



ТЕМА 6

Особливості бухгалтерського обліку операцій у комісійній торгівлі



1. Поняття та форми посередництва

2. Документальне оформлення операцій у комісійній торгівлі

3. Відображення в обліку операцій у комісійній торгівлі



1. Поняття та форми посередництва

ПРАВИЛА
комісійної торгівлі непродуктовими
товарами № z0079-95 (зі змінами та
доповненнями)



Під посередницькими операціями розуміють операції, за яких посередник продає (пропонує купити) товар, що не є його власністю, або результат роботи (послуги), які буде виконувати (надавати) інша особа.



Залучення торгових посередників дозволяє:

- збільшити прибуток підприємства за рахунок розширення ринків збуту і прискорення обороту капіталу;
- підвищити прибутковість від продажу за рахунок того, що посередники краще знають свої регіональні ринки і здатні гнучко реагувати на зміни їх кон'юнктури;
- знизити власні витрати на зберігання та передпродажну підготовку товарів, і тим самим зменшити витрати на одиницю товару;
- перекласти на них частину комерційних ризиків.



Договір комісії – це договір, за яким одна сторона (комісіонер) зобов’язується за дорученням іншої сторони (комітента) за винагороду здійснити одну або декілька угод від свого імені за рахунок комітента.



Сторонами договору комісії є комітент і комісіонер.

Комітент – юридична особа або громадянин, в інтересах якого здійснюють комісійні угоди.

Комісіонер – юридична особа, яка укладає угоди в інтересах комітента.

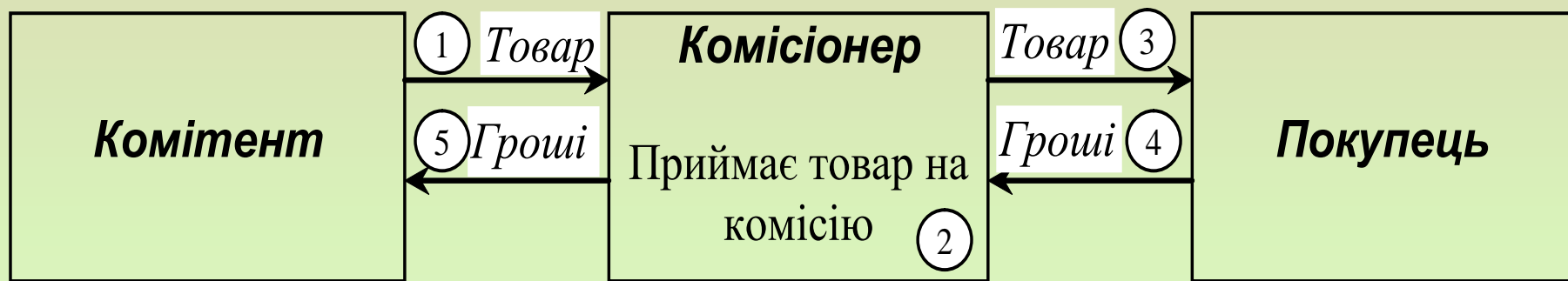


Рис. 2. Суб'єкти комісійної торгівлі



Суб'єкти комісійної торгівлі щомісячно повинні підписувати *Акт виконаних робіт* з розрахунком суми комісійної винагороди, підписами і печатками обох сторін, що засвідчують виконання послуг комісіонером.



Виходячи з положень Цивільного Кодексу України можна вибрати один із двох варіантів **отримання комісіонером винагороди:**

- комітент сплачує належну комісіонеру суму винагороди окремо шляхом перерахування на його банківський рахунок;
- комісіонер отримує належну йому винагороду самостійно із суми виручки за проданий товар.

2. Документальне оформлення операцій у комісійній торгівлі

Таблиця 1. Документальне оформлення операцій у комісійній торгівлі

Зміст господарської операції	Квитанція	Товарний ярлик	Акт уцінки	Прибутковий касовий ордер, квитанція платіжного терміналу, чек РРО, ПРРО	Цінник	Товарний чек	Акт про зняття товарів з продажу
Приймання товару на комісію	+	+			+		
Уцінка товару, прийнятого на комісію			+				
Зняття комісійних товарів з продажу			+				+
Повернення товару комітенту	+	+	+				
Реалізація товарів, прийнятих на комісію				+		+	



На комісію приймаються:

- непродовольчі товари, придатні для використання, як нові, так і ті, що були у вжитку, однак не потребують ремонту або реставрації та відповідають санітарним умовам;
- антикварні й унікальні речі, витвори мистецтва
- конфісковане та безгосподарне майно і таке, що перейшло державі у спадок, стягнене з громадян для відшкодування нанесеної шкоди тощо

На комісію **не можна приймати зброю** (крім мисливської і спортивної зброї та боєприпасів до неї, а також холодної зброї, спеціальних пристосувань, які заряджаються речовинами сльозогінної та дратуючої дії, які реалізуються громадськими об'єднаннями з дозволу органів внутрішніх справ), *бойову та спеціальну військову техніку, вибухові речовини, отруйні речовини, наркотики, медичні засоби, військове спорядження, газові плити і балони (у випадку, якщо відсутнє підтвердження газового господарства про їх придатність), товари побутової хімії, товари з простроченим терміном зберігання, піротехнічні вироби, іграшки для дітей віком до 3-х років, іграшкову зброю з пластиковими кулями, аудіовізуальні витвори і фонограми, що були у користуванні, а також товари, які не мають супровідних документів, речі, що були у вжитку і їх знос складає більше 50 %*

Комісіонер, який продав майно за **нижчою ціною**, ніж встановлена йому комітентом, раніше зазначених строків чи без згоди комітента, зобов'язаний відшкодувати останньому різницю.

У випадку, якщо комісіонер здійснює угоду на **умовах вигідніших, ніж вказані комітентом**, така різниця надходить комітенту.

Строк реалізації товару, прийнятого на комісію, – 60 календарних днів.

Для антикваріату, витворів мистецтва та інших унікальних речей строк реалізації не обмежується.

Ціна товару, який не реалізований протягом встановленого строку (60 календарних днів), може бути знижена за домовленістю з комітентом.

Якщо комітент не з'явився для переоцінки товару за викликом, **комісіонер знижує ціну на таких умовах:**

–на 30 % від встановленої сторонами ціни товару, якщо товар не реалізовано протягом 60 календарних днів;

–на 40 % від залишкової вартості після першого зниження вартості товару, якщо товар не реалізовано протягом наступних 15 календарних днів.

Якщо і після другої уцінки товар не реалізовано протягом 15 календарних днів, то комісіонер знімає його з продажу без письмового попередження комітента.

При поверненні нереалізованого товару , які знаходились у суб'єкта господарювання більше одного робочого дня, комітент зобов'язаний відшкодувати витрати зі зберігання товару відповідно до договору з розрахунку:

1) за перші 30 календарних днів – 2 % від ціни товару;

2) з 31 до 60 календарних днів – 3 % від ціни товару;

3) з 61 до 90 календарних днів – 4 % від залишкової ціни товару після проведених уцінок.

За кожний день зберігання знятого з продажу товару після закінчення 90 календарних днів з комітента стягується пеня, розмір якої визначається договором.



3. Відображення в обліку операцій у комісійній торгівлі



Для обліку товарів, переданих на комісію, застосовується субрахунок 283 “Товари на комісії”

Вартість послуг комісіонера відображається у складі витрат комітента на рахунку 93 “Витрати на збут”



Для обліку товарів, **прийнятих на комісію**, застосовується позабалансовий рахунок **024 “Товари, прийняті на комісію”**, за дебетом якого обліковуються товари, одержані в межах договорів комісії без передачі права власності на такі товари, за кредитом – вартість реалізованих і повернутих комітентам товарів, а також суми їх уцінок.



Обсяг реалізації товарів відображається на субрахунку 702 “Доходи від реалізації товарів”, за кредитом якого відображається виручка, що надійшла в касу магазину за реалізовані товари за цінами реалізації, за дебетом – суми, що належать комітенту за реалізовані товари.

Зменшення доходу на суму, що підлягає перерахуванню комітенту, відображається на субрахунку 704 “Вирахування з доходу”.



Сума комісійної винагороди відображається на субрахунку 703 “Дохід від реалізації робіт та послуг”.

Комісійна винагорода магазину одержується за рахунок комітента і призначена для покриття витрат комісійного магазину.