**Документальное оформление**

Продажа товаров в розницу оформляется договором розничной купли-продажи. Этот договор является публичным, то есть устанавливающим обязанности по продаже товаров, выполнению работ и оказанию услуг, которые необходимо осуществить в отношении всех заинтересованных лиц. По такому договору продавец обязуется передать товар для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью (ст. ст. 426 и 492 ГК РФ). Согласно ст. 493 ГК РФ договор розничной купли-продажи считается заключенным в надлежащей форме с момента выдачи продавцом покупателю кассового или товарного чека или иного документа, подтверждающего оплату товара.

А при реализации товаров оптом оформляется договор поставки или иной договор гражданско-правового характера, содержащий признаки договора поставки. В гл. 30 ГК РФ приведены данные, которые должен содержать такой договор: стороны сделки, ассортимент товаров, порядок и форма расчетов, момент перехода права собственности на товар. По договору поставки продавец обязуется передать товар для использования в предпринимательской деятельности (например, для перепродажи) или иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием (ст. 506 ГК РФ). Отличительной особенностью договора поставки является обязанность продавца передать товар покупателю в обусловленные сроки.

Таким образом, первым и основным отличием документального оформления розничных и оптовых сделок является заключение договора розничной купли-продажи и договора поставки соответственно.

Если оформление розничной сделки заключается в выдаче покупателю кассового или товарного чека или иного документа, подтверждающего оплату товара, то для реализации товаров оптом продавцу необходимо оформить еще несколько документов. К ним относятся накладные и счета-фактуры. Кроме того, необходимо вести журналы учета полученных и выставленных счетов-фактур, книги покупок и продаж (Письмо Минфина России от 16.01.2006 N 03-11-05/9).

Напомним, что "вмененщики" не являются плательщиками НДС (кроме случаев ввоза товаров на таможенную территорию РФ или исполнения обязанностей налогового агента). Следовательно, при реализации товаров они не должны составлять счета-фактуры.

Однако фирмам, приобретающим товары оптом, для принятия их на учет и подтверждения понесенных расходов требуются товарные накладные по форме N ТОРГ-12 или товарно-транспортные накладные по форме N 1-Т.

Примечание. Госкомстат России утвердил форму N ТОРГ-12 Постановлением от 25.12.1998 N 132, а форму N 1-Т - Постановлением от 28.11.1997 N 78.

Если товар покупается через подотчетное лицо, то для его оприходования может быть достаточно наличия товарного и кассового чеков, а также авансового отчета.

И в той, и в другой ситуации налицо оптовая закупка. Однако в первом случае она оформлена по правилам оптовой, а во втором - по правилам розничной продажи. Возникает вопрос: является ли нарушением оформление оптовой сделки товарными и кассовыми чеками?

Исходя из сложившейся практики организации документооборота, налогоплательщик не нарушает требования законодательства. Реализуя товар гражданину - подотчетному лицу, продавец не обязан заключать с ним договор поставки и выписывать накладные, но и отказать в продаже он не вправе ввиду публичности сделки. Стоит ли тогда "вмененщику" признать данную сделку оптовой и потерять право на применение единого налога на вмененный доход?

К сожалению, ответ на этот вопрос дать сложно. Полагаем, что в данном случае следует исходить из того, что между покупателем и продавцом не заключается договор поставки, не определяются порядок расчетов и сроки доставки. А это является доказательством отсутствия оптовой сделки. Конечно, налоговики могут признать сделку оптовой при любом наборе или отсутствии документов, но для этого им придется представить арбитрам свои доказательства.

Таким образом, исходя из особенностей оформления розничных и оптовых сделок, заметим, что при ведении розничной торговли оформляется договор розничной купли-продажи в форме выдачи кассового или товарного чека либо иного документа, подтверждающего оплату товара. Сделка при этом считается заключенной в момент передачи этих документов покупателю. А при осуществлении оптовой торговли необходимо заключение договора поставки или иного подобного договора, а также оформление счетов-фактур (при работе на общем режиме налогообложения), товарных или товарно-транспортных накладных. Оптовая сделка считается заключенной в момент подписания договора. Имейте в виду, что оформлять сопроводительные документы нужно в соответствии с квалификацией правоотношений участников сделки.

**Иииииииииииииииииииииииииииииииииииииииииииииииииииииииииииииииииииии**

Документальное оформление реализации товаров в розничной торговле

Реализация товаров населению розничной торговлей производится:

     за наличный расчет;

по чекам банка.

         Как правило, розничная торговля производит реализацию товаров населению в основном за наличный расчет.

         При расчетах за непродовольственные товары чеками сберегательного банка используются книжки сберегательного банка Республики Беларусь и чековые книжки нового образца, изготовленные по заказу Национального банка Республики Беларусь и выдаваемые вкладчикам коммерческими банками. Кроме того, при расчетах за товары применяются разовые расчетные чеки сберегательного банка Республики Беларусь, а также перечисления по поручениям вкладчиков со счетов по вкладам на счета организаций розничных структур. Контроль и учет платежных средств, документальное оформление отпуска товаров зависит от методов организации торговли (традиционным методом с помощью продавца через прилавки, методом самообслуживания, продажи по предварительным заказам) и оснащенности торговых предприятий соответствующими техническими средствами.

         Платежеспособность наличных денег при приеме от покупателей в оплату за товары кассиры розничных торговых предприятий проверяют, как правило, визуально по установленным признакам защиты.

         При приеме чеков на оплату за товары (как правило, непродовольственные товары) работники торговли по паспорту (или другому документу, удостоверяющему личность) проверяют принадлежность чека (чековой книжки) покупателям, наличие разовой доверенность чекодателя на распоряжение чеком из чековой книжки другому лицу; правильность и достоверность всех заполненных реквизитов; срок действия чека (30 дней), чековой книжки (1 год); отсутствие подчисток и помарок; а в чековой книжке – и правильность веления остатка по корешку оплаченного чека. Если в корешке предыдущего чека имеется надпись «Испорчен», а сам испорченный чек отсутствует, то оплата за товар не производится. После проверки правильности оформленный чек принимают в оплату за товары и на его обороте (и корешке чека чековой книжки) работник торгового предприятия проставляет дату оплаты, штамп (печать) торгового предприятия и заверяет своей подписью. Обмен чеков на наличные деньги не допускается. В тот же день полученные чеки материально ответственные лица сдают в бухгалтерию. Бухгалтер оформляет поручение-реестр чеков (приложение П ) на имя каждого банка- чекодателя в четырех экземплярах и не позднее третьего рабочего дня после получения чеков передает чек (чеки) с поручением-реестром в обслуживающее отделение банка для оплаты и зачисления денег на расчетный счет торгового предприятия.

         При безналичных расчетах за товары банковскими карточками, работники торговли произведенные платежи фиксируют в карт-чеке с указанием платежной системы, наименования и адреса торгового предприятия, номер карточки, суммы и валюты платежа, даты и времени совершения операции, один экземпляр которого выдают держателю карточки.

         Все субъекты хозяйствования, осуществляющие реализацию товаров за наличный расчет через стационарные торговые пункты, производят прием денежных средств с использованием кассовых суммирующих аппаратов или специальных компьютерных систем, предварительно зарегистрированных в районной Инспекции Министерства по налогам и сборам. К регистрации принимают только технические средства, включенные в государственный реестр кассовых суммирующих аппаратов и компьютерных систем, используемых на территории республики Беларусь, и при наличии у владельца договора с соответствующим предприятием на техническое обслуживание и ремонт. Одновременно на каждый аппарат регистрируют книгу кассира-операциониста, которая должна быть пронумерована, прошнурована и скреплена подписями руководителя, главного бухгалтера и печатью предприятия.

         Требования к работе кассиров и порядок эксплуатации кассового оборудования установлены Типовыми правилами эксплуатации кассовых суммирующих аппаратов и компьютерных систем.

         Работники торгового предприятия на кассовом суммирующем аппарате регистрируют все платежи, полученные за товары наличными, чеками, по банковским карточкам с выдачей кассового чека на получение приобретенного им товара.

         В конце рабочего дня (смены) кассир центральной кассы снимает показания счетчиков кассового аппарата и подписывает конец снятой контрольной кассовой ленты с указанием типа и номера кассового аппарата, показания суммирующих кассовых счетчиков на конец рабочего дня (смены), дневную (сменную) выручку. В книгу кассира–операциониста производят записи показаний суммирующих денежных счетчиков на конец рабочего дня (смены) и начало следующего дня, а также суммы возвращенных денег покупателям, ошибочно пробитых чеков, на которые составлены акты.

         Сумма выручки магазина (секции, отдела) за день (смену) определяется как разность показаний суммирующих счетчиков кассовых аппаратов на начало и конец рабочего дня (смены), а также заактированных сумм возврата денежных средств покупателям по возвращенным, ошибочно пробитым чекам и не погашенным до конца рабочего дня (смены). Полученную сумму сравнивают с суммой наличных денег в кассе. На сумму выручки выписывают приходный кассовый ордер формы №КО-1 (приложение Р). Приходные кассовые ордера прикладывают к отчету кассира (приложение С**)**, а квитанция к приходному кассовому ордеру отдается материально ответственному лицу секции (отдела) и прикладывается в товарный отчет.

         Объем розничного товарооборота определяют суммой наличных денег, сданной материально-ответственными лицами в центральную кассу организации. На предприятии ЗАО «Дом Торговли Рамонак», на материалах которого написана дипломная  работа, выручка в целом по магазину определяется путем суммирования выручек всех 7 (семи) секций.

         Администрация торгового предприятия по согласованию с обслуживающим отделением банка утверждает график сдачи торговой выручки с указанием сроков и способов ее сдачи и перевода в учреждение банка.

         В ЗАО «Дом Торговли Рамонак» выручка  сдается старшим кассиром центральной кассы через инкассаторов. Обслуживающий банк выдает две инкассаторские сумки. К моменту инкассации выручки кассир центральной кассы оформляет под копирку препроводительную ведомость в трех экземплярах и первый ее экземпляр вместе с деньгами вкладывает в инкассаторскую сумку и пломбирует ее. Второй экземпляр (накладную к препроводительной ведомости) вручает инкассатору банка вместе с инкассаторской сумкой с выручкой в обмен на свободную сумку под его роспись в третьем экземпляре (копии препроводительной ведомости (приложение Т)), заверенную штампом банка, которая остается у кассира центральной кассы для отчета и подтверждает сдачу выручки.

Использование торговой выручки на цели розничного торгового предприятия администрация согласует с обслуживающим отделением банка. В магазине наличные деньги из выручки могут быть использованы на выплату заработной платы работникам, на выплату покупателям за принятую от них стеклянную посуду, на хозяйственные неотложные нужды. Сданная выручка в банк зачисляется на расчетный счет предприятия.

         Мелкооптовая торговля – это форма организации розничной торговли мелкими партиями определенных наименований товаров субъектам хозяйствования. Продажа товаров мелким оптом включается в розничный товарооборот.

         Продажа товаров мелким оптом производится только местными учреждениями, организациями и предприятиями всех форм собственности, в том числе и торговыми организациями и предприятиями на внутрихозяйственные потребности.

         Мелкооптовый товарооборот включает продажу:

         одежды, обуви, мелкого инвентаря, имущества и др. товаров детским интернатам, учреждениям, высшим, средним, специальным и профессионально-техническими учебным заведениям;

         продовольственных товаров из розничной торговой сети и сети предприятий общественного питания, учреждениям и организациям социально-культурной сферы для организации питания соответствующих контингентов населения.

         Расчеты с покупателями в ЗАО «Дом торговли Рамонак» при реализации товаров мелким оптом ведутся при помощи платежных поручений, или плановыми платежами. Плановые платежи, как правило, осуществляются учреждениями и организациями  социально-культурной сферы (школы, интернаты, детские сады и т.п.), с которыми заключены договора. Плановые платежи производятся ими на основании договора, а всеми другими предприятиями и организациями расчеты производятся платежными поручениями.

         При расчетах платежными поручениями покупателю вручаются два экземпляра счет-фактуры, а один – остается в магазине. При перечислении денег через банк один экземпляр счет-фактуры покупатель оставляет в банке для контроля за правильностью осуществления операции. В целях недопущения дебиторской задолженности при разовых расчетах с покупателями счет-фактура оплачивается предварительно платежным поручение (приложение У**)**, а потом производится отпуск товаров. Товары отпускаются при безналичных расчетах по доверенности у покупателя, заверенной бухгалтером магазина. Виза бухгалтера ставится только в том случае, когда за покупателем не числится задолженности.

         Продажа товаров мелким оптом производится по свободным розничным ценам с НДС без предоставления торговых скидок и надбавок.

