

НЕПРЕРЫВНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

# ТОРГОВЛЯ

О. В. КАУРОВА,  
Н. А. ЧХИКВАДЗЕ

## УЧЕТ И ОТЧЕТНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ

*Рекомендовано  
Федеральным государственным учреждением  
«Федеральный институт развития образования»  
в качестве учебного пособия для использования  
в учебном процессе образовательных учреждений,  
реализующих программы начального  
профессионального образования по профессии  
080404 «Продавец, контролер-кассир»*

*Регистрационный номер рецензии 377  
от 04 октября 2010 г. ФГУ «ФИРО»*

3-е издание, исправленное



Москва  
Издательский центр «Академия»  
2013

УДК 339(075.9)

ББК 65.42я75

К30

*Серия «Непрерывное профессиональное образование»*

Рецензент —

главный бухгалтер ООО «АНТ-Консалт» *Е. В. Журавлева*

**Каурова О. В.**

К30

Учет и отчетность предприятий торговли : учеб. пособие / О. В. Каурова, Н. А. Чхиквадзе. — 3-е изд., испр. — М. : Издательский центр «Академия», 2012. — 64 с. — (Торговля).

ISBN 978-5-4468-0272-2

Рассмотрены объекты бухгалтерского учета в торговле, его нормативно-правовое регулирование, учет на предприятиях торговли, в том числе денежных средств и расчетов, товаров, торговой наценки, основных средств и нематериальных активов, капитала, фондов, резервов, издержек обращения, а также финансовых результатов и использования прибыли. Освещены концепция бухгалтерской (финансовой) отчетности в торговле, вопросы, касающиеся бухгалтерского баланса, отчета о прибыли и убытке.

Учебное пособие может быть использовано при изучении общепрофессиональной дисциплины ОП «Основы бухгалтерского учета» в соответствии с ФГОС НПО для профессии 100701.01 «Продавец, контролер-кассир».

В 3-е издание внесены исправления, касающиеся изменений в законодательстве Российской Федерации по бухгалтерскому учету по состоянию на 01 июля 2013 г.

Для подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников торговли. Может быть использовано в образовательных учреждениях начального профессионального образования.

УДК 339(075.9)

ББК 65.42я75

*Учебное издание*

**Каурова Ольга Валерьевна, Чхиквадзе Нелли Автандиловна**

**Учет и отчетность предприятий торговли**

**Учебное пособие**

3-е издание, исправленное

Редактор *Н. В. Менщикова*. Дизайн серии: *К. А. Крюков*

Компьютерная верстка: *Р. Ю. Волкова*

Корректоры *Г. Е. Форысенкова, Т. Н. Чеснокова*

Изд. № 103114940. Подписано в печать 12.07.2013. Формат 70×100/16.

Гарнитура «Школьная». Печать офсетная. Бумага офс. № 1. Усл. печ. л. 5,2.

Тираж 1000 экз. Заказ №

ООО «Издательский центр «Академия». [www.academia-moscow.ru](http://www.academia-moscow.ru)

129085, Москва, пр-т Мира, 101В, стр. 1.

Тел./факс: (495) 648-0507, 616-00-29.

Санитарно-эпидемиологическое заключение № РОСС RU. АЕ51. Н 16476 от 05.04.2013.

Отпечатано с электронных носителей издательства.

ОАО «Тверской полиграфический комбинат», 170024, г. Тверь, пр-т Ленина, 5.

Телефон: (4822) 44-52-03, 44-50-34. Телефон/факс: (4822) 44-42-15.

Home page — [www.tverpk.ru](http://www.tverpk.ru) Электронная почта (E-mail) — [sales@tverpk.ru](mailto:sales@tverpk.ru)

*Оригинал-макет данного издания является собственностью  
Издательского центра «Академия», и его воспроизведение любым способом  
без согласия правообладателя запрещается*

© Каурова О. В., Чхиквадзе Н. А., 2013, с исправлениями

© Каурова О. В., Чхиквадзе Н. А., 2011

© Образовательно-издательский центр «Академия», 2011

© Оформление. Издательский центр «Академия», 2011

ISBN 978-5-4468-0272-2

## К читателю

Предприятие при выпуске какой-либо продукции должно вести учет основных хозяйственных процессов — снабжения, производства и реализации. Учебное пособие поможет вам получить теоретические знания и практические навыки оформления бухгалтерскими проводками операций по приобретению материалов, формирования фактической и нормативной себестоимости продукции, определения финансового результата от реализации готовой продукции, расчета сумм налога на добавленную стоимость, подлежащих перечислению в бюджет.

Благодаря учебному пособию вы будете **знать**:

- порядок учета налога на добавленную стоимость при приобретении и реализации активов;
- ведение учета поступления и списания материальных запасов;
- порядок формирования себестоимости выпускаемой продукции с учетом прямых и косвенных затрат;
- порядок определения финансового результата от реализации продукции.

