кассы.
- Для отражения реализации товаров в розничной торговле необходимо применять и другие счета. Так, **выручка, сданная в отделение банка** до ее зачисления на счета 51 «Расчетный счет», **учитывается на активном счете 57 «Денежные средства в пути»**. Это связано с тем, что выручка часто сдается вечером, когда бухгалтерия банка уже не работает. Поэтому вечерняя выручка может быть зачислена только на следующий день.

- ▣ **Корреспонденции счетов по учету реализации товаров в розничной торговле**

1	Отражение реализации товаров	Дебет	Кредит
	а) за наличный расчет	50-1	90-1
	б) расчетными чеками, чековой книжкой, банковскими пластиковыми карточками	50-3; 57-4	90-1
2	Списание стоимости реализованных товаров	90-4	41-2
3	Списание суммы НДС, приходящейся на реализованные товары (методом «красное сторно»)	90-4	42-2
4	Списание суммы торговой надбавки (скидки), приходящейся на реализованные товары (методом «красное сторно»)	90-4	42-1
5	налог на добавленную стоимость	90-2	68-2
6	Списаны издержки обращения, относящиеся к реализованным товарам	90/5,90/6	44/2

4. Порядок составления расчета реализованной торговой наценки в розничной торговле.

Инструкцией по применению плана счетов бухгалтерского учета предусмотрено распределение сумм торговых наценок между **реализованными товарами и товарами, оставшимися в остатке.**

Ежемесячно бухгалтерия розничного торгового предприятия делает расчет сумм торговых наценок в части, относящейся к реализованным товарам.

- На практике *расчет торговых надбавок*, приходящихся на реализованные товары, как правило, ***производится по среднему проценту.***

Порядок расчета реализованных торговых наценок по среднему проценту.

1. Определяется средний процент торговой наценки по формуле:

$$\frac{(O_1 + \Pi - B) \times 100 \%}{(P + O_2)}$$

$O_1 + П - В = \text{предварительное сальдо}$

- ▣ где O_1 – остаток торговой наценки на начало месяца (кредитовое сальдо счета 42/1 "Торговая наценка");
- ▣ $П$ – поступило торговой наценки за месяц (кредитовый оборот счета 42/1 "Торговая наценка");
- ▣ $В$ – документальное выбытие торговых наценок (дебетовый оборот счета 42/1 "Торговая наценка ");
- ▣ $Р$ – реализовано товаров (кредитовый оборот счета 90/1).
- ▣ O_2 – остаток товаров на конец месяца по продажным ценам (дебетовое сальдо счета 41/2);

2. Определяется сумма торговой наценки, приходящейся на остаток товаров (нереализованной торговой наценки):

$$\left[\begin{array}{c} \text{Остаток товаров на} \\ \text{конец месяца} \\ \text{продажным ценам (за} \\ \text{вычетом НДС)} \end{array} \right] \times \left[\begin{array}{c} \text{Средний} \\ \text{процент} \\ \text{торговой} \\ \text{наценки} \end{array} \right]$$

3. Определяется сумма реализованной торговой наценки (валовой доход):

$$\left[\begin{array}{c} \text{Предварительное} \\ \text{сальдо} \end{array} \right] - \left[\begin{array}{c} \text{Сумма} \\ \text{нереализованной} \\ \text{торговой} \\ \text{наценки} \end{array} \right]$$

- В соответствии с установленным порядком исчисления и уплаты НДС и спецификой его отражения в бухгалтерском учете данный вид налога выступает обобщенным автономным элементом продажной цены. Реализованные торговые надбавки формируют валовые доходы торговых организаций без включения в них НДС, учитываемого на отдельном счете. В связи с этим до расчета реализованных торговых надбавок необходимо определить НДС, так как учет данного налога ведется зачетным методом.
- **Сумму НДС, приходящегося на реализованные товары, устанавливают по среднему проценту по методике, аналогичной методике расчета реализованных торговых надбавок, согласно Инструкции о порядке заполнения налоговых деклараций (расчетов) по налогам (сборам), книги покупок, утвержденная постановлением МНС РБ от 15.11.2010 № 82.).**
- НДС, начисленный на реализованные товары за отчетный месяц, определяется вычитанием из его предварительного сальдо НДС, приходящегося на остаток товара на конец месяца. Следовательно, при расчете и учете реализованных торговых надбавок следует учитывать начисленные суммы НДС.

