

УДК 657

Бегун С.І., к.е.н., доцент,

Ворона О.А.

Східноєвропейського національного університету

імені Лесі Українки

ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ ТА СПИСАННЯ ТОРГОВОЇ НАЦІНКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті розглянуто особливості нарахування та списання торговельної націнки на підприємствах ресторанного господарства, наведені підходи до встановлення продажної ціни продукції.

Ключові слова: підприємство ресторанного господарства, роздрібні ціни, торгова націнка, ціна реалізації, списання торговельної націнки, метод сторно.

Begun S., Vorona O.

FEATURES OF CHARGES AND WRITING OFF THE RETAIL MARGIN IN THE RESTAURNT BUSINESS ENTERPRISE

Recently conduct restaurants become more popularity. A restaurant is a business which prepares and serves food and drink to customers in return for money, either paid before the meal, after the meal, or with an open account. The successful operation of the restaurant, café and bars depends largely on accounting. In the conduct of accounting in the restaurant industry, special attention should be paid to the account of trade margin. The article deals with the features of charges and write-offs of trade margins on the restaurants and catering enterprises. Before the company independently chooses on which accounting price (buying or selling) is accounting for goods and products. In practice, there are two approaches to setting the selling price of products and determination of margins. First, a direct method is determined based on expenditures and expected profits. Second, the inverse calculation, according to which, a fixed price, retail margin and the amount of VAT calculated inverse method. As for writing off trade margin, it is written off by the method of "reverse". However, questions remain about unresolved the informative apparatus, there is lack of method of accounting trade margin for restaurants and catering enterprises, and therefore restaurants institution has sole discretion to choose the method of trade margin.

Keywords: the restaurant business enterprise, the retail price, the retail margin, the selling price, writing off the retail margin, the reversal method.

Бегун С.И., Ворона О.А.

ОСОБЕННОСТИ НАЧИСЛЕНИЯ И СПИСАНИЯ ТОРГОВОЙ НАЦЕНКИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСТОРАННОГО ХОЗЯЙСТВА

В статье рассмотрены особенности начисления и списания торговой наценки на предприятиях ресторанного хозяйства, приведены подходы к установлению продажной цены продукции.

Ключевые слова: предприятие ресторанного хозяйства, розничные цены, торговая наценка, цена реализации, списания торговой наценки, метод «сторно».

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Ресторанне господарство з кожним днем набуває все більшої популярності, а для успішного ведення бізнесу у цій галузі необхідним є правильне ведення бухгалтерського обліку у тому числі коректне нарахування та списання торгової націнки на підприємствах ресторанного господарства, адже саме за допомогою цього етапу підприємство формує свій дохід від реалізації продукції, а отже і свій прибуток. Отже, необхідним етапом при нарахуванні і списанні торгової націнки є визначення особливостей та специфіки діяльності окремих підприємств.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженнями нарахування та списання торгової націнки займалися такі зарубіжні та вітчизняні вчені як: Р. Антоні, М.Ф. Ван Бреда, Ф.Ф. Бутинця, Б.І. Валуєва, В.П. Завгороднього, Г.Г. Кірейцева та інші.

Разом з тим, невирішеними залишаються питання узгодженості понятійного апарату, відсутності методики обліку торгової націнки на підприємствах ресторанного господарства, а отже заклад ресторанного господарства має право на власний розсуд вибирати цей метод.

Цілі статті. Основною метою даної статті є розкриття факторів, які впливають на особливості нарахування та списання торгової націнки, та відображення переваг і недоліків кожного з цих методів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Основні вимоги до порядку визначення роздрібних цін на підприємствах ресторанного господарства регулюються - «Інструкцією про порядок визначення роздрібних цін на товари народного споживання на підприємствах роздрібною торгівлі й громадського, харчування» [1].

Роздрібні ціни на товари (ціни, за якими товари продаються кінцевим споживачам для їх особистого некомерційного споживання) формуються, встановлюються й застосовуються відповідно до чинного законодавства. Роздрібні ціни фіксуються в реєстрі роздрібних цін підприємства, у якому вказуються:

- назва товару, артикул, марка, тип;
- оптова відпускна ціна з посиланням на підтверджуючий її документ (рахунок-фактуру, накладну, забірну картку, калькуляційну картку, інший супровідний документ);
- розмір торгової націнки;
- встановлена роздрібна (продажна) ціна.