         Моментом реализации товаров мелким оптом считается отпуск товаров из магазина на основании завизированной доверенности (приложение Ф**)** и ТТН или ТН (приложение Х). В реализацию товаров мелким оптом включается стоимость проданных товаров по продажным ценам

Ппппппппппппппппппппппппппппппппппппппппппппппппппппппппппппппппппппппппппппппппп

1. Документальное оформление и учет реализации товаров   
за наличный расчет  
  
Предприятия розничной торговли реализуют товары за наличный расчет, по расчетным чекам, в кредит с рассрочкой платежа, по договору комиссии.  
Объем реализации за наличный расчет определяется суммой денеж¬ных средств, полученных от покупателей за проданные им товары. Де¬нежные расчеты с населением производятся с обязательным применени¬ем контрольно-кассовых машин. Выручка от покупателей поступает в кассу торгового предприятия, ее размер определяют по показаниям счет¬чиков контрольно-кассовых машин, зарегистрированных в книге касси¬ра-операциониста (как разница между показаниями счетчиков на конец дня и показаниями счетчиков на начало дня). При этом выручка умень¬шается на сумму денег, выданных покупателям из кассы по возвращен¬ным чекам, имеющим разрешительную надпись руководителя и оформ¬ленным актом. Выручка от реализации сдается кассиром-операционистом кассиру, что отражается в квитанции к приходному кассовому ордеру. Правильность отражения полученной выручки от реализации товаров проверяется свер¬кой сумм выручки, показанной в кассовом и товарном отчетах.  
В соответствии с Федеральным законом от 22.05.2003 № 54-ФЗ (ранее - Постановлением Совета Министров - Правительства Российской Феде¬рации от 30.07.93 № 745 с учетом изменений и дополнений) [5] в ряде слу¬чаев (мелкорозничная торговля с ручных тележек, из цистерн, с лотков, из корзин, вразвал овощами и бахчевыми культурами; торговля на рын¬ках, ярмарках, выставках, иных комплексах, за исключением находящих¬ся там киосков, ларьков, помещений и др.) при осуществлении торговых операций денежные расчеты (ранее до вступления в силу Федерального закона от 22.05.2003 №54-ФЗ только с населением) могут производить¬ся без применения контрольно-кассовой техники. В этом случае объем реализованных товаров измеряют обычно суммой выручки, сданной про¬давцами в кассу организации, инкассатору банка или на почту.  
Сдача выручки в кассу отражается в учете следующей записью [7]:  
Дт 50 «Касса»  
Km 90 «Продажи», субсчет «Выручка».  
Торговая выручка может быть сдана в банк представителем предприятия по объявлению на взнос наличными или. Операция передачи инкасса¬торам оформляется препроводительной ведомостью. Выручка, передан¬ная инкассатору или на почту (которая будет зачислена на расчетный счет по истечении определенного времени), учитывается следующей бухгалтерской записью:  
Дт 57 «Переводы в пути»  
Km 90 «Продажи», субсчет «Выручка»  
Одной из форм реализации за наличный расчет является оплата покупателями товаров расчетными чеками банков. Полученные чеки магазины сдают в банк, который и зачисляет соответствующую сумму на счет торговой организации. При расчете чеками делается следующая запись:  
Дт 50, субсчет 3 «Денежные документы»  
Km 90 «Продажи», субсчет «Выручка».  
При учете товаров по покупным ценам после отражения выручки по счету учета реализации списываются реализованные товары, что фиксируется записью:  
Дт 90 «Продажи», субсчет «Себестоимость продаж»  
Km 41-2 «Товары в розничной торговле».  
Согласно ст. 168 Налогового кодекса РФ [2] при реализации товаров (работ, услуг) населению по розничным ценам (тарифам) соответствующая сумма налога включается в указанные цены (тарифы). При этом на яр¬лыках товаров и ценниках, выставляемых продавцами, а также на чеках и других выдаваемых покупателю документах сумма налога не выделяется.  
На сумму начисленного НДС составляется проводка:  
Дт 90 «Продажи», субсчет 3 «НДС»  
Km 68-2 «Расчеты по налогам и сборам по НДС».  
Согласно ст. 168 Налогового кодекса РФ при реализации товаров за наличный расчет организациями (предприятиями) и индивидуальными предпринимателями розничной торговли и общественного питания, а также другими организациями, индивидуальными предпринимателями, выполняющими работы и оказывающими платные услуги непосредственно на¬селению, требования по оформлению расчетных документов и выставлению в течение пяти дней счетов-фактур считаются выполненными, если продавец выдал покупателю кассовый чек или иной документ установлен¬ной формы.  
Кроме того, следует помнить, что в регионах, где действовал налог с продаж, его сумма также оплачивалась продавцу в составе выручки; этот налог отражался записью на счетах:  
Дт 90 «Продажи»,   
Km 68 «Расчеты по налогам и сборам».  
Записи по субсчетам 90-1 «Выручка», 90-2 «Себестоимость продаж», 90-3 «Налог на добавленную стоимость», 90-4 «Акцизы» производятся накопительно в течение отчетного года. Ежемесячно сопоставлением совокупного дебетового оборота по субсчетам 90-2 «Себестоимость про¬даж», 90-3 «Налог на добавленную стоимость», 90-4 «Акцизы» и т. д. и кредитового оборота по субсчету 90-1 «Выручка» определяется финансо¬вый результат (прибыль или убыток) от продаж за отчетный месяц.  
Этот финансовый результат ежемесячно (заключительными оборотами) списывается с субсчета 90-9 «Прибыль/убыток от продаж» на счет 99 «Прибыли и убытки».  
При использовании покупных цен положительный финансовый результат отражает¬ся следующей записью:  
Дт 90-9 «Прибыль/убыток от продаж»  
Km 99 «Прибыли и убытки».  
Таким образом, синтетический счет 90 «Продажи» сальдо на отчетную дату не имеет [10].  
Отражение отрицательного финансового результата фиксирует запись по дебету счета 99 в корреспонденции с субсчетом 90-9.  
Если в учете используются продажные цены, то реализованные това¬ры списываются в дебет счета 90 «Продажи» на основании товарных от¬четов, в которых указывается общая сумма реализованных товаров по розничным ценам. Таким образом, по дебету и кредиту счета 90 «Прода¬жи» отражается стоимость реализованных товаров в одинаковой оценке - по розничным ценам. Суммы по кредиту (на основании отчетов кассира) и по дебету (на основании товарных отчетов) счета 90 «Продажи» должны быть одинаковыми.  
Когда в организации используется натурально-стоимостной метод Учета товаров, имеется возможность списывать конкретные реализован¬ные товары по конкретным учетным ценам. При учете товаров по про¬дажным ценам целесообразно по каждой партии товаров составлять ве¬домость с указанием по каждому наименованию покупной и продажной Цены и наценки, это позволит списывать конкретную сумму торговой Наценки по каждому наименованию реализованного товара.  