Пример. Расчет реализованной торговой наценки в розничной торговле

Сальдо на начало месяца по счетам: 41 счет – 150 000 руб., 42/1 счет – 25 000 руб., 42/2 счет – 20 000 руб.,.

Содержание операции	Дт	Кт	Сумма
На сумму товаров без НДС	41/2	60	400 000
На сумму НДС – 20%	18/41	60	80 000
На сумму торговой наценки – 30 % (400000 × 30/100)	41/2	42/1	120 000
На сумму НДС, входящую в цену товара ((4000000 + 120000) × 20 / 100)	41/2	42/2	104 000
На сумму издержек обращения за месяц	44	70, 69, 68, 02	47 500
На сумму выручки от реализации товаров	50	90/1	600 000
Списание стоимости реализованных товаров	90/4	41/2	600 000



Расчет 1 суммы НДС, подлежащей уплате по реализации товаров по розничным ценам

Сальдо по счету 42/2 на начало месяца	НДС по поступившим товарам (оборот по кредиту счета 42/2)	НДС по выбывшим товарам (оборот по дебету счета 42/2)	Предварительное сальдо по НДС на конец месяца (гр.1+гр.2-гр. 3)	Стоимость товаров			Средний % НДС (гр.4/гр.7×100)	НДС на остаток товаров (гр.6×гр.8/100)	НДС по реализации товаров в розницу (гр.4-гр.9)
				реализованных за месяц (кредит счета 90)	на конец месяца (сальдо по счету 41)	Итого (гр.5+гр.6)			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
20 000	104 000		124 000	600 000	174 000	774 000	16,02,07	27876	96124





Расчет 2 реализованной торговой наценки

Торговая наценка			Стоимость товаров (без НДС) (из расчетов 1, 2)				Средний % торговой наценки (гр.4/гр.7×100)	Торговая наценка на остаток товаров (гр.6×гр.8/100)	Сумма реализованной торговой наценки (гр.4-гр.9)
Сальдо по сч. 42/1 на начало месяца	Оборот за месяц		Предварительно сальдо по счету 42/1(гр.1+ гр.3 - гр.2)	реализованных за месяц (оборот по кредиту счета 90 - гр.10 расчета 1)	оставшихся на конец месяца (конечное сальдо по счету 41- гр.9 расчета 1)	Итого (гр.5 +гр.6)			
	Д-т	К-т							
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
25 000	0	120 000	145 000	600 000 – 96124 = 503876	174 000 – 27 876 = 146124	6500 00	22,3077	32597	112403



Счет 41		Счет 42/1		Счет 42/2	
Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
150000 сальдо			25 000 сальдо		20000 сальдо
400 000	600000		120 000		104 000
120 000			112403		96 124
104 000			32 597 сальдо		27 876 сальдо
174 000 сальдо					



Содержание операции	Дт	Кт	Сумма
Сторнирован НДС, входящий в цену товара			
(согласно расчету)	90/4	42/2	96 124
Начислен НДС	90/2	68	96 124
Реализованная торговая наценка (валовой доход) (согласно расчету)			
	90/4	42/1	112403
Списаны ИО	90/6,5	44	47 500
Финансовый результат (прибыль) (112403- 47 500)	90/9	99	64903

Кроме способа расчета торговой надбавки по среднему проценту, существует и другие способы ее расчета:

- по общему товарообороту;
- по ассортименту товарооборота;
- по ассортименту остатка товаров.

Способ расчета торговой надбавки по общему товарообороту

используется в том случае, когда на все товары применяется одинаковый процент торговых надбавок. В этом случае валовой доход от реализации товаров рассчитывается по формуле:

▣ $ВД = Т \times ТН \% / 100 + ТН \%$, где

- ▣ ВД — валовой доход;
- ▣ Т — общий товарооборот;
- ▣ ТН % — торговая надбавка, %.

Если размер торговой надбавки в течение отчетного периода изменялся, следует определить объем товарооборота отдельно по периодам применения разных размеров торговой надбавки.

Способ расчета валового дохода по ассортименту товарооборота

- используется, если на разные группы товаров применяются разные торговые надбавки. Он предполагает обязательный учет товарооборота по группам товаров, каждая из которых включает товары с одинаковой надбавкой.
- Валовой доход по ассортименту товарооборота рассчитывается сначала по каждой группе товаров с помощью вышеприведенной формулы, а затем полученные частные суммы реализованных торговых надбавок складывают.
- Расчет валового дохода по общему товарообороту достаточно прост, но на практике он почти не используется, поскольку очень мало организаций, которые на все товары устанавливали бы одинаковые торговые надбавки. Это возможно только в узкоспециализированных организациях, продающих одно или несколько наименований товаров.
- Способ расчета валового дохода по ассортименту товарооборота более приемлем на практике, однако его применение требует обязательного учета товарооборота за отчетный период в разрезе товарных групп. Кроме того, при изменении размера торговой надбавки по тому или иному товару нужно вести учет по реализации по периодам действия разных размеров торговой надбавки.

Способ расчета валового дохода по ассортименту остатка товаров

Способ расчета валового дохода по ассортименту остатка товаров более точен, чем по среднему проценту. Он может применяться в любой организации. Недостатком его является большая трудоемкость, поскольку он требует проведения инвентаризации товаров на первое число месяца, следующего за отчетным периодом.

- В этом случае валовой доход от реализации товаров рассчитывается по формуле:
- $ВД = (ТНн + ТНп - ТНв) - ТНк$, где
- ТНк — торговая надбавка на остаток товаров на конец отчетного периода. В свою очередь:
- $ТНк = (ОК_1 \times ТН_1 / 100 + ТН_1) + (ОК_2 \times ТН_2 / 100 + ТН_2) + \dots + (ОК_n \times ТН_n / 100 + ТН_n)$,
- где ОК_ц ОК₂... — остатки товаров по наименованиям на конец месяца (по данным инвентаризации);
- ТН₁, ТН₂ — торговая надбавка (в процентах) на товары.

- 5. Продажа товаров из розничной торговой сети юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям

- Порядок документального оформления продажи товаров из розничной торговой сети юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям регламентирован Инструкцией о порядке продажи товаров из розничной торговой сети юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, утвержденной постановлением Министерства торговли Республики Беларусь от 8 июня 2005 г. № 22.

Расчеты за товары осуществляются:

- При отпуске товаров, оплата **которых осуществляется в безналичном порядке**, продавец на основании договора купли-продажи выписывает **счет-фактуру в трех экземплярах**, один из которых передается покупателю, два экземпляра остаются у продавца.
- Срок действия **счета-фактуры устанавливается не менее чем на пять рабочих дней** с даты его оформления.
- На отпущенные товары покупателю оформляется **ТТН-1 или ТН-2** на отпуск и оприходование товарно-материальных ценностей.
- При отпуске товаров, оплата которых осуществляется **наличными денежными средствами**, покупателю выдается **кассовый чек и товарный чек** в котором указываются:
 - сведения о номере документа,
 - наименовании продавца,
 - дата продажи, наименовании, количестве и цене товара,
 - сумме покупки,
 - подпись лица, непосредственно осуществившего продажу товаров, и его должность, фамилия и инициалы.

№ п/п	Содержание операции	Дебет	Кредит
1	2	3	4
1	Согласно выписке с расчетного счета поступили деньги от детского сада в магазин	51	62
2	Согласно товарному отчету завскладом магазина детскому саду отпущены товары по свободным розничным ценам	62 90/4	90/1 41/2
3	В конце месяца согласно расчету бухгалтера определена сумма реализованной торговой наценки	90/4	42/1
4	Сторнируется НДС, входящий в цену товара	90/4	42/2

6. Учет товаров, принятых на комиссию.

- В соответствии с пунктом 3.1.10 Государственного стандарта Республики Беларусь СТБ 1393-2003 «Торговля. Термины и определения», утвержденного постановлением Комитета по стандартизации, метрологии и сертификации при Совете Министров Республики Беларусь от 28 апреля 2003 г. № 22, **комиссионная торговля – это** «Оптовая, розничная торговля, осуществляемая на основании заключенных договоров комиссии».

- Постановление СМ РБ от 01.06.2007 №744 «Об утверждении Правил комиссионной торговли непродовольственными товарами» с изм. и доп.

Товары на комиссию принимаются:

□ от граждан – по предъявлении паспорта;

□ от субъектов хозяйствования – по предъявлении накладной и доверенности, выданных в установленном порядке уполномоченному лицу юридического лица, и его паспорта.

На каждый товар, принятый комиссионером на реализацию, прикрепляется **товарный ярлык**,

- Продажная цена принятого на комиссию товара указывается в **договоре комиссии** (перечне) и товарном ярлыке (ценнике).
- Прием денежных средств при продаже за наличный расчет принятых на комиссию товаров осуществляется с использованием кассовых суммирующих аппаратов.

В комиссионных магазинах составляются:

- товарные отчеты (форма № 114) на основании реестров принятых вещей с квитанциями,
- комиссионные соглашения, ведомости возвращенных вещей,
- комитентские карточки,
- акты уценки,
- акты снятия вещей с продажи,
- квитанции к приходным кассовым ордерам,
- товарные чеки.

Размеры уценки принятых на комиссию товаров, способ уведомления комитента о вызове и сроки его явки для проведения уценки определяются комиссионером и комитентом при заключении договора комиссии с соблюдением **следующих условий:**

- согласованный **размер уценки** принятого на комиссию товара **устанавливается с учетом спроса и предложения** на этот товар и должен обеспечивать его реализацию по возможно более выгодной для комитента цене;
- уценка одного и того же принятого на комиссию товара производится **не более трех раз (при согласии комиссионера число уценок может быть увеличено)**;
- вызов комитента для проведения первой и второй уценок принятого на комиссию товара **не производится**, если иное не установлено договором комиссии;
- третья уценка принятого на комиссию товара проводится **с вызовом комитента**. При отказе комитента от третьей уценки ему возвращается принятый на комиссию товар с возмещением комиссионеру расходов по его хранению, размер которых определяется договором комиссии. Если комитент без уважительной причины не является по вызову, то комиссионер вправе снизить цену продажи принятого на комиссию товара до цены его реализации;
- по желанию комитента переоценка принятого на комиссию товара может быть произведена ранее сроков, предусмотренных договором комиссии.

- **первая уценка** проводится в срок не менее 20 дней с даты заключения договора комиссии,
- **вторая и третья** – не менее 14 дней с момента предыдущей уценки;
- если принятый на комиссию товар **не продан в течение 14 дней** после третьей уценки, порядок всех последующих уценок устанавливается по соглашению сторон с внесением необходимых дополнений в договор комиссии.

- **Синтетический учет** принятых на комиссию товаров ведется на счете 004 "Товары, принятые на комиссию", реализация – на счете 90, расчеты со сдатчиками – на счете 76.
- **Аналитический учет** товаров ведется по материально-ответственным лицам и по каждой вещи. Ведется аналитический учет расчетов с комитентами.

№ п / п	Содержание бухгалтерской записи	Корреспонденция счетов	
		дебет	кредит
1	2	3	4
1	На сумму товаров, принятых на комиссию по ценам, определенным комитентом	Приход 004	–
2	На сумму товаров, реализованных покупателям за наличный расчет и одновременно:	50-1	76-1
	на сумму вознаграждения продавца (комиссионера)	76-1	90-1
	списание реализованного товара	–	Расход 004
3	Начисление суммы НДС, выделенной из суммы комиссионного вознаграждения	90-2	68-3
4	Отражение суммы, причитающейся комиссионеру за хранение товара, если предусмотрено договором	76-1	90-1
5	Начисление суммы НДС, включенной в стоимость хранения	90-2	68-2
6	Оплата комитенту за реализованные товары за вычетом комиссионного вознаграждения и расходов по хранению	76-1	50-1

□ 7. Учет продажи товаров в кредит

**□ Приказ Министерства
торговли Республики
Беларусь от 29.04.1996
№36 «Об утверждении
инструкции о порядке
продажи товаров в кредит» с
изм. и доп.**

□ .

