|  |
| --- |
| **ВНИМАНИЕ!** Раз вы скачали бесплатно этот документ с сайта *ПравПотребитель.РУ*, то получите заодно и бесплатную юридическую консультацию! **Всего 3 минуты вашего времени:**Достаточно набрать в браузере [**http://PravPotrebitel.ru/**](http://pravpotrebitel.ru/), задать свой вопрос в окошке на главной странице и наш специалист сам перезвонит вам и предложит законное решение проблемы!**Странно.. А почему бесплатно? Все просто:**Чем качественней и чаще мы отвечаем на вопросы, тем больше у нас рекламодателей. Грубо говоря, наши рекламодатели платят нам за то, что мы помогаем вам! Пробуйте и рассказывайте другим!woman\*\*\* P.S. Перед печатью документа данный текст можно удалить.. |

**Статья: Комментарий к Постановлению Правительства РФ от 19.01.1998 n 55 (в ред. Постановления Правительства РФ от 06.02.2002 n 81) (Гладышева Ю.П.) ("Нормативные акты для бухгалтера", 2002, n 7)**

"Нормативные акты для бухгалтера", N 7, 2002
<КОММЕНТАРИЙ
К ПОСТАНОВЛЕНИЮ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ ОТ 19.01.1998 N 55
"ОБ УТВЕРЖДЕНИИ ПРАВИЛ ПРОДАЖИ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ
ТОВАРОВ, ПЕРЕЧНЯ ТОВАРОВ ДЛИТЕЛЬНОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ,
НА КОТОРЫЕ НЕ РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ ТРЕБОВАНИЕ
ПОКУПАТЕЛЯ О БЕЗВОЗМЕЗДНОМ ПРЕДОСТАВЛЕНИИ ЕМУ
НА ПЕРИОД РЕМОНТА ИЛИ ЗАМЕНЫ АНАЛОГИЧНОГО
ТОВАРА, И ПЕРЕЧНЯ НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ
НАДЛЕЖАЩЕГО КАЧЕСТВА, НЕ ПОДЛЕЖАЩИХ ВОЗВРАТУ
ИЛИ ОБМЕНУ НА АНАЛОГИЧНЫЙ ТОВАР ДРУГИХ РАЗМЕРА,
ФОРМЫ, ГАБАРИТА, ФАСОНА, РАСЦВЕТКИ ИЛИ КОМПЛЕКТАЦИИ"
(В РЕД. ПОСТАНОВЛЕНИЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ
ОТ 06.02.2002 N 81)>

Выше опубликованы в новой редакции Правила продажи отдельных видов товаров, Перечень товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара и Перечень продовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации. Они утверждены Постановлением Правительства РФ от 19.01.1998 N 55 (далее - Постановление N 55; опубликовано в "НА" N 5, 1998). Недавно кабинет министров Постановлением от 06.02.2002 N 81 внес изменения и дополнения в эти документы (далее - Правила).

Статус покупателя, неудачная покупка
и гарантийный срок замены товара
Правительство РФ изменило Правила для того, чтобы привести их в соответствие с Федеральным законом от 30.12.2001 N 196-ФЗ "О введении в действие Кодекса РФ об административных правонарушениях", который создал последнюю редакцию Закона РФ от 07.02.1992 N 2300-1 "О защите прав потребителей" (далее - Закон N 2300-1).

Например, определение покупателя как "гражданина, заказывающего или приобретающего товары исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности", заменило прежнее определение, которое было менее конкретным.
В соответствии с Законом N 2300-1 в Правила включено новое положение, согласно которому отсутствие у покупателя кассового или товарного чека (либо иного документа, удостоверяющего факт и условия покупки товара) не является поводом для отказа продавца удовлетворить законные требования потребителя. Кроме того, покупатель для подтверждения покупки товара и условий, в которых она была совершена, вправе использовать свидетельские показания.

Таким образом, теперь покупателю достаточно привести в магазин свидетелей, присутствовавших при покупке, которые подтвердят, что товар, вызвавший те или иные нарекания, действительно был приобретен в этом магазине.

В новую редакцию Правил включены дополнительные требования к случаям, когда предметом купли-продажи изначально является товар с недостатками. Такой товар, согласно гражданскому законодательству, можно продавать только в случае, если покупатель знает обо всех его недостатках. Поэтому продавец теперь должен иметь доказательства, что покупатель о недостатках товара предупрежден. Для этого, естественно, недостаточно устного сообщения, поэтому новые Правила требуют соблюдения письменной формы такого предупреждения (на ярлыке товара, товарном чеке или иным способом). Прежде в обязанность продавца вменялось только предупреждение, что продаваемый товар был в употреблении или имел устраненный к моменту продажи недостаток.
Изменился подход к началу отсчета гарантийного срока. Теперь в случае, когда покупатель не может использовать товар из-за обстоятельств, зависящих от продавца, гарантийный срок исчисляется со дня устранения продавцом таких обстоятельств. Такая ситуация может возникнуть, например, когда товар нуждается в специальной установке, подключении или сборке, а также в случае наличия недостатков у товара.

Пример 1. Покупатель приобрел в ООО "Дом-Уют" стиральную машину. По условиям продажи продавец обеспечивает подключение приобретенной техники (за дополнительную плату).

Из-за финансовых проблем, возникших у ООО "Дом-Уют" в отношениях с его контрагентом, который обычно производит установку и подключение реализованной обществом сложной бытовой техники, продавец смог организовать подключение стиральной машины только через полтора месяца после продажи.

В результате покупатель обоснованно потребовал, чтобы в документе о продаже продавцом было указано, что срок гарантии начинает исчисляться с момента фактического оказания услуг по подключению.

Лишь при невозможности установить дату доставки (установки, подключения, сборки) товара течение гарантийного срока начинается с момента заключения договора купли-продажи. Прежде доставка или наличие недостатков товара при определении гарантийного срока не учитывалось.

Зато теперь возможны ситуации, когда продавец может передать покупателю товар без тары или упаковки, если характер товара не требует затаривания или упаковки.

До двух лет продлен срок обнаружения покупателем недостатка товара, за который продавец несет ответственность (если гарантийный срок меньше двух лет, а покупатель сумеет доказать, что недостатки возникли до момента покупки товара или вследствие возникших в тот же период причин). Напомним, что раньше срок обнаружения недостатков составлял полгода.

Разносная торговля официально признана.

Следующая группа изменений связана с официальным признанием такой категории продавцов, как коммивояжеры. Такая форма торговли теперь получила название "разносная торговля". Ее основным признаком является продажа товаров вне стационарных мест торговли, то есть на дому, по месту работы и учебы, в транспорте, на улице и в иных местах.

Получив общепризнанный статус, разносная торговля приобрела и ряд ограничений, а также обязательных требований как к товару, так и к продавцу. Так, запрещена разносная торговля продовольственными товарами. Исключение составили мороженое, безалкогольные напитки и пиво, кондитерские и хлебобулочные изделия в упаковке изготовителя.

Не имеют права современные коробейники предлагать покупателям и лекарственные препараты, изделия из драгоценных металлов и драгоценных камней, оружие и патроны к нему.

Определены и требования к продавцу. Как и работник стационарной торговли, он должен иметь личную карточку, заверенную подписью лица, ответственного за ее оформление, и печатью продавца, с фотографией, указанием фамилии, имени, отчества представителя продавца, а также сведений о продавце.
При совершении покупки у представителя разносной торговли покупатель вправе ознакомиться с прейскурантом, который должен быть обязательно заверен подписью лица, ответственного за его оформление, и печатью продавца. В этом документе можно найти информацию о наименовании и цене товаров, а также составе и ценах на предоставляемые (исключительно с согласия покупателя) дополнительные услуги. Кроме того, осуществление торговли в не приспособленных для этого местах не освобождает продавца от обязанности выдать покупателю товарный чек, в котором указываются наименование товара, сведения о продавце, дата продажи, количество и цена товара, а также проставляется подпись представителя продавца. Опять-таки исключение составляют разрешенные к разносной торговле продовольственные товары.

С точки зрения бухгалтерского учета разносная торговля почти ничем не отличается от прочих видов торговой деятельности. Ее особенностью является лишь необходимость отражения выдачи товара разносчику под отчет, а также приема от него выручки в кассу.

Пример 2. ЗАО "Прим-Торг" поручило четверым своим работникам торговать в разнос наборами конфет в коробках. Продажная стоимость продукции, выданной каждому работнику под отчет, составляет 25 200 руб. (в том числе НДС - 4000 руб., налог с продаж - 1200 руб.). Себестоимость конфет, выданных каждому работнику, составила 15 000 руб. (НДС, уплаченный при их закупке, составил 3000 руб.).
В тот же день два работника реализовали всю продукцию, один - половину, один - только четверть. Полученные денежные средства были внесены в кассу предприятия.
"Прим-Торг" определяет выручку от реализации методом начисления.
Бухгалтер организации отразит указанные операции проводками:
Дебет 41 субсчет "Товары, выданные для разносной торговли" Кредит 41 субсчет "Товары на складе"
- 60 000 руб. (15 000 руб. x 4 чел.) - выданы товары работникам для разносной торговли;
Дебет 62 Кредит 90-1
- 69 300 руб. (25 200 руб. x 2 чел. + 25 200 руб. / 2 + 25 200 руб. : 4) - отражена выручка от реализации товаров покупателям;
Дебет 50 Кредит 62
- 69 300 руб. - денежные средства, полученные от покупателей, сданы в кассу организации;
Дебет 90-3 Кредит 68 субсчет "Расчеты по НДС"
- 11 000 руб. - начислен к уплате в бюджет налог на добавленную стоимость с выручки от реализации;
Дебет 90-5 Кредит 68 субсчет "Расчеты по налогу с продаж"
- 3300 руб. - начислен к уплате в бюджет налог с продаж с выручки;
Дебет 41 субсчет "Товары на складе" Кредит 41 субсчет "Товары, выданные для разносной торговли"
- 18 750 руб. (15 000 руб. : 2 + 15 000 руб. : 4 x 3) - возвращены на склад не проданные покупателям товары по себестоимости;
Дебет 90-2 Кредит 41 субсчет "Товары, выданные для разносной торговли"
- 41 250 руб. (15 000 руб. x 2 чел. + 7500 руб. + 3750 руб.) - отражена себестоимость реализованных товаров;
Дебет 44 Кредит 68 субсчет "Налог на пользователей автодорог"
- 550 руб. ((69 300 руб. - 3300 руб. - 11 000 руб.) x 1%) - начислен налог на пользователей автодорог;
Дебет 90-2 Кредит 44
- 550 руб. - списан на себестоимость продаж налог на пользователей автодорог.

Особенности продажи отдельных видов товаров

Еще одна группа изменений связана с введением в Правила ряда новых глав, определяющих особенности организации торговли отдельными видами товаров. Например, подробным образом в Правилах изложены требования к продаже столь распространенной продукции, как стройматериалы.

Продажа строительных материалов и изделий

Прежде всего продавец обязан обеспечить предпродажную подготовку лесо- и пиломатериалов, изделий из древесины и древесных материалов, иных стройматериалов, строительных изделий (включая сантехнику, скобяные товары, обои, линолеум, отделочные материалы), металлопродукции и инструментов. В результате этой операции товар должен быть осмотрен (на предмет выявления очевидного внешнего брака), рассортирован. Необходимо проверить комплектность изделий, а также наличие обязательной информации о самом товаре и о его изготовителе. В состав этой информации должны войти сведения о материале, из которого изготовлен товар, его отделке и размерах, а также типе, марке, сорте и т.п. (в зависимости от вида предлагаемой продукции).

Если покупателю предлагается комплект (например, садовый домик, хозяйственная постройка и т.п.), то дополнительно необходимо сопроводить изделие данными о составе комплекта (наименовании и количестве входящих в него изделий, степени и способах обработки материала, из которого они изготовлены, как-то: наличие и способ пропитки, влажность, способ сушки и т.д.).

Кроме того, покупатель должен иметь возможность проверить правильность веса, меры и сортности приобретенного товара. Для этого продавец обязан разместить на видном месте информацию с коэффициентами перевода круглых лесо- и пиломатериалов в плотную кубомассу, данными о кубатуре пиломатериалов и правилами ее измерения. Помимо этого продавец обязан по требованию покупателя ознакомить его с установленными стандартами измерения строительных материалов и изделий.

Для удобства покупателей стройматериалы и изделия должны быть сгруппированы в зависимости от области применения и потребительских свойств (иных характеристик), а также по размерам, маркам и сортам. Впрочем, это требование не исключает возможности продавать строительные материалы не только в торговом зале, но и непосредственно со склада.

В силу специфики листового стекла особо указано, что возможны варианты его продажи: целыми листами или в нарезке по размерам, указанным покупателем. В то же время учтены и интересы продавца. Так, если после нарезки стекла в необходимых покупателю размерах от цельных листов остаются куски шириной до 20 сантиметров включительно, то они должны быть оплачены покупателем и выдаются ему вместе с основной покупкой.

Пример 3. ООО "Строим вместе" реализовало покупателю листовое стекло, произведя его раскрой по представленным меркам. Полная ширина листа - 150 см, его продажная стоимость - 378 руб. (в том числе НДС - 60 руб., налог с продаж - 18 руб.). Себестоимость одного листа составляет 200 руб.
После раскроя по двум листам остались куски шириной 25 и 30 см, а по трем - 10, 15 и 18 см.
Дополнительную плату за резку стекла продавец не взимает.
Для упрощения примера коммерческие расходы не рассматриваются.
Рассчитаем продажную стоимость реализованного стекла.
По трем листам с маломерными отходами покупатель оплачивает полную стоимость.
По листу с остатком 25 см проданным считается стекло шириной 125 см, его продажная цена равна:
378 руб. : 150 см x 125 см = 315 руб. (в том числе НДС - 50 руб., НсП - 15 руб.).
Себестоимость проданного куска составит:
200 руб. : 150 см x 125 см = 166,67 руб.
По листу с остатком 30 см продажная цена и себестоимость рассчитывается аналогично. Реализованный кусок должен быть продан по цене:
378 руб. : 150 см x 120 см = 302,40 руб. (в том числе НДС - 48 руб., НсП - 14,4 руб.).
Себестоимость составит 160 руб. (200 руб. : 150 см x 120 см).
Данная операция отражается на счетах бухучета следующим образом (при налогообложении используется метод начисления):
Дебет 62 Кредит 90-1
- 1751,40 руб. (378 руб. x 3 + 315 руб. + 302,40 руб.) - отражена выручка от реализации стекла покупателю;
Дебет 90-3 Кредит 68 субсчет "Расчеты по НДС"
- 278 руб. - начислен НДС с выручки;
Дебет 90-5 Кредит 68 субсчет "Расчеты по налогу с продаж"
- 83,40 руб. - начислен налог с продаж от суммы выручки;
Дебет 50 Кредит 62
- 1751,40 руб. - произведена покупателем оплата в кассу предприятия;
Дебет 41 субсчет "Кондиционные остатки стекла" Кредит 41 субсчет "Товары в торговом зале"
- 73,33 руб. (200 + 200 - 166,67 - 160) - учтены по себестоимости крупные остатки стекла;
Дебет 90-2 Кредит 41
- 926,67 руб. (200 руб. x 3 шт. + 166,67 руб. + 160 руб.) - списана себестоимость реализованного стекла.
Для продажи гвоздей, шурупов и иных нефасованных крепежных изделий, реализуемых "на вес", торговое место обязательно должно быть оборудовано весами.

Совершение покупки в обязательном порядке должно сопровождаться выдачей покупателю не только соответствующей документации, но и товарного чека, в котором указываются название продавца, количество и наименование товара, а также основные показатели, его характеризующие. Для покупателей, вывозящих приобретенный товар собственным транспортом, продавец должен обеспечить все необходимые условия (очевидно, имеется в виду наличие приемлемого подъезда, упаковочных материалов).

Продажа мебели

Аналогичные требования, учитывающие специфику товара, установлены и для продажи мебели. Те же самые требования предъявляются к предпродажной подготовке мебели, в ходе которой проверяется комплектность, наличие всех сборочных деталей и схемы сборки (для разборной мебели). Информация о мебели должна дополнительно содержать сведения о ее функциональном назначении, использованных в изготовлении и отделке материалах, а также о порядке доставки и передачи мебели покупателю (сроках, способах, условиях). При этом сборка мебели, как правило, является дополнительной услугой и осуществляется за отдельную плату. В товарном чеке на мебель, помимо стандартной информации о продавце и товаре (включая артикул последнего), обязательно указывается количество необходимой фурнитуры, количество предметов в гарнитуре, цена каждого предмета и всего комплекта, а также вид обивочного материала.

Продажа сжиженного углеводородного газа

Особые требования, предъявляемые к организации торговли сжиженным газом в баллонах, конечно же, объясняются тем, что последние являются потенциально опасным товаром. Баллоны должны обязательно пройти предварительное техническое освидетельствование на предмет исправности, а также предпродажную подготовку, в ходе которой проверяется герметичность, наличие внешних повреждений, уровень наполнения газом (например, путем взвешивания). Кстати, покупатель может проверить последнюю характеристику путем контрольного взвешивания. Необходимой считается дополнительная информация о марке газа и его физико-химических показателях, а также о состоянии баллона (его номер, масса в ненаполненном состоянии, дата изготовления и дата очередного технического освидетельствования, рабочее и пробное давление, вместимость). Причем эти данные должны быть нанесены либо непосредственно на баллон, либо на прикрепленную к нему пластину. Если покупатель желает доставить приобретенный баллон самостоятельно, то продавец обязан довести до него правила безопасности при транспортировке и замене порожнего баллона. В товарном чеке указываются такие специфические данные, как номер баллона и масса газа в нем. При этом продавец обязан вместе с чеком бесплатно выдать покупателю текст правил по безопасному пользованию газом в быту.

Продажа непериодических изданий

Конечно, книги, брошюры, альбомы, репродукции картин, атласы, ноты, календари, буклеты и т.д. менее опасны, чем предыдущая категория товаров. Однако каждый, кто имел несчастье приобрести книгу с браком, знает, насколько неприятно обнаружить на самом интересном месте вместо текста чистый лист бумаги или отсутствие нескольких листов. Вот почему предпродажная подготовка изданий предполагает осмотр товара для обнаружения внешних дефектов, проверку комплектности (наличия приложений, суперобложки).

Для компакт-дисков устанавливается целостность упаковки и наличие фирменного знака издателя.
Все виды изданий (и бумажные, и электронные) должны иметь информацию об изготовителе, а также - в обязательном порядке - выходные сведения в соответствии с требованиями стандартов. Причем покупатель может внимательно осмотреть бумажное издание сам, а для проверки качества изделий, воспроизведенных на технических носителях информации, продавец обязан иметь (и предоставлять клиенту) соответствующую аудио-, видео- или компьютерную аппаратуру.

Обращаем внимание, что непериодические издания включены в перечень товаров, которые не подлежат возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации (кроме случаев, когда приобретенный экземпляр имеет ненадлежащее качество).

Продажа возможна либо по каталогам, либо путем обеспечения непосредственного доступа покупателей к товару в торговом зале, причем новым является разрешение заменить ценники ярлычками с ценой, нанесенными на каждый экземпляр. Продавец должен проинформировать покупателя о порядке осуществления предварительного заказа на данный вид товара, если он применяет такую форму торговли. А вот предоставление имеющейся справочно-библиографической информации о выпущенных непериодических изданиях должно осуществляться по просьбе покупателя в любом случае.

Особой формой книжной торговли является продажа многотомных изданий по подписке. В этом случае в свет выходят отдельные тома, которые передаются покупателю на основании письменного договора. Этот договор должен включать ряд обязательных реквизитов. В их число входят:
- фирменное наименование, местонахождение (юридический адрес) продавца;
- фамилия, имя, отчество и место жительства покупателя;
- наименование многотомного издания, количество томов, входящих в издание, цена издания, конечный срок передачи издания в целом;
- порядок оплаты, порядок уведомления покупателя о поступивших в продажу томах, срок получения очередного тома после уведомления.

В договор может быть дополнительно включено условие о задатке.

Что касается бухгалтерского учета продаж многотомных изданий, то здесь нужно иметь в виду следующее. Согласно п.2.12 Инструкции по заполнению унифицированных форм федерального государственного статистического наблюдения N П-1 "Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг", N П-2 "Сведения об инвестициях", N П-3 "Сведения о финансовом состоянии организации", N П-4 "Сведения о численности, заработной плате и движении работников" (утверждена Постановлением Госкомстата России от 30.11.2001 N 89), стоимость проданных по подписке печатных изданий включается в оборот розничной торговли (в момент выписки счета без учета стоимости доставки).

Ввиду отсутствия иных разъяснений приходится констатировать, что реализация подписных непериодических изданий будет учитываться продавцом в момент заключения соответствующего договора и вручения покупателю счета на оплату подписки.

Пример 4. ООО "Подписная книга" распространяет литературные произведения по подписке. С подписчиком заключен договор на передачу трех томов стоимостью 500 руб. каждый (включая НДС и налог с продаж).
Оплата в полной сумме получена в месяце заключения договора. В этом же периоде читатель получил первый том издания.
Согласно договору с издательством, организация приобретает каждый том по цене 330 руб. (включая НДС по ставке 10%), то есть себестоимость издания равна 900 руб. (300 руб. x 3 шт.). Реализацию подписных непериодических изданий продавец учитывает в момент заключения соответствующего договора и вручения покупателю счета на оплату подписки.
Бухгалтер "Подписной книги" должен отразить соответствующие операции проводками:
Дебет 62-5 субсчет "Расчеты по подписным изданиям" Кредит 90-1
- 1500 руб. (500 руб. x 3 шт.) - отражена полная стоимость подписки;
Дебет 50 Кредит 62-1 субсчет "Расчеты с покупателями и заказчиками"
- 1500 руб. - отражено получение оплаты от покупателя за подписку;
Дебет 90-5 Кредит 68 субсчет "Расчеты по налогу с продаж"
- 71,43 руб. (1500 руб. : 105% x 5%) - отражен налог с продаж от стоимости издания (если бы данное издание относилось к учебной или научной литературе, то налогом с продаж оно бы не облагалось);
Дебет 90-3 Кредит 68 субсчет "Расчеты по НДС"
- 129,87 руб. ((1500 руб. - 71,43 руб.) : 110% x 10%) - отражена сумма НДС от стоимости подписки (с 1 января 2002 г. при реализации печатной продукции применяется ставка 10%);
Дебет 90-2 Кредит 41
- 900 руб. - списана на продажи себестоимость подписного издания (согласно договору с издательством);
Дебет 62-1 субсчет "Расчеты с покупателями и заказчиками" Кредит 62-5 субсчет "Расчеты по подписным изданиям"
- 500 руб. - отражена передача подписчику первого тома.

Продажа непродовольственных товаров, бывших в употреблении

И наконец, обращает на себя внимание новый раздел Правил - о комиссионной торговле непродовольственными товарами. В рамках этой торговли запрещено продавать только изделия медицинского назначения, лекарственные средства, предметы личной гигиены, парфюмерно-косметические товары, товары бытовой химии, бельевые изделия швейные и трикотажные, чулочно-носочные изделия, посуду разового использования.

Особое внимание уделено соблюдению гигиенических и санитарно-противоэпидемических требований. Продавец обязан предоставить покупателю информацию не только о состоянии, недостатках и технических характеристиках товара, но и о проведенной обработке. Если такая обработка не была проведена ранее, то продавец осуществляет ее за свой счет. При этом имеющиеся недостатки товара, а также отсутствие у продавца необходимой информации о соответствии товара установленным требованиям и годности к использованию должны быть особо указаны в ярлыках. То, что товар не является новым, не освобождает продавца от предпродажной подготовки, основной задачей которой становится сортировка по степени утраты потребительских свойств и проверка работоспособности изделий.

Рассмотрим примерную схему проводок при комиссионной продаже магазином одежды, бывшей в употреблении. В этом случае комиссионер всегда принимает участие в расчетах между покупателем и комитентом, принимая денежные средства от покупателя в кассу и одновременно передавая ему товар. В связи с этим некоторые эксперты говорят о возможности не использовать счет 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками" для взаиморасчетов с каждым покупателем. Однако, по нашему мнению, применение этого счета все же является оправданным.

Пример 5. ООО "Калейдоскоп" реализует за 5880 руб. (в том числе налог с продаж - 280 руб.) пальто зимнее, принятое на комиссию от гражданина-собственника по цене 5000 руб. При продаже товара комиссионер удержал 600 руб. в виде комиссионного вознаграждения.
Эта операция отражается в учете комиссионера следующим образом:
Дебет 004
- 5000 руб. - отражено поступление товара от физического лица по договору комиссии;
Дебет 50 Кредит 62
- 5880 руб. - получено в кассу от продажи комиссионного товара;
Дебет 62 Кредит 68 субсчет "Расчеты по налогу с продаж"
- 280 руб. (5880 руб. x 105% : 5%) - отражен налог с продаж со всей суммы, полученной от покупателя, включая стоимость комиссионного товара;
Кредит 004
- 5000 руб. - списана комиссионная стоимость реализованного пальто;
Дебет 62 Кредит 90-1
- 600 руб. - отражена выручка комиссионера в виде комиссионного вознаграждения;
Дебет 90-3 Кредит 68 субсчет "Расчеты по НДС"
- 100 руб. - отражена сумма НДС с выручки комиссионера;
Дебет 62 Кредит 76
- 5000 руб. - начислено комитенту за реализованное пальто;
Дебет 76 Кредит 50
- 5000 руб. - выплачено комитенту за комиссионный товар.