

УЧЕТ ВАЛОВОГО ДОХОДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТОРГОВЛИ

С. Л. Зверович, канд. экон. наук, доцент БГЭУ

В формировании доходов предприятий большое значение имеет обоснование цен на товары, собственную продукцию и сырье. Порядок формирования и применения цен на товары, продукцию, сырье, работы и услуги установлен "Положением о порядке формирования и применения цен и тарифов", утвержденным Министерством экономики Республики Беларусь 22 апреля 1999 года (с учетом дополнений и изменений к нему). Так, розничные цены на товары устанавливаются предприятиями, осуществляющими розничную торговлю, исходя из:

- отпускной цены предприятия-изготовителя или цены импортера;
- оплаченной оптовой надбавки (при закупке товаров у оптовых поставщиков на территории республики);
- торговой надбавки, определяемой субъектом хозяйствования, исходя из плановых задержек обращения, установленных налогов, неналоговых (обязательных) платежей и прибыли.

Торговые надбавки определяются к отпускной цене предприятия-изготовителя или к цене импортера, но не выше 30 %, с учетом оптовой надбавки, независимо от количества участвующих посредников. По социально значимым товарам торговые надбавки регулируются Министерством экономики Республики Беларусь, облисполкомами и Минским горисполкомом и устанавливаются в пониженных размерах. При предоставлении покупателю скидки с отпускной цены предприятия-изготовителя в товарно-транспортных (товарных) накладных указывают фактическую отпускную цену товаров, по которой производится оплата поставляемых товаров, без указания предоставленной покупателю скидки с отпускной цены.

На сельскохозяйственную продукцию розничные цены формируются розничными торговыми предприятиями, исходя из закупочной цены сельхозпроизводителей или отпускной цены заготовительной организации, оплаченной оптовой надбавки (при закупке продукции у оптовых поставщиков), и торговой надбавки, определяемой указанными выше методами. Торговые надбавки предназначены для покрытия расходов торговых предприятий и получения прибыли от розничной реализации товаров.

Аналогично определяются розничные цены на покупные товары, поступившие на предприятия общественного питания по отпускным ценам и реализуемые без кулинарной обработки. Если покупные товары продаются в разлив или порционно, то предприятия общественного питания могут устанавливать по ним наценку (к розничной стоимости покупных товаров). Продажные цены на продукцию собственного производства формируются, исходя из себестоимости сырья на ее изготовление и установленных нормативов рентабельности.

В розничной торговле торговые надбавки учитываются на пассивном счете 42 "Торговая наценка (надбавка)", к которому открываются два субсчета: 42/1 "Торговая наценка (скидка, надбавка)" и 42/2 "Скидка поставщиков на возмещение транспортных расходов". При поступлении товаров на сумму начисленной торговой надбавки дебетуется счет 41 "Товары" с кредитованием субсчета 42/1 "Торговая наценка (скидка, надбавка)". По дебету субсчета 42/1 "Торговая наценка (скидка, надбавка)" отражается уменьшение торговых надбавок при списании выбывших и реализованных товаров. При списании прочего документального выбытия товаров (возврата товаров поставщикам, их уценки, боя, порчи и т. п.) на сумму торговой надбавки дебетуется субсчет 42/1 "Торговая наценка (скидка, надбавка)" с кредитованием счета 41 "Товары". По истечении месяца необходимо определить и списать торговые надбавки, приходящиеся на реализованные товары. В оптовой торговле оптовые надбавки на реализованные товары обычно подсчитываются по каждой товарно-транспортной накладной. В розничной торговле торговые надбавки, приходящиеся на реализованные товары, определяют и списывают только после истечения месяца. Сделать это довольно сложно, так как на большинстве розничных торговых предприятий ведется суммовой учет товаров (обычно по розничным ценам). На практике расчет торговых надбавок, приходящихся на реализованные товары, как правило, производится по среднему проценту по следующей формуле:

$$ТН_{ср} = \frac{ТН_n + ТН_p - ТН_v}{P + O_k} \times 100,$$

где $ТН_{ср}$ — средний процент торговой надбавки;

