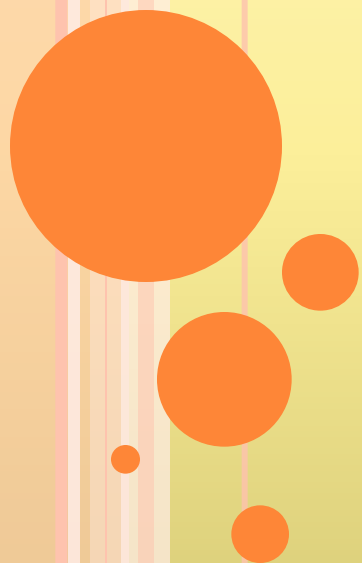


УЧЕТ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ



УСЛОВИЯ ДЛЯ ПРИЗНАНИЯ ВЫРУЧКИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

- 1. Организация имеет право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора
- 2. Сумма выручки может быть определена
- 3. Имеется уверенность в том, что в результате конкретных операций произойдет увеличение экономических выгод организации
- 4. Право собственности на товар перешло к покупателю
- 5. Расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены

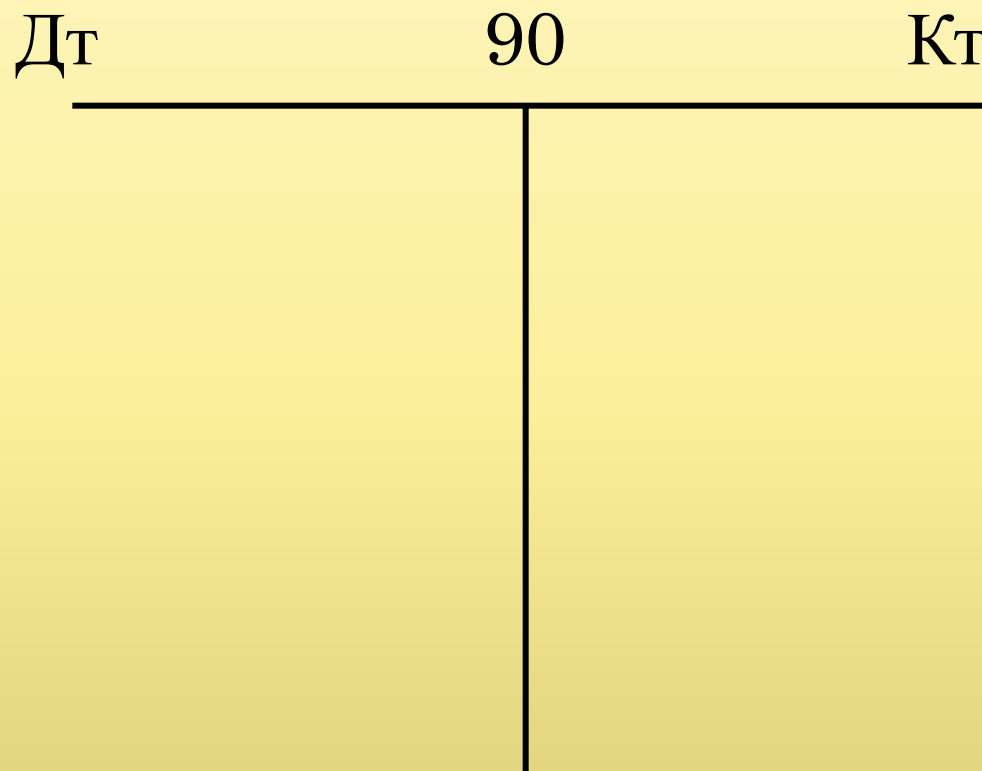


СУБСЧЕТА СЧЕТА 90 «ПРОДАЖИ»

- 1. Выручка
- 2. Себестоимость продаж
- 3. НДС
- И т.д.
- 9. Прибыль / Убыток от продаж



СТРУКТУРА СЧЕТА 90 « ПРОДАЖИ»



ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПОРЯДОК УЧЕТА КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ ПО ДОГОВОРУ ПОСТАВКИ

- 1. Момент перехода права собственности на товар от продавца к покупателю
- 2. Момент оплаты товаров покупателем



ВАРИАНТЫ ОПЛАТЫ ТОВАРА И ПЕРЕХОДА ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ НА ТОВАР

Номер варианта	Момент перехода права собственности на товар	Момент оплаты товара
1	Передача товара покупателю	После передачи товара
2	Передача товара покупателю	До передачи товара
3	Оплата товара	После передачи товара
4	Оплата товара	До передачи товара



ВАЖНЫЙ МОМЕНТ ПЕРЕХОДА ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ – ПЕРЕДАЧА ТОВАРА, МОМЕНТ ОПЛАТЫ – ПОСЛЕ ПЕРЕДАЧИ ТОВАРА

□ 62 / 90.1

□ 90.2 / 41.1

□ 90.3 / 68

□ 51 / 62



**ВАЖНО! 2 МОМЕНТА ПЕРЕХОДА ПРАВА
СОБСТВЕННОСТИ – ПЕРЕДАЧА ТОВАРА
ПОКУПАТЕЛЮ, МОМЕНТ ОПЛАТЫ – ДО
ПЕРЕДАЧИ ТОВАРА**

- 51 / 62ап
- 76 / 68
- 62 / 90.1
- 90.2 / 41.1
- 90.3 / 68
- 68 / 76
- Или 90.3 / 76
- 62ап / 62



**ВАЖНО! МОМЕНТ ПЕРЕХОДА ПРАВА
СОБСТВЕННОСТИ – ОПЛАТА ТОВАРА,
МОМЕНТ ОПЛАТЫ – ПОСЛЕ ПЕРЕДАЧИ
ТОВАРА**

- 45 / 41.1
- 76 / 68
- 51 / 62
- 62 / 90.1
- 90.2 / 45
- 90.3 / 68
- 68 / 76
- Или 90.3 / 76



ВАРИАНТЫ МОМЕНТА ПЕРЕХОДА ПЛАТА СОБСТВЕННОСТИ – ОПЛАТА ТОВАРА, МОМЕНТ ОПЛАТЫ – ДО ПЕРЕДАЧИ ТОВАРА

- 51 / 62по
- 62по / 90.1
- 90.2 / 68.1
- Д-т 002
- К-т 002



ВАРИАНТЫ ОЦЕНКИ ТОВАРОВ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

Оценка товаров в розничной торговле

**По покупной
СТОИМОСТИ**

**По продажной
СТОИМОСТИ**



ОЦЕНКА ТОВАРОВ ПО ПОКУПНОЙ СТОИМОСТИ

- Учет продажи товаров аналогичен схеме учета продажи товаров в оптовой торговле с одной лишь разницей: вместо дебиторской задолженности покупателя (62/90.1) отражается наличная выручка: 50 / 90.1



ОЦЕНКА ТОВАРОВ ПО ПРОДАЖНОЙ СТОИМОСТИ

На общую сумму выручки: 50
/ 90.1

На учетную стоимость
проданных товаров:

90.2 / 41.2

Таким образом, обороты по
Дт и Кт 90 одинаковы



ОТРАЖЕНИЕ СУММЫ РЕАЛИЗОВАННОЙ ТОРГОВОЙ НАЦЕНКИ

90.2 / 42



СПОСОБЫ РАСЧЕТА РЕАЛИЗОВАННОЙ ТОРГОВОЙ НАЦЕНКИ

- 1. По общему товарообороту
 - 2. По ассортименту товарооборота
- 3. По ассортименту остатка товаров
- 4. По среднему проценту



РАСЧЕТ РЕАЛИЗОВАННОЙ ТОРГОВОЙ НАЦЕНКИ ПО СРЕДНЕМУ ПРОЦЕНТУ

1. Средний процент торговой наценки ($P_{\text{ср}}$):

$$(T_{\text{Нн}} + T_{\text{Нп}} - T_{\text{Нв}}) / (T_{\text{п}} + T_{\text{о}}) * 100\%$$

2. Сумма торговой наценки на остаток товаров
на конец месяца ($T_{\text{Нк}}$):

$$P_{\text{ср}} * T_{\text{к}} / 100$$

3. Сумма реализованной торговой наценки
($T_{\text{Нр}}$):

$$T_{\text{Нн}} + T_{\text{Нп}} - T_{\text{Нк}}$$

