

УДК 657

*Кулякина Е.Л., ассистент
кафедры «Учёта, анализа и аудита»
КФУ им. В.И. Вернадского Институт экономики и управления
(структурное подразделение)
Россия, г. Симферополь
Муляр А.С.
студент 4 курса
кафедры «Учёта, анализа и аудита»
КФУ им. В.И. Вернадского Институт экономики и управления
(структурное подразделение)
Россия, г. Симферополь*

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ОТОБРАЖЕНИЯ РАСХОДОВ НА ПРОДАЖУ В «1С: БУХГАЛТЕРИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ» РЕД.3.0

Аннотация. В статье рассмотрена сущность понятия «расходов на продажу», изучена их структура, а также раскрыты основные особенности их отражения в конфигурации «1С: Бухгалтерия предприятия» ред.3.0, поскольку именно данная программа является довольно актуальной, что подтверждается повсеместным ее внедрением на российских предприятиях.

Ключевые слова: расходы, затраты, сбыт, прибыль, бухгалтерский учет, «1С: Бухгалтерия предприятия», автоматизация учета.

UDK 657

*Kulyakina E.L., assistant
Department of "Accounting, Analysis and Audit"*

*Crimean Federal University named after V.I. Vernadsky Institute of
Economics and Management (structural unit), Russia, Simferopol*

Mulyar A.S.

4th year student

Department of "Accounting, Analysis and Audit"

*Crimean Federal University named after V.I. Vernadsky Institute of
Economics and Management (structural unit), Russia, Simferopol*

SOME ASPECTS OF DISPLAYING COSTS ON SALE IN «1C: ACCOUNTING OF ENTERPRISE» RED.3.0

Annotation. The article examines the essence of the concept of «sales costs», examines their structure, and also reveals the main features of their reflection in the configuration of «1C: Enterprise Accounting» red.3.0, since this particular program is quite relevant, as evidenced by its widespread introduction in Russian enterprises .

Keywords: expenses, costs, sales, profit, accounting, «1C: Enterprise Accounting», accounting automation.

В настоящее время любая организация стремится рационально управлять как своими ресурсами, так и хозяйственной деятельностью в целом. Основная цель любого хозяйствующего субъекта – увеличение прибыли. Формируя свою прибыль, любая организация сталкивается с теми или иными расходами, которые напрямую будут влиять на размер прибыли. Однако в современных реалиях контролировать все расходы, связанные с закупкой, реализацией продукции, сырья, материалов, силами простого человека становится невозможным. Поэтому все предприятия активно внедряют и используют компьютерные технологии, все бизнесы проходят постепенную оцифровку. Исключением не становится и

бухгалтерский учет. Специально для бухгалтеров разработана программа 1С «Бухгалтерия предприятия», которая значительно упрощает работу бухгалтерии, что в свою очередь подтверждает актуальность данной статьи.

Раскроем сущность понятия «расходы на продажу». По мнению Е.Л. Кулякиной, под расходами на продажу следует понимать выраженные в денежной форме затраты труда по планомерной реализации товаров и доставки их конечным потребителям [1, с. 207]. Они включают затраты на оплату труда сотрудников торговли, хранение, упаковку, подсортировку, перевозку и подготовку продуктов к перепродаже, а еще затраты на организацию закупки и реализации, на управление торговлей, ведение учета и контроля над выполнением различных планов торгово-финансовой работы. Вид расходов, который мы рассматриваем регулируется соответствующими нормативными документами [2,3,6,7]

Расходы на продажу предусматриваются на всех стадиях ценообразования, начиная от изготовления, когда в себестоимость продукции, включаются затраты по сбыту, и заканчивая розничной перепродажей, когда в розничной цене отражаются издержки оптовой и розничной торговли.

Для учета в программе 1С «Бухгалтерия предприятия» расходы необходимо классифицировать. Для обобщения сведений обо всех понесенных затратах есть особый, специальный счет учета расходов на продажу. В торговых организациях на нем может отражаться информация об оплате труда, аренде, транспортировке изделий, рекламе, хранении и доработке изделий, содержании сооружений, помещений, зданий, инвентаря, представительские и прочие аналогичные услуги, для учета которых используется счет 44 «Расходы на продажу».

Структура расходов на продажу довольно разнообразна. Во многом это зависит от того, в какой сфере деятельности задействована

организация, какие виды продукции производит, к какой организационно-правовой структуре относится, какой технологии производства придерживается, а также при каких условиях договора-купли продажи осуществляется доставка продукции (работ, услуг).

Любая организация вправе открыть субсчета. Мы рекомендуем для удобства и более точного отображения в программе первоначально ввести субсчета:

44.1 - субсчет, который используется для сбора и обобщения информации о денежных затратах, которые не имеют никакой прямой взаимосвязи с операциями по перепродаже продукции

44.2 - субсчет, необходимый для учета затрат на заработную плату, амортизационные отчисления и другие, а также необходим для сбора и обобщения данных обо всех расходах, которые так или иначе касаются процесса реализации.

44.3 - субсчет, который необходимо открывать при использовании метода выборочного распределения. На нем будут учитываться суммы, которые списывают на себестоимость.

Все эти субсчета относятся к первому уровню. Бухгалтер имеет возможность выявить вспомогательные заметки, а так же имеет полное право открыть дополнительные статьи в том случае, если в них появится какая-либо необходимость. Более же подробное и детальное отражение некоторых видов расходов уже будут отображать субсчета второго уровня.

Таким образом, введя в рабочий план счетов данные субсчета мы сможем автоматизировано вести отдельный учет по нашим статьям затрат. Кроме того, данная система позволит куда более точно отслеживать все виды тех или иных затрат, будет конкретно видно, какие статьи и в каком количестве наиболее существенно оказывают влияние на конечную стоимость продукта.

При ведении бухгалтерского учета следует обратить серьезное внимание на то, что если организация осуществляет промышленную, сельскохозяйственную или иную деятельность, и хочет реализовать товар на сторону, то его следует учитывать на счете 43 «Готовая продукция» и, как следствие этого, для учета доходов и расходов должны использоваться соответствующие субсчета к счету 90 «Продажи».

Для наглядности в таблице 1 отобразим примеры некоторых корреспонденций с данными счетами, которые будут формироваться в используемой нами программе.

Таблица 1

Пример корреспонденции счетов по учету расходов на продажу в 1С:

Бухгалтерия предприятия»1 ред.3.0

№	Содержание хозяйственной операции	Д ^Г	К ^Г	Первичные документы
1	Начислена амортизация по основным средствам, используемым при продаже товаров	44.1	02	Бухгалтерская справка-расчет
2	Социальные выплаты работникам	44.2	69	Бухгалтерская справка
3	Начисление заработной платы работникам, занятым в торговле	44.3	70	Расчетно-платежная ведомость
4	Списание расходов на продажу на себестоимость реализованной продукции	90.2	44	Бухгалтерская справка

По окончании отчетного периода счет 44 «Расходы на продажу» полностью закрывается по всем статьям, кроме тех, в которых указан вид «Транспортные расходы» на счет 90.2 «Себестоимость продаж». Распределение на ЕНВД и не ЕНВД идет исходя из статьи затрат. Транспортные расходы закрываются пропорционально остаткам товаров на счете 41 «Товары».

Помимо всего вышеперечисленного, каждое предприятие стремится снизить расходы на продажу, и хорошими путями для снижения могут являться:

-пересмотр расходов на рекламу, при этом необходимо проанализировать приносит ли реклама дополнительный доход либо стоит отказаться от нее;

-качественный подбор торгового персонала;

-использование экономичной упаковки, но не в ущерб качеству продукции. Упаковка должна позволять сохранять качество и срок службы изделия, а также способствовать лучшему внешнему виду продукта.

-разработка оптимальных схем товародвижения, для устранения нерациональных перевозок и неэффективного использования транспорта;

-сокращение простоя транспорта и т.д.

Хорошим оптимальным решением также можно считать повышение качества ведения бухгалтерского финансового учета на предприятии. Следующие мероприятия могут способствовать повышению эффективности ведения учета:

-переход на полностью автоматизированную систему ведения всего учетного процесса при помощи программного обеспечения 1С «Бухгалтерия предприятия». Такой подход позволит максимально исключить любые механические и иные ошибки бухгалтера, посредством:

-контроля за надлежащим оформлением первичной документации;

-обеспечения целостности, сопоставимости и единства показателей в первичном, текущем и сводном учете.

Таким образом, можно сделать вывод, что учет расходов на продажу является важным аспектом в хозяйственной деятельности любого предприятия. Использование автоматизированных систем учета позволит минимизировать риски потери информации, позволит проводить мгновенную проверку работы бухгалтера, поскольку любая неточность не позволит программе провести операцию. Так же использование программного продукта позволит более четко видеть размеры всех расходов без привлечения дополнительных услуг аналитиков, которые

повлияли на конечную стоимость продукта и, как следствие, позволит своевременно их сократить.

Библиографический список

1. Кулякина Е.Л. Теоретические подходы к определению сущности затрат на производство продукции (работ, услуг) / Е.Л. Кулякина // Сборник трудов II научной конференции профессорско-преподавательского состава, аспирантов, студентов и молодых ученых «Дни науки Крымского федерального университета им. В.И. Вернадского». – 2016. – С. 206-211.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации, часть первая, от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ (с изменениями и дополнениями) // Собрание законодательства Российской Федерации. 29.01.1996. N 5. (дата обращения 12.04.2018) Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/

3. Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ (ред. От 04.11.2014) «О бухгалтерском учете». (дата обращения 12.04.2018) Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/

4. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению". Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_29165/

5. ПБУ 10/99 «Расходы организации» от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015). Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508/

6. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть вторая, от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 07.08.2000. N 32
Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/

7. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкция по его применению (утверждены Приказом МФ РФ от 31.10.2000 г. № 94н)

8. Кулякина Е.Л. Учет расходов на продажу / Е.Л. Кулякина, А.О. Денисова // NAUKA-RASTUDENT.RU. –
Издательство: Индивидуальный предприниматель Козлов Павел Евгеньевич (Уфа). – 2017. – № 3-2. – С.1.