

отдельных участков маршрута, частоту отправки, спрос и предложение на рынке автотранспортных услуг и другие.

Кроме того, чтобы отвечать потребностям заказчиков, автотранспортные услуги должны соответствовать определенным параметрам: экономическим (уровень цен на услуги, сервисное обслуживание, платёжеспособность заказчиков), техническим (область применения, назначение, состояние транспортных средств) и нормативным (соответствие стандартам, нормативам).

УДК 339.178.42

УЧЕТ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ НА УСЛОВИЯХ ДОГОВОРА КОМИССИИ

С.К. Дякова

Научный руководитель – Е.И. Васильева

Могилевский государственный университет продовольствия

г. Могилев, Республика Беларусь

Договор комиссии определен ст. 880 Гражданского кодекса Республики Беларусь как сделка, в силу которой одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента.

Зачастую договор комиссии «скрывается» под такими названиями, как «договор на реализацию», «дилерский договор», «договор консигнации», «агентский договор». Гражданскому кодексу Республики Беларусь такие типы договоров неизвестны. Правильная их квалификация возможна только после изучения их содержания.

Особенности учета реализации товаров по договорам комиссии определяются тем, что право собственности на комиссионный товар сохраняется за комитентом до момента его продажи третьему лицу, риск неблагоприятных последствий реализации также несет комитент.

Комиссионер, выполняя поручение комитента, заключает договоры с третьими лицами от своего имени, права и обязанности по таким договорам возникают не у комитента, а у комиссионера. Комиссионер выполняет поручение комитента за вознаграждение, т.е. договор комиссии всегда является возмездным. Комиссионер выполняет поручение за счет комитента. Это означает, что расходы комиссионера, которые понесены им непосредственно при исполнении поручения, подлежат возмещению комитентом и не могут быть включены в затраты. Комиссионеру может быть дано поручение совершить не одну, а несколько сделок, например, продать товар, а за вырученные от продажи деньги купить другой товар.

В связи с тем, что право собственности на комиссионный товар, находящийся на реализации у комиссионера, сохраняется за комитентом, комиссионер учитывает товары, принятые на комиссию, на забалансовом счете 004 «Товары, принятые на комиссию». Расчеты с покупателями комиссионного товара комиссионер учитывает на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», а расчеты с комитентами - на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Доход комиссионера в форме комиссионного вознаграждения, отражается записью: Д76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» К90/1 «Реализация».

Учет товара, отгруженного по договору комиссии, до момента его реализации комиссионером третьему лицу у комитента учитывается по дебету счета 45 «Товары отгруженные» по его учетной стоимости. Момент реализации комиссионного товара комитентом определяется в соответствии с договором комиссии. Как правило, моментом реализации комиссионного товара является его отгрузка третьему лицу. Если договором комиссии момент реализации не определен, то комитент отражает реализацию товара, отгруженного по договору комиссии, в соответствии с учетной политикой, принятой у комиссионера. Комиссионное вознаграждение комитентом учитывается в составе расходов на реализацию. Расчеты с комиссионером комитентом также учитываются на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».