

- другие факторы.

При анализе ассортимента, как и клиентов, еще шире используют метод ABC-анализа, при котором совокупности товара согласно выбранным критериям (как правило, двум) классифицируются на три группы — А, В и С. Это позволяет выделить в ассортименте компании приоритетные направления те товары, на которые и следует обратить особое внимание торгового персонала. Как и при анализе клиентов, критерии оценки могут быть разнообразными и зависят от цели, которую ставит перед собой компания.

Критериями анализа ассортимента могут быть:

- объем продаж,
- объем прибыли при реализации и затрат на продвижение данных товаров.

В качестве примера компании необходимо знать, какая группа товаров обеспечивает наибольший объем продаж или прибыль. По результатам применения метода ABC-анализа:

- 10% всех позиций ассортимента (группа А) обеспечивают 80% товарооборота;
- 15% ассортимента (группа В) дают 15% товарооборота;
- остальные 75% ассортимента составляют лишь 5% от общего товарооборота;
- 25% ассортимента компании (группа А и В) обеспечивают 95% товарооборота компании.

Таким образом, предприятие определяет те позиции в ассортименте, на которых должна быть сконцентрирована основная работа и которые являются основными в обучении торгового персонала (кроме этого, компании используют результаты этого анализа и при планировании производства, определении стратегии закупок и оптимальных запасов продукции на складе).

Перспективность внедрения данного метода можно рассмотреть в трех аспектах:

1. ABC-анализ позволяет пересмотреть структуру закупок товаров в сторону увеличения доли жизненно важных и необходимых. Следует подчеркнуть, что проведение подобного анализа не требует значительных финансовых затрат и позволяет рационально использовать имеющиеся средства.

2. Результаты ABC-анализа можно использовать как для определения стратегии закупок продукции, так и для формирования их оптимальных запасов на складе. Например, для группы товаров с высокой стабильной скоростью продаж возможна высокая точность прогноза, что исключает необходимость в больших запасах на складе. Для группы товаров, скорость продаж которых изменяется в зависимости от сезона, целесообразно периодическое формирование запасов.

3. Фирмы, занимающиеся мелкооптовой и розничной торговлей, или оптовые компании, ориентированные на эту группу клиентов, должны иметь достаточно широкий ассортимент. Ассортимент компании, ориентированный на средний и крупный опт, намного уже, поэтому необходимо больше внимания уделять получению выгодных условий (скидки, отсрочки платежей и т.п.) от поставщиков.

Расширение ассортимента влечет за собой увеличение издержек и следовательно, уменьшение прибыли. Поэтому использование в практической деятельности такого инструмента, как ABC-анализ, позволит выбрать из всего многообразия товаров только необходимые клиентам предприятия.

После выбора структуры ассортимента, каналов распределения товара и принятия решения по выбору целевого клиента перед предприятием встает задача построения системы распределения товаров, с помощью которой можно будет эффективно доставлять товары потребителям. Следовательно, возникает проблема эффективного управления товарными запасами, однако для управления товарными запасами с помощью параметров логистики одного метода ABC-анализа недостаточно.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Плошенко М., Усенко В. ABC-анализ. Азбука учета затрат/ М.Плошенко, В.Усенко/ Аптека.— 2003.— № 7 (378).— С. 12-17.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия.— Мн.: ООО "Новое знание", 2000.— 420 с.
3. Benzel W. Jahresabschluss und Bilanzen verstehen.— Düsseldorf: Metropolitan Verlag, 2002.— 280 p.

УЧЕТ ВАЛОВОГО ДОХОДА В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ С УЧЕТОМ НОВЫХ НОРМАТИВНЫХ ДОКУМЕНТОВ

Т.А. Жилинская, БГЭУ

Как экономическая категория валовой доход розничных торговых организаций представляет собой сумму реализованных за определенный период времени торговых надбавок и скидок и предназначен для покрытия затрат, связанных с выполнением розничными торговыми организациями своих функций по доведению товаров до конечных потребителей, то есть издержек обращения, и образования прибыли.