$ТН_n$ — торговые надбавки, приходящиеся на остаток товаров на начало отчетного периода (месяца);

$ТН_p$ — торговые надбавки, начисленные на поступившие товары за месяц;

$ТН_v$ — торговые надбавки, приходящиеся на прочее выбытие товаров за месяц;

Р — розничная реализация товаров за месяц;

Ок — товарные остатки на конец отчетного периода (месяца).

Числитель приведенной формулы принято называть предварительное сальдо торговых надбавок, которое следует распределить по истечении месяца на реализованные товары и на их остаток на конец месяца. Чтобы определить сумму реализованных торговых надбавок, необходимо розничную реализацию за месяц умножить на средний процент торговых надбавок и разделить на 100. Торговые надбавки, приходящиеся на остаток товаров на конец месяца, обычно определяют сальдовым приемом, т. е. из предварительного их сальдо вычитают реализованные торговые надбавки за месяц.

В бухгалтерском учете на сумму реализованных торговых надбавок красным сторно делается следующая запись: дебет субсчета 46/2 “Реализация товаров в розницу” и кредит субсчета 42/1 “Торговая наценка (скидка, надбавка)”. В результате на субсчете 46/2 “Реализация товаров в розницу” по дебету отразится покупная стоимость реализованных товаров, а по кредиту — их продажная стоимость. Сальдо по этому субсчету представляет сумму реализованных торговых надбавок (валовой доход).

Расчет реализованных торговых надбавок по среднему проценту не всегда точен. Так, если на торговом предприятии в остатке на конец месяца остались товары с более высокими торговыми надбавками, то в результате этого будут завышены реализованные торговые надбавки. И наоборот. Поэтому в экономической литературе предлагаются также другие методы их расчета. Если имеется информация об остатках товаров на конец месяца в ассортиментном разрезе и потоварные размеры (нормы) торговых надбавок, то путем их переумножения определяют торговые надбавки на остаток товаров на конец подотчетного месяца. Затем из предварительного их сальдо вычитают торговые надбавки на остаток товаров на конец месяца и в результате определяют реализованные торговые надбавки за месяц (валовой доход). Если розничное торговое предприятие работает с единым размером торговой надбавки (например, 30 % от отпускной цены товаров), то реализованные торговые надбавки можно определить по следующей формуле:

$$\text{ТНр} = \text{Р} \times \frac{\text{ТН} \%}{100 + \text{ТН} \%},$$

где ТН % — размер торговой надбавки, %;

ТНр — сумма реализованных торговых надбавок за месяц.

На предприятиях общественного питания реализованные торговые надбавки и наценки обычно рассчитываются по среднему проценту. Такие расчеты нередко делаются отдельно по реализации собственной продукции и продаже покупных товаров.

В практике экономической работы в торговле рассчитанные реализованные торговые надбавки называются валовой доход — брутто, из которого производятся отчисления в размере 6 % на пополнение собственных оборотных средств торгового предприятия. В бухгалтерском учете эта операция отразится следующим образом: дебет субсчета 46/2 “Реализация товаров в розницу” и кредит субсчета 88/4 “Фонд пополнения (индексации) собственных оборотных средств”. В результате определяют валовой доход-нетто. Из валового дохода-нетто предприятия торговли уплачивают ряд налогов и других обязательных платежей (в фонд поддержки сельскохозяйственного производства, отчисления на содержание ведомственного жилого фонда, НДС, налог с продаж, акцизы и др.). В результате определяют валовой доход (нетто), остающийся в распоряжении торгового предприятия. При уплате налогов и других обязательных платежей следует соблюдать следующие правила: желательнее их уплачивать в последние дни месяца. Необходимо избегать переуплат и недоплат налоговых и неналоговых обязательных платежей.