- Срок предоставления кредита определяется соглашением между торговым предприятием и покупателем, но **не менее чем на один месяц**.
- Сумма предоставляемого кредита **не должна превышать 50 процентов среднемесячного дохода гражданина** (зарботная плата, пенсия, стипендия, доходы от предпринимательской деятельности и другие) за период, на который предоставляется кредит.
- Торговые предприятия взимают с покупателей плату за пользование кредитом, которую устанавливают самостоятельно, исходя из того, что она не должна превышать **более чем на 2 процента** уровень процентных ставок, применяемых банками при кредитовании указанных предприятий.

- Расчеты за товары, проданные в кредит, производятся на основании **поручения-обязательства** покупателя, который составляется **в 2-х экземплярах** и осуществляются путем ежемесячного взноса покупателями наличных денег в кассу торгового предприятия либо в безналичном порядке путем удержаний из заработной платы.

- При осуществлении расчетов в безналичном порядке первый экземпляр поручения-обязательства покупателя предприятие торговли пересылает предприятию (учреждению, организации), выдавшему гражданину справку для приобретения товаров в кредит либо банковскому учреждению, которому покупатель поручил производить выплаты со своего счета за товары, приобретенные в кредит.
- Второй экземпляр поручения-обязательства остается в торговом предприятии.

№ п / п	Содержание бухгалтерской записи	Корреспонденция счетов	
		дебет	кредит
1	На сумму первоначального взноса за товар, внесенного при оформлении покупки -наличными деньгами -денежными средствами с пластиковой карточки -чеком из чековой книжки	50 57/4 57/5	90/1
2	На сумму процентов за пользование кредитом, внесенных покупателем	76/6	98
3	На сумму предоставленного кредита согласно поручению-обязательству	76/6	90/1
4	На стоимость товаров по розничным ценам списывается с материально-ответственного лица	90/4	41-2
5	Методом «красное сторно» отражается сумма НДС в цене товара	90/4	42/3
6	Методом «красное сторно» отражается сумма торговой надбавки в цене товара	90/4	42/1
7	Начисляется НДС по реализации товаров	90/2	68
8	Отражается финансовый результат от реализации товаров в кредит	90/9	99
9	Поступление очередного платежа в счет погашения кредита за товар - при удержании из зарплаты и перечислении торговой организации -при взносе наличными в кассу торговой организации -при оплате пластиковой карточкой -при оплате чеком из чековой книжки	51 50/1 57/4 57/5	76/6
10	Отражены ежемесячно оплаченные проценты за пользование кредитом	98	90/7(44)
11	Начислен НДС от суммы полученных процентов за пользование кредитом	90/8	68

□ **Контрольные вопросы.**

□

□ Назовите основные функции розничной торговли.

□ Назовите основные виды розничной торговли.

□ Дайте определение розничного товарооборота.

□ Какие показатели включаются и не включаются в розничный товарооборот.

□ Назовите основные цели, задача, принципы учета товаров и тары в розничной торговле.

□ В каком измерении ведется учет движения товаров на складах и в розничной торговле?

□ Составьте корреспонденции счетов по учету поступления товаров в розничной торговле.

□ В каких случаях юридические лица и индивидуальные предприниматели вправе принимать наличные денежные средства при продаже товаров без применения кассовых суммирующих аппаратов

□ Каков порядок ведения книги кассира-операциониста?

□ Как определяется сумма выручки у кассира-операциониста за проданные товары за смену.

□ Составьте корреспонденции счетов по учету реализации товаров в розничной торговле.

□ Назовите способы определения реализованной торговой наценки.

□ Каков порядок определения реализованной торговой наценки по среднему проценту?

□ Каков порядок документального оформления продажи товаров из розничной торговой сети юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям.

□ Документальное оформление товаров в комиссионном магазине.

□ Как в комиссионном магазине осуществляется уценка товаров?

□ Составьте корреспонденции счетов по учету товаров в комиссионном магазине.

□ Порядок документального оформления продажи товаров в кредит.

□ Составьте корреспонденции счетов по учету реализации товаров в кредит.