Благодаря учебному пособию вы будете **уметь**:

- документально оформлять хозяйственные операции, процессы снабжения материальными запасами производства и реализации товаров;
- отражать на счетах бухгалтерского учета суммы налога на добавленную стоимость при приобретении и реализации активов.

Торговля — огромная отрасль народного хозяйства. В эту сферу вовлечено практически все население страны либо в качестве продавцов, либо в качестве покупателей. Под *торговлей* понимается хозяйственная 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.

Торговля имеет множество видов. Развитие оптового торгового звена должно предусматривать обеспечение как типового, так и видового разнообразия оптовых организаций.

*Оптовая торговля* — это начальная стадия обращения товаров, их движения от производителей (изготовителей) до организаций розничной торговли, а для средств производства — до предприятий их потребителей (рис. 1.1).

Развитие оптового звена зависит от потребностей рынка потребительских товаров, которые должны удовлетворяться двумя основными типами оптовых организаций:

- крупными оптовыми организациями (структурами) общенационального (федерального) масштаба;
- оптовыми предприятиями регионального масштаба.

**Оптовые организации общенационального (федерального) уровня.** Они должны обеспечивать оптовый оборот крупных партий товаров потребителям по всей территории или регионам страны.

В числе таких потребителей могут быть самостоятельные оптовые предприятия, крупные розничные структуры и их объединения, а также предприятия перерабатывающих отраслей промышленности.

Основное целевое назначение оптовых организаций должно состоять в том, чтобы сформировать необходимую структуру каналов товародвижения для крупных отечественных производителей продукции, создать благоприятные условия для выхода на российский потребительский рынок зарубежных поставщиков качественных товаров.

Главным приоритетом функционирования оптовых организаций является, с одной стороны, защита и поддержка отечественных товаропроизводителей, а с другой, — исключение поставок на российский рынок товаров через третьи страны. Такие поставки приводят к завышению общего уровня цен.



**Рис. 1.1.** Последовательность определения вида деятельности при осуществлении товарных операций

Таким образом, оптовые структуры федерального уровня должны гарантировать стратегическую стабильность потребительского рынка в целом.

В рамках этого требования должен развиваться и товарный ассортимент данных оптовых организаций. Их ассортиментная концепция должна формироваться с учетом перечня товаров, закупаемых для федеральных нужд и снабжения определенных контингентов потребителей, а также товарной номенклатуры, отражающей специфику развития отдельных регионов и труднодоступных территорий.

Представляя собой внешний контур единой оптовой торговой системы страны, данные структуры фактически должны образовать буферную зону на рынке услуг оптовой торговой деятельности. Эта зона и должна обеспечить устойчивость всей национальной оптовой торговой системы.

В перспективе данные оптовые структуры могут явиться базой для формирования торгово-финансовых промышленных групп.

**Оптовые предприятия регионального масштаба.** Основу национальной оптовой торговой системы, ее внутренний контур должны составлять оптовые структуры регионального уровня.

Группу оптовых предприятий регионального уровня формируют прежде всего автономные или независимые оптовые структуры.

Закупая товары у оптовых структур федерального масштаба и непосредственно у товаропроизводителей как в регионе размещения, так и за его пределами, они доводят их до предприятий розничной торговли и иных потребителей в зоне своей деятельности.

Кроме независимых оптовых структур региональные оптовые торговые системы формируются также сбытовыми подразделениями местных промышленных предприятий и оптовыми структурами местных крупных розничных организаций (так называемыми «распределительными центрами»).

Главным приоритетом деятельности любых оптовых структур регионального масштаба является обеспечение товарами региональных товарных рынков. При этом никаких ограничений на формирование оптовыми структурами хозяйственных связей со стороны исполнительной власти регионов не должно быть.

Формирование национальной оптовой торговой системы на принципах двухуровневого подхода обеспечивает для российской торговой практики необходимое типовое разнообразие составляющих ее структур.

Вместе с тем обеспечение типового разнообразия оптовых структур на рынке услуг оптовой торговой деятельности является необходимым, но недостаточным условием для построения рыночной модели функционирования оптового звена. Условием достаточности может соответствовать лишь обеспечение требуемого видового разнообразия действующих на рынке оптовых структур.

В **структуре оптового звена** можно выделить следующие составляющие: специализирующиеся на оптовой торговле предприятия, осуществляющие полный комплекс закупочно-сбытовых операций с переходом права собственности на товар к оптовому звену;

посреднические оптовые структуры, не использующие в своей деятельности, как правило, перехода к ним права собственности на товар (предприятия-брокеры, торговые агенты, комиссионеры и т. д.);

организаторы оптового оборота, не работающие с товаром, но оказывающие услуги по организации оптового оборота товаров (ярмарки, товарные биржи, аукционы, оптовые рынки).

Анализ зарубежной практики показывает, что основным видом оптовых структур на российском потребительском рынке должны стать **предприятия, специализирующиеся на оптовой торговой деятельности**, так называемые «независимые оптовые продавцы», которые будут выполнять широкий комплекс операций по обработке товарной массы и замыкать на себя розничные торговые предприятия. Задачей оптовых предприятий этого вида является создание в среднем звене товародвижения необходимых условий для выхода на рынок крупных производителей и розничных продавцов потребительских товаров.