В связи с тем, что экономика Республики Беларусь в настоящее время находится в стадии перехода к свободным рыночным отношениям, и современное ее состояние характеризуется наличием большого числа кризисных явлений, проявляющихся в процессе функционирования белорусской экономической системы, в нашем государстве осуществляется достаточно жесткое регулирование предельных величин оптовых и розничных торговых надбавок и скидок. Предельные значения торговых надбавок и скидок устанавливаются по всем реализуемым организациями торговли товарам и утверждаются Министерством экономики Республики Беларусь, облисполкомами и Мингорисполкомом.

В соответствии с Положением “о порядке формирования и применения цен и тарифов”, утвержденным Министерством экономики Республики Беларусь 22.04.99 г. № 43 (с учетом изменений и дополнений) [1] розничные цены на товары, реализуемые населению (за исключением реимпортированных), формируются организациями розничной торговли, исходя из:

- отпускной цены предприятия-изготовителя или цены импортера;
- оплаченной оптовой надбавки (при закупке их на территории республики у оптовых поставщиков);
- торговой надбавки, определяемой субъектом хозяйствования, исходя из конъюнктуры рынка, взимаемой к отпускной цене предприятия-изготовителя или цене импортера (если не установлено ограничение по уровню взимаемой оптовой надбавки на всех участвующих посредников), но не выше 30 процентов, с учетом оптовой надбавки и независимо от количества участвующих посредников.

В соответствии с Постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 19.12.03 г. № 8/1033 “О внесении дополнений в постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 18 июня 2003г. № 129” предельная торговая надбавка (с учетом надбавки оптового звена и процентов за пользование банковским кредитом) была установлена в размере 20% к отпускным ценам производителей или ценам, сформированным юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, закупившими товар за пределами республики, на следующие продовольственные товары [2]:

- мука, крупа, макаронные изделия;
- мясо птицы, полуфабрикаты и субпродукты из него, яйцо (кроме продукции иностранного производства);
- рыба (кроме деликатесной, сельди);
- масло растительное;
- маргарин, майонез (кроме продукции иностранного производства);
- кондитерские товары (кроме продукции иностранного производства);
- минеральная вода, соки, напитки безалкогольные (кроме продукции иностранного производства);
- алкогольная продукция, пиво (кроме продукции иностранного производства);
- кофе, чай.

Пример 1. Розничная торговая организация закупила у предприятия-изготовителя 20 пар обуви. Свободно-отпускная цена (далее – СОЦ) без НДС одной пары составила 55 000 рублей. Розничная торговая организация будет реализовывать данную партию обуви с торговой надбавкой 30% к СОЦ предприятия-изготовителя без НДС. Ставка НДС при реализации населению 18%. На основании всего вышесказанного определим розничную цену 1 пары обуви:

- 1) определяем сумму розничной торговой надбавки:
 $55000 \cdot 30 / 100 = 16\ 500$ руб.;
- 2) рассчитываем сумму НДС, подлежащую включению в цену реализуемого товара:
 $(55000 + 16500) \cdot 18 / 100 = 12\ 870$ руб.;
- 3) определяем свободно-розничную цену (далее – СРЦ) с НДС 1 пары обуви:
 $55000 + 16500 + 12870 = 84\ 370$ руб.

Пример 2. Розничная торговая организация закупила партию товара у оптовой организации на территории Республики Беларусь. СОЦ единицы товара без НДС составляет 3900 рублей. Оптовая организация при продаже данной партии товара розничной установила оптовую торговую надбавку к СОЦ единицы товара без НДС в размере 7%. Розничная организация будет осуществлять реализацию данного товара населению с торговой надбавкой 13% от СОЦ товара без НДС. Таким образом, рассчитываем розничную цену единицы товара:

- 1) определяем сумму оптовой торговой надбавки:
 $3900 \cdot 7 / 100 = 273$ руб.;
- 2) определяем сумму розничной торговой надбавки:
 $3900 \cdot 13 / 100 = 507$ руб.;
- 3) рассчитываем сумму НДС, подлежащую включению в цену реализуемого товара:
 $(3900 + 273 + 507) \cdot 18 / 100 = 842$ руб.
- 4) определяем СРЦ с НДС единицы реализуемого товара:

$3900+273+507+842 = 5522$ руб.

С учетом округлений розничная цена единицы товара составит 5520 рублей.

Следует обратить внимание на то, что субъекты хозяйствования-импортеры, осуществляющие розничную торговлю, формируют розничные цены на импортированный ими товар исходя из затрат на его приобретение и конъюнктуры рынка.

Пример 3. Предприятие-импортер закупило партию товара по цене 3340 белорусских рублей за единицу. Расходы по приобретению товара в расчете на одну единицу составили 2800 рублей. Исходя из сложившейся конъюнктуры рынка, предприятие-импортер будет реализовывать данный товар с торговой наценкой 30% к импортной цене. Ставка НДС на данный товар составляет 18%. Кроме того, реализация данного товара подлежит обложению налогом с продаж по ставке 5%. Исходя из всего вышесказанного определим розничную цену единицы импортированного товара:

1) рассчитываем импортную цену (цену импортера):

$2800+3340 = 6140$ руб.;

2) определяем сумму розничной торговой надбавки:

$6140 \cdot 30/100 = 1842$ руб.;

3) рассчитываем сумму НДС, подлежащую включению в цену реализуемого товара:

$(6140+1842) \cdot 18/100 = 1437$ руб.;

4) определяем сумму налога с продаж, подлежащую включению в розничную цену единицы импортированного товара:

$(6140+1842+1437) \cdot 5/100 = 471$ руб.;

5) определяем СРЦ единицы реализуемого товара с НДС и налогом на продажу:

$6140+1842+1437+471 = 9890$ руб.

Товары, бывшие в употреблении, приобретаемые на вес, реализуются по розничным ценам, определяемым исходя из затрат на их приобретение, придания им товарного вида (чистка, глажение, ремонт и т.п.), торговой надбавки, определяемой исходя из конъюнктуры рынка.

Пример 4. Розничная торговая организация реализует товар бывший в употреблении. Цена приобретения 850 рублей за 1 кг без НДС. Затраты на приобретение в расчете на 1 кг составили 200 рублей, а затраты на придание товарного вида 1 кг товара – 450 рублей. Исходя из конъюнктуры рынка, торговая надбавка на 1 кг бывшего в употреблении товара установлена торговой организацией в размере 20%. Ставка НДС составляет 18%. Определим розничную цену 1 кг товара:

1) рассчитываем исходную стоимость 1 кг товара, исходя из цены приобретения, затрат на приобретения и придание товарного вида:

$850+200+450 = 1500$ руб.;

2) определяем размер розничной торговой надбавки:

$1500 \cdot 20/100 = 300$ руб.;

3) рассчитываем сумму НДС, подлежащую включению в цену реализуемого товара:

$(1500+300) \cdot 18/100 = 324$ руб.;

4) определяем СРЦ с НДС 1 кг реализуемого товара:

$1500+300+324 = 2124$ руб.

С учетом округлений цена реализации единицы товара составит 2120 руб.

Торговые надбавки к отпускным ценам применяются:

- на социально значимые товары в пределах, устанавливаемых областными исполнительными комитетами и Мингорисполкомом в соответствии с законодательством;

- на социально значимые товары и иные отдельные группы товаров в пределах, устанавливаемых Министерством экономики Республики Беларусь в соответствии с законодательством;

- на отдельные группы товаров, перечень которых указан в приложении 6 к указанному выше Положению, с учетом конъюнктуры рынка [1].

Кроме того, розничные цены на сельскохозяйственную продукцию формируются розничными торговыми организациями исходя из закупочной цены сельхозпроизводителей или отпускной цены заготовительных организаций, оплаченной оптовой надбавки при закупке у оптовых поставщиков и торговой надбавки. Однако облисполкомы и Мингорисполком имеют право устанавливать иной порядок формирования цен на плодоовощную продукцию [1].

Пример 5. Розничная организация закупила у сельскохозяйственного предприятия партию продукции по цене 280 рублей за 1 кг без учета НДС. Реализацию данной сельскохозяйственной продукции розничная организация будет производить с торговой надбавкой 20%. Ставка НДС 18%. Произведем расчет розничной цены 1 кг данной продукции:

1) определим сумму розничной торговой надбавки:

$$280 \cdot 20 / 100 = 56 \text{ руб.}$$

2) рассчитываем сумму НДС, подлежащую включению в цену реализуемого товара:

$$(280 + 56) \cdot 18 / 100 = 60 \text{ руб.}$$

3) определяем СРЦ с НДС 1 кг реализуемой продукции сельского хозяйства:

$$280 + 56 + 60 = 396 \text{ руб.}$$

С учетом округлений СРЦ 1 кг данной продукции составит 400 рублей.