Документами, які обґрунтовують сформовані та встановлені ціни на товари, що надійшли до підприємств ресторанного господарства є: рахунки-фактури, накладні, калькуляційні картки, інші супровідні документи, книги надходження товарів, акти останньої інвентаризації, описи-акти уцінки та дооцінки [2, 216].

На підприємствах ресторанного господарства основними документами, що обґрунтовують сформовані й встановлені ціни, є калькуляційні картки.

Інформування покупців про роздрібні ціни на підприємствах ресторанного господарства здійснюється за допомогою:

Ярликів цін (цінник), що призначені для надання покупцям основної інформації про окремий товар; прейскурант цін на покупні товари - на ряд товарів, що є в продажу; меню - це перелік страв, кулінарних, булочних, борошняних кондитерських виробів, що пропонуються протягом дня.

Ярлики цін, прейскуранти на куповані товари, покажчики цін на підприємствах ресторанного господарства, у тому числі в стаціонарній дрібно-роздрібній торговельній мережі обов'язково підписуються працівником, відповідальним за формування, встановлення або застосування цін, і завіряються печаткою або штампом суб'єкта господарювання із зазначенням дати підписання.

На підприємствах ресторанного господарства меню та прейскуранти на алкогольні напої і тютюнові вироби підписуються керівником підприємства та бухгалтером (калькулятором) і завіряються печаткою суб'єкта господарювання.

Облік продуктів, сировини і товарів може вестись:

- ✓ за купівельними цінами;

✓ за продажними цінами.

Якщо на підприємстві ресторанного господарства і в його структурних підрозділах встановлений єдиний відсоток націнки, то доцільно вести облік товарів й сировини за продажними цінами, встановлюючи торгову націнку при оприбуткуванні [3, 106]:

На субрахунку 285 «Торгова націнка» підприємства роздрібною торгівлі під час ведення обліку товарів за продажними цінами відображають торгові націнки на товари, тобто різницю між купівельною і продажною (роздрібною) вартістю товарів. За кредитом 285 відображається збільшення суми торгових націнок, за дебетом 285 — їх зменшення (списання).

Д-т 281 К-т 631 - Отримано товари, сировину з комори, від постачальників.

Д-т 641 К-т 631 - Відображено ПДВ

Д-т 281 К-т 285 ПДВ – Збільшено вартість товару на суму ПДВ.

Якщо ж підприємство ресторанного господарства має широку торгову мережу (кафе, літні площадки, бар, відділ кулінарії тощо) і при цьому для кожного з них встановлений різний відсоток націнки, потрібно надавати перевагу першому варіанту визначення облікової ціни, тобто вести облік товарів й продуктів у коморі (на складі) за купівельними цінами.

Підприємство самостійно обирає, за якою обліковою ціною (купівельною чи продажною) здійснюється облік товарів і продуктів. Обраний спосіб повинен бути зазначений в Наказі про облікову політику підприємства ресторанного господарства.

Якщо рівень націнок у різних підрозділах різний, у коморі облік товарів ведуть за первісною вартістю, встановлюючи націнки при відпуску товарів з комори проведеннями:

Передача товарів із комори у виробництво:

Д-т 23 К-т 281 – Передано товари зі складу на кухню;

Д-т 23 К-т 285 – Встановлено на товар торгову націнку
Передача товарів у торгівлю (буфети, кіоски тощо):

Д-т 282 К-т 281 - Передано із комори до бару горілчані вироби

Д-т 282 К-т 285 - Встановлено торгову націнку на горілчані виробничу суму націнки на суму ПДВ

На практиці існують два підходи до встановлення облікової (продажної) ціни продукції (сировини, товарів) і визначення націнки.

Перший з них полягає у визначенні продажної ціни прямим

способом. У цьому випадку щорічно розпорядженням (наказом) керівника підприємства встановлюється розмір націнки на товари, сировину, продукти.

$V_p + P_p = \text{Націнка підприємства}$

де, V_p - витрати підприємства ресторанного господарства;

P_p - прибуток підприємства ресторанного господарства;

Відповідно до наведеної вище формули здійснюється розрахунок ціни реалізації на продукти, товари та сировину.

Такий підхід при формуванні продажної вартості доцільно застосовувати, якщо підприємство громадського харчування закуповує сировину за стабільними цінами, які не змінюються.

Однак найчастіше сировина на підприємствах ресторанного господарства надходить з різних джерел, в результаті чого на один і той же товар, придбаний в один час, купівельні ціни виявляються різними. Щоб ціна реалізації готової продукції, компонентом якої є придбаний товар (сировина), була стабільною, зміна джерела надходження товару й коливання купівельних цін не повинні відбиватися на його обліковій ціні. Тому на підприємствах ресторанного господарства застосовується ще один підхід до визначення облікової ціни на сировину, яка надійшла, що дозволяє досягти за визначений період стабільності цін на продукцію.

Підприємством встановлюється фіксована ціна реалізації на сировину та товари, яка використовується для виготовлення страв, а сума товарної націнки та ПДВ визначається зворотнім розрахунком.

Товари і продукти (сировина), закуплені на ринках чи у населення, надходять на ПРГ за купівельними цінами.

Для обчислення облікової ціни, насамперед, необхідно визначити купівельну ціну за вагову одиницю (кг, л тощо) придбаної сировини. Сировину, придбану на ринку, зважують, після цього купівельна ціна за 1 кг сировини визначається розподілом суми, сплаченої продавцю в оплату вартості куплених продуктів, на кількість продуктів, визначених при зважуванні. За такою ціною і оприбутковується придбана сировина.

У випадку обліку сировини за продажними цінами, облікова ціна 1 кг придбаної сировини буде складатися з купівельної ціни за 1 кг і товарної надбавки.

Сформовані облікові ціни на ПРГ фіксуються у спеціальному обліковому реєстрі - реєстрі цін.

Величина торгової націнки, що відноситься до обсягу реалізованої ГП кухні визначається виходячи із середнього відсотка торговельної націнки та вартості реалізованої готової продукції кухні, обчисленої за вартістю витраченого сировини [4, 1043].

Крім продукції власного виробництва, підприємства ресторанного господарства можуть реалізовувати куповані товари (цитрусові плоди, фрукти, цукерки тощо) або на вагу, або поштучно. Слід пам'ятати, що в межах одного підприємства забороняється одночасно продавати один і той же товар і на вагу і поштучно. Калькулювання продажної ціни покупних товарів залежить від того, яким чином реалізуються покупцям такі товари.

Списання торгової націнки при реалізації товарів у ресторанному господарстві регламентує Інструкція №291, що зазначає, що списання за розрахунками суми торгової націнки на реалізовані товари відображається проводкою:

Д-т 23/ 281/ 282 К-т 285

Також існує другий метод списання торгової націнки, це метод «червоного сторно»: Д-т 902 К-т 285

Але у будь-якому разі до звітності включається згорнуте за всіма субрахунками сальдо рахунка 28. На практиці для ресторану, як і для магазину, при списанні реалізованої торгової націнки є доцільним саме проведення Д-т 285 К-т 282. Таким чином, оборот за період за кредитом 282 дорівнюватиме сумі виручки, оприбуткованої за ЕККА (за відсутності, звичайно, інших можливих умов). Тут наочно видно контрольну функцію обліку [5].

Висновки. Успішна робота ресторану, кафе, бару багато в чому залежить від ведення бухгалтерського обліку не останню роль, де відіграє облік нарахування та списання торгової націнки. Хоча немає точно визначеної методики нарахування та списання націнки, кожне підприємство на свій ризик вибирає метод, зазначаючи це в наказі про облікову політику.

Отже, при роботі з торговою націнкою у закладах громадського харчування необхідно враховувати специфіку роботи окремо кожного закладу, що допоможе точно і адекватно вести облік надбавки.

1. Наказ Про затвердження Інструкції про порядок позначення роздрібних цін на товари народного споживання в підприємствах роздрібної торгівлі та закладах ресторанного господарства від 04.01.1997 №2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0004-97>. – Назва з екрана.
2. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник для студентів спеціальності "Облік і

аудит" вищих навчальних закладів. / За ред. проф. Ф.Ф.Бутинця. - 8-ме вид., доп. і перероб. -Житомир: ПП "Рута", 2009. – 622 с.

3. Смірнова Н.В. Удосконалення методики обліку в закладах громадського харчування малого бізнесу // Формування ринкових відносин в Україні. Збірник наукових праць. – Київ: Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки України, 2006. - Вип. 7(62)–8(63). – С. 105-109.
4. Сьомко О.В. Проблеми формування ресурсного потенціалу підприємств ресторанного господарства в Україні / О.В. Сьомко // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. – Вип. 199: в 4 т. – Т. IV. Дніпропетровськ: ДНУ, 2005. – С. 1042 - 1049.
5. Бухгалтерський облік в закладах ресторанного господарства та його особливості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: http://www.rusnauka.com/36_PVMN_2013/Economics/7_154154.doc.htm – Назва з екрана.