МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

МАРИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра бухгалтерского учета и аудита

Контрольная работа

по дисциплине «Бухгалтерский финансовый учет»

**«Учет продаж»**

Выполнила: студентка

группы ЗБУА – 21уск.

Иванова М.С.

Проверила: Леухина

Татьяна Леонидовна

Йошкар-Ола 2009

**Содержание**

1. Учет продаж

Библиографический список

**1. Учет продаж**

Отгрузка покупателям продукции должна быть подтверждена оплатой. Поэтому продажа продукции предполагает ее реализацию т. е. смену собственника.

Ст. 39 ч. I Налогового кодекса РФ признает реализацией товаров, работ или услуг организацией или индивидуальным предпринимателем передачу на возмездной основе (в том числе обмен товарами, работами или услугами) права собственности на товары, результаты выполненных работ одним лицом для другого лица, а в ряде случаев, предусмотренных Кодексом, - и на безвозмездной основе.

Продажа продукции осуществляется в соответствии с заключенными договорами или в порядке свободной продажи непосредственно населению по рыночным ценам, под которыми понимаются цены, сложившиеся в регионе в процессе взаимодействия спроса и предложения на рынке идентичной продукции, а при отсутствии ее – в сопоставимых экономических (коммерческих) условиях.

Таким образом, ценой продажи, используемой в качестве налогооблагаемой базы, признается цена сделки, определенная участниками договора. Эта цена признается рыночной, если не будет доказано обратное. Обязанность доказательства возложена на органы налоговой службы. Однако подобное правило нелишне применять и самим сторонам сделки с тем, чтобы в дальнейшем избежать доначисления сумм налога в бюджет и уплаты сумм пени с недоперечисленной суммы.

Налоговые органы вправе осуществлять контроль по сделкам, в первую очередь между взаимозависимыми лицами, по товарообменным (бартерным) сделкам, а также при наличии значительных колебаний цен (более чем на 20% в ту или иную сторону), применяемых участником договора по идентичной (однородной) продукции в пределах непродолжительного времени. В последнем случае законодательство не устанавливает рамки такого времени. Более того, последнее обстоятельство признает обычные при заключении сделок между взаимонезависимыми лицами надбавки к цене или скидки, учитывающие факторы спроса и предложения на рынке товаров, работ и услуг.

Не учитываются колебания цен в указанном выше диапазоне, если скидки вызваны сезонными и иными изменениями потребительского спроса на товары, потерей их качества или иных потребительских свойств. Данное условие действует также на товары с истекшими (или с приближением даты истечения) сроками годности или продажи. Не принимаются во внимание для целей налогообложения колебания цен в пределах указанных процентов в связи с проводимой организацией маркетинговой (ценовой) политикой, в том числе при продвижении своей продукции (работ, услуг) на новые для нее рынки, при предоставлении индивидуальных скидок новым потребителям и в других аналогичных случаях.

В отдельных случаях (отсутствие сделок по идентичным (однородным) товарам, работам, услугам, отсутствие предложений по ним и т. п.) организация может воспользоваться для определения рыночной цены одним из следующих методов:

1. **Затратный метод.** Рыночная цена на соответствующий вид продукции (работ, услуг) формируется как сумма произведенных затрат и наценки. Суммы произведенных затрат определяются исходя из сложившейся практики учета отдельных видов затрат на производство конкретных наименований продукции (работ, услуг).

Наценка устанавливается для получения прибыли в пределе, обеспечивающем разумную и обычную для соответствующего сегмента рынка цену.

2. **Метод цены последующей продажи.** Он предполагает исчисление рыночной цены продукции (работ, услуг) путем исключения разумных затрат при их приобретении из цены последующей продажи (перепродажи) с учетом наценки. Тем самым признается, что рыночная цена на продукт формируется на соответствующем сегменте рынка под влиянием спроса и предложения, границы которых неопределенны.

Оба метода имеют свои достоинства и недостатки. К недостаткам следует отнести то, что законодательство не конкретизирует понятия «разумные затраты» и «разумная прибыль» в соответствующих экономических ситуациях. В условиях нестабильности экономики границы, в пределах которых формируются эти показатели, достаточно широки. Учитывая наличие на рынке в такой период случайных сделок и ограниченного количества участников, размер указанных показателей нельзя признать репрезентативным.

Признание выручки для целей бухгалтерского учета регулируется ПБУ 9/99 «Доходы организации» (п. 12). Основанием для ее признания являются следующие условия:

* наличие права организации на ее получение исходя из содержания договора или подтвержденного иным соответствующим образом;
* сумма выручки может быть определена;
* есть уверенность организации в получении экономической выгоды после исполнения ее конкретной операции. Подтверждением такой уверенности имеется в случае, когда она получила в оплату соответствующий актив либо отсутствует неопределенность в отношении его получения;
* право собственности (владения, пользования и распоряжения) на конкретный вид актива перешло от поставщика (подрядчика) к покупателю (заказчику);
* издержки, которые понесены организацией по данной операции или будут произведены позже, могут быть определены.

Отсутствие хотя бы одного из указанных условий не дает оснований для признания выручки. В таком случае это кредиторская задолженность со всеми вытекающими в связи с этим последствиями.

Первые три указанные выше условия, дающие основание для признания организацией в бухгалтерском учете выручки, распространяются только на операции, содержанием которых является предоставление за плату во временное пользование (временное владение и пользование) ею своих активов, прав, возникающих из патентов на изобретения промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности и от участия в уставных капиталах других организаций.

Поступление выручки по моменту зачисления на расчетный счет организации находит отражение в учете:

Дебет счета 51 «Расчетные счета».

Кредит счета 90 «Продажи»:

субсчет 1 «Выручка».

Одновременно отражается сумма НДС:

Дебет счета 90 «Продажи»:

субсчет 3 «НДС».

Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам»:

субсчет «Расчеты по налогу на добавленную стоимость».

После этого списывается учетная цена проданной продукции с последующим доведением ее через сумму отклонений до фактической себестоимости.

Исходя из своего финансового положения на соответствующем рынке товаров (работ и услуг) организация для исчисления налогооблагаемой базы может применять по операциям продажи один из следующих вариантов формирования выручки:

* по мере оплаты продукции (работ, услуг);
* по дате отгрузки;
* учет по отгрузке, а для целей налогообложения – по мере оплаты.

При применении первого варианта (по мере оплаты продукции) формирование финансового результата на счетах бухгалтерского учета следующее.

**Пример.**

1. Продукция отгружена покупателю. Документы сданы в банк на инкассо:

Дебет счета 45 «Товары отгруженные».

Кредит счета 43 «Готовая продукция» — 10000 руб.

2. Произведены поставщиком-грузоотправителем различные расходы по отгрузке продукции, не компенсируемые покупателем:

Дебет счета 44 «Расходы на продажу».

Кредит счетов 10 «Материалы», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» — 500 руб.

3. Поступила на расчетный счет сумма выручки от покупателя за проданную в его адрес продукцию по рыночным ценам – 15000 руб., в том исле сумма НДС – 2288 руб.:

Дебет счета 51 «Расчетные счета».

Кредит счета 90 «Продажи»:

субсчет 1 «Выручка».

4. Отражена в учете сумма налога на добавленную стоимость на проданную продукцию:

Дебет счета 90 «Продажи»:

субсчет 3 «НДС».

Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам»:

субсчет «Расчеты по налогу на добавленную стоимость» — 2288 руб.

5. Списаны коммерческие расходы на проданную продукцию:

Дебет счета 90 «Продажи»:

субсчет 2 «Себестоимость продаж».

Кредит счета 44 «Расходы на продажу» — 500руб.

6. Списывается фактическая себестоимость проданной продукции:

Дебет счета 90 «Продажи»:

субсчет 2 «Себестоимость продаж».

Кредит счета 45 «Товары отгруженные» — 10000 руб.

7. Исчислен финансовый результат от продажи продукций:

Дебет счета 90 «Продажи»:

субсчет 9 «Прибыль от продаж».

Кредит счета 99 «Прибыли и убытки» — 2212 руб.

(15000 - 2288 -500-10000).

Рассматриваемый вариант исчисления выручки от продажи продукции (работ, услуг) был присущ затратной экономике, хотя при определенных хозяйственных условиях, что отмечалось ранее, возможен к применению и в современных условиях. Отход от затратных методов хозяйствования в условиях продолжающейся инфляции не дает оснований для отказа от применения данного варианта.

Дело в том, что показатель объема выручки от продажи продукции (работ, услуг) используется и в целях налогообложения. Поэтому, если для целей бухгалтерского учета основанием для выбора варианта исчисления выручки от продажи указанных активов является дата перехода права собственности на них, то для целей налогообложения следует придерживаться нормы НК РФ. Согласно ему критерием перехода на вариант формирования выручки по дате оплаты, так называемому «кассовому методу», является получение суммы от покупателей в среднем за каждый квартал из предшествующих четырех кварталов в размере не более 1 млн. руб. (без учета сумм НДС).

Вместе с тем в последнее время многие организации при формировании своей учетной политики исходят из целесообразности установления момента выручки от продажи продукции по дате ее отгрузки. В сравнении с другими методами формирования учетной политики по продаже продукции (работ, услуг) он более прогрессивен.

Во-первых, не требуется никакой корректировки данных, отраженных в учетных регистрах по отгрузке и расчетно-платежных документах. Тем самым возрастает контроль за погашением дебиторской задолженности покупателями.

Во-вторых, отпадает необходимость в дополнительных расчетах по распределению расходов между отгруженной и оплаченной продукцией. Следовательно, снижается трудоемкость учетного процесса.

Этот метод подобен методу учета по поставке, получившему широкое применение в странах с открытой экономикой. Содержание данного метода предполагает признание дохода в том периоде, в котором отгружается продукция или предоставляются услуги.

В учете на договорную стоимость отгруженной продукции составляется запись:

Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Кредит счета 90 «Продажи»:

субсчет 1 «Выручка». На сумму налога на добавленную стоимость (если он подлежит обложению на данную продукцию):

Дебет счета 90 «Продажи»:

субсчет 3 «Налог на добавленную стоимость».

Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам»:

субсчет «Расчеты по налогу на добавленную стоимость».

Аналогичная запись в синтетическом учете составляется и на сумму обязательств перед бюджетом по акцизам на отгруженную продукцию, если она подлежит обложению данным видом налога.

Одновременно в учете списывается со склада учетная цена готовой продукции, отгруженной покупателю:

Дебет счета 90 «Продажи»:

субсчет 2 «Себестоимость продаж».

Кредит счета 43 «Готовая продукция».

Принимая во внимание, что по дебету счета «Продажи»: субсчет 2 «Себестоимость продаж» уже была отражена сумма отклонений фактической себестоимости от учетной (положительная – экономия «-», отрицательная – перерасход «+») по выпущенной из производства готовой продукции, после указанной выше записи по дебету счета 90 «Продажи» сформируется фактическая себестоимость проданной продукции. После списания на данный счет расходов на продажу данная себестоимость станет полной, характеризующей, во что обошлась продажа продукции поставщику.

Поступление средств от покупателя за отгруженную ранее в его адрес продукцию, подтверждается выпиской банка:

Дебет счета 51 «Расчетные счета».

Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Счет 90 «Продажи» в данной ситуации не затрагивается, поскольку факт продажи состоялся ранее, в момент исполнения своих обязательств поставщиком. На этом этапе к покупателю перешло право собственности, подтвержденное товарно-транспортными документами об отгрузке продукции.

Логичность суждений с точки зрения юриспруденции не исключает ситуации, когда покупатель не уплачивает за продукцию в установленные сроки по причине низкой платежеспособности. В таком случае в законодательном порядке поставщик вправе создавать резервы по сомнительным долгам за счет прибыли до ее налогообложения, страхуя себя от возможных потерь:

Дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы»:

субсчет 2 «Прочие расходы».

Кредит счета 63 «Резервы по сомнительным долгам».

Аналитический учет по счету 63 «Резервы по сомнительным долгам» ведется по каждому сомнительному долгу, на который создан резерв.

Непогашенные суммы дебиторской задолженности в установленные сроки списываются в уменьшение резерва, ранее созданного для погашения такой задолженности:

Дебет счета 63 «Резервы по сомнительным долгам».

Кредит счетов 62 «Расчеты с покупателями и заказниками»;

76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Неиспользованные суммы резервов по сомнительным долгам направляются на восстановление операционных доходов. В конечном итоге эти суммы увеличивают прибыль отчетного периода, следующего за периодом их создания.

Когда организация строит учетную политику по формированию выручки по дате отгрузки, а для исчисления налогов – по дате оплаты, в учете составляются следующие бухгалтерские проводки (используем данные предыдущего примера):

1. На сумму выставленного покупателю счета-фактуры на отгруженную продукцию по договорным ценам:

Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»;

субсчет 1 «Расчеты в порядке инкассо».

Кредит счета 90 «Продажи»;

субсчет 1 «Выручка» - 15000 руб.

2. Отражается в учете сумма НДС с объема продаж:

Дебет счета 90 «Продажи»;

субсчет 3 «Налог на добавленную стоимость».

Кредит счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»

субсчет «Расчеты по НДС» - 2288 руб.

В том случае, когда вариант учетной политики по определению выручки от продажи продукции по дате отгрузки организация осуществляет как в целях постановки бухгалтерского учета, так и в целях налогообложения, приведенная выше операция будет отражена записью:

Дебет счета 90 «Продажи»:

субсчет 3 «Налог на добавленную стоимость».

Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам»;

субсчет «Расчеты с бюджетом по налогу на добавленную стоимость».

3. Списывается фактическая себестоимость отгруженной продукции:

Дебет счета 90 «Продажи»:

субсчет 2 «Себестоимость продаж» - 10000 руб.

Кредит счета 43 «Готовая продукция».

4. Списываются коммерческие расходы:

Дебет счета 90 «Продажи»:

субсчет 2 «Себестоимость продаж».

Кредит счета 44 «Расходы на продажу» - 500 руб.

5. Исчислен финансовый результат:

Дебет счета 90 «Продажи»:

субсчет 9 «Прибыль от продаж».

Кредит счета 99 «Прибыли и убытки» - 2212 руб.

6. Зачислена на расчетный счет сумма платежа, поступившая от покупателя за отгруженную в его адрес продукцию:

Дебет счета 51 «Расчетные счета».

Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»:

субсчет 1 «Расчеты в порядке инкассо» - 15000 руб.

7. Отражена сумма НДС по расчетам с бюджетом:

Дебет счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»:

субсчет «Расчеты по НДС».

Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам»:

субсчет «Расчеты по налогу на добав ленную стоимость» - 2288 руб.

Для целей налогообложения выручка от продажи продукции (работ, услуг) исчисляется либо по мере ее оплаты, т. е. зачисления на счета в банках (при безналичной форме расчетов), или поступления в кассу организации (при расчетах наличными деньгами – до 100 000 руб. по каждой сделке), либо по мере отгрузки продукции, выполнения работы или оказания услуги и предъявления расчетных документов потребителям. В связи с этим, если организация исчисляет выручку по мере оплаты покупателями (заказчиками) продукции (работ, услуг), то имеет место несоответствие между финансовой и налоговой отчетностью по расчетам с бюджетом в части начисления налогов. Объектом налогообложения является выручка от продажи продукции, исчисленная в виде разницы между стоимостью отгруженной продукции на начало отчетного периода (включая стоимость отгруженной продукции за отчетный период) и стоимостью переходящих остатков отгруженной продукции на конец отчетного периода.

В том случае, когда организация получила аванс, его получение в учете отражается записью:

Дебет счета 51 «Расчетные счета» - 7500 руб.

Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»:

субсчет «Расчеты по авансам полученным» - 7500 руб.

Частичная предоплата покупателем в счет ожидаемой от поставщика поставки товарно-материальных и иных ценностей (работ, услуг) – сигнал для последнего о серьезных намерениях участника договора в отношении исполнения, принимаемых на себя обязательств. На сумму текущих затрат, связанных с выполнением обязательств, в учете поставщика составляется проводка:

Дебет счета 45 «Товары отгруженные» - 5000 руб.

Кредит счетов 10 «Материалы», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и др. - 5000руб.

Если работы, услуги фактически выполнены или продукция отгружена в следующем году, то счет 90 «Продажи» не будет затрагиваться. В такой ситуации действует общее правило, содержание которого сводится к тому, что при обнаружении ошибок, относящихся к прошлым годам, в отличие от допущенных нарушений, относящихся к отчетному периоду, они рассматриваются как доходы (убытки) по операциям прошлых лет, выявленные в отчетном году. В бухгалтерском учете их следует отразить в составе финансовых результатов отчетного года:

Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»:

субсчет «Расчеты по авансам полученным».

Кредит счета 91 «Прочие доходы и расходы»:

субсчет 1 «Прочие доходы».

Одновременно:

Дебет счета 99 «Прибыли и убытки» - 5000 руб.

Кредит счета 45 «Товары отгруженные» - 5000 руб.

В обычной ситуации, когда организация для целей налогообложения учет выручки ведет по отгрузке, с суммы полученной предварительной оплаты должен быть исчислен налог на добавленную стоимость:

Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»:

субсчет «Расчеты по авансам полученным».

Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам»;

субсчет «Расчеты по налогу на добавленную стоимость».

Взимание налога на добавленную стоимость не производится, а следовательно, и не подлежит возмещению из бюджета сумма авансовых платежей, поступившая в счет предстоящего выполнения работ или оказания услуг, если последние предоставляются не на территории Российской Федерации.

На отгруженную по договорным ценам продукцию с переходом права собственности на нее к покупателю:

Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»:

субсчет 2 «Расчеты плановыми платежами» - 12500 руб.

Кредит счета 90 «Продажи»:

субсчет 1 «Выручка» - 12500 руб.

На сумму налога на добавленную стоимость:

Дебет счета 90 «Продажи»:

субсчет 3 «НДС» - 1907 руб.

Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам»:

субсчет «Расчеты по налогу на добавленную стоимость» - 1907 руб.

Списываются затраты на стоимость отгруженной и проданной готовой продукции со склада по фактической себестоимости - 8000 руб.:

Дебет счета 90 «Продажи»:

субсчет 2 «Себестоимость продаж» - 8000 руб.

Кредит счета 43 «Готовая продукция» - 8000 руб.

При использовании счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» полученная экономия по выпущенной продукции (предположим, на сумму 1300 руб.) сразу относится на продажу методом красного сторно:

Дебет счета 90 «Продажи»:

субсчет 2 «Себестоимость продаж».

Кредит счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» - 1300 руб.

Закрываются в конце месяца коммерческие расходы - 500 руб.:

Дебет счета 90 «Продажи»:

субсчет 2 «Себестоимость продаж» - 500 руб.

Кредит счета 44 «Расходы на продажу» - 500 руб.

Закрывается сумма ранее полученного аванса:

Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»:

субсчет «Расчеты по авансам полученным».

Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»:

субсчет 2 «Расчеты плановыми платежами» - 7500 руб.

Поступивший платеж от покупателя на оставшуюся неоплаченной стоимость отгруженной в его адрес продукции по договорным ценам оформляется записью:

Дебет счета 51 «Расчетные счета» - 5000 руб.

Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»:

субсчет 2 «Расчеты плановыми платежами» - 5000 руб.

В том случае, когда цена отгруженной продукции не предусмотрена в договоре поставки и не может быть установлена исходя из условий договора, то в целях определения размера обязательств покупателя принимается та цена, по которой в сравнимых обстоятельствах организация-поставщик обычно определяет выручку в отношении аналогичной продукции либо предоставления во временное пользование аналогичных активов.

Действующее законодательство, в частности Гражданский кодекс РФ, при наличии определенных обстоятельств участникам договора разрешает изменять его условия. В таком случае величина обязательств должна определяться исходя из конкретных условий на дату обеспечения выполнения договора.

При обмене или безвозмездной передаче продукции (работ, услуг) выручка для целей налогообложения определяется исходя из средней цены продажи за текущий месяц, а при отсутствии продажи – исходя из последней ее цены.

По международным стандартам учет продаж в финансовой бухгалтерии осуществляется только в части операций, отражающих формирование дебиторской задолженности покупателей, поступление денежных средств и объем продаж.

Информация о продаже товаров, продукции (работ, услуг) раскрывается в Отчете о прибылях и убытках (ф. № 2) по строке «Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)».

В ней же приводится их себестоимость (строка 020), валовая прибыль (строка 029), коммерческие расходы (строка 030) и управленческие расходы (строка 040).

Эти исходные данные служат базой для исчисления финансового результата организации (прибыли, убытка) по обычным родам деятельности, который отражается по строке 050 (ф. № 2).

Более подробная информация о продаже продукции (работ, услуг) содержится в пояснительной записке к годовой бухгалтерской отчетности.

**Библиографический список**

1. Анциферова И.В. Бухгалтерский финансовый учет: Учебное пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая компания «Дашков и К», 2008. – 800 с.
2. Астахов В.П. Бухгалтерский (финансовый) учет: Учебное пособие. Издание 6-е, перераб. и доп. – М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2005. – 960 с. (Серия «Экономика и управление»)
3. Бухгалтерский учет: Методические указания к выполнению курсовой работы для студентов специальностей 060400, 351200 всех форм обучения / Сост. Т.В. Ялялиева, В.В. Ситникова. – Йошкар-Ола: МарГТУ, 2006. – 44 с.
4. Бухгалтерский финансовый учет: Учебное пособие / Под ред. проф. Еленевской Е.А. – 3-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. – 524 с.
5. План счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности организаций.-Москва: Омега-Л, 2006