В розничных торговых организациях учет товаров осуществляется по продажным ценам, которыми выступают свободно розничные цены. Поскольку продажные цены отличаются от покупных, то появляется необходимость в учете разницы между свободно розничными ценами реализуемых товаров и их покупными ценами. Данная разница в ценах в соответствии с новым Типовым планом счетов бухгалтерского учета и Инструкции "По применению Типового плана счетов бухгалтерского учета" в организациях розничной торговли отражается на счете 42 "Торговая наценка", к которому могут быть открыты следующие субсчета [3]:

42/1 "Торговая наценка";

42/2 "Скидка поставщиков";

42/3 "Налог на добавленную стоимость в цене товара";

42/4 "Налог с продаж".

Информация о торговых надбавках и скидках на реализуемые розничными торговыми организациями товары отражается на субсчете 42/1 "Торговая наценка". По кредиту данного субсчета в течение отчетного периода производится учет устанавливаемых сумм торговой надбавки, сумм торговых и дополнительных скидок на поступающие от поставщиков товары. Кроме того, по кредиту субсчета 42/1 "Торговая наценка" на основании использования метода "красное сторно" отражаются суммы торговых надбавок, скидок и дополнительных скидок по реализованным в течение отчетного периода товарам, а также по товарам, списанным за отчетный период вследствие естественной убыли, брака, порчи, недостачи и т.д. [3].

По истечении каждого месяца розничные торговые организации определяют и списывают сумму торговых надбавок, относящихся к реализованным за месяц товарам.

Существуют следующие способы расчета реализованных торговых надбавок:

1. На основе общего объема товарооборота. Этот способ используется тогда, когда на все товары устанавливается одинаковый процент торговой надбавки, не изменяющийся в течение отчетного периода. В тех случаях, когда ставки торговых надбавок пересматриваются, определяются частные товарообороты по каждому периоду с одинаковым процентом торговой надбавки.

Сначала рассчитывается мультипликатор (обратная ставка) торговой надбавки:

$$M_{ТН} = ТН \cdot 100 / (100 + ТН), \quad (1)$$

где $M_{ТН}$ – мультипликатор торговой надбавки;

ТН – ставка торговой надбавки, %.

Затем определяют сумму реализованных торговых наценок по следующей формуле:

$$ВД = ТО \cdot M_{ТН} / 100, \quad (2)$$

где ВД – валовой доход;

ТО – реализация товаров, то есть кредитовый оборот субсчета 90/1 "Выручка от реализации" без учета суммы налога с продаж и суммы НДС, относящихся к реализованным товарам.

Пример 6. Товарооборот отчетного периода без учета суммы налога с продаж и НДС по реализованным товарам составил 2 850 000 рублей. Торговая надбавка на все товары устанавливалась в размере 20 % и не изменялась в течение отчетного периода. Определим сумму реализованных торговых надбавок, т.е. сумму валового дохода на основе общего объема товарооборота:

1) рассчитаем мультипликатор торговой надбавки по формуле (1):

$$M_{ТН} = 20 \cdot 100 / (100 + 20) = 16,67\%;$$

2) определим сумму валового дохода по формуле (2):

$$ВД = 2\,850\,000 \cdot 16,67 / 100 = 475\,095 \text{ руб.}$$

2. На основе ассортимента товарооборота. Данный способ предполагает расчет реализованных торговых надбавок на тех предприятиях, которые используют различные размеры торговых надбавок. Это достаточно приближенный к действительности и точный расчет, однако для его применения необходим раздельный учет товаров с разными размерами надбавками:

$$ВД = (ТО_1 \cdot M_{ТН1} + ТО_2 \cdot M_{ТН2} + \dots + ТО_n \cdot M_{ТНn}) / 100, \quad (3)$$

где 1, 2, ..., n – группы товаров с различными размерами торговых наценок.

