

Вариативность расчетов валового дохода в розничной торговле

Формирование валового дохода в рознице в значительной степени зависит от применяемого организацией порядка распределения торговых надбавок на уже реализованные товары и еще оставшиеся на складе. Традиционно такое разделение осуществляется по так называемому среднему проценту. Вместе с тем с развитием технологий появляется возможность использовать конкретные величины, исчисляемые в отношении каждой единицы товара методом прямого счета. В материале рассмотрим допустимость применения альтернативного варианта.

Организация осуществляет розничную продажу в нескольких торговых объектах. Учет товародвижения производится с применением программы 1С 8 «Предприятие – управление торговлей» в количественно-суммовом выражении. Бухгалтерский учет ведется с программой 1С 7.7 в стоимостном виде. С учетом конкуренции на рынке и для привлечения покупателей последним на постоянной основе предоставляются большие скидки, для учета которых (вместе с торговыми надбавками) применяется сч. 42.1.

Для определения валового дохода от реализации товаров в рознице используется расчет реализованных надбавок традиционным образом – по среднему проценту. Программными средствами и системами штрихового кодирования достигнут поединичный (партионный) порядок учета, то есть имеется возможность получать информацию о суммах надбавок, скидок по каждому проданному товару, и перехода отражения валового дохода также по каждому изделию прямым счетом.

Возможно ли применение в течение отчетного года по отдельным торговым объектам расчета валового дохода прямым счетом, а по оставшимся – по среднему проценту? А также насколько позволительно в течение отчетного года по вновь открывшимся объектам применять прямой счет, установив в учетной политике список и сроки перехода по состоянию на 1 января?

Общий порядок

Порядок учета реализованных торговых надбавок определен «Методическими рекомендациями по документальному оформлению и учету товарных операций, составу и учету расходов на реализацию в организациях торговли и общественного питания», утв. приказом МАРТ от 10.06.2021 № 130 (далее – Методические рекомендации № 130). Данным нормативным правовым актом, а точнее, его п. 11 § 6, определен порядок расчета среднего процента торговых надбавок, который применяется к суммам торговых надбавок, приходящихся на реализованные товары и остаток непроданных.

Так, согласно нормам, сумму торговых надбавок, приходящуюся на остаток нереализованных

товаров в организациях розничной торговли, допускается определять исходя из расчета среднего процента. Таким образом, применение данного метода является лишь одним из возможных способов определения соответствующей суммы, т.е. по факту могут применяться и иные варианты расчета, в частности, прямым счетом.

Альтернативный вариант

Сумму торговых надбавок, приходящуюся на остаток нереализованных товаров в организациях розничной торговли, можно определять **прямым счетом по каждой позиции**. Данный метод обеспечивает большую достоверность конечного финансового результата организации в конкретном отчетном периоде.

Альтернативный порядок может обеспечиваться только при внедрении в розничной торговле количественно-стоимостного учета (КСУ), т.е. когда учет товаров осуществляется как в количественном, так и в стоимостном измерении (подп. 11.1 п. 11 § 6 Методических рекомендаций № 130).

Очевидно, что переход на КСУ не всегда может быть одномоментным в отношении всех торговых объектов, принадлежащих организации, что обусловлено не только особенностями деятельности той или иной точки, но и значительными финансовыми затратами, вызванными разработкой нужных программных продуктов и необходимостью обеспечения торговых объектов соответствующим инструментарием.

Расчет надбавок по реализованным товарам можно производить по каждому торговому объекту или в целом по организации. Принятый порядок закрепляется в учетной политике, что однозначно следует из п. 11 § 6 Методических рекомендаций № 130, а также из норм Закона «О бухгалтерском учете и отчетности» от 12.07.2013 № 57-З (далее – Закон № 57-З). Поэтому если применение метода прямого счета будет способствовать повышению правдивости и уместности содержащейся в отчетности торговой организации информации, можно говорить о том, что **внесение изменений в учетную политику, обусловленных применением отдельными объектами торговли при переходе на КСУ метода прямого счета по каждому реализованному товару сумм надбавок (скидок) и валового дохода, является правомерным.**

Применение среднего процента торговых надбавок справедливо при условии реализации товаров по сформированным розничным ценам. Если же организация предоставляет скидки с розничных цен, то происходит «вымывание» части надбавки из сформированных цен изделий, находящихся в остатке.

В итоге, с учетом применяемой методологии расчета, при предоставлении скидок покупателям происходит улучшение финансовых результатов организации за счет уменьшения величины торговой скидки, относящейся к остаткам на складе.

Соответственно, в учетную политику может быть внесено изменение, предусматривающее

возможность применения торговыми объектами, перешедшими на КСУ, метода прямого счета реализованных надбавок. Это приведет к повышению правдивости и уместности содержащейся в отчетности информации (ч. 2 п. 7 ст. 9 Закона № 57-З).

Учетная политика

Важно помнить, что корректировки в учетную политику организации в случае изменения способов ведения бухгалтерского учета, применение которых обеспечивает повышение правдивости и уместности содержащейся в отчетности организации информации, вносятся с начала отчетного года.

Результаты изменения учетной политики при переходе с расчета сумм реализованных торговых надбавок исходя из среднего процента на метод прямого счета должны определяться (при возможности сделать это достоверно) на дату, с которой начнется применение.

В этой связи можно предусмотреть, что расчет реализованных торговых надбавок по одним объектам будет производиться по среднему проценту, по другим – иными способами. Методики применяемых способов расчета необходимо закрепить.

Список торговых объектов и сроки их перевода целесообразно установить в распорядительном документе организации, например приказе, поскольку учетная политика определяет избранные организацией способы ведения учета, а не сроки осуществления организационно-технических мероприятий на торговых объектах (переход на КСУ), реализация которых дает возможность перехода на альтернативный вариант учета.

В этой связи в учетной политике организации следует лишь оговорить, что торговые объекты, не применяющие КСУ, расчет реализованных торговых надбавок осуществляют по среднему проценту, а внедрившие данную систему – методом прямого счета.

СЕРГЕЙ КОРОТАЕВ,
партнер ЗАО «АудитКонсульт»,
доктор экономических наук

АНДРЕЙ НЕМЕРОВЕЦ,
директор ООО «АудитИнком»