Оптовые предприятия могут специализироваться на отдельных группах товаров, а могут быть универсальными; они могут предоставлять широкий набор оптовых услуг или быть ориентированы на специфические методы работы по обслуживанию предприятий розничной торговли.

Самостоятельное значение на рынке услуг оптовой торговой деятельности занимают структуры, условно именуемые **посредниками**, — это предприятия-агенты, предприятия-брокеры.

Основным предметом их деятельности является информационное обеспечение. Они действуют по поручению заказчика и чаще всего за его счет.

Важным элементом оптовой инфраструктуры являются **организаторы торгового оборота** — оптовые ярмарки, выставки-ярмарки, товарные биржи, аукционы, оптовые продовольственные рынки.

Самостоятельным организационным элементом, позволяющим реализовать интересы всех участников процесса товародвижения, стали оптовые продовольственные рынки, предназначенные для обеспечения свободного выхода на рынок всем поставщикам сельскохозяйственной продукции, продовольствия и продавцам.

Организаторами оптового оборота являются также склады гарантийного хранения, склады-отели, транспортно-экспедиционные предприятия.

В России уже сегодня имеются модели **электронной торговли**.

**Розничная торговля** — ведущее звено всей системы торгового обслуживания, она непосредственно затрагивает интересы населения.

Современные тенденции развития розничной торговли опираются прежде всего на изменение соотношения магазинных и внемагазинных форм продажи товаров.

Позитивное влияние на развитие сферы торговли оказывает укрупнение предприятий розничной торговли, происходящее в последние годы совершенствование на этой основе форм торгового обслуживания и преобразования отрасли в современную индустрию сервиса. По различным оценкам более половины розничного товарооборота сегодня реализуется на основе **магазинных форм продажи**.

Общий вектор соответствия форм реализации потребительских товаров направлен на ускорение развития магазинных форм продажи товаров населению. При этом развитие магазинных форм продажи товаров опирается на необходимость обеспечения широкого типового разнообразия сети розничных торговых предприятий.

**Общими принципами развития розничной торговой сети** являются:

универсализация продовольственной торговли (за исключением товаров редкого и эпизодического спроса);

развитие специализированных и узкоспециализированных непродовольственных магазинов в центрах жилой застройки;

формирование торговых сетей, крупных универсальных розничных предприятий, торговых центров и торговых комплексов;

организация в центральных торговых зонах жилых массивов предприятий с высоким уровнем торгового обслуживания;

формирование системы «удобных магазинов», расположенных в радиусе пешеходной доступности и торгующих ассортиментом продовольственных и непродовольственных товаров первой необходимости;

выделение специальных зон для уличных ярмарок и базаров;

формирование автономных зон торгового обслуживания вдоль автомагистралей;

восстановление розничной торговли через автоматы.

Опираясь на перечисленные принципы развития, инфраструктура розничной торговли в любой региональной модели торгового обслуживания долж-

на обеспечивать разнообразие форм торгового обслуживания, характеризоваться разнообразием структурно-функциональных параметров торговых объектов и всегда быть ориентированной на конкретные зоны торгового обслуживания.

**Разнообразие форм торгового обслуживания** должно удовлетворять потребности самых широких слоев населения и может быть обеспечено лишь в условиях функционирования:

- магазинов самообслуживания;
- магазинов с традиционными формами обслуживания (через прилавок);
- магазинов салонной торговли;
- магазинов посылочной торговли;
- магазинов электронной торговли (по типу «бизнес-потребитель»);
- магазинов-автоматов.

**Разнообразие розничных торговых предприятий** с позиций их структурно-функциональных параметров должно обеспечиваться на базе формирования и развития:

- независимых розничных торговых организаций;
- розничных торговых организаций, принадлежащих товаропроизводителям;
- розничных торговых организаций, принадлежащих оптовым торговым организациям.

## 1.2

### Нормативно-правовое регулирование учета в торговле

Бухгалтерский учет на торговом предприятии выполняет следующие функции.

**Функция контроля товарных закупок и продаж** — реализуется в трех видах. Предварительный контроль производится до начала хозяйственной операции, чтобы прогнозировать ее результат. Текущий контроль осуществляется во время совершения хозяйственной операции и обеспечивает ее выполнение с наибольшим эффектом. Последующий контроль проводится после завершения хозяйственной операции и позволяет корректировать полученный результат и предвидеть дальнейший ход событий.

**Функция обеспечения сохранности ценностей** — достигается использованием развернутого плана счетов и системы бухгалтерских проводок, охватывающих все аспекты движения и хранения товарно-материальных ценностей и денежных средств. Эта функция усиливается развитым механизмом учета и инвентаризации.

**Информационная функция** — характеризуется непрерывностью и документированностью бухгалтерского учета, на основании данных которого в любой момент может быть представлена полная информация о состоянии дел на торговом предприятии.