В “Отчете о прибылях и убытках” отражается не валовой доход, а выручка (нетто) от реализации товаров, которая определяется вычитанием из розничного товарооборота отчислений на пополнение собственных оборотных средств (в размере 6 % от суммы валового дохода), налога на добавленную стоимость, акцизов, других обязательных платежей, взимаемых из выручки от реализации товаров. Отдельной строкой показывается покупная стоимость реализованных товаров. Следовательно, валовой доход (нетто), остающийся в распоряжении торгового предприятия, по “Отчету о прибылях и убытках” можно рассчитать вычитанием из выручки (нетто) от реализации товаров покупной стоимости реализованных товаров. Аналогично определяют по данному отчету валовой доход (нетто), остающийся в распоряжении предприятий общественного питания.

На сумму начисленных налогов и других обязательных платежей за счет валового дохода в учете делаются следующие бухгалтерские записи: дебет субсчета 46/2 “Реализация товаров в розницу” и кредит счетов 68 “Расчеты с бюджетом” или 67 “Расчеты по внебюджетным платежам”. Валовой доход (нетто),

остающийся в распоряжении предприятия, ежемесячно списывается с дебета субсчета 46/2 "Реализация товаров в розницу" в кредит счета 80 "Прибыли и убытки". Аналогичной записью относят в кредит счета 80 "Прибыли и убытки" кредитовое сальдо по другим субсчетам счета 46 "Реализация продукции (работ, услуг)". На дебетовое сальдо по субсчетам к счету 46 "Реализация продукции (работ, услуг)" составляется обратная бухгалтерская проводка.

Методика учета валового дохода розничного торгового предприятия показана в таблице.

Таблица

Корреспонденции счетов бухгалтерского учета реализованных торговых надбавок

№ п/п	Содержание хозяйственных операций	Корреспондирующие счета	
		дебет	кредит
1	Поступление в кассу выручки от розничной реализации товаров	50	46/2
2	Списание розничной стоимости реализованных товаров	46/2	41/2
3	Списание реализованных торговых надбавок (красным сторно)	46/2	42/1
4	Отражение в учете отчислений на пополнение собственных оборотных средств (за счет валового дохода)	46/2	88/4
5	Начисление налогов за счет валового дохода	46/2	68
6	Отражение в учете отчислений во внебюджетные фонды (за счет валового дохода)	46/2	67
7	Отражение в учете финансового результата от реализации товаров, продукции, работ и услуг:		
	доходов	46	80
	убытков	80	46

УЧЕТ ФОНДОВ СПЕЦИАЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ

П. Г. Пономаренко, канд. экон. наук, доцент ГКИ

Фонды специального назначения создаются в соответствии с учредительными документами для финансирования производственного развития предприятия и его социальных программ. Источником их образования является прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, или распределяемая прибыль прошлых лет. Фондами специального назначения, создаваемыми в соответствии с учредительными документами, являются *фонд накопления, фонд потребления, фонд пополнения (индексации) оборотных средств*.

В составе фондов специального назначения учитываются и ряд других фондов, начисляемых в соответствии с действующим законодательством или по усмотрению учредителей (участников, собственников) и предназначенных для финансирования определенных мероприятий. К таким фондам относятся: фонд переоценки основных средств, фонд курсовых разниц, сформированный до 9 декабря 1998 г. и не использованный при переоценке активов и пассивов по состоянию на 9 декабря 1998 г., амортизационный фонд, фонд дивидендов (доходов), выплачиваемых учредителями, фонд индексации амортизационных отчислений, фонд энерго- и ресурсосбережения, фонд безвозмездно полученных и переданных ценностей. Источниками образования таких фондов являются прибыль отчетного года, подлежащая распределению, разницы от переоценки основных средств, стоимость безвозмездно полученных ценностей, затраты (себестоимость) и т. п.