**Содержание**

Введение……………………………………………………………………….…..4

ГЛАВА 1. Организация и специфика бухгалтерского учета в оптовой торговле на современном этапе……………………………………………….…7

1.1. Организация бухгалтерского учета в оптовой торговле……………….…7

1.2. Система нормативного регулирования бухгалтерского учета в торговле.9

1.3. Объекты бухгалтерского учета в торговле и их классификация……………………………………………………………… ….10

ГЛАВА 2. Бухгалтерской учет на предприятиях оптовой торговли на примере ЗАО «Полипак»……………………………………………………………….....13

2.1. Формы осуществления оптовой торговли………………………………...13

2.2. Договоры в оптовой торговли как основание поступление товаров…..14

Глава 3 Резервы учета цен предприятия как фактор оптимизации………....22

3.1 Учет операций по продажам товаров………………………………….. …22

3.2 Учет транспортных расходов организаций оптовой торговли……….…26

Заключение………………..……………………………………………………..28

Список литературы………………………………………………………………30

**ВВЕДЕНИЕ**

Торговля - огромная отрасль народного хозяйства. В эту сферу вовлечено практически все население страны либо в качестве продавцов, либо в качестве покупателей. Под торговлей мы понимаем хозяйственную деятельность по обороту, купле и продаже товаров. Причем в качестве и продавцов, и покупателей могут выступать юридические лица, индивидуальные предприниматели и физические лица без регистрации в качестве предпринимателей.

Поскольку вести бухгалтерский учет обязаны юридические лица, то в данной работе речь пойдет именно о них. В дальнейшем я их буду называть торговыми организациями.

По общему определению, бухгалтерский учет - это система сбора, измерения, регистрации, обработки и передачи информации в денежном выражении о хозяйственных операциях юридического лица, его имуществе, источниках формирования этого имущества, возникновении и движении обязательств организации. Первоначально бухгалтерский учет с его балансом, двойной записью и инвентаризацией возник именно в торговле.

Ежедневно в деятельности торговой организации происходит множество хозяйственных процессов, связанных с оборотом товаров: приобретение, транспортировка до места продажи, приемка, выбраковка, погрузка и разгрузка, хранение, продажа, доставка покупателям, уценка, списание и др. Процесс приобретения и продажи товаров непосредственно связан с движением денежных потоков в организации, образованием и погашением задолженностей продавцов и покупателей. Все это относится к хозяйственным операциям.

Кроме того, для обеспечения нормальной деятельности торговая организация должна иметь торговое оборудование, холодильники, склады, помещения для торговли, транспортные средства и пр. Чтобы обзавестись таким имуществом, необходимы средства - источники формирования имущества. К ним относятся вклады собственников, займы, кредиты, прибыль организации, целевое финансирование, безвозмездные поступления, задолженность поставщикам и покупателям. За счет этих источников формируется не только основной, но и оборотный капитал организации.

И наконец, основным фактором торгового процесса является труд, то есть вклад людей в производство в форме непосредственного расходования умственных и физических усилий.

Задачами бухгалтерского учета в торговой организации являются:

а) учет всего имущества организации в количественно суммовом выражении, то есть по количеству в натуральных единицах и стоимости в денежных единицах. Правильно налаженный учет имущества обеспечивает его сохранность и рациональное использование;

б) учет источников формирования имущества организации (обязательств организации);

в) описание всех хозяйственных процессов, происходящих

в торговой организации. Это описание производится с помощью бухгалтерских проводок: каждому хозяйственному явлению соответствует одна или несколько бухгалтерских проводок;

г) учет количества и качества затраченного в торговой и управленческой деятельности труда. Количество труда измеряется в часах, днях, месяцах. Качество труда оценивается в денежном выражении;

д) формирование полной и достоверной информации о результатах деятельности торговой организации. Эта информация необходима для оперативного руководства и управления организацией. Руководитель, который своевременно получает такую информацию, может проанализировать текущую деятельность торговой организации и принять правильное управленческое решение. Это необходимо для получения удовлетворительных финансовых результатов, предотвращения негативных явлений в коммерческой деятельности, выявления внутрипроизводственных резервов и их эффективного использования, обеспечения финансовой устойчивости организации.

Кроме руководителя и менеджеров организации пользователями указанной информации являются инвесторы, банки, налоговые органы, поставщики, покупатели, кредиторы, иные заинтересованные лица.

Законодательство о бухгалтерском учете выдвигает следующие требования:

- бухгалтерский учет должен быть сплошным. Это означает, что необходимо учитывать все имущество и все хозяйственные операции организации, не допуская выборочности;

- бухгалтерский учет должен быть непрерывным во времени, то есть отражать хозяйственные операции непрерывно в хронологическом порядке изо дня в день;

- бухгалтерский учет должен быть строго документальным: хозяйственные операции можно отражать только на основании первичных документов, оформленных в соответствии с требованиями законодательства.

**ГЛАВА 1. ОРГАНИЗАЦИЯ И СПЕЦИФИКА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

**1.1. ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ**

Организация бухгалтерского учета - это система построения учетного процесса. Учетный процесс слагается из следующих основных элементов:

1) первичный учет;

2) регистры бухгалтерского учета;

3) документооборот;

4) инвентаризация;

5)отчетность.

Регистры бухгалтерского учета предназначены для систематизации и накопления информации, содержащейся в принятых к учету первичных документах. Главный бухгалтер решает, по какой форме и на каких носителях (бумажных или машинных) будет вестись бухгалтерский учет в организации.

Порядок документооборота в организации также определяется главным бухгалтером в учетной политике. Документооборот - это путь, который проходят документы от момента их выписки до сдачи в архив. В графике документооборота определяется круг лиц, ответственных за оформление документов, указывается порядок, место и время прохождения документа с момента составления до сдачи в архив.

Инвентаризация имущества и обязательств организации это проверка и документальное подтверждение их наличия, состояния и оценки. Инвентаризация обеспечивает достоверность бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности. Главный бухгалтер разрабатывает, а руководитель утверждает план проведения инвентаризаций в торговой организации. В плане определяют порядок, формы и сроки проведения плановых и внеплановых инвентаризаций.

Формы бухгалтерской отчетности, как внешней, так и внутренней, также разрабатываются главным бухгалтером и утверждаются в приказе по учетной политике. Кроме того, главный бухгалтер определяет:

- отчетный период, за который составляется та или иная форма отчета;

- объем и сроки представления отчетности внутренним и внешним пользователям;

- круг должностных лиц (внутренних пользователей), которым представляются определенные формы отчета;

- наименования и адреса учреждений (внешних пользователей), которым представляется бухгалтерская отчетность;

- способ представления отчетности (почтой, курьером, теле-коммуникационными каналами связи и пр.);

- фамилии работников бухгалтерии, ответственных за составление конкретных форм отчетности.

В заключение следует отметить, что, согласно закону «О бухгалтерском учете», ответственность за организацию бухгалтерского учета и соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций несут руководители организаций.

Организация может не иметь в своем штате главного бухгалтера и специалистов бухгалтерской службы. Она может поручить ведение бухгалтерского учета и составление отчетности сторонним предприятиям или лицам, на которых при этом возлагаются та же ответственность и те же обязанности в области бухгалтерского учета, что и на штатного главного бухгалтера.

**1.2. СИСТЕМА НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ**

Ведение бухгалтерского учета в торговой организации должно быть строго регламентировано, то есть подчинено определенным правилам. Можно сказать, что существует целый свод правил, по которым ведется бухгалтерский учет. И отступление от этих правил ведет к серьезным ошибкам в бухгалтерской и налоговой отчетности, в определении финансовых результатов деятельности организации, приводит к злоупотреблениям со стороны материально ответственных лиц и т. п.

Свод правил бухгалтерского учета - это система нормативных документов, которые в зависимости от назначения и статуса можно разделить по следующим уровням:

Таблица 1 Уровни нормативных документов

|  |  |
| --- | --- |
| 1-й уровень | Закон «О бухгалтерском учете» Гражданский кодекс РФ Другие законы по бухгалтерскому учету Указы Президента РФ Постановления Правительства РФ |
| 2-й уровень | Положения по бухгалтерскому учету (стандарты) |
| 3-й уровень | Нормативные документы Минфина России: - приказы - методические рекомендации (указания) - инструкции - комментарии - письма |
| 4-й уровень | Нормативные документы других министерств и ведомств |
| 5-й уровень | Приказ по учетной политике организации Другие рабочие документы организации |

Закон «О бухгалтерском учете» определяет:

- состав хозяйствующих субъектов, обязанных вести бухгалтерский учет и представлять финансовую отчетность;

- правовые основы бухгалтерского учета;

- содержание, принципы и организацию бухгалтерского учета;

- порядок составления и представления бухгалтерской отчетности.

Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ) устанавливают порядок учета и оценки определенного объекта или совокупности объектов. ПБУ конкретизируют закон о бухгалтерском учете.

Методические рекомендации Минфина России конкретизируют статьи законов и отдельные ПБУ. К таким рекомендациям относятся:

Так, Комитетом РФ по торговле утверждены:

- Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат, включаемых в издержки обращения и производства, и финансовых результатов на предприятиях торговли и общественного питания - Методические рекомендации по учету и оформлению операций приема, хранения и отпуска товаров в организациях торговли.

**1.3. ОБЪЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ**

Предметом бухгалтерского учета в оптовой торговле является хозяйственная деятельность торговой организации. Составными частями предмета бухгалтерского учета являются объекты бухгалтерского учета. К ним относятся:

1) имущество (активы организации);

2)обязательства организации (источники формирования имущества);

3) хозяйственные операции, вызывающие изменение имущества и источников их формирования.

Таблица 2 Состав имущества организации в виде следующей таблицы:

|  |  |
| --- | --- |
| Активы организации | |
| Внеоборотные активы (основной капитал) | Оборотные активы (оборотный капитал) |
| - основные средства | - материальные оборотные средства |
| - нематериальные активы | - денежные средства |
| - вложения во внеоборотные активы | - финансовые вложения |
|  | - средства в расчетах |

К основным средствам относятся средства труда, срок службы которых превышает 12 месяцев. Это может быть холодильное оборудование, контрольно-кассовые машины, торговые прилавки, весы.

Нематериальные активы не имеют физической основы, но имеют стоимостную оценку и приносят доход организации.

К ним относятся, например, исключительные права владельца на товарный знак, наименование места происхождения товаров, деловая репутация организации.

Под вложениями во внеоборотные активы понимают затраты организации на объекты, которые будут в последующем приняты к бухгалтерскому учету в качестве основных средств или нематериальных активов.

Материальные оборотные средства - это товары, предназначенные для продажи, хозяйственный инвентарь (сроком службы менее 12 месяцев), тара, упаковка, чековая лента и прочие расходные материалы, расходы на продажу на остаток товара, расходы будущих периодов.

К денежным средствам относятся наличные деньги в кассе торговой организации, денежные документы, деньги на расчетных, валютных и специальных счетах в банках, переводы в пути. Финансовые вложения - это инвестиции в акции акционерных обществ, уставные (складочные) капиталы других организаций, долговые ценные бумаги, вклады по договору простого товарищества, предоставленные другим организациям займы.

Средства в расчетах - это дебиторская задолженность покупателей за проданные товары, поставщиков товаров по полученным авансам, покупателей и поставщиков по предъявленным претензиям, работников организации по подотчетным суммам, возмещению материального ущерба, предоставленным им организацией займам и др.

Из следующей таблицы можно увидеть, что относится к источникам формирования имущества (активов) организации:

Таблица 3 Источникам формирования имущества (активов) организации

|  |  |
| --- | --- |
| Источник формирования имущества (активов) организации | |
| Собственный капитал | Заемный капитал |
| - уставный капитал | - кредиты банка |
| - выкупленные акции (доли) | - заемные средства |
| - добавочный капитал |  |
| - резервный капитал | - кредиторская задолженность |
| - нераспределенная прибыль | - обязательства по распределению |
| - целевое финансирование |  |

Собственный капитал - это стоимость чистых активов. Она

определяется по формуле:

ЧА = А - ЗК,

где ЧА - стоимость чистых активов;

А - стоимость активов организации;

ЗК - заемный капитал.

Заемный капитал - это часть стоимости активов организации, сформированная за счет обязательств (заемных средств) организации перед другими организациями, физическими лицами, собственниками, своими работниками.

Основные хозяйственные процессы торговой организации покупка и продажа товара. Эти процессы состоят из множества хозяйственных операций, связанных с товарным и денежным оборотом.

**ГЛАВА 2. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ЦЕН В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ НА ПРИМЕРЕ ЗАО «ПОЛИПАК»**

**2.1. ФОРМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ**

Оптовая торговля - это перепродажа товаров, приобретенных исключительно для этой цели.

Оптовая торговля может осуществляться через оптовые склады и базы, оптовые рынки, оптовые торговые центры.

Торговлю через оптовые склады и базы осуществляют средние и крупные торговые организации с большим объемом товарооборота.

Оптовый рынок - это место проведения оптовых торговых операций. Предпочтение оптовым рынкам отдают малые и средние торговые организации, которые специализируются на перепродаже товаров небольшими партиями.

Оптовые рынки организуются в форме юридического лица, которое предоставляет за плату торговое место на рынке оптовым организациям.

Торговая организация заключает договор аренды торгового места с администрацией оптового рынка. Договор может быть долгосрочным, краткосрочным или поденным. Торговая организация получает торговую секцию, подготовленную для эксплуатации и оснащенную необходимым оборудованием. Оптовый рынок предоставляет торговой организации также и складское помещение (место для хранения товаров). На территории оптового рынка функционируют вспомогательные службы, которые обеспечивают подвоз и выгрузку товаров, охрану территории, вывоз мусора, обеспечение весоизмерительными приборами, тепло, энерго и водоснабжение, связь. К продаже на оптовом рынке допускаются только товары, прошедшие проверку качества. Оптовые рынки имеют собственную специализированную службу товарных экспертиз. Правилами оптового рынка может быть предусмотрена возможность розничной торговли. Для этого выделяются специальные торговые секции и определяется время допуска населения для приобретения товаров.

Оптовый торговый центр - это сочетание магазина и склада, которое предоставляет покупателю возможность на принципах самообслуживания приобретать оптовые партии товара. В оптовом торговом центре оборудован торговый зал, в котором на стеллажах, полках, витринах размещается товар в упакованном виде, готовый для оптовой продажи, а также выставлен образец этого товара. В оптовом торговом центре можно сочетать оптовую торговлю с розничной. Для осуществления розничной торговли необходимо иметь кассовый аппарат. Организация торгового процесса через оптовый торговый центр наиболее подходит для малых и средних предприятий, которые специализируются на продаже отдельных товарных групп в большом ассортименте (например, одежды и обуви, строительных материалов, бытовых приборов и т. д.).

**2.2. ДОГОВОРЫ В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ КАК ОСНОВАНИЕ ПОСТУПЛЕНИЕ ТОВАРОВ**

Отношения, возникающие между продавцом (оптовой торговой организацией) и покупателем, оформляются договором.

Договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей (ст. 420 ГК РФ). В соответствии с нормами гражданского права договор считается заключенным, если сторонами в требуемой форме достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора.

К существенным условиям относятся:

- предмет договора;

- условия, которые определены как существенные в законах

и иных правовых актах;

- условия, которые определены в законе или правовых актах как необходимые для договоров данного вида;

- условия, которые по заявлению одной из сторон должны быть включены в договор.

Договор считается заключенным в момент получения лицом, направившим оферту (предложение заключить договор), ее акцепта (принятия предложения) другой стороной.

Договор может быть заключен в любой форме, предусмотренной для совершения сделок, если законом не установлена определенная форма для договоров данного вида.

Если стороны договорились заключить договор в определенной форме, хотя законом и не предусмотрена данная форма как обязательная, договор считается заключенным после придания ему условленной формы.

Сделки между юридическими лицами должны совершаться в письменной форме (ст. 161 ГК РФ).

Договор в письменной форме может быть заключен путем составления одного документа, подписанного сторонами, а также путем обмена документами посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, телефонной, электронной и иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору.

Несоблюдение простой письменной формы сделки лишает стороны права (в случае возникновения спора между ними) ссылаться в подтверждение сделки и ее условий на свидетельские показания, но не лишает их права приводить письменные и другие доказательства (ст. 162 ГК РФ).

Договорные отношения считаются установленными, если стороны обменялись любыми документами, которые однозначно определяют предмет договора и его существенные условия. Например, оптовая торговая организация отгрузила товар покупателю по устной договоренности и направила с товаром сопроводительные документы (товарную накладную, счет-фактуру и счет на оплату). Эти документы содержат существенные условия договора: наименование товара, его количество, цену товара и общую сумму сделки. Направление сопроводительных документов является офертой со стороны торговой организации. Покупатель, получив товар, оприходовал его и произвел оплату.

Тем самым он акцептовал оферту (принял предложение продавца о поставке товара по ценам и в количестве, указанном в сопроводительных документах).

Отсутствие договора не освобождает стороны от финансовых обязательств. Так, если поставленный товар был оприходован покупателем и использован в дальнейшем для перепродажи, в производственных или других целях, то доводы об отсутствии договора не принимаются при рассмотрении споров между сторонами. В данном случае покупатель обязан оплатить поставленный и потребленный им товар.

**2.3. УЧЕТ ОПЕРАЦИЙ ПО ПРОДАЖАМ ТОВАРОВ**

В бухгалтерских и налоговых нормативных актах употребляются понятия «продажа товаров» и «реализация товаров».

Это разные названия одного и того же хозяйственного явления, поэтому правомерно применение и того, и другого словосочетания. Термин «продажа» широко стал использоваться с введением в 2001 году нового Плана счетов. Прежний счет 46 «Реализация» заменен счетом 90 «Продажи». Суть же самой хозяйственной операции (продажа или реализация) не изменилась.

Бухгалтерский учет реализации товаров в оптовой торговле ведется на сопоставляющем операционно-результатном счете 90

«Продажи».

Согласно статье 39 Налогового кодекса РФ, реализацией товара признается передача права собственности на него покупателю.

Торговые организации отгружают товар в соответствии с заключенными договорами. В бухгалтерском учете (реализации) товаров в оптовой торговле руководствуются следующими понятиями, установленными Гражданским кодексом:

- момент исполнения обязанности продавца передать товар (ст. 458, 224 ГК РФ);

- момент перехода риска случайной гибели товара (ст. 459 ГК РФ);

- момент возникновения (перехода) права собственности (ст. 223 ГК РФ).

Статьей 458 ГК РФ установлено, что если иное не предусмотрено договором купли-продажи, обязанность продавца передать товар покупателю считается исполненной в момент:

- вручения товара покупателю или указанному им лицу, если договором предусмотрена обязанность продавца по доставке товара;

- предоставления товара в распоряжение покупателя, если товар должен быть передан покупателю или указанному им лицу в месте нахождения товара.

Моментом перехода риска случайной гибели и случайного повреждения товара к покупателю является момент, когда в соответствии с законом или договором продавец считается исполнившим свою обязанность по передаче товара покупателю.

Моментом возникновения права собственности у покупателя является момент передачи ему товара, если иное не предусмотрено законом или договором.

Договором купли-продажи может быть предусмотрено, что моментом перехода права собственности на товар является момент его оплаты покупателем. Такая ситуация регулируется статьей 491 ГК РФ: право собственности на переданный покупателю товар сохраняется за продавцом, а покупатель не может продать этот товар или распорядиться им иным образом. Мы уже говорили о том, что такой товар до момента оплаты отражается у покупателя на забалансовом счете 002 «Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение». И только после оплаты товара покупатель отражает его стоимость в балансовом учете на счете 41 «Товары».

Бухгалтер должен помнить, что при любой форме договора в бухгалтерском учете реализация товара отражается в момент перехода права собственности на товар от продавца покупателю.

Несколько иначе обстоит дело с налоговым учетом. Здесь возникает понятие «момент отражения реализации товаров для налогообложения». Согласно налоговому законодательству, возможно исчисление налогов, связанных с реализацией товара, как на дату отгрузки товара, так и на дату его оплаты. Для налогового учета дата отгрузки совпадает с датой перехода права собственности на товар.

Организация самостоятельно выбирает метод определения выручки от реализации: «по отгрузке» (метод начисления) или «по оплате» (кассовый метод). Этот выбор фиксируется в налоговой политике организации. От выбранного метода зависит порядок начисления налогов, таких, как налог на добавленную стоимость, налог на пользователей автодорог, некоторые местные налоги.

Рассмотрим, как отражаются в бухгалтерском учете оптовой организации операции по продаже (реализации) товаров.

Ситуация 1. Право собственности на товар переходит покупателю в момент отгрузки товара.

Согласно статье 486 ГК РФ, покупатель обязан оплатить товар непосредственно до или после передачи ему продавцом товара, если иное не предусмотрено договором. Возможны такие способы оплаты товара покупателем:

- предварительная оплата;

- последующая оплата.

В свою очередь, последующая оплата может быть произведена:

- единовременно;

- с использованием товарного кредита;

- с оплатой в рассрочку.

Рассмотрим схемы бухгалтерских проводок, отражающих продажу (реализацию) товара при разных способах расчета за товар.

Продажа товара с последующей оплатой Договором купли-продажи может быть предусмотрена оплата товара после его получения покупателем. Покупатель обязан произвести оплату товара в срок, предусмотренный договором.

Таблица 4 Система продажи товара с последующей оплатой

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Дата проводки | Содержание операции | Проводка | |
|  |  | Дебет | Кредит |
| Дата отгрузки товара | Отражена выручка от продажи товара | 62-1 | 90-1 |
|  | Списана себестоимость отгруженного товара | 90-2 | 41-1 |
|  | Начислен НДС с реализации товара при определении выручки от реализации «по отгрузке» или: Учтен НДС с реализации товара при определении выручки от реализации «по оплате» | 90-3 90-3 | 68-3 76-5 |
| Дата оплаты товара | Поступила оплата за товар от покупателя | 51 | 62-1 |
|  | Начислен НДС с реализации товара при определении выручки от реализации «по оплате» | 76-5 | 68-3 |

Предварительная оплата товара

Если договором купли-продажи предусмотрена обязанность покупателя оплатить товар полностью или частично до передачи продавцом товара, то покупатель должен произвести оплату в срок, предусмотренный договором.

Таблица 4 Система предварительной оплата товара

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Дата проводки | Содержание операции | Проводка | |
|  |  | Дебет | Кредит |
| Дата оплаты товара | Поступила предоплата за товар от покупателя | 51 | 62-3 |
|  | Начислен НДС с авансов, полученных под поставку товара | 62-3 | 68-3 |
| Дата отгрузки товара | Отражена выручка от продажи товара | 62-1 | 90-1 |
|  | Списана себестоимость отгруженного товара | 90-2 | 41-1 |
|  | Начислен НДС с реализации товара | 90-3 | 68-3 |
|  | Восстановлена сумма НДС с авансов полученных | 68-3 | 62-3 |
|  | Зачтена полученная предоплата | 62-3 | 62-1 |

Оплата товара в рассрочку

Схема проводок будет такой же, как и в ситуации с последующей оплатой товара (п. 1.1). Некоторые отличия будут в датах проводок для организации, определяющей выручку от реализации для исчисления НДС «по оплате». Посмотрим это на примере.

пример

ООО «Полипак» определяет выручку от реализации товаров для исчисления НДС «по оплате». 22 апреля «Полипак» отгрузил товар ЗАО «Торговый дом» на сумму 120 000 руб., в том числе НДС (18%) - 20 000 руб. Учетная стоимость (себестоимость) отгруженного товара составила 82 000 руб. Договором предусмотрена рассрочка платежа в соответствии со следующим графиком:

- 6 мая - 48 000 руб.

- 20 мая - 24 000 руб.

- 10 июня - 48 000 руб.

«Торговый дом» исполнил свои обязательства по оплате това

ра согласно договору.

Бухгалтер сделал такие проводки:

22 апреля

ДЕБЕТ 62-1 КРЕДИТ 90-1

- 120 000руб. - отгружен товар;

ДЕБЕТ 90-2 КРЕДИТ 41-1

- 82 000 руб. - списана себестоимость отгруженного товара (списан

отгруженный товар по учетным ценам);

ДЕБЕТ 90-3 КРЕДИТ 76-5

- 20 000 руб. - учтен НДС с реализации товара;

6 мая

ДЕБЕТ 51 КРЕДИТ 62-1

- 48 000 руб. - поступила оплата от покупателя;

ДЕБЕТ 76-5 КРЕДИТ 68-3

- 8000 руб. (48 000 х 20 : 120) - к уплате в бюджет начислен НДС с поступившей оплаты за реализованный товар;

20 мая

ДЕБЕТ 51 КРЕДИТ 62-1

- 20 000 руб. - поступила оплата от покупателя;

ДЕБЕТ 76-5 КРЕДИТ 68-3

- 4000 руб. (24 000 х 20 : 120) - к уплате в бюджет начислен НДС

с поступившей оплаты за реализованный товар;

10 июня

ДЕБЕТ 51 КРЕДИТ 62-1

- 48 000 руб. - поступила оплата от покупателя;

ДЕБЕТ 76-5 КРЕДИТ 68-3

- 8000 руб. (48 000 х20:120)-к уплате в бюджет начислен НДС с поступившей оплаты за реализованный товар.

**ГЛАВА 3 РЕЗЕРВ УЧЕТА ЦЕН КАК ФАКТОР ОПТИМИЗАЦИИ**

**3.1 УЧЕТ ТРАНСПОРТНЫХ РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИЙ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ**

Оптовая организация использует транспорт (автомобильный, железнодорожный, воздушный, водный) как для доставки товаров от поставщиков на склады, так и для развоза товаров покупателям.

Транспортные услуги по перевозке товаров оказывают торговым организациям специализированные транспортные предприятия. Торговые организации могут иметь собственные автомобили, железнодорожные вагоны. В составе крупных торговых организаций может быть автотранспортное хозяйство.

ПЕРЕВОЗКИ ТОВАРОВ СОБСТВЕННЫМИ СИЛАМИ

Торговая организация, имеющая собственные автомобили, осуществляет доставку товаров через экспедиторов или водителей-экспедиторов. С каждым экспедитором и водителем-экспедитором заключается договор о материальной ответственности.

На товары, отгруженные покупателям, оформляется товарная накладная формы № ТОРГ-12. В форму накладной следует добавить строку для подписи экспедитора (водителя-экспедитора).

О доставленных и возвращенных товарах, а также о возможных потерях при транспортировке экспедитор составляет «Отчет экспедитора» по форме № МХ-21 (заполненная форма № МХ-21 приведена в приложении на странице 476).

Если покупатель отказался от части доставленного товара, то непринятые товарные позиции могут быть вычеркнуты из накладной. При этом внесенные исправления должны быть подтверждены подписями тех же лиц, которые подписали документы, то есть экспедитора (водителя-экспедитора) и представителя покупателя, принявшего товар. Не принятый покупателем товар должен быть возвращен на склад. Это необходимо отразить

в отчете экспедитора. Следует также оформить накладную на внутреннее перемещение формы № ТОРГ-13, на основании которой заведующий складом сделает восстановительные записи в карточках и журналах складского учета товаров.

Договором поставки или купли-продажи может быть не предусмотрена возможность отказа покупателя от доставленного по его заявке товара. В таком случае составляется акт об установленном расхождении по количеству и качеству по форме № ТОРГ-2. Со стороны грузоотправителя (торговой организации) такой акт может подписать работник, имеющий удостоверение на право участия в приемке поступившего к покупателю товара, в определении его качества и комплектности.

Перевозки регулируются главой 40 ГК РФ. Оказание транспортных услуг производится по договору перевозки груза. Согласно статье 785 ГК РФ, по договору перевозки груза перевозчик обязуется доставить вверенный ему отправителем груз в пункт назначения и выдать его получателю. В свою очередь, отправитель обязуется уплатить за перевозку груза установленную плату.

Заключение договора перевозки груза подтверждается составлением и выдачей отправителю груза транспортной накладной, коносамента или иного документа на груз, предусмотренного соответствующим транспортным уставом или кодексом.

За перевозку грузов взимается провозная плата. Размер этой платы устанавливается соглашением сторон, если иное не предусмотрено законами.

При перевозке грузов транспортом общего пользования (например, железнодорожные перевозки) провозная плата определяется на основании тарифов, которые утверждаются в порядке, предусмотренном транспортными уставами и кодексами. Если перевозчик выполняет по требованию грузовладельца работы и услуги, не предусмотренные тарифами, то эти работы (услуги) оплачиваются по соглашению сторон.

Согласно статье 790 ГК РФ, перевозчик имеет право удерживать переданные ему для перевозки товары в обеспечение причитающейся ему провозной платы и других платежей, связанных с перевозкой, если иное не установлено законом, правовыми актами или договором.

Перевозчик обязан подать под погрузку исправное транспортное средство, пригодное для перевозки соответствующего груза. Если транспортное средство не отвечает требованиям отправителя, оговоренным в договоре, или находится в неисправном состоянии, то отправитель вправе отказаться от поданного транспортного средства Погрузка и выгрузка товаров осуществляется в порядке, предусмотренном договором, транспортной организацией или отправителем (получателем).

Если погрузка (выгрузка) товаров осуществляется силами отправителя (получателя), то в договоре должны быть предусмотрены сроки на погрузку (выгрузку). Такие сроки могут быть также установлены транспортными уставами и кодексами и издаваемыми в соответствии с ними правилами.

В таком случае в договоре эти сроки можно не оговаривать, либо они должны соответствовать срокам, установленным нормативными документами.

Перевозчик обязан доставить груз в пункт назначения в сроки, предусмотренные транспортными уставами и кодексами, а при их отсутствии - в разумный срок (ст. 792 ПК РФ). Перевозчик несет ответственность за сохранность товаров после принятия их к перевозке и до выдачи товаров грузополучателю.

Гражданским кодексом (ст. 796) установлены следующие виды ущерба, которые перевозчик должен возместить заказчику:

- утрата или недостача груза - в размере стоимости недостающего или утраченного груза;

- утрата груза с объявленной ценностью - в размере объявленной стоимости груза;

- повреждение (порча) груза - в размере суммы, на которую понизилась стоимость груза. При невозможности восстановления поврежденного груза - в размере полной стоимости груза.

При решении вопроса о возмещении ущерба стоимость груза определяется исходя из его цены, указанной в счете продавца или предусмотренной договором. Если счет отсутствует и цена не указана в договоре, то применяются цены, которые при сравнимых обстоятельствах обычно взимаются за аналогичные товары.

Перевозчик также возвращает отправителю (получателю)провозную плату, взысканную за перевозку утраченного, недостающего, испорченного или поврежденного груза.

При осуществлении систематических перевозок товаров торговая организация может заключить с транспортной организацией долгосрочный договор об организации перевозок.

По такому договору транспортная организация обязуется в установленные сроки принимать, а торговая организация - предъявлять к перевозке товары в обусловленном объеме. В договоре необходимо определить объемы, сроки и другие условия предоставления транспортных средств и предъявления грузов для перевозки, порядок расчетов, иные условия организации перевозок.

Нормы естественной убыли при транспортировке установлены в зависимости от километража, веса груза, времени года и других факторов. Нормы естественной убыли применяются в тех случаях, когда при приемке обнаружена фактическая недостача товаров против массы, указанной в сопроводительных документах. В нормы не включаются потери, образующиеся вследствие порчи товаров, повреждения тары, а также разница между фактической массой тары и массой по трафарету (завес тары).

Убыль товаров при транспортировке относится в расходы получателя товаров (покупателя).

**3.2 УЧЕТ РАСХОДОВ НА УПАКОВКУ ТОВАРОВ**

В оптовой торговле товар, как правило, отгружается покупателю в том виде, в каком он поступил на склад торговой организации. В данном случае упаковка является неотъемлемой частью продаваемого товара. При оприходовании товаров в упаковке ее стоимость включается в фактическую себестоимость товара.

пример

На оптовый склад поступили вафли в картонных коробках (по 20 кг в коробке). Всего получено 400 коробок.

В товарной накладной поставщик указал стоимость вафель -

48 руб. за 1 кг, в том числе:

- 40 руб. - цена товара;

-8 руб.-НДС (20%).

Всего стоимость вафель составляет 320 000 руб. (40 руб./кг х х 20 кг х 400 шт.), НДС на стоимость вафель - 64 000 руб.

(320 000 руб. х 20%).

Отдельной строкой поставщик выделил количество и стоимость тары: коробка картонная, 400 штук по цене 12 руб. за 1 коробку (в том числе НДС 20%) - 2 руб.). Всего стоимость тары составляет 4000 руб. (10 руб. х 400 шт.), НДС на стоимость тары -800 руб.

Вафли отпускаются с оптового склада покупателям в коробках. Поэтому при оприходовании вафель стоимость коробок была включена в себестоимость поступившего товара. В учете сделаны записи:

ДЕБЕТ 41-1 КРЕДИТ 60-1

- 324 000 руб. (320 000 + 4000) - оприходован товар по цене поставщика;

ДЕБЕТ 19-3 КРЕДИТ 60-1

- 64 800 руб. (64 000 + 800) - учтен НДС, предъявленный поставщиком.

Если оптовая организация приобретает упаковочные материалы, то их следует учитывать в составе материалов. Стоимость упаковочного материала отражается по дебету счета 10 «Материалы» субсчет 1 «Сырье и материалы» и списывается по мере отпуска материально ответственным лицам для упаковки товара в расходы на продажу (дебет счета 44). В данном случае учет упаковки в оптовой торговле ничем не отличается от аналогичного учета в розничной торговле.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ.**

В бухгалтерских и налоговых нормативных актах употребляются понятия «продажа товаров» и «реализация товаров».Это разные названия одного и того же хозяйственного явления, поэтому правомерно применение и того, и другого словосочетания. Термин «продажа» широко стал использоваться с введением в 2001 году нового Плана счетов. Прежний счет 46 «Реализация» заменен счетом 90 «Продажи». Суть же самой хозяйственной операции (продажа или реализация) не изменилась. Бухгалтерский учет реализации товаров в оптовой торговле ведется на сопоставляющем операционно-результатном счете 90«Продажи».Согласно статье 39 Налогового кодекса РФ, реализацией товара признается передача права собственности на него покупателю.

Торговые организации отгружают товар в соответствии с заключенными договорами. В бухгалтерском учете (реализации) товаров в оптовой торговле руководствуются следующими понятиями, установленными Гражданским кодексом:

- момент исполнения обязанности продавца передать товар (ст. 458, 224 ГК РФ);

- момент перехода риска случайной гибели товара (ст. 459

ГК РФ);

- момент возникновения (перехода) права собственности

(ст. 223 ГК РФ).

Статьей 458 ГК РФ установлено, что если иное не предусмотрено договором купли-продажи, обязанность продавца передать товар покупателю считается исполненной в момент:

- вручения товара покупателю или указанному им лицу, если договором предусмотрена обязанность продавца по доставке товара;

- предоставления товара в распоряжение покупателя, если товар должен быть передан покупателю или указанному им лицу в месте нахождения товара.

Торговля - огромная отрасль народного хозяйства. В эту сферу вовлечено практически все население страны либо в качестве продавцов, либо в качестве покупателей. Под торговлей мы понимаем хозяйственную деятельность по обороту, купле и продаже товаров. Причем в качестве и продавцов, и покупателей могут выступать юридические лица, индивидуальные предприниматели и физические лица без регистрации в качестве предпринимателей.

Поскольку вести бухгалтерский учет обязаны юридические лица, то в данной работе речь пойдет именно о них. В дальнейшем я их буду называть торговыми организациями.

По общему определению, бухгалтерский учет - это система сбора, измерения, регистрации, обработки и передачи информации в денежном выражении о хозяйственных операциях юридического лица, его имуществе, источниках формирования этого имущества, возникновении и движении обязательств организации. Первоначально бухгалтерский учет с его балансом, двойной записью и инвентаризацией возник именно в торговле.

**Список литературы:**

1. В.Я. Кожинов , Бухгалтерский учет в торговле , - М.;«Экзамен», 2002
2. М.Н. Агафонова, Бухучет в оптовой и розничной торговле ,- М.; «Бератор-пресс»,2006.
3. А.Я. Тзор, Торговля как объект бухгалтерского учета, - М.; «АСТ-пресс»,2002.
4. В.М. Швецкой, Учет доходов и расходов торговых организаций , - М.; «Премия» , 2003.
5. М.И. Колесников , Бухгалтерская схема оптовой торговли , - С.-Пб.; «Пальмира» ,2008.
6. Н.Н. Удрич, Типовые бухгалтерские проводки , - М.; «Дашкова и К’» , 2007.
7. 7. В.С. Никоненко ,Оптовая торговля,- С.-Пб.;«Раторин», 2004
8. ПБУ и другие нормативно-правовые акты действующие РФ.