

## ОТРАЖЕНИЕ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ В РОЗНИЦУ.

*Пашина Виктория Валерьевна*

*магистр*

*ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»*

*Научный руководитель: Медведская Татьяна Константиновна*

*к.э.н., доцент*

*ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»*

## THE REFLECTION IN ACCOUNTING OF SALES OF GOODS BY RETAIL.

*Pashina Victoria Valeryevna*

*Scientific adviser: Medvedskaya Tatiana Konstantinovna*

**Аннотация.** В статье речь идет о предприятии розничной торговли. Основным объектом бухгалтерского учета являются товары. Поэтому бухгалтерия обязана обеспечить учет всех поступающих товаров и своевременное отражение в учете всех возможных операций, связанных с их убытием.

Для максимально эффективного управления деятельностью предприятия необходимо располагать корректной экономической информацией. Получить все необходимые данные поможет ведение бухучета на предприятии.

**Abstract.** The article deals with the retailer. The main object of accounting are goods. Therefore, the accounting Department is obliged to ensure the accounting of all incoming goods and timely reflection in the accounting of all possible transactions related to their departure.

For the most effective management of the enterprise it is necessary to have the correct economic information. Accounting at the enterprise will help to get all the necessary data.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, реализация товаров, готовая продукция, розничная торговля, расчет.

**Keywords:** accounting, selling of goods, finished products, retail trade, calculation.

---

Розничная торговля – это вид предпринимательской деятельности, связанный с реализацией товаров потребительского назначения непосредственно потребителю для личного, семейного, домашнего или иного использования, не относящегося к предпринимательской деятельности.

Продажа товаров может осуществляться предприятиями розничной торговли как за наличный расчёт, так и по расчётным чекам, в кредит с рассрочкой платежа или по договору комиссии.

Предприятие ООО «Мебель Люкс» в розничные торговли реализуют товары в основном за наличный расчет. Кроме того, они могут продавать товары по расчётным чекам и банковским картам, в кредит с рассрочкой платежа, по договору комиссии. Объем реализации за наличный расчет определяется суммой денежных средств, полученных от покупателей за проданные им товары.

Наличные денежные расчеты с населением осуществляются с обязательным применением контрольно-кассовой техники (ККТ). Необходимость использования ККТ предусматривается Федеральным Законом от 22 мая 2003 г. № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт». Для отражения в учете денежных расчетов с населением с применением контрольно-кассовой техники используются соответствующие формы первичных документов, утвержденные Постановлением Госкомстата РФ от 25 декабря 1998 г. № 132.

Выручка, поступающая в кассу торгового предприятия ООО «Мебель Люкс» от покупателей, определяется по показаниям счетчиков контрольно-кассовых машин, зарегистрированным в книге кассира-операциониста (как разница между показаниями счетчиков на конец и начало дня). При этом выручка уменьшается на сумму денег, выданных покупателям из кассы по возвращенным чекам, имеющим разрешительную надпись руководителя и оформленным актом. С. 5-6]

Выручка от реализации сдается кассиром-операционистом кассиру-инкассатору или главному кассиру. Эта операция оформляется приходным кассовым орденом, квитанция к которому выдается кассиру-операционисту. Главный кассир отражает сумму выручки, полученной за день, в кассовой книге (отчете кассира). Сумма выручки, полученной от реализации товаров и отраженной в кассовом отчете, сверяется с суммой реализованных товаров, отраженной в товарном отчете.

Поступление выручки в кассу отражается в учете следующей записью:

Дт 50 «Касса», субсчет «Касса организации» субсчет «Операционная касса»;

Кт 90 «Продажи», субсчет «Выручка» - на сумму продажной стоимости товаров, включающей НДС.

Торговая выручка может быть сдана в банк представителем предприятия по объявлению на взнос наличными или инкассаторам. Операция передачи выручки инкассаторам оформляется препроводительной ведомостью. Выручка, переданная инкассатору или на почту (которая будет зачислена на расчетный счет по истечении определенного времени), учитывается следующей бухгалтерской записью:

Дт 57 «Переводы в пути»;

Кт 50 «Касса», субсчет «Касса организации».

