

Краснов Сергей Дмитриевич  
студент  
ФГБОУ ВС «Владивостокский государственный университет».  
Россия, г. Находка

*Аннотация: В статье отражены особенности торговой деятельности и их влияние на организацию учета, его документальное оформление. Рассмотрены особенности формирования учетной информации по части товарных запасов, которая должна найти свое отражение в учетной политике предприятия. Даны рекомендации по усовершенствованию учета реализации товаров на предприятиях розничной торговли.*

*Ключевые слова: розничный товароборот, розничная торговля, учет, реализация, товар, запасы, учётная политика*

## **УЧЕТ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТОРГОВЛИ**

Krasnov Sergey Dmitryevich  
студент  
FGBOU VS "Vladivostok State University".  
Russia, Nakhodka

Annotation: The article reflects the features of trading activities and their impact on the organization of accounting, its documentation. The features of the formation of accounting information on the part of commodity stocks, which should be reflected in the accounting policy of the enterprise, are considered. Recommendations are given to improve the accounting for the sale of goods at retailers.

Key words: retail turnover, retail trade, accounting, sales, goods, stocks, accounting policy

## **ACCOUNTING FOR THE SALES OF GOODS AT TRADING ENTERPRISES**

**Введение.** Торговля как составляющая экономической системы страны обеспечивает занятость ее населения, сбалансированность

производства и потребления, удовлетворение спроса потребителей в различных товарах, способствует повышению эффективности экономических связей между отраслями народного хозяйства, обуславливает устойчивость денежного обращения и активно участвует в формировании государственного бюджета. В этом контексте все большую актуальность приобретает проблема создания качественной системы информационной поддержки управления, которая позволит любому управленческому звену получать объективную и своевременную информацию по любому направлению продажи товаров в режиме реального времени. Решающую роль в решении этой проблемы играет усовершенствование теоретических, организационно-методических и прикладных аспектов учета реализации товаров.

Весомый вклад в развитие теории, методологии и организации учета товарных операций на предприятиях розничной торговли внесли такие ученые, как, в частности, С.И. Волков, Н.С. Макарова, А.Ш. Моргулис, И. Подольский, Ю.А. Ратмиров, Я.В. Соколов, а также представители зарубежной научной школы, как, в частности, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл, Б. Нидлз,

Отдавая должное научным разработкам отечественных и зарубежных ученых, следует отметить, что в современных условиях ведения бизнеса дальнейшего научного развития требуют принципиально важные вопросы, связанные с обеспечением эффективности функционирования подсистемы учета в информационной системе управления розничным товарооборотом торгового предприятия.

**Методы исследования.** В работе использована совокупность методов и подходов: статистического анализа – при выявлении основных тенденций и оценке динамики показателей деятельности предприятия; абстрактно-логический подход – при обобщении результатов исследования и формулировании выводов.

**Целью** статьи является углубление теоретически методических и практических аспектов организации учета реализации товаров для повышения эффективности информационной системы управления товарооборотом.

Розничный товароборот отражает последнюю, конечную стадию товародвижения, когда они из сферы обращения поступают в сферу личного (индивидуального или общего) потребления, и являются одним из важнейших показателей, отражающих результативность социально-экономических процессов в деятельности отдельного торгового предприятия и страны в целом [1]. Важной предпосылкой эффективного управления розничным товарооборотом является своевременная и объективная информация о товарах и направлениях их реализации, формируемая учетной системой предприятия. Залогом построения эффективной и корректной системы учета реализации товаров является понимание экономической сущности торговой деятельности и операций по продаже товаров в целом.

В контексте исследования учета реализации товаров в торговле наиболее удачно, с нашей точки зрения, трактует продажа товаров Р.Э. Торопов, который отмечает, что «продажа – это трехсторонний процесс доведения товара до потребителя, в котором в момент продажи, во-первых, передаются права собственности на объект продажи от продавца к покупателю и признается ожидаемое поступление экономических выгод – выручка, во-вторых, признаются расходы, а в-третьих, осуществляется сопоставление доходов и расходов, что дает возможность определить финансовый результат от продажи – прибыль, убыток или безубыточность» [2].