Когда в организациях розничной торговли не ведется натурально-стоимостной учет реализации или невозможно определить точный ассортимент проданных товаров, возникает необходимость списания торговой наценки косвенным расчетным путем.  
Учет реализации товаров со скидками.  
Наиболее распространенными на практике видами скидок являются скидки при приобретении товаров в определенном количестве или на установленную сумму. Скидка за приобретение определенного количества това¬ров предоставляется, как правило, при покупке товаров одного наименования, а скидка за приобретение товаров на установленную сумму - при покупке товаров несколь¬ких наименований.  
На фактически полученную от покупателей сумму (за минусом скидки) составляется проводка по дебету счета 50 «Касса» и кредиту счета 90 «Продажи», субсчет 1 «Выручка». На стоимость товаров по учетным ценам делается запись по дебету счета 90 «Продажи», субсчет 2 «Себестоимость продаж» и кредиту счета 41 «Товары».  
Соответственно составляются проводки на начисле¬ние бюджету НДС и НСП со стоимости проданных това¬ров по ценам реализации. После этого на счете 90 «Про¬дажи» выявится промежуточный результат от продажи товаров (при кредитовом сальдо счета 90 - валовой до¬ход, а при дебетовом - убыток).  
При учете товаров по продажным ценам следует так¬же составить вышеуказанные проводки. Однако по окон¬чании месяца необходимо составить расчет реализован¬ной торговой надбавки и списать ее методом «красное сторно»:  
Д-т сч. 90-2 «Себестоимость продаж»,  
К-т сч. 42 «Торговая наценка».  
После этой записи на счете 90 «Продажи» определит¬ся кредитовое сальдо, показывающее валовой результат от реализации товаров. Однако оно будет меньше расчет¬ной величины реализованной торговой надбавки на сумму скидок, предоставленных покупателям, и сумм НДС и НСП на реализованные товары.  
В настоящее время большое распространение полу¬чила продажа покупателям так называемых дисконтных карт, стоимость которых представляет собой уплачивае¬мый покупателями аванс за последующее приобретение товаров со скидкой. Покупатель платит в кассу органи¬зации розничной торговли определенную сумму, полу¬чает карту, в зависимости от размера уплаченной суммы предоставляющую определенный процент скидки, и в Дальнейшем, приобретая по карте товары, получает ого¬воренный размер скидки.  
Факт получения от покупателя такого рода аванса от¬ражается в учете организации записью по дебету счета 50 «Касса» и кредиту счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» на фактически полученную сумму денеж¬ных средств.  
Согласно п. 1 ст. 162 НК РФ сумма авансов, получен¬ных под будущие продажи товаров, облагается НДС. На¬числение задолженности перед бюджетом по НДС отра¬зится в этом случае записью по дебету счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и кредиту счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» на сумму НДС с полу¬ченного аванса.  
При продаже товаров по дисконтной карте погаше¬ние задолженности перед покупателями передачей им товаров отражается проводкой по дебету счета 62 «Рас¬четы с покупателями и заказчиками» и кредиту счета 90 «Продажи», субсчет 1 «Выручка» на сумму фактической цены продажи товаров за минусом предоставленной по¬купателям скидки.  
Одновременно на сумму предоставленной скидки, которая в данном случае уменьшает размер торговой на¬ценки на проданные товары, составляется сторнировоч¬ная запись по дебету счета 41 «Товары» и кредиту сче¬та 42 «Торговая наценка». На сумму цены продажи то¬варов за минусом предоставленной скидки составляет¬ся проводка на их списание по дебету счета 90 «Продажи», субсчет 2 «Себестоимость продаж» и креди¬ту счета 41 «Товары».  
Сумма отраженной в учете задолженности перед бюджетом по НДС с полученного от покупателей аван¬са отражается записью по дебету счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и кредиту счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» методом красного стор¬но. И одновременно на сумму задолженности перед бюд¬жетом по НДС с оборота по реализации товаров со скид¬кой составляется проводка по дебету счета 90 «Прода¬жи», субсчет 3 «НДС» и кредиту счета 68 «Расчеты по налогам и сборам».  
Расходы по изготовлению дисконтных карт списыва¬ются на издержки обращения.  
Пример  
Организация розничной торговли продает покупа¬телю дисконтную карту на 10 800руб., дающую пра¬во на приобретение товаров со скидкой 1%. Товары учитываются по продажным ценам, ставка НДС на товары - 20%. НСП в данном случае не уплачивает¬ся. Стоимость проданных товаров по учетным це¬нам - 12 000 руб. Расчетная величина реализованной торговой надбавки - 5000руб. Отразим факты про¬дажи дисконтной карты и последующей реализации по ней товаров в бухгалтерском учете:  
1. Отражается получение от покупателя денег в оплату дисконтной карты:  
Д-тсч.50 «Касса»,  
К-т сч. 62 «Расчеты с покупателями и заказчика¬ми» - 10 800;  
2. Начисляется НДС с суммы полученного аванса:  
Д-т сч. 76 «Расчеты сразными дебиторами и кре¬диторами»,  
К-т сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам» - 1800 (10 800:120x20);  
3. Отражается продажа товаров по карте:  
Д-т сч. 62 «Расчеты с покупателями и заказчи¬ками»,  
К-тсч.90 «Продажи», субсчет 1 «Выручка» - 10800;  
4. Списываются проданные со скидкой товары:   
Д-т сч. 90 «Продажи», субсчет 2 «Себестоимость продаж»,  
К-т сч. 41 «Товары» - 12 000;  
5. Корректируется задолженность перед бюдже¬том по НДС на сумму НДС по полученному авансу (ме¬тодом красного сторно):  
Д-т сч. 76 «Расчеты с разными дебиторами и кре¬диторами»,   
К-т сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам» - 1800;  
6. Отражается задолженность перед бюджетом по НДС с оборота по реализации товаров, проданных со скидкой:  
Д-т сч. 90 «Продажи», субсчет 3 «НДС»,   
К-т сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам» - 1800;   
7. Списывается реализованная торговая надбавка:   
Д-т сч. 90-2 «Себестоимость продаж»,  
К-т сч. 42 «Торговая наценка» - 5000.   
Кредитовое сальдо счета 90 «Продажи» 2000руб. показывает валовой доход от продажи товаров. Он меньше расчетной величины реализованной торговой надбавки на 3000руб., в т. ч. 1800руб. - НДС и 1200 руб. - скидка, предоставленная покупателю.

Лоооооооооооооооооооооооооооооооооооооооооооооооооооооооооооооооооооооооооо

3.1.3. Расчеты за товары банковскими

пластиковыми карточками

Банковская пластиковая карточка - это платежный инструмент, обеспечивающий доступ к банковскому счету и проведение безналичных платежей за товары и услуги, получение наличных денежных средств и осуществление иных операций в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Порядок расчетов банковскими пластиковыми карточками регламентируется Инструкцией о порядке совершения операций с банковскими пластиковыми карточками, утвержденной постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 30.04.2004 г. N 74.

Предприятия торговли принимают банковские пластиковые карточки к оплате за товар только при наличии договора с банком-эквайером <\*>.

--------------------------------

<\*> Банк-эквайер - банк (банк-нерезидент), осуществляющий деятельность по процессингу операций, совершаемых при использовании карточек, эмитированных другими банками (банками-нерезидентами), расчетному обслуживанию указанных предприятий торговли (сервиса), кассовому обслуживанию держателей карточек, эмитированных другими банками (банками-нерезидентами).

Процессинг - деятельность по сбору и обработке информации, поступающей от предприятий торговли (сервиса), банкоматов, пунктов выдачи наличных денежных средств либо в электронном виде из иных источников, в зависимости от используемых участниками системы технологий при осуществлении операций с карточками, а также передаче обработанной информации для проведения безналичных расчетов.

Подтверждением проведения операций, совершаемых при использовании карточки или ее реквизитов, служат карт-чеки на бумажном носителе информации и (или) в электронном виде.

В подтверждение операций, совершаемых при использовании карточек в торговом предприятии, оборудованном импринтером, составляются карт-чеки на бумажном носителе информации.

В торговом предприятии, оборудованном электронным терминалом, карт-чеки составляются в электронном виде и (или) на бумажном носителе информации.

Карт-чек, составленный в торговом предприятии, должен содержать следующие реквизиты:

идентификационный код торгового предприятия;

дату и время совершения операции;

сумму операции;

код или наименование валюты операции;

сумму комиссии банка-эквайера;

код, подтверждающий авторизацию операции;

реквизиты карточки и (или) карт-счета в соответствии с правилами банка-эмитента, правилами системы;

подпись держателя карточки.

Реквизиты "Сумма комиссии банка-эквайера", "Код, подтверждающий авторизацию операции", "Подпись держателя карточки" указываются в карт-чеке, если это предусмотрено правилами банка и (или) правилами системы.

Для осуществления перевода денежных средств в пользу торгового предприятия карт-чеки (иные документы, служащие подтверждением совершения операции при использовании карточки) передаются торговым предприятием в банк-эквайер в порядке, установленном договором между банком-эквайером и предприятием.

Карт-чеки (иные документы) могут передаваться на бумажном носителе информации и (или) в электронном виде. Карт-чеки (иные документы) на бумажном носителе информации составляются в количестве экземпляров, необходимом для всех участвующих в расчетах сторон в соответствии с договором между банком-эквайером и торговым предприятием.

В результате проведенной обработки карт-чеков банком-эквайером оформляются в соответствии с правилами системы документы, которые направляются банку-эмитенту либо иному лицу, уполномоченному правилами системы.

На основании поступивших документов банк-эмитент осуществляет перевод денежных средств с карт-счета в пользу получателя - торгового предприятия.

В соответствии с требованиями нормативных правовых актов Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь <\*> "кассир, иное уполномоченное лицо обязаны проводить суммы принятых наличных денежных средств и (или) денежных средств, снятых с банковских пластиковых карточек, через аппарат и (или) систему и в подтверждение сумм принятых наличных денежных средств и (или) денежных средств, снятых с банковских пластиковых карточек, выдавать покупателю (потребителю) чек аппаратов и (или) систем".

--------------------------------

<\*> П. 12 Инструкции о порядке использования юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями кассовых суммирующих аппаратов, специальных компьютерных систем, билетопечатающих машин, таксометров для приема наличных денежных средств и (или) банковских пластиковых карточек в качестве средства осуществления расчетов на территории Республики Беларусь при продаже товаров, выполнении работ и оказании услуг, утвержденной постановлением МНС Республики Беларусь от 09.09.2004 г. N 103.

3.1.4. Поступление и реализация товаров

в мелкорозничной сети

В соответствии с пунктом 3.2.16 Государственного стандарта Республики Беларусь СТБ 1393-2003 "Торговля. Термины и определения", утвержденного постановлением Комитета по стандартизации и сертификации при Совете Министров Республики Беларусь от 28.04.2003 г. N 22, мелкорозничная (торговая) сеть - это "торговая сеть, представленная павильонами, киосками, палатками, а также передвижными средствами развозной и разносной торговли". При этом к передвижным средствам развозной и разносной торговли относятся торговые автоматы, автомагазины, тележки, лотки, корзины и иные специальные приспособления.

Материально ответственные лица (продавцы) мелкорозничной торговой сети получают товар по товарно-транспортной накладной формы ТТН-1 или товарной накладной на отпуск и оприходование товарно-материальных ценностей формы ТН-2, утвержденных постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 14.05.2001 г. N 53.

Указанные документы в соответствии с Перечнем основных нормативных и технологических документов, которые должны находиться в объектах розничной торговли и общественного питания, утвержденным постановлением Министерства торговли Республики Беларусь от 27.03.2002 г. N 10, должны находиться на объектах мелкорозничной торговой сети.

Порядок документального оформления реализации товаров в мелкорозничной торговой сети определен Правилами работы мелкорозничной торговой сети на территории Республики Беларусь, утвержденными приказом Министерства торговли Республики Беларусь от 24.03.1993 г. N 19 (с изменениями и дополнениями).

Реализация товара без документа, подтверждающего его приобретение (поступление) в пункт продажи, не допускается (за исключением случаев реализации товаров индивидуальными предпринимателями, уплачивающими единый налог).

В соответствии с п. 25 Положения о едином налоге с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц, утвержденного Указом Президента Республики Беларусь от 18.06.2005 г. N 285, индивидуальные предприниматели, уплачивающие единый налог, вправе осуществлять хранение и реализацию товаров (кроме подакцизных) в торговых объектах (кроме магазинов) и на торговых местах на рынках без договоров, на основании которых приобретен товар, товаросопроводительных документов, иных документов, подтверждающих их приобретение.

Списание реализованных товаров производится на основании квитанции приходного кассового ордера на сдачу выручки. Сдача выручки оформляется приходным кассовым ордером формы КО-1, утвержденной приказом Министерства финансов Республики Беларусь от 29.10.1999 г. N 311 "Об утверждении бланков унифицированных форм первичной учетной документации".

3.1.5. Продажа товаров из розничной торговой сети

юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям

Порядок документального оформления продажи товаров из розничной торговой сети юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям регламентирован Инструкцией о порядке продажи товаров из розничной торговой сети юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, утвержденной постановлением Министерства торговли Республики Беларусь от 08.06.2005 г. N 22.

Продажа товаров из розничной торговой сети юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям производится при условии обеспечения бесперебойной продажи их населению.

Запрещается продажа из розничной торговой сети юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям товаров для целей оптовой и (или) розничной торговли.

В договоре розничной купли-продажи, оформленном в письменной форме, либо в документах, подтверждающих отпуск товаров, в качестве существенного условия договора должна быть указана в соответствии с законодательством цель приобретения товара и к экземпляру договора покупателя либо документам, подтверждающим отпуск товаров, приложена копия (ксерокопия) специального разрешения (лицензии) на осуществление розничной торговли (включая алкогольные напитки и табачные изделия) и общественного питания продавца и копия (ксерокопия) листа, являющегося составляющей частью лицензии, содержащего сведения о торговом объекте продавца, в котором производился отпуск товаров, без засвидетельствования.

Продажа товаров из розничной торговой сети юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям осуществляется по розничным ценам, сформированным в установленном законодательством Республики Беларусь порядке.

Расчеты за товары осуществляются наличными денежными средствами или в безналичном порядке в соответствии с Порядком расчетов между юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями в Республике Беларусь, утвержденным Указом Президента Республики Беларусь от 29.06.2000 г. N 359.

При отпуске товаров, оплата которых осуществляется в безналичном порядке, продавец выписывает счет-фактуру в трех экземплярах, один из которых передается покупателю, два экземпляра остаются у продавца.

Срок действия счета-фактуры устанавливается продавцом, но не менее чем на пять рабочих дней с даты его оформления.

Оформление иных документов взамен счета-фактуры не допускается.

Выписанные счета-фактуры регистрируются ежедневно в реестре выписанных счетов-фактур на продажу товаров по безналичному расчету юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям.

Отпуск товаров, оплата которых осуществлялась в безналичном порядке, производится после поступления денег на счет продавца, если иное не установлено договором розничной купли-продажи, покупателю либо лицу, предъявившему оформленную в установленном порядке доверенность покупателя на получение товаров.

По соглашению сторон оплата товара в безналичном порядке может осуществляться в согласованные сторонами сроки после передачи товара покупателю.

На отпущенные товары покупателю оформляется в установленном порядке товарно-транспортная накладная формы ТТН-1 или товарная накладная на отпуск и оприходование товарно-материальных ценностей формы ТН-2.

При отпуске товаров, оплата которых осуществляется наличными денежными средствами, покупателю выдается кассовый чек либо иной документ, подтверждающий прием наличных денежных средств, утвержденный в установленном порядке, в котором указываются сведения о номере документа, наименовании продавца, дате продажи, наименовании, количестве и цене товара, сумме покупки, подпись лица, непосредственно осуществившего продажу товаров, и его должность, фамилия и инициалы.

В случае отсутствия в кассовом чеке сведений, перечисленных в части первой настоящего пункта, покупателю вместе с кассовым чеком выдается товарный чек произвольной формы, в котором эти сведения должны быть указаны.

Продажа по безналичному расчету продовольственных и непродовольственных товаров юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям, включая продажу продовольственных товаров организациям социального назначения (лечебным и лечебно-оздоровительным учреждениям, детским дошкольным и внешкольным учреждениям, домам (интернатам) для инвалидов и престарелых), организациям общественного питания, организациям, обеспечивающим лечебно-профилактическим питанием работников, занятых на работах с вредными и (или) опасными условиями труда, геолого-поисковым партиям, судам речного флота не включается в розничный товарооборот.

3.1.6. Продажа товаров по заказам

В соответствии с подпунктом 3.6.17 Государственного стандарта Республики Беларусь СТБ 1393-2003 "Торговля. Термины и определения", утвержденного постановлением Комитета по стандартизации, метрологии и сертификации при Совете Министров Республики Беларусь от 28.04.2003 г. N 22 (с изменениями), продажа товаров по заказам - это метод продажи, основанный на предварительном заказе покупателем необходимых товаров в розничных торговых объектах и получении их в определенном месте и в установленное время.

Продажа товаров по заказам покупателей осуществляется в специализированных магазинах (магазин заказов) и магазинах общего профиля через отделы заказов.

Порядок документального оформления продажи товаров по заказам определен Правилами разносной торговли и продажи товаров по заказам, утвержденными приказом Министерства торговли Республики Беларусь от 04.04.1997 г. N 44. Оформление заказа производится в двух экземплярах на специальном бланке (приложение 5). Первый экземпляр бланка заказа передается покупателю, второй сохраняется у продавца. Если произведена предварительная оплата, оформляемая приходным кассовым ордером, в бланке заказа делается специальная отметка.

Заказы, принятые на товары, отсутствующие в продаже на момент обращения покупателя, фиксируются в специальном прошнурованном с пронумерованными страницами журнале, в котором указываются следующие сведения: дата приема заказа, наименование заказанного товара, желаемая покупателем цена, фамилия, имя, отчество покупателя, адрес и телефон, дата и способ (по почте, по телефону) извещения покупателя о поступлении товара, дата выполнения заказа, подпись покупателя о получении заказа (приложение 6).

При комплектовании принятого заказа продавец не имеет права вносить изменения в ассортимент товара без согласования с покупателем. При отсутствии какого-либо из заказанных товаров продавец обязан предупредить покупателя и предложить ему соответствующую замену.

При передаче заказа покупателю ему выдается кассовый (товарный) чек либо иной приходно-расходный документ, подтверждающий покупку.

При оплате заказа на дому покупателю выдается первый экземпляр бланка заказа с указанием даты и времени исполнения заказа и отметкой об оплате, удостоверенной подписью лица, уполномоченного продавцом, а также приходный кассовый ордер, отрывной талон или другой документ, зарегистрированный в территориальной инспекции Министерства по налогам и сборам, подтверждающий сумму принятых денежных средств.

Покупателю, оплатившему предварительно заказ, но не получившему его в установленное время или отказавшемуся на дому от получения заказа (при отсутствии вины продавца), возвращаются уплаченные им деньги за вычетом расходов на комплектование заказа и его доставку. Возврат денежных средств оформляется по расходному кассовому ордеру.

3.1.7. Продажа товаров по образцам

В соответствии со статьей 11 Закона Республики Беларусь от 28.07.2003 г. N 231-З "О торговле" (с дополнением) "Торговля по образцам - оптовая, розничная торговля с выбором товаров покупателем по образцам, описаниям товаров, содержащимся в каталогах, проспектах, рекламе, буклетах или представленным в фотографиях и иных информационных источниках".

Основные положения по порядку реализации товаров по образцам регламентируются Правилами продажи товаров по образцам, утвержденными приказом Министерства торговли Республики Беларусь от 16.06.1998 г. N 83.

Согласно Правилам:

при продаже товаров по образцам заключение договора производится в месте продажи товара либо путем передачи покупателем сообщения о намерении приобрести товар посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, телефонной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что сообщение исходит от покупателя.

На выбранные покупателем по образцам товары продавец оформляет в двух экземплярах договор (квитанцию, счет), в котором должно быть указано:

- наименование и юридический адрес продавца;

- фамилия, имя, отчество покупателя или указанного им лица (получателя), адрес, по которому следует доставить товар;

- наименование товара, артикул, количество предметов, входящих в комплект приобретаемого товара, цена товара;

- вид услуги, время ее исполнения и стоимость;

- обязательства продавца и покупателя.

Договор считается заключенным с момента выдачи продавцом покупателю кассового чека или иного документа, подтверждающего оплату товара, в месте его продажи или с момента получения продавцом сообщения о намерении покупателя приобрести товар на условиях, предложенных продавцом.

Передача покупателю товара, приобретенного по образцу, производится в месте продажи непосредственно после оплаты, а также путем пересылки его почтовыми отправлениями, путем перевозки транспортными средствами с доставкой товара по адресу, указанному покупателем в договоре. Продавец обязан передать товар покупателю в порядке и в сроки, установленные в договоре.

Договор считается исполненным с момента доставки товара по адресу, указанному покупателем в договоре. Если одним из условий договора является оказание услуг по установке, подключению, наладке и пуску в эксплуатацию и т.п., договор считается исполненным с момента выполнения этих услуг. Датой продажи считается день, когда покупателю доставлен и установлен приобретенный им товар. Этой же датой должен быть отмечен технический паспорт на товар.

Требования покупателя, связанные с расторжением договора, устранением нарушений его условий, ненадлежащим качеством товара, возмещением убытков, передаются продавцу в письменной форме с приложением необходимых документов, обосновывающих эти требования (кассовый чек или иной документ, подтверждающий факт покупки, технический паспорт или иной заменяющий его документ, гарантийный талон, а также документы, подтверждающие убытки, причиненные покупателю в связи с ненадлежащим качеством товара и другие документы, предусмотренные законодательством).

3.1.8. Продажа товаров в кредит

Порядок документального оформления продажи товаров в кредит регламентируется Инструкцией о порядке продажи товаров в кредит, утвержденной приказом Министерства торговли Республики Беларусь от 29.04.1996 г. N 36.

Согласно названной выше Инструкции продажа товаров в кредит производится по ценам, действующим на момент продажи. Последующее изменение цен на проданные в кредит товары не влечет за собой перерасчета.

Срок предоставления кредита определяется соглашением между торговым предприятием и покупателем, но не менее чем на один месяц.

Сумма предоставляемого кредита не должна превышать 50 процентов среднемесячного дохода гражданина (заработная плата, пенсия, стипендия, доходы от предпринимательской деятельности и другие) за период, на который предоставляется кредит.

Торговые предприятия взимают с покупателей плату за пользование кредитом, которую устанавливают самостоятельно, исходя из того, что она не должна превышать более чем на 2 процента уровень процентных ставок, применяемых банками при кредитовании указанных предприятий.

Последующее изменение ставок за банковские кредиты не влечет за собой перерасчета по этим процентам.

Передача покупателю приобретаемого в кредит товара производится при оплате им не менее 25 - 50% его стоимости (по усмотрению торгового предприятия в зависимости от стоимости товара и платежеспособности покупателя), а в случае если оставшаяся часть стоимости товара превышает предельную сумму кредита, также разницы между стоимостью товара и суммой предоставляемого кредита. Сумма кредита и плата за пользование кредитом должны погашаться покупателем равными частями в пределах срока, на который предоставлен кредит.

При продаже товаров в кредит малообеспеченным гражданам по представлению органов социальной защиты передача товара покупателю производится при оплате им 10% его стоимости.

По усмотрению торгового предприятия передача покупателю приобретенного в кредит товара может производиться без предварительной оплаты, предусмотренной выше.

По соглашению между торговым предприятием и покупателем передача товара, проданного в кредит, может осуществляться как в момент оформления продажи товара в кредит, так и в иной срок, но не позднее чем до конца календарного месяца, в котором оформлена продажа товаров в кредит.

При приобретении товаров в кредит покупатель представляет установленный перечень документов. При этом в зависимости от платежеспособности покупателя торговое предприятие вправе сократить число представляемых документов.

При покупке товаров в кредит покупателем оформляется два экземпляра обязательства (поручения-обязательства) установленной формы.

При осуществлении расчетов в безналичном порядке первый экземпляр поручения-обязательства покупателя предприятие торговли пересылает предприятию (учреждению, организации), выдавшему гражданину справку для приобретения товаров в кредит либо банковскому учреждению, которому покупатель поручил производить выплаты со своего счета за товары, приобретенные в кредит. Второй экземпляр поручения-обязательства остается в торговом предприятии.

При осуществлении расчетов наличными деньгами первый экземпляр обязательства остается в торговом предприятии, а второй выдается покупателю.

Расчеты за товары, проданные в кредит, производятся на основании письменного обязательства, поручения-обязательства покупателя и осуществляются путем ежемесячного взноса покупателями наличных денег в кассу торгового предприятия либо в безналичном порядке путем удержаний из заработной платы, перечислений с банковского счета покупателя в установленные обязательством (поручением-обязательством) сроки, а также по соглашению между торговым предприятием и покупателем иными способами, не противоречащими законодательству.

При наличии договоренности предприятия могут производить расчеты с торговыми предприятиями путем перечисления полной стоимости приобретенных их работниками в кредит товаров.

3.1.9. Продажа товаров по договорам комиссии

В соответствии с пунктом 3.1.10 Государственного стандарта Республики Беларусь СТБ 1393-2003 "Торговля. Термины и определения", утвержденного постановлением Комитета по стандартизации и сертификации при Совете Министров Республики Беларусь от 28.04.2003 г. N 22, комиссионная торговля - это "оптовая, розничная торговля, осуществляемая на основании заключенных договоров комиссии".

Порядок документального оформления комиссионных операций (приемки товаров на комиссию, в том числе товаров, в отношении которых установлены особые правила и условия приема (автотранспортные средства, изделия из драгоценных материалов и камней и т.п.), уценки комиссионных товаров, возврата их комитентам, реализации товаров, осуществления расчетов с комитентами и т.п.) определен Временными правилами комиссионной торговли непродовольственными товарами, утвержденными приказом Министерства торговли Республики Беларусь от 30.05.1997 г. N 73 (с изменениями и дополнениями).

Продажная цена товара, принятого на комиссию, размеры комиссионного вознаграждения, оплаты расходов комиссионера по хранению товара, уценки товара, сроки реализации товара до и после его уценки определяются договором комиссии.

Договор комиссии составляется в письменной форме в двух экземплярах, первый из которых вручается комитенту, второй остается у комиссионера.

За комитентом сохраняется право собственности на товар, принятый на комиссию, до момента его продажи (передачи) покупателю.

Начало срока выполнения комиссионером и комитентом соответствующих действий, предусмотренных договором комиссии, исчисляется не позднее, чем со следующего рабочего дня после даты их оформления.

Комиссионер не вправе, если иное не предусмотрено договором, отказаться от исполнения принятого поручения, за исключением случаев, когда это вызвано невозможностью исполнения поручения или нарушением комитентом договора комиссии.

Комиссионер обязан письменно уведомить комитента о своем отказе, при этом договор комиссии сохраняет свою силу в течение двух недель со дня получения комитентом уведомления комиссионера об отказе от исполнения поручения.

Если комиссионер откажется от исполнения принятого поручения вследствие нарушения договора комиссии комитентом, он вправе получить как возмещение понесенных расходов, так и комиссионное вознаграждение.

Размер комиссионного вознаграждения устанавливается в процентах к цене, по которой продан товар. Он может быть дифференцирован по отдельным товарам или товарным группам.

Товары на комиссию принимаются:

от граждан - по предъявлении паспорта или иного документа, его заменяющего, удостоверяющего личность;

от субъектов хозяйствования - по предъявлении накладной и доверенности, оформленных и выданных в установленном порядке уполномоченному лицу юридического лица, и его паспорта или иного документа, его заменяющего, удостоверяющего личность, если иное не установлено законодательством.

В случае приема на комиссию нескольких товаров к договору комиссии может прилагаться перечень товаров, принятых на комиссию. Одновременно выписывается товарный ярлык.

В договоре комиссии (в перечне товаров, принятых на комиссию) и товарном ярлыке дается характеристика состояния товара (новый, бывший в употреблении, установленные дефекты, указываются другие основные товарные признаки).

Договор комиссии, перечень товаров, принятых на комиссию, и товарный ярлык подписываются комиссионером и комитентом.

При приеме на комиссию транспортных средств в характеристике состояния товара обязательно указывается идентификационный номер, марка, модель транспортного средства, наименование (тип), год выпуска, номера двигателя, шасси (рамы), кузова (прицепа), регистрационного знака "транзит", цвет кузова (кабины), пробег по данным спидометра, серия и номер паспорта (свидетельства о регистрации) транспортного средства.

Изделия из драгоценных металлов и драгоценных камней принимаются на комиссию, хранятся и учитываются в соответствии с Инструкцией о порядке приемки, хранения, продажи и учета изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней на базах, складах и в магазинах всех форм собственности на территории Республики Беларусь, утвержденной постановлением Министерства торговли Республики Беларусь и Министерства финансов Республики Беларусь от 14.04.2004 г. N 16/66, и Правилами работы пунктов скупки у населения драгоценных металлов и драгоценных камней и изделий из них, утвержденными приказом Министерства торговли Республики Беларусь от 22.07.1994 г. N 43.

Радиоэлектронные средства с радиоизлучением, высокочастотные установки по перечню, установленному БелГИЭ, принимаются на комиссию при наличии у комитента разрешения на их эксплуатацию, выдаваемого органами БелГИЭ в соответствии с Положением о порядке приобретения, проектирования, строительства (установки), эксплуатации на территории Республики Беларусь и ввоза из-за границы радиоэлектронных средств с радиоизлучением и высокочастотных установок, утвержденным постановлением Кабинета Министров Республики Беларусь от 31.03.1995 г. N 181.

На каждый товар, принятый комиссионером на реализацию, прикрепляется товарный ярлык, а на мелкие товары (часы, цепочки, кольца, бусы, броши и другие аналогичные изделия) - ценник с указанием наименования товара, номера договора комиссии и продажной цены.

Продажная цена принятого на комиссию товара указывается в договоре комиссии (перечне) и товарном ярлыке (ценнике).

Продажная цена вещей (имущества), задержанных, изъятых, конфискованных, обращенных в собственность государства, признанных бесхозяйными на основании решений уполномоченных на то органов, определяется в установленном законодательством порядке.

При определении продажной цены ювелирных изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней, в том числе и после их уценки, сумма, подлежащая к выплате комитенту, не может быть ниже цены, установленной в соответствии с действующим порядком на скупаемые у населения драгоценные металлы, камни в изделиях и ломе (прейскурант "Цены на драгоценные металлы в изделиях и ломе, скупаемые у физических лиц (кроме купли-продажи банковскими и небанковскими кредитно-финансовыми организациями драгоценных металлов в виде мерных слитков и монет у физических лиц)").

Прием денежных средств при продаже за наличный расчет принятых на комиссию товаров осуществляется с использованием кассовых суммирующих аппаратов или компьютерных систем.

Комиссионер обязан выдать покупателю вместе с покупкой кассовый чек, а при продаже отдельных видов товаров (предметы антиквариата, ювелирные изделия из драгоценных металлов и драгоценных камней, изделия из натурального меха, обувь и другие) и товарный чек с отметкой о наименовании товара и оплате.

Покупатель вправе потребовать выдачи товарного чека на любой приобретенный у комиссионера товар.

При продаже товара, имеющего гарантийный срок, если он не истек, покупателю передается полученный от комитента гарантийный талон, паспорт, сервисная книжка или другой документ, оформленный в установленном порядке, подтверждающий право покупателя на использование оставшегося срока гарантии.

Деньги за проданный товар выплачиваются комитенту не позднее, чем на третий день после его продажи по предъявлении договора комиссии, паспорта или иного документа, его заменяющего, удостоверяющего личность. При задержке выплаты денег комитенту по вине комиссионера последний уплачивает комитенту неустойку, если это предусмотрено договором комиссии. По желанию комитента выплата ему денег за проданный товар и неустойки может производиться комиссионером по безналичному расчету через банковские учреждения.

Комитент вправе в любое время потребовать от комиссионера возврата принятого на комиссию, но еще не проданного товара по предъявлении договора комиссии, паспорта или иного документа, его заменяющего, удостоверяющего личность, возместив комиссионеру расходы по хранению товара.

Возврат принятого на комиссию, но не проданного товара, а также выплата денег за проданный товар и неустойки могут быть произведены комиссионером другому лицу при предъявлении им договора комиссии и доверенности комитента, оформленной в установленном порядке с обязательным указанием данных паспорта комитента или документа, его заменяющего, а также своего паспорта или документа, его заменяющего, удостоверяющего личность.

Товар, принятый на комиссию по договорам, заключенным в соответствии с нормами Гражданского кодекса, является собственностью комитента и учитывается у комиссионера за балансом на счете 004 "Товары, принятые на комиссию". При этом по такому товару должен быть обеспечен раздельный учет выручки по счету 90 "Реализация".

В конце каждого месяца на реализованный товар комиссионер обязан предоставить комитенту (субъекту хозяйствования) отчет, в котором в обязательном порядке необходимо указать товары по ценам комитента, по ценам реализации и сумму комиссионного вознаграждения.