Пример 7. Розничная торговая организация реализует несколько групп товаров, для каждой из которых устанавливается свой процент торговой надбавки, неизменяющийся в течение отчетного периода: 1 группа – 12%, 2 группа – 15%, 3 группа – 19%. За отчетный период товарооборот без учета налога с продаж и НДС составил соответственно 1 группа – 530 000 руб., 2 – 1 135 000 руб., 3 – 972 000 руб. Определим валовой доход организации за отчетный период на основе ассортимента товарооборота:

1) рассчитываем мультипликаторы торговой надбавки по группам товаров:

$$M_{ТН1} = 12 \cdot 100 / (100 + 12) = 10,7143\%;$$

$$M_{ТН2} = 15 \cdot 100 / (100 + 15) = 13,0435\%;$$

$$M_{ТН3} = 19 \cdot 100 / (100 + 19) = 15,9664\%;$$

2) определяем сумму валового дохода по группам товаров:

$$ВД_1 = 530\,000 \cdot 10,7143 / 100 = 56\,786 \text{ руб.};$$

$$ВД_2 = 1\,135\,000 \cdot 13,0435 / 100 = 148\,044 \text{ руб.};$$

$$ВД_3 = 972\,000 \cdot 15,9664 / 100 = 155\,193 \text{ руб.};$$

3) определяем валовой доход организации от реализации всех 3 групп:

$$56\,786 + 148\,044 + 155\,193 = 360\,023 \text{ руб.}$$

3. С учетом ассортимента товарного остатка. Это значительно более точный, однако и более трудоемкий способ расчета реализованных торговых надбавок, создающий бухгалтерам существенные неудобства тем, что при его использовании требуется проведение инвентаризации товарных остатков на конец каждого учетного периода. В формализованном виде расчет реализованных торговых надбавок по данному способу выглядит так:

$$ВД_{БР} = ТН_Н + ТН_{ПВ} - ТН_К, \quad (4)$$

где $ТН_Н$ – торговая надбавка, приходящаяся на товары на начало периода;

$ТН_{ПВ}$ – торговая надбавка по поступившим и по выбывшим товарам за отчетный период;

$ТН_К$ – торговая надбавка на остаток товаров на конец отчетного периода.

Пример 8. На основании произведенной инвентаризации товарных остатков было установлено, что их величина на конец отчетного периода без учета налога с продаж и НДС составляет 1 874 520 руб. Сумма торговой надбавки, приходящейся на эти товары равна по данным учета 372 965 руб. Торговая надбавка по поступившим и выбывшим за отчетный месяц товарам равна 354 980 руб., а торговая надбавка, приходящаяся на товары, имевшиеся на начало отчетного месяца, составляет 478 215 руб. Таким образом валовой доход за отчетный период, рассчитанный по формуле (4), равен: $478\,215 + 354\,980 - 372\,965 = 460\,230$ руб.

4. По среднему проценту. Сущность данного способа расчета реализованных торговых надбавок заключается в определении среднего процента торговой надбавки. Расчет прост, но не точен. Отсюда полученный по данному методу валовой доход, как правило, больше или меньше фактического: если в розничной торговой организации в остатке на конец месяца остались товары с более высокими торговыми надбавками, то в результате этого определенная сумма реализованных торговых надбавок будет завышена и наоборот. Формула расчета среднего процента реализованных торговых надбавок имеет следующий вид:

$$ТН_{СР} = (ТН_Н + ТН_{ПВ}) \cdot 100 / ТО + О, \quad (5)$$

где $ТН_Н$ – остаток торговой надбавки на начало месяца – кредитовое сальдо по субсчету 42/1 “Торговая наценка”, берется из расчета за предыдущий месяц;

$ТН_{ПВ}$ – торговая надбавка, относящаяся на поступившие и выбывшие товары за месяц – кредитовый оборот субсчета 42/1 “Торговая наценка”;

$ТО$ – реализация товаров – кредитовый оборот субсчета 90/1 “Выручка от реализации без учета суммы налога с продаж и суммы НДС, относящихся к данной реализации”;

$О$ – остаток товаров на конец месяца, то есть дебетовое сальдо субсчета 41/2 “Товары в розничной торговле”.

Числитель приведенной формулы (5) 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, рассчитанный по формуле (5), и разделить на 100. торговые надбавки, приходящиеся на остаток товаров на конец месяца, определяют сальдовым приемом, т.е. из предварительного их сальдо вычитают реализованные торговые надбавки за месяц.

Для удобства и простоты расчет суммы реализованных торговых надбавок по методу среднего процента можно производить в таблице, форма которой и ее применение будет рассмотрено на примере.

Пример 9. На основании данных бухгалтерского учета произведем расчет реализованных торговых надбавок по методу среднего процента. Итак, остаток на субсчете 42/1 “Торговая наценка” на начало месяца

составляет 271 043 руб., кредитовый оборот данного субсчета за отчетный месяц равен 115 870 руб. Остаток товаров и реализация товаров за отчетный период в организации по свободно-розничным ценам за вычетом НДС и налога с продаж соответственно равны 1 053 599 руб. и 884 221 руб.

Таблица 1

Расчет реализованных торговых надбавок (скидок) за отчетный месяц

Пред-прия-тие	Сальдо по субсч. 42/1	Оборот по кредиту субсч. 42/1	Предвари-тельное сальдо на конец месяца (гр.2+гр.3)	Стоимость товара по СРЦ без НДС и НП			Средний процент торговой надбавки (гр. 4/гр. 7)·100	Сумма реализованных торговых надбавок (гр.5-гр.8)/100	Сумма торговых надбавок на остаток товаров (гр. 4-гр. 9)
				Реализо-вано за месяц	Остаток товаров на конец месяца субсч 41/2	Итого (гр. 5+гр. 6)			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	271 043	115 870	386 913	884 221	1 053 599	1 937 820	19,9664	176 547	210 366

Таким образом, валовой доход за отчетный месяц согласно произведенного расчета составил 176 547 руб.

Однако прежде, чем рассчитать средний процент реализованных торговых надбавок и определить сумму торговой надбавки, относящуюся к реализованным товарам и к остаткам товаров, в розничных торговых организациях производят расчет среднего процента налога с продаж и суммы данного налога, приходящейся на реализованные товары за месяц и на остаток товаров, а также среднего процента и суммы НДС соответственно на реализованные товары и на остаток товаров. Формулы расчета среднего процента налога с продаж и среднего процента НДС аналогичны приведенной выше формуле расчета среднего процента реализованных торговых надбавок.

Пример 10. На основании данных бухгалтерского учета произведем расчет среднего процента налога с продаж и суммы данного налога, приходящейся на реализованные товары за месяц и на остаток товаров. Для этого воспользуемся таблицей аналогичной таблице 1.

Таблица 2

Расчет суммы налога с продаж на реализованные товары за отчетный период

Пред-прия-тие	Сальдо по субсч. 42/4	Оборот по кредиту субсч. 42/4	Предвари-тельное сальдо на конец месяца (гр.2+гр.3)	Стоимость товара по СРЦ			Средний процент налога с продаж (гр. 4/гр. 7)·100	Сумма налога с продаж по реализованным товарам (гр.5-гр.8)/100	Сумма налога с продаж на остаток товаров (гр. 4-гр. 9)
				Реализо-вано за месяц субсч. 90/1	Остаток товаров на конец месяца субсч 41/2	Итого (гр. 5+гр. 6)			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	52 840	41 230	94 070	1 078 580	1 285 190	2 363 770	3,9797	42 924	51146

Таким образом, сумма налога с продаж на основании произведенного расчета составила 42 924 руб.

Пример 11. На основании данных бухгалтерского учета произведем расчет среднего процента и суммы НДС приходящиеся на реализованные за отчетный месяц товары и на остаток товаров.

Таблица 3

Расчет НДС на реализованные товары за отчетный период

Пред-прия-тие	Сальдо по субсч. 42/3	Оборот по кредиту субсч. 42/3	Предвари-тельное сальдо на конец месяца (гр.2+гр.3)	Стоимость товара по СРЦ без налога с продаж			Средний процент НДС (гр. 4/гр. 7)·100	Сумма НДС по реализованным товарам (гр.5-гр.8)/100	Сумма НДС на остаток товаров (гр. 4-гр. 9)
				Реализо-вано за месяц субсч. 90/1	Остаток товаров на конец месяца субсч 41/2	Итого (гр. 5+гр. 6)			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	207 360	128 120	335 480	1 037 300	1 236 000	2 273 300	14,7574	153 079	182 401

Таким образом, сумма НДС, относящегося к реализованным за месяц товарам, согласно произведенного расчета, составляет 153 079 р.