Бухгалтерский учет товаров и их реализации является основным участком бухгалтерского учета предприятия розничной торговли, обеспечивающей определение и контроль за точностью и объективностью

основного показателя его деятельности – объема розничного товарооборота и дохода как источника покрытия издержек обращения и прибыли. Учитывая это, считаем, что для формирования целостной учетной системы, которая полностью удовлетворяла бы информационные потребности и требования пользователей относительно эффективного управления реализацией товаров, необходимы учет особенностей коммерческой деятельности торговых предприятий и соответствующая организация учетного процесса.

Организация учета реализации товаров на предприятиях розничной торговли обеспечивает:

- выполнение плана товарооборота, подготовку информации, необходимой для управления всеми службами предприятия;
- проверку правильности документального оформления, законности и целенаправленности сделок, своевременное и полное их отражение в учете;
- правильность списания товарных утрат;
- соблюдение правил проведения инвентаризаций, своевременное выявление и отражение в учете их результатов [3].

Задачи организации системы учета товаров на предприятиях розничной торговли состоят в:

- оптимальном функционировании системы учета, создающей условия для формирования учетной, контрольной и аналитической информации в оптимальном режиме;
- определении рычагов контроля и управлении этими системами, а также в методах их использования для разных уровней от руководителей подразделений учета, контроля и анализа к руководству предприятия;
- создании благоприятных условий труда специалистов учета (определение объема работ, конкретизация и разграничение ответственности за выполнение учетных, контрольных и аналитических операций и предоставление информации внутренним и внешним

пользователям);

- внедрение научных достижений в практику технологии учета на субъекте хозяйствования любого вида;

- наличия учетной, контрольной и аналитической информации по необходимым разрезам в установленные сроки для достижения ее полезности и обеспечения требований внутренних и внешних пользователей [4].

Достоверность отображения информации о движении товаров в бухгалтерской отчетности и предоставления этой информации заинтересованным пользователям зависит от детализации и правильности выбранных элементов учетной политики предприятия. На основе исследования законодательного регулирования учетного отражения и контроля товародвижения предложены элементы учетной политики в разрезе ее методической и организационно-технической составляющих (табл. 1).

Таблица 1 – Учетная политика предприятия розничной торговли по движению товаров

Методическая часть	Организационно-техническая часть
1. Учетная единица товаров	1. Определение материально ответственных лиц и распределение их обязанностей
2. Первоначальная оценка товаров	2. Распределение учетного труда по участкам
3. Учет транспортно-заготовительных расходов	3. Средства компьютерных технологий
4. Способы оценки при выбытии	4. Перечень первичных документов и учетных регистров по движению товаров
5. Порядок начисления торговой наценки	5. График документооборота
6. Порядок проведения уценки	6. Рабочий план счетов
7. Нормы естественной убыли	7. Формы внутренней отчетности.

Рабочий план счетов содержит счета компании розничной торговли, которые предусмотрены для ведения синтетического и аналитического учета. При формировании плана счетов следует помнить о главной задаче

– обеспечении возможности группирования и анализа информации для нужд управления и контроля. От того, насколько обосновано устройство плана счетов, зависит и достоверность бухгалтерского баланса. При формировании плана счетов учитываются все потребности ведения учета: формирование финансовой отчетности, подготовка управленческой информации, определение налогов и сборов, определение информации для формирования системы статистического учета и т.д. В частности, план счетов является основой для автоматизированной обработки учетной информации, поэтому должен учитывать потребности и особенности программного обеспечения предприятия.

Следующим аспектом учетной политики является установление требований к документальному оформлению хозяйственных операций. В системе бухгалтерского учета первичный документ является предпосылкой учета на предприятии – процесса выявления, измерения, регистрации, накопления, обобщения, хранения и передачи информации о деятельности предприятия внешним и внутренним пользователям для принятия решения. По этому требованию предприятие обязано особое внимание уделять организации формирования информации в системе первичного учета товародвижения, в частности по их реализации [5].