При учете товаров по покупным ценам после отражения поступления выручки списываются реализованные товары, что фиксируется записью:

Дт 90 «Продажи», субсчет «Себестоимость продаж»;

Кт 41 «Товары», субсчет «Товары в розничной торговле» - на сумму покупной стоимости реализованных товаров.

Таким образом, сумма превышения продажной цены реализованных товаров над их покупной ценой оказывается полученной торговым предприятием в кассу. Часть этой суммы - доля государства, представляющая собой налог на добавленную стоимость, который должен быть перечислен в доход бюджета. Оставшаяся часть - это валовой доход торгового предприятия, предназначенный для покрытия расходов торгового предприятия (издержек обращения) и образования прибыли. С. 78]

Из суммы полученной выручки расчетным путем выделяется сумма НДС, включенного в цену реализации товаров и подлежащего перечислению в бюджет: Дт 90 «Продажи», субсчет «НДС»; Кт 68 «Расчеты по налогам и сборам», субсчет «По НДС».

Согласно ст. 168 НК РФ при реализации товаров физическим лицам за наличный расчет организациями розничной торговли требования по оформлению расчетных документов и выставлению в течение 5-и дней счетов-фактур считаются выполненными, если продавец выдал покупателю кассовый чек или иной документ установленной формы.

Предприятия ООО «Мебель Люкс» розничной торговли, как правило, не являются плательщиками акциза, поэтому субсчет «Акциз» к счету 90 «Продажи» в учете торговых предприятий не применяется. Этот налог платят в бюджет производители подакцизной продукции, либо предприятия, в том числе торговые, импортирующие такие же товары - при ввозе их на территорию РФ.

Не следует забывать и о расходах торговых предприятий, которые в течение отчетного периода учитываются на счете 44 «Расходы на продажу», субсчет «Издержки обращения». Их часть, приходящаяся на реализованные за отчетный период товары, списывается в уменьшение финансового результата:

Дт 90 «Продажи», субсчет «Себестоимость продаж»;

Кт 44 «Расходы на продажу», субсчет «Издержки обращения».

Как уже отмечалось, действующий план счетов не предусматривает в составе субсчетов к счету 90 отдельного субсчета для отражения издержек обращения. Торговому предприятию следует ввести в свой рабочий план счетов соответствующий субсчет. Использование этого субсчета облегчает составление Отчета о прибылях и убытках (форма № 2 бухгалтерской отчетности), в котором расходы на продажу, называемые коммерческими расходами, отражаются отдельной строкой. В случае введения предприятием специального субсчета к счету 90 последняя проводка будет выглядеть так: Дт 90 «Продажи», субсчет «Коммерческие расходы»; Кт 44 «Расходы на продажу», субсчет «Издержки обращения».

Записи по субсчетам «Выручка», «Себестоимость продаж», «Налог на добавленную стоимость», «Коммерческие расходы» накапливаются в течение отчетного года, причем только на одном из них - первом - обороты и сальдо будут по кредиту, а на остальных - по дебету. Вместе с тем ежемесячно сопоставлением совокупного дебетового оборота субсчетам «Себестоимость продаж», «Налог на добавленную стоимость» и «Коммерческие расходы» и кредитового оборота субсчету «Выручка» определяется финансовый результат (прибыль или убыток) от продаж за отчетный месяц. Выявленный финансовый результат ежемесячно переносится с помощью субсчета «Прибыль/убыток от продаж» на счет 99 «Прибыли и убытки»: Дт 90 «Продажи», субсчет «Прибыль от продаж»;

Кт 99 «Прибыли и убытки» - на сумму прибыли от продаж; Дт 99 «Прибыли и убытки»; Кт 90 «Продажи», субсчет «Убыток от продаж» - на сумму убытка.

Таким образом, на синтетическом счете 90 «Продажи» сальдо на отчетную дату не остается. Это особенный счет, назначение которого как раз и состоит в выявлении результата от реализации путем сопоставления доходов и расходов по этой операции. Этим объясняется отнесение этого счета к группе операционно-результатных счетов, которые не относятся ни к активным, ни к пассивным, так как не имеют отношения к балансу. С. 15]

Если в учете торгового предприятия используются продажные цены, то реализованные товары списываются в дебет счета 90 «Продажи» на основании товарных отчетов, в которых указывается общая сумма реализованных товаров по розничным (продажным вместе с НДС) ценам. Таким образом, по дебету и кредиту счета 90 «Продажи» в течение отчетного периода отражается стоимость реализованных товаров в одинаковой оценке - по розничным ценам. Суммы предварительных записей по кредиту (на основании отчетов кассира) и по дебету (на основании товарных отчетов) счета 90 «Продажи» должны быть одинаковыми. Однако для выведения

финансового результата от реализации товаров их продажную цену необходимо сопоставить с покупной. Для этого в дебете счета 90 отражается методом красного сторно, т.е. отрицательным числом, торговая наценка розничного торгового предприятия, приходящаяся на реализованные товары, или реализованная торговая наценка. С. 23-25]

Полученная величина торговой наценки, приходящейся на реализованные товары, называется в торговых предприятиях валовым доходом или реализованной торговой наценкой. Валовой доход торгового предприятия, очищенный от суммы НДС, приходящегося на реализованные товары, предназначен для покрытия торговых расходов, или издержек обращения, и образования прибыли. На величину исчисленной суммы валового дохода составляется проводка методом красного сторно. [1, С. 65]

Таким образом, общая схема отражения в учете реализации товаров розничным торговым предприятием за наличный расчет будет такой: Дт 50 «Касса»;

Кт 90 «Продажи», субсчет «Выручка» - отражается поступившая в кассу сумма выручки, полученной от покупателей, равная продажной стоимости реализованных товаров;

Дт 90 «Продажи», субсчет «Себестоимость продаж»;

Кт 41 «Товары», субсчет «Товары в розничной торговле» - списаны реализованные покупателям товары по продажным ценам;

Дт 90 «Продажи», субсчет «Себестоимость продаж»;

Кт 42 «Торговая наценка» - отражена методом красного сторно величина реализованной торговой наценки, включая налог с продаж и НДС;

Дт 90 «Продажи», субсчет «НДС»;

Кт 68 «Расчеты по налогам и сборам», субсчет «По НДС» - отражена сумма НДС, полученного от покупателей и подлежащего уплате в бюджет;

Дт 90 «Продажи», субсчет «Себестоимость продаж» субсчет «Коммерческие расходы»;

Кт 44 «Расходы на продажу», субсчет «Издержки обращения» - списана сумма издержек обращения, приходящихся на реализованные товары;

Дт 90 «Продажи», субсчет «Прибыль/убыток от продаж»;

Кт 99 «Прибыли и убытки» - отражена прибыль от продажи товаров, если сумма выручки окажется больше расходов на приобретение и продажу товаров;

Дт 99 «Прибыли и убытки»;

Кт 90 «Продажи», субсчет «Прибыль/убыток от продаж» - отражен убыток от продажи товаров, если сумма расходов на приобретение и продажу окажется больше суммы выручки.

Итак, основным объектом бухгалтерского учёта в розничной торговле являются товары, поэтому бухгалтерия организации розничной торговли обязана обеспечить полный учёт поступающих товаров и своевременное отражение в учёте операций, связанных с их выбытием. Главной целью бухгалтерского учёта 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.

#### **Источники:**

гафонова М. Н. ввод Бухучет в агент оптовой и сбой розничной биржа торговле. – ноша Москва: Бератор-пресс,

ОСТ Р 51304-99 ввод «Услуги агент розничной сбой торговли. биржа Общие ноша требования».

окументооборот в бухгалтерском и ввод налоговом агент учете/ Под сбой ред. биржа Касьяновой ноша Г.Ю. – биржа Москва: пора АБАК, взнос 2006.

вашкин Б. Н. ввод Бухучет в агент торговле. сбой Учебно-практический биржа курс – ноша Москва: биржа Дело и пора Сервис, взнос 2005.

инцов В. Г. ввод «Тенденции агент развития сбой внутреннего биржа потребительского ноша рынка и биржа задачи пора реорганизации взнос внутренней вслед торговли»;

.В. Пашина, темп 2019