В практике экономической работы в розничной торговле рассчитанные реализованные за отчетный период торговые надбавки называются валовой доход-брутто, из которого производятся отчисления в Республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки и налога с пользователей автомобильных дорог в дорожные фонды (3%) и в местные целевые бюджетные фонды стабилизации экономики производителей сельскохозяйственной продукции и продовольствия, жилищно-инвестиционных фондов и целевого сбора на финансирования расходов, связанных с содержанием и ремонтом жилищного фонда (1,15%).

Методика бухгалтерского учета валового дохода розничной торговой организации показана ниже в таблице 4.

Таблица 4

Корреспонденция счетов по учету валового дохода

№ п/п	Содержание хозяйственной операции	Корреспондирующие счета		Сумма, рублей
		Д-т	К-т	
1	2	3	4	5
1	Поступление в кассу выручки от розничной реализации товаров	50/1	90/1	1 078 580
2	Списание розничной стоимости реализованных товаров	90/2	41/2	1 078 580
3	На основании расчета списывается сумма налога с продаж на реализованные товары	90/2	42/4	42924
4	На основании расчета списывается сумма НДС на реализованные товары	90/2	42/3	153 079
5	На основании расчета списывается сумма реализованных торговых надбавок	90/2	42/4	176 547
6	Начислен налог с продаж	90/5	68/2	42 924
7	Начислен НДС	90/3	68/2	153 079
8	Производятся отчисления в размере 3% в Республиканский фонд поддержки производителей с/х продукции	90/5	68/2	5 296
9	Производятся отчисления в размере 1,15 % в местные фонды стабилизации экономики	90/5	68/2	1 969
10	В конце месяца отражается финансовый результат от реализации товаров	90/9	99	169 282

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Положение Министерства экономики Республики Беларусь "О порядке формирования и применения цен и тарифов" от 22.04.99 г. № 43 (с учетом изменений и дополнений).
2. Постановление Министерства экономики Республики Беларусь "О внесении дополнений в постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 18 июня 2003 г. № 129" от 19.12.03 г. № 8/1033.
3. Постановление Министерства финансов РБ "Об утверждении Типового плана счетов и Инструкции по применению Типового плана счетов бухгалтерского учета" от 30.05.03 г. № 89.
4. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь "Об утверждении Типового плана счетов и Инструкции по применению Типового плана счетов бухгалтерского учета" от 30.05.03 г. № 89.
5. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь "Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету "Доходы организации" от 26.12.03 г. № 181.
6. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь "Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету "Расходы организации" от 26.12.03 г. № 182.
7. Бухгалтерский учет в торговле и общественном питании. Под ред. Л.И. Кравченко.— Мн.: ФУАиформ., 2001.
8. Бухгалтерский учет в торговле. Под общ. ред. В.В. Кожарского.— Мн.: "Экоперспектива", 1999.
9. Бухгалтерский учет в торговле. Под ред. М.И. Баканова.— М.: Финансы и статистика, 2002.
10. Кожарский В.В. Финансовая отчетность торговых организаций.— Мн.: УП "Экоперспектива", 2001.

МЕТОДИКА ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО УЧЕТА ЗАТРАТ ЗАГОТОВИТЕЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

А.Н. Трофимова, канд. экон. наук, БТЭУ

Основной задачей бухгалтерского учета заготовительно-производственных организаций является формирование полной, достоверной и сопоставимой информации о состоянии и использовании хозяйственных средств и их источниках, хозяйственных операциях и процессах, выраженной в экономических показателях.

Для достижения поставленной цели следует использовать методики бухгалтерского учета, отвечающие требованиям рыночной экономики. Среди них в настоящее время получили развитие методики финансового, налогового и управленческого учета.

Финансовый учет затрат в заготовительной деятельности позволяет сформировать основные оценочные показатели, подлежащие отражению в бухгалтерской (финансовой) отчетности. При выборе системы счетов, используемых для учета затрат заготовительно-производственных организаций следует учитывать многие отраслевые особенности.

В процессе закупки и реализации сельскохозяйственной продукции и сырья на заготовительно-производственных организациях возникают затраты живого и овеществленного труда. Выраженные в денежной форме, они рассматриваются в настоящее время как расходы на реализацию.

К расходам на реализацию заготовительных организаций относят общезаготовительные расходы, связанные с закупкой сельскохозяйственных продуктов и сырья, их приемкой, транспортировкой, хранением, подра-