Считаем, что для обеспечения формирования достоверной и точной информации об объеме реализации товаров в учетной системе предприятия розничной торговли целесообразно оптимальное сочетание комплекса условий и элементов учетного процесса с уровнями управления продажами товаров, который представлен на рисунке 1.

Верхний уровень – управление учетной системой и товародвижением в целом, контроль и анализ коммерческой деятельности, разработка альтернативных решений по сбыту товаров; средний – решение задач на уровне комплекса задач бухгалтерского учета реализации товаров; нижний – обработка фактических данных по товародвижению в системе

оперативного учета), а также совершенствование действующей практики учета реализации товаров в части документального отражения соответствующих хозяйственных операций и их отражение на счетах бухгалтерского учета.

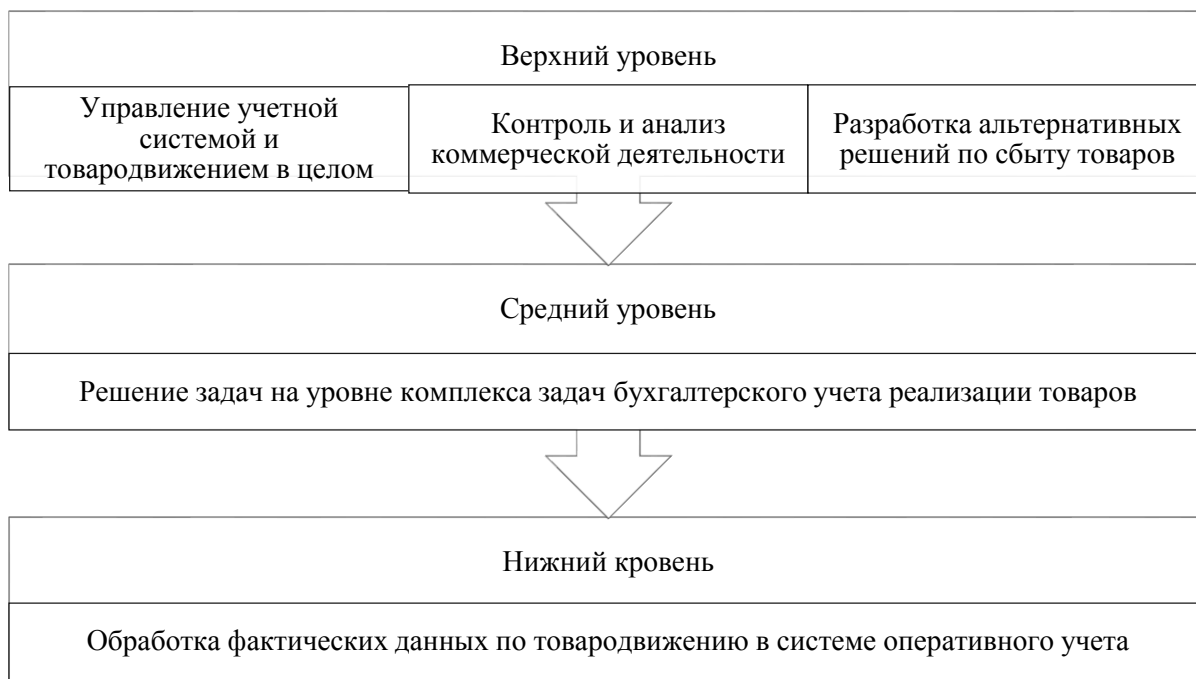


Рисунок 1 – Комплекс условий и элементов учетного процесса с уровнями управления продажами товаров

Совершенствование учетной документации и документооборота должно осуществляться в следующих направлениях:

- повышение оперативности оформления и обработки информации о процессе реализации товаров;
- увеличение уровня объективности аналитической информации, находящейся в первичных документах;
- возрастание контроля над учетом выбытия товаров и запасов;
- обеспечение экономии затрат ресурсов и труда на документирование и обработку документов.

Для обеспечения сокращения времени на выписку и учетную обработку товарно-транспортных накладных и выписанных на их основе

приемных квитанций организаций – покупателей предлагаем ликвидировать недостатки типовых форм (в частности, в части отображения данных по таре в товарно-транспортных накладных, где они приводятся дважды, а именно сроки «отпустил» и «принял» размещаются на оборотной стороне указанного документа, в результате чего бухгалтер должен переписывать их на лицевую сторону) и выразить в форме одного документа данные товарно-транспортных накладных и квитанций. Должно быть так, чтобы данные приемной квитанции продолжали содержание и дополняли реквизиты товарно-транспортной накладной, что не только ускорит обработку первичных документов, но и позволит обеспечить соответствие данных товарно-транспортных накладных и квитанций организаций-покупателей, тем более, когда на несколько накладных выписывается одна квитанция.

В процессе реализации товаров вместо выписки накладных и счетов-фактур целесообразнее было бы оформлять накладную-счет на отпуск товарно-материальных ценностей, которую следует выписывать в трех экземплярах, один из которых должен оставаться на предприятии, а два других должны выдаваться покупателю, из которых один экземпляр используется для оприходования поступающих на склад ценностей, а другой – вместе с платежным поручением передается в обслуживающее отделение банка с целью оплаты. Накладная-счет должен объединить основные реквизиты документов, которые она заменяет, а именно наименование, местонахождение и банковские реквизиты отгрузчика и получателя товаров, основание для отпуска, цену, сумму к оплате [2].

Приоритетным направлением совершенствования действующей практики учета в контексте формирования системы информационной поддержки управления реализацией товаров является также детализация показателей продаж для обеспечения накопления информации о полученных доходах, осуществленных расходах и финансовых результатах.



Аналитическую детализацию информации о продаже товаров для определения финансовых результатов, доходов и расходов на торговых предприятиях предлагается осуществлять по следующим критериям:

- 1) направленность информационных потоков (внешние, внутренние);
- 2) объекты аналитики, товарные группы, товарные позиции, трендовые компании.

Учитывая, что предприятие, согласно действующему законодательству, имеет право самостоятельно принимать решения по ведению аналитического учета и открытию счетов третьего и низших порядков, считаем целесообразным ввести счета третьего порядка. Это не только обеспечит детализацию учетной информации о результатах продаж товаров, но и позволит организовать действенную систему управленческого учета и внутренней отчетности на предприятии, существенно повысить качественный уровень внутреннего контроля и анализа товародвижения.

**Заключение.** По результатам исследования можно признать, что торговая деятельность – это инициативная, самостоятельная деятельность юридических лиц и граждан по осуществлению покупки и продажи товаров народного потребления с целью получения прибыли. Торговая деятельность предприятий обеспечивает непрерывный процесс движения активов в форме товаров от производственных предприятий разных форм собственности к непосредственным потребителям. Для обеспечения торговой деятельности компании осуществляют операции купли-реализации продуктов. Внесенные предложения будут способствовать повышению эффективности отражения реализации товаров в учетной системе предприятия розничной торговли и обеспечат формирование релевантной информации для принятия эффективных и своевременных управленческих решений по каждому направлению продаж.

### **Библиографический список**

1. Русина П.С. Сущность учета торговой деятельности / П.С. Русина // Экономика XXI века: инновации, инвестиции, образование. – 2022. – Т. 10. – № 4. – С. 134-136.
2. Торопов Р.Э. Анализ проблем автоматизации процесса учета сопутствующих товаров и пути их решения / Р.Э. Торопов // Вестник науки. – 2022. – Т. 3. № 7 (52). – С. 69-72.
3. Балаян К.Ю. Учет запасов: влияние расхождений запасов на финансовую отчетность / К.Ю. Балаян // Студенческий форум. – 2020. – № 19-2 (112). – С. 65-66.
4. Бабаханов Р.З. Роль учета и аудита поступления и продажи товаров в организациях торговли / Р.З. Бабаханов // Вестник науки. – 2020. – Т. 3. № 6 (27). – С. 64-67.
5. Демьяненко Э.Ю. Совершенствование учета и аудита продаж продукции в коммерческих организациях / Э.Ю. Демьяненко, М.М. Попова // В сборнике: Проблемы учета, анализа, аудита и статистики в условиях рынка. Ученые записки. Ростов-на-Дону, - 2020. - С. 19-22.