План

1 Учетное понятие процесса продаж.

2 Цели и задачи бухгалтерского учета процесса продаж.

3 Бухгалтерские счета учета процесса продаж.

4 Расходы на продажу.

5 Полная фактическая себестоимость продукции.

6 Определение финансового результата от продажи продукции

Процесс продажи представляет собой совокупность хозяйственных операций по движению готовой продукции от производителя до покупателя.

Задачи учета процесса продажи:

- определение полного объема продажи в натуральном и стоимостном выражении;

- выявление финансового результата от продажи продукции (финансовый результат от обычных видов деятельности).

Продажная цена х количество проданной продукции = Продажная стоимость или сумма выручки.

В процессе продажи продукции предприятие несет расходы по сортировке, отгрузке, транспортировке, рекламе. Такие расходы называются расходами на продажу.

Все расходы предприятия, связанные с производством и продажей продукции образуют полную фактическую себестоимость продукции.

Полная фактическая себестоимость продукции = фактическая производственная готовой продукции + расходы на продажу.

Продажа – завершающий процесс кругооборота, в результате которого производитель возмещает свои затраты (полная фактическая себестоимость продукции), реализует чистый доход общества (НДС) и получает доход в виде прибыли.

По завершению процесса продажи в бухгалтерском учете выявляется финансовый результат.

Для учета процесса продажи используются счета:

43 «Готовая продукция»- активный счет, на нем отражается движение ГП по фактической производственной себестоимости.

Нарисовать схему счета (остаток ГП на начало, поступление ГП на склад по себестоимости, отпуск ГП со склада по факт. произв. с\б, остаток ГП на конец).

44 «Расходы на продажу» - активный счет, собирательно-распределительный, не имеет остатка на конец месяца

62 – счет расчетов, может быть и активным и пассивным, отражает состояние расчетов с покупателями.

68 – счет расчетов с бюджетом по НДС

90 «Продажи» - сопоставляющий счет, предназначен для выявления финансового результата.

По Дебету и Кредиту отражается один и тот же объем продукции, но в разной оценке.

Сопоставление Дебетового и Кредитового оборотов позволяет выявить финансовый результат от продажи продукции (прибыль или убыток).