

Маланьина Анастасия Анатольевна

канд. экон. наук, доцент, профессор

Кантлер Юлия Олеговна

студентка

Костанайский филиал

ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

г. Костанай, Республика Казахстан

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ РОЗНИЧНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

***Аннотация:** изучены возможности улучшения практики ведения бухгалтерского учета реализации розничных товаров за счет внедрения автоматизации процессов, сопровождающих сделку купли-продажи. Широкое использование программного обеспечения, цифровизация процессов управления логистикой, документооборотом и контролем над сотрудниками позволят увеличить скорость и точность оформления учетных документов и повысить эффективность работы с розничными покупателями.*

***Ключевые слова:** бухгалтерский учет розничной реализации товаров, автоматизация бухгалтерского учета.*

Документирование операций по реализации товаров имеет большое значение в бухгалтерском учете, так как их итог определяет финансовые результаты деятельности торговой организации. Под товарами в МСФО (IAS) 18 «Выручка» понимают готовую продукцию предприятия, произведенную с целью продажи, а также товары, приобретенные для перепродажи [1]. Специфика розничной реализации состоит в продаже покупателям товаров, которые были приобретены у поставщиков, поштучно или маленькими партиями. Право собственности на товар переходит к покупателю во время совершения сделки купли-продажи. Бухгалтерский учет розничной реализации товаров должен отражать: получение товара от продавца, отображение цены реализации, постановку полученных товаров на учет, фиксирование торговой наценки, передачу розничному потребителю

с подтверждением факта оплаты товара и определение финансовых результатов от реализации.

Процесс документирования и бухгалтерский учет розничной реализации определяется условиями сделки купли-продажи: способами расчета и условиями перехода права собственности на товар к покупателю [2, с.83]. При розничной продаже под реализацией товара понимается момент его передачи покупателю. В случае наличного расчета за товар обязательно использование кассового аппарата с фискальной памятью. Стоимость товаров, реализованных розничным покупателям, списывается с кредита счета 1330 в дебет счета 7010 (рис. 1). Торговая организация может осуществлять реализацию на основе предварительной оплаты от покупателя, которая учитывается на счете 3510 [3].

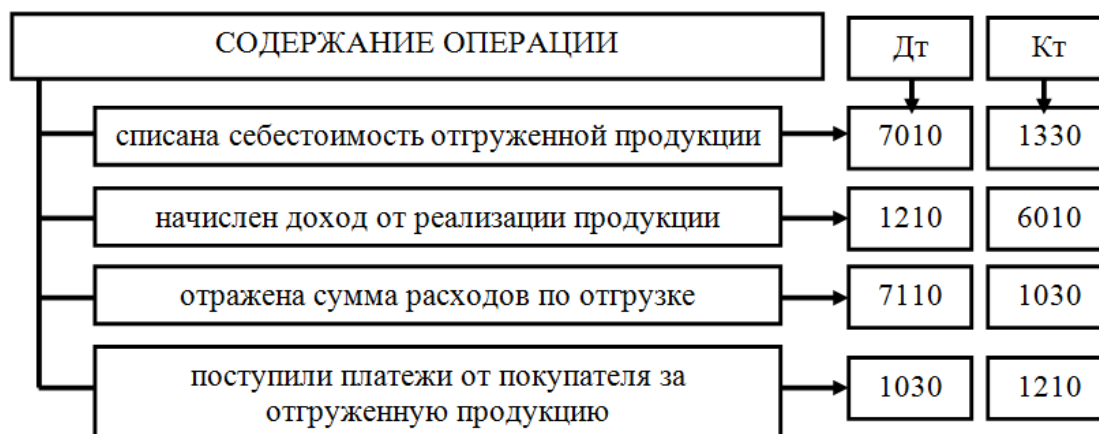


Рис. 1. Корреспонденция счетов при реализации товаров

Анализ практики бухгалтерского учета реализации товаров в розничной торговле изучен нами на примере филиала ТОО «Alina Group» в г. Костанай, входящего в промышленную группу (ПГ) «Alina», которая является крупнейшим в Казахстане производителем и дистрибьютором строительных материалов и лакокрасочной продукции.

Проанализировав розничный товарооборот и изучив документальное оформление учета реализации товаров в розничной торговле, нами был выявлен ряд недостатков, имеющих в филиале ТОО «Alina Group» в г. Костанай: неэффективная система безналичных расчетов с клиентами, недостаточный уровень цифровизации управления логистикой, документооборотом и контролем над

сотрудниками, работающими с розничными клиентами. Данные недостатки приводят к проблемам при реализации товаров в розничной торговле. На основе анализа существующей практики мы рекомендуем реализовать мероприятия, направленные на улучшение организации бухгалтерского учета реализации товаров в розничной торговле.

Первой проблемой является несвоевременный безналичный расчет из-за отсутствия (или недостатка) денежных средств у плательщика на карте при заказе в интернет-магазине. Для решения данной проблемы нами предлагается создать в интернет-магазине возможность оплачивать товар равными долями без переплат. Данный способ уже популярен на Яндекс маркете и позволяет продавцам получать денежные средства оперативно. Это также удобно и покупателю, ведь он, со своей стороны, тратит намного меньше денег в день покупки, чем стоит товар. Соответственно, повышается лояльность к данному способу оплаты товара и к продавцу в лице ТОО «Alina Group». Эффективность данного мероприятия заключается в том, что покупатель, покупая товар, а точнее, оплачивая часть его стоимости (первые 25%), должен не ТОО «Alina Group», а BNPL-сервису [4], который, при частичной оплате покупателя сразу передает полную стоимость товара продавцу, а после получает остальную часть оплаты себе. Соответственно, ТОО «Alina Group» сможет получать полную сумму выручки от продажи сразу. Это даст возможность ускорить получение средств при розничной реализации товаров. Несмотря на то, что продавец платит определенную комиссию BNPL-сервису, за счет прироста количества новых клиентов и увеличения среднего чека возрастает поступление денежных средств в оперативном режиме. В таблице 1 показана ожидаемая эффективность от сотрудничества с BNPL-сервисом в четвертом квартале 2022 года. В октябре планируется увеличение выручки от розничных продаж способом «равных долей платежей за товар» на 9 990 тысяч тенге, в ноябре – на 16 270 тысяч тенге по сравнению с 2021 годом, а в декабре – на 25 080 тысяч тенге. В общей сумме за четвертый квартал отклонение показывает положительную динамику и составляет 51 340 тысяч тенге. Результатом

данного решения проблемы для ТОО «Alina Group» будет ускорение оборачиваемости средств и повышение лояльности розничных клиентов.

Таблица 1

Результат внедрения рекомендуемой схемы безналичных расчетов

Период	4 квартал 2021 г.		4 квартал 2022 г.		Прирост платежей, тыс. тенге
	сумма, тыс. тенге.	удельный вес, %	сумма, тыс. тенге.	удельный вес, %	
Октябрь	132 710	32,8	142 700	31,29	9 990
Ноябрь	134 980	33,3	151250	33,16	16 270
Декабрь	137 020	33,9	162100	35,55	25 080
Итого за 4 квартал	404 710	100	456 050	100	51 340

Второй проблемой является недостаточный уровень автоматизации контроля над процессами транспортной и складской логистики. Это становится причиной сбоев в поставках товаров клиентам. Для решения данной проблемы нами предлагается автоматизировать организацию складской логистики ТОО «Alina Group» путем внедрения программы Solvo.WMS, которая интегрируется с 1С Бухгалтерией. Особенности программы и ее возможности показаны на рисунке 2. Данная программа обеспечивает рациональное ведение погрузочно-разгрузочных работ на складе [5].

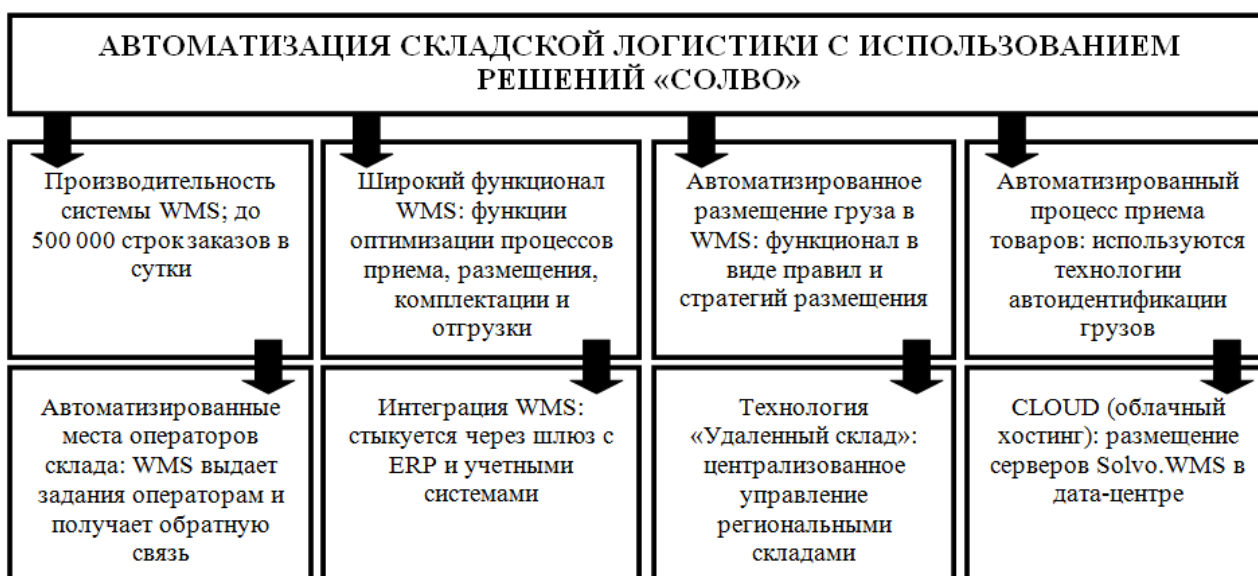


Рис. 2. Возможности программы Solvo.WMS

Третьей проблемой является недостаточный уровень автоматизации обработки документов, поступивших от контрагентов. Для решения проблемы нами предлагается внедрение системы «Directum RX», которая позволит автоматизировать управление документооборотом. Данная система позволяет проверять корректность заполнения документов контрагентом (реквизиты сторон), а также распознавать и сопоставлять номенклатуру с ценами и позициями заказа в ERP-системе и подбирать типовую хозяйственную операцию. Для предприятия сокращается время на обработку первичных учетных данных, обеспечивается прозрачность процесса обработки с момента получения документов от поставщика, сводится к минимуму риск потери учетных документов.

Документы, поступившие от контрагентов, автоматически помещаются в финансовый архив. По каждому пакету документов формируется задание ответственному. Он проверяет документы, отправляет их на согласование и подписание. Также он может переадресовать задание другому сотруднику или отправить отказ. Для начала мы рекомендуем внедрить продукты «Directum RX»: «Цифровую бухгалтерию» и «Договоры и закупки». В таблице 2 показано, как пройдет отражение бухгалтерских проводок поступления импортного товара.

Таблица 2

Корреспонденция счетов при поступлении импортного товара

Содержание хозяйственной операции	Корреспонденция счетов	
	Дебет	Кредит
Оприходование ТМЗ по Импорту	1310	3310
Расчет НДС	1630	3310
Уплата в бюджет НДС	3130	1030
Регистрация прочих операций по приобретенным товарам, в целях НДС	1420	1630
Отражение дополнительных расходов	1310	3310

Данная программа позволит ускорить документооборот, а также эффективно повлиять на контроль над выполнением задач сотрудниками, что, естественно, повлияет на качество выполняемой работы, особенно это проявится в

логистическом отделе. Результаты внедрения продуктов «Directum RX» показаны в таблице 3.

Таблица 3

Эффективность внедрения продуктов «Directum RX»

Наименование операции	До внедрения продуктов Directum	После внедрения продуктов Directum
Согласование между отделами документов	7 рабочих дней	3 рабочих дня
Информирование сотрудников о мероприятиях, собраниях, оперативных изменениях в деятельности отделов	2 рабочих дня	В режиме онлайн поступление информации сразу, после запуска сотрудником отдела в программе
Электронный документооборот	Все документы оформлялись в печатном виде	23% документов перевелись в электронный формат, благодаря электронным подписям сотрудников
Бухгалтерская отчетность	Создавалась в 1С Бухгалтерия 8.2	Для сотрудников склада была упрощена в программе Directum и синхронизирована с 1С Бухгалтерия 8.2
Контроль над операциями, связанными с розничной торговлей	Проводился благодаря сравнению остатков в конце рабочих дней, либо после инвентаризации	В on-line режиме сотрудники бухгалтерии могут видеть ситуации с товарооборотом, руководители соответствующих отделов могут также наблюдать за процессом

Четвертой проблемой является недостаточный уровень автоматизации контроля над процессом выполнения персоналом, работающим с розничными клиентами, поставленных задач. Для решения этой проблемы мы рекомендуем внедрить в ТОО «Alina Group» CRM-систему «Битрикс24». Преимущества данной CRM-системы в бесплатном тарифе, мощной CRM и дополнительных сервисов в комплекте. С ее помощью можно также создать сайт определенного продукта компании.

Результатом внедрения данной технологии может стать полное взаимодействие коллектива на разных уровнях управления, а также создание атмосферы состязательности для персонала, работающего с розничными клиентами, за счет возможности обмениваться информацией о выполненных задачах и узнавать о

достижениях своих коллег. Эффективность внедрения данного мероприятия показана в таблице 4.

Таблица 4

Результаты внедрения CRM «Битрикс24»

Действие	До внедрения CRM Битрикс24	После внедрения CRM Битрикс24
Оповещение сотрудников о задачах по реализации товаров	Оповещение новых задач было преимущественно через ежедневные собрания отделов	В оперативном режиме, каждый сотрудник в 09.00 утра получает оповещение о задачах на день, неделю, месяц
Взаимосвязь отделов	Через руководителей отделов	Через связи между карточками системы
Эффективность выполненных задач	65 из 78 в месяц	74 из 78 в месяц

Таким образом, ведение бухгалтерского учета реализации розничных товаров в ТОО «Alina Group» оценивается нами положительно, однако, реализовав предложенные мероприятия, компания сможет работать в быстром и эффективном режиме. Цифровизация процессов, связанных с реализацией товаров в розничной торговле, будет способствовать улучшению организации бухгалтерского учета благодаря повышению скорости оформления документов, их синхронизации между программами 1С Бухгалтерия и Directum, согласованию и подписи в цифровом формате, а также усилению контроля на всех этапах реализации, эффективному взаимодействию сотрудников между собой и с розничными клиентами через CRM-систему. Автоматизация процессов бухгалтерского учета реализации розничных товаров способствует снижению рисков возникновения ошибок при составлении бухгалтерской отчетности и не требует обработки большого объема данных в ручном формате.

Список литературы

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 18 «Выручка» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pro1c.kz/articles/mezhdunarodnye-standarty-finansovoy-otchetnosti/mezhdunarodnyy-standart-finansovoy-otchetnosti-ias-18-vyruchka> (дата обращения: 04.03.2022).

2. Маланьина А.А. Совершенствование ведения учёта продажи товаров / А.А. Маланьина // Наука и знание: актуальные проблемы устойчивого экономического развития и обеспечения безопасности регионов России: правовые, социально-экономические и гуманитарные аспекты: материалы XXIV Международной научно-практической конференции 14–15 апреля 2022 года, г. Новороссийск / под общ. ред. Л.А. Демидовой, Т.А. Куткович. – Новороссийск: Новороссийский институт (филиал) АНО ВО МГЭУ, 2022. – С. 82–87.

3. Суворина В.М. Учет реализации товаров / В.М. Суворина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://e-nauka.kz/uchet-realizacii-tovarov> (дата обращения: 15.09.2022).

4. BNPL-сервисы: чем оплата покупок по частям отличается от рассрочки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://trends.rbc.ru/trends/industry/618271559a79473ec0f39e5d> (дата обращения: 07.09.2022).

5. Сайт ООО «Солво-Эксперт» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.solvo.ru> (дата обращения: 07.09.2022).