



Сергей КОРОТАЕВ

д.э.н., профессор
партнер ЗАО «АудитКонсульт»
г. Минск, Республика Беларусь

ТРАНЗИТНАЯ ТОРГОВЛЯ В БЕЛАРУСИ: СХЕМЫ ПОСТАВОК, ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА

Понятие «транзитная торговля» в отношении торговых операций между резидентами Республики Беларусь национальным законодательством в настоящее время не определяется.

Мы полагаем, что **транзитная торговля - это способ продажи**, характерный для оптовой торговли, при котором торговая организация поставляет покупателю товары не со своего склада, а непосредственно от поставщика либо от их производителя.

Ряд специалистов утверждает, что транзитную торговлю может вести только собственник реализуемых товаров [1, 2]. В основе таких транзитных операций, по их мнению, лежат договоры поставки, которые заключаются торговой организацией как с продавцом, так и с конечным покупателем товара. При этом в рамках первого договора торговая организация выступает как покупатель товаров, в рамках второго – как продавец этих товаров. Очевидно, что при таком подходе транзитные поставки не являются посредническими операциями, поскольку в договорах купли-продажи каждая из сторон действует от своего имени и за свой счёт.

По нашему мнению, это не так. На практике нередки ситуации, когда товар реализуется посредником, например, комиссионером, который согласно условиям договора комиссии может действовать от своего имени, но за счет комитента (абз. 1 п. 1 ст. 880 ГК [3]). При этом посредник является для конечного покупателя продавцом, поскольку свои взаимоотношения с конечным покупателем комиссионер осуществляет по договору купли-продажи. Учитывая изложенное, а также тот факт, что транзитная торговля есть только способ торговли, полагаем, что транзитная торговля может осуществляться не только собственниками товара, но и посредниками, осуществляющими продажу товара от своего имени. В таких случаях посредник осуществляет продажу товара со склада собственника товара, что и обуславливает возможность признания таких торговых операций транзитной торговлей.

Таким образом, **транзитная торговля не связана с правом собственности на реализуемый продавцом товар и применение понятия «транзитная торговля» возможно**, с нашей точки зрения, также **и к комиссионерам или иным посредникам**, реализующим товар от своего имени со склада собственника товара, заключившего с посредником договор на реализацию товара третьим лицам.

Что касается бухгалтерского учета транзитных операций, обусловленных продажей товаров не со склада продавца, то с учетом общих подходов, применяемых в Республике Беларусь, он напрямую зависит от права собственности на реализуемый продавцом товар.

Если реализуемый транзитом товар является собственностью продавца, то он в обязательном порядке должен показываться в балансовом учете продавца, если не является, то балансовый учет такого товара не ведется.

Методика отражения в бухгалтерском учете посредника, в частности, комиссионера, товарных операций, по которым этот посредник не является собственником продаваемых товаров, зависит также и от того, участвует ли он в расчетах между собственником товара (комитентом) и покупателем, или не участвует.

Учет транзитных операций у продавца товаров должен осуществляться в привязке к соответствующим договорам:



- договорам купли-продажу, заключеним продавцом с поставщиком (изготовителем) и с конечным покупателем - если продавец является собственником товара, реализуемому конечному покупателю;
- договору комиссии или иному посредническому договору, заключенному с поставщиком (изготовителем), и договору купли-продажи, заключенному посредником с конечным покупателем, – если продавец реализует товар, не являющийся его собственностью, по поручению собственника товара.

При осуществлении транзитной торговли возникает вопрос о целесообразности учета транзитного товара у комиссионера, поскольку такой товар не является собственностью комиссионера и к нему не поступает.

Полагаем, что смысла в забалансовом учете товара, реализуемого комиссионером транзитом со склада комитента, у комиссионера нет. В силу того, что товар до момента его реализации не покидает склад комитента, товаросопроводительные документы в отношении этого товара не оформляются. Соответственно, у комиссионера не имеется каких-либо оснований для приемки товара к себе на учет.

Если при транзитной торговле право собственности на товар переходит к продавцу, осуществляющему продажу этого товара конечному покупателю, то переход права собственности обуславливает необходимость оформления накладных на передачу товара новому собственнику, несмотря на то, что этот товар не перемещается на склад этого нового собственника. В таком случае поступление и движение товаров отражается в учете в таком же порядке, как если бы товар был получен на склад его продавца.

В целом можно констатировать, что для транзитной торговли в зависимости от права собственности на реализуемый товар характерны два основных варианта:

вариант 1 (классический) – продавец является собственником реализуемого конечному покупателю товара. При этом и с первоначальным продавцом, и с конечным покупателем продавец, реализующий товары транзитом, «работает» по договорам купли-продажи;

вариант 2 (с участием продавца-посредника) – продавец не является собственником реализуемого конечному покупателю товара. При этом с собственником товара продавец-транзитер «работает» по договору комиссии или иному посредническому договору, с конечным покупателем – по договору купли-продажи.

Схема приобретения товара торговой организацией и его транзитной поставки конечному покупателю силами сторонней транспортной организации представлена на рис. 1, схема транзитной продажи товара посредником с участием в расчетах за товар – на рис. 2.

Рассмотрев актуальные вопросы, связанные с осуществлением транзитной торговли, считаем возможным констатировать следующее:

1. Признание поставки товара транзитной поставкой не должно увязываться в правом собственности на реализуемый торговой организацией товар – определяющее значение в данном случае имеет место отпуска товара продавцом покупателю.

2. Торговля транзитом может осуществляться как собственниками товара, так и посредниками, осуществляющими продажу товара от своего имени.

3. Бухгалтерский учет операций у продавца, реализующего товар не со своих складов, напрямую зависит от права собственности на реализуемый конечному покупателю товар.

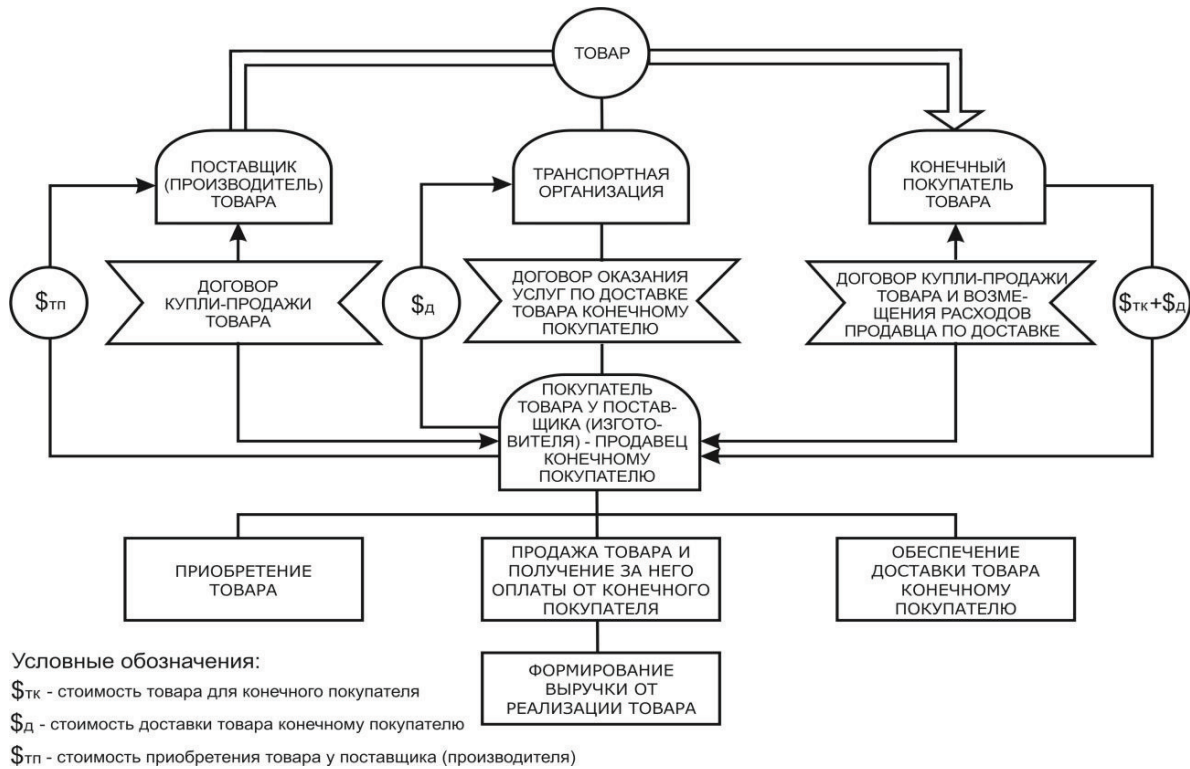


Рис. 1. Схема приобретения товара торговой организацией и его транзитной поставки конечному покупателю силами сторонней транспортной организации

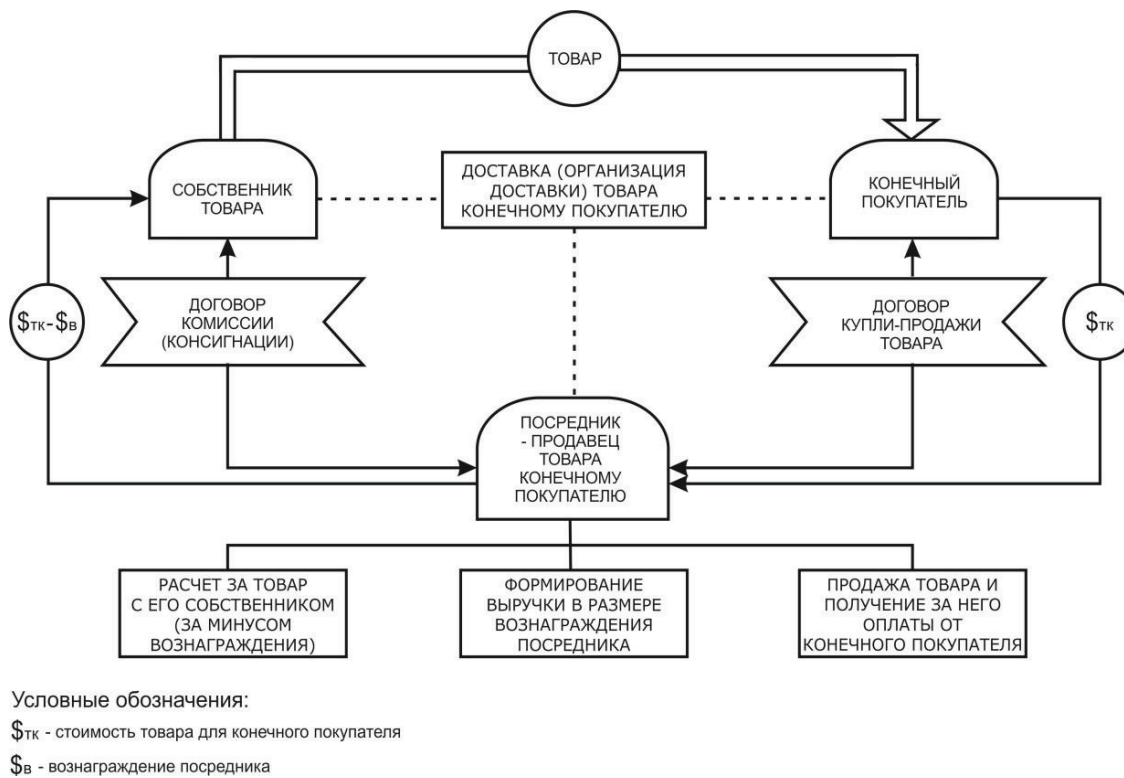


Рис. 2. Схема транзитной продажи товара посредником с участием в расчетах товар



4. Если торговая организация является собственником реализуемого не со своего склада товара, эта организация обязана осуществлять балансировый учет реализуемого товара.

5. Если торговая организация, выступающая посредником, реализует товар конечному покупателю транзитом, вести учет реализуемого товара ни в балансе, ни за балансом у посредника не требуется.

Список использованных источников

1. Лира, Н.П. Торговля транзитом. Правильно оформляем накладные / КонсультантПлюс. – Дата доступа: 07.03.2017.
2. Малышко, В. Транзитная торговля / Практический бухгалтерский учет, 2013. - № 6.
3. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 07.12.1998 № 218-3 : принят Палатой представителей 28.10.1998; одобрен Советом Республики 19.11.1998 г. (в ред. от 04.05.2019).

Михайло ЛУЧКО

доктор економічних наук, професор
завідувач кафедри фінансового контролю та аудиту
Західноукраїнський національний університет

Мар'яна ГАВДИДА

магістр
кафедри фінансового контролю та аудиту
Західноукраїнський національний університет
м. Тернопіль, Україна

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ, МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАