СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ…………………………………………………

1. Значение и задачи учета продажи товаров и расчетов с покупателями

 в оптовой торговле………………………………………………

1. Документальное оформление и учет продажи товаров в оптовой торговле……………………………………………………………..
2. Документальное оформление и учет расчетов с покупателями в оптовой торговле……………………………………………..
3. Организационно-экономическая характеристика деятельности предприятия, по материалам которого выполнена курсовая работа.
4. Совершенствование учета продажи товаров и расчетов с покупателями в оптовой торговле………………………………………………….

ЗАКЛЮЧЕНИЕ ……………………………………………….

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ……………………..

ПРИЛОЖЕНИЕ………………………………..

ВВЕДЕНИЕ

 Торговля - огромная отрасль народного хозяйства. В эту сферу вовлечено практически все население страны либо в качестве продавцов, либо в качестве покупателей. Под торговлей понимают хозяйственную деятельность по обороту, купле и продаже товаров. Оптовые торговые предприятия, занимающие важное место в экономике любой страны, исполняют функции посредников между производителями товарно-материальных ценностей и их потребителями - юридическими и физическими лицами. Как и все коммерческие предприятия, эти организации стремятся получать максимальную прибыль. Торговое предприятие должно продать товары потребителю. В процессе продажи выявляются полезность и качество товаров. Продажей завершается кругооборот средств. Предприятие оптовой торговли возмещает свои затраты, связанные с продажей товаров и реализует созданный в производстве чистый доход, который частично перечисляется в государственный бюджет и частично остается у предприятия в виде прибыли. Продажа товаров для организаций оптовой торговли является основным элементом предпринимательской деятельности и одним из основных этапов достижения цели такой деятельности - систематическое получение прибыли. Бухгалтерский учет должен обеспечивать систематический контроль за отгрузкой и реализацией товаров, связанными с ними издержками и полученными финансовыми результатами, состоянием расчетов с покупателями и заказчиками. Снижение уровня расчетной дисциплины приводит к росту дебиторской задолженности, в том числе просроченной. Основную долю задолженности оптовых торговых предприятий составляют обязательства по расчетам с покупателями и заказчиками за отгруженные товары. Поэтому вопросы правильной постановки и организации бухгалтерского учета оптовой реализации продукции имеют первостепенное значение для формирования информации, необходимой для принятия управленческих решений.

 Целью курсовой работы является изучение бухгалтерского учета продажи товаров и расчетов с покупателями в оптовой торговле. Для достижения намеченной цели в работе поставлены следующие задачи:

 - изучить теоретические основы бухгалтерского учета продажи товаров и расчетов с покупателями в оптовой торговле в условиях рыночной экономики ( значение и задачи бухгалтерского учета продажи товаров и расчетов с покупателями в оптовой торговле; нормативное регулирование продажи товаров и расчетов с покупателями в оптовой торговле);

 - охарактеризовать организацию бухгалтерского учета продажи товаров и расчетов с покупателями в оптовой торговле ( документальное оформление процесса продажи товаров и расчетов с покупателями ; синтетический и аналитический учет продажи товаров и расчетов с покупателями; совершенствование бухгалтерского учета продажи товаров и расчетов с покупателями в оптовой торговле.

 Теоретической и методологической основой работы явились законодательные и нормативные акты по бухгалтерскому учету, а также труды ведущих экономистов, таких как: Волкова Н.Г., Глушкова И.Е., Кондракова Н.П., Палий В.В., Черник Д.Г., Шеремет А.Д., и т.д.

# Значение и задачи учета продажи товаров и расчетов с покупателями в оптовой торговле.

 Придавая большое значение реализации как одной из стадий круговорота хозяйственных средств, торговлю справедливо считают связующим звеном между производителем и потребителем, поэтому показатель товарооборота является одним из важнейших экономических показателей, характеризующих хозяйственную деятельность любой организации. Оптовая торговля – самостоятельное звено в полном цикле товарного обращения, которое обеспечивает коммерческое посредничество в установлении экономических связей между субъектами рынка и участвует в преобразовании производственного ассортимента товаров в торговый, а также обеспечивает создание сезонных, текущих, страховых и иных запасов для комплексного обеспечения розничной торговой сети и покупателей товаров с оказанием услуг производственного, производственно-коммерческого и методологического характера.

Оптовая торговля сложилась в условиях господства централизованного управления. Переход к рыночным отношениям и создавшаяся хозяйственно-экономическая ситуация изменили условия работы оптовой торговли, её функции и задачи. Ослабление роли госорганов в регулировании работы опта и внедрение коллективных и других форм собственности способствуют созданию коммерчески активного оптового торгового звена, становлению единого рынка и формированию взаимовыгодных хозяйственных связей между предприятиями, регионами, странами. Оптовый товарооборот представляет собой реализацию товаров крупными партиями организациям розничной торговли и общественного питания для последующей продажи населению, промышленным и другим предприятиям и учреждениям – для производственных целей и внерыночного потребления. Оптовая продажа товаров может осуществляться в двух формах – транзитом и со складов оптового предприятия. При транзитной форме оптовое предприятие продаёт товары без завоза на свои склады, поставляя их покупателям непосредственно от поставщиков-изготовителей. Оптовый складской оборот предусматривает поставки товаров организациям розничной торговли со складов оптовых организаций.

Информационным обеспечением для получения данных об объёмах реализации (товарообороте) выступают формы бухгалтерской и статистической отчётности. Причём они содержат информацию о различающихся показателях: выручке от реализации (бухгалтерская отчётность) и товарообороте (статистическая отчётность).

Для целей учёта используется показатель выручки от реализации товаров, продукции, работ, услуг, отражаемый организацией в форме бухгалтерской отчётности ф.-№ 2 "Отчёт о прибылях и убытках", который формируется по данным учётных регистров (счёт 90 "Реализация"). Показатель товарооборота же (в разрезе направлений деятельности) показывается в формах статистической отчётности ф.-№ 1-опт "Отчёт о деятельности организации оптовой торговли" (полугодовая), 1-торг "Отчёт о товарообороте и запасах товаров" (месячная), 3-торг "Отчёт о розничной торговле" (квартальная) и используется для оценки и анализа его объёмов.

Объём товарооборота субъекта хозяйствования определяется путём корректировки показателя выручки от реализации (в разрезе сфер деятельности и в целом по организации), полученного по данным учёта и отражённого в бухгалтерской отчётности, согласно указаниям по заполнению соответствующей формы государственной статистической отчётности и другим нормативным-правовым актам, содержащим порядок расчёта показателя товарооборота.

Учёт товаров и их реализации в торговых организациях предполагает соблюдение следующих принципов:

1) *Принцип материальной ответственности* работников за товарно-материальные ценности при их приёмке, хранении и отпуске. Применение полной индивидуальной или бригадной материальной ответственности определяет ведение учёта товаров и тары по местам хранения и материально ответственным лицам.

2) *Принцип документального оформления хозяйственных операций*. Этот принцип торговые организации реализуют путём применения типовых и специализированных форм товарных документов для учёта поступления и реализации товаров и тары, которые являются бланками строгой отчётности.

3) *Принцип периодической отчётности материально ответственных лиц* обусловлен периодичностью бухгалтерской отчётности и необходимостью своевременной обработки и обобщения текущих данных по движению товаров и тары с целью получения информации о товарных запасах, об их реализации, выявления валового дохода от реализации товаров и т.п.

4) *Принцип использования в учёте денежного и натурального измерителей* определяет ведение натурально-стоимостного и стоимостного учёта в натуральных единицах и национальной денежной единице независимо от валюты контрактов.

5) *Выбор учётной цены* должен обеспечить удобную схему учёта реализации товаров. В организациях оптовой торговли товары, как правило, учитываются по отпускным ценам организаций-изготовителей и импортёров Республики Беларусь, а товары, ввезённые из-за пределов республики, - по контрактным ценам зарубежного поставщика без налога на добавленную стоимость, пересчитанным в белорусские рубли.

6) *Принцип соответствия в учёте товарных операций* требует:

- отражения в учёте поступления, выбытия, внутреннего перемещения товаров и тары, результатов их инвентаризации в том отчётном периоде, в котором совершены хозяйственные операции, проведена инвентаризация;

- единства оценки поступивших и выбывших товаров, что обусловливает списание с материально ответственных лиц выбывших товаров и тары по тем же ценам, по которым они были оприходованы под отчёт;

- соответствия учётных и отчётных данных фактическому наличию товаров и тары, что обеспечивается их инвентаризацией и отражением в учёте выявленных отклонений;

- тождества данных натурально-стоимостного и стоимостного учёта, синтетического и аналитического учёта товаров, что обусловлено отражением одной и той же информации на счетах бухгалтерского учёта и обеспечено сверкой соответствующих учётных данных в регистрах бухгалтерского учёта.

7) *Оценка реализованных товаров и отражение товаров в отчётности по себестоимости*. Себестоимость реализованных товаров (товаров в остатке) в торговле – их покупная без налогов с реализации. В оптовых торговых организациях учёт товаров осуществляют по отпускным ценам (без налога на добавленную стоимость) или фиксированным розничным ценам. Полную себестоимость продаж (остатка) товаров в оптовой торговле определяют суммированием себестоимости реализованных товаров (остатка товаров) по покупным ценам и расходов на их реализацию (на остаток товаров).

8) *Определение момента реализации (признания выручки) и оценки доходов от видов деятельности* позволяет обеспечить единые методические основы учёта выручки, валового дохода и прибыли, контролировать уплату налоговых платежей в бюджет. В бухгалтерском учёте реализацию товаров отражают: по оплате расчётных документов покупателями (по дате перевода долга, уступки требования); по моменту отпуска товаров и перехода права собственности на них покупателю [5, с.33-38].

Таким образом, полный и достоверный учёт и глубокий анализ движения товаров даёт возможность торговой организации влиять на скорость оборота торгового капитала, не допускать затоваривания, осуществлять контроль сохранности товаров, предупреждать образование недостач и, в конечном счёте, получить максимальную прибыль. [10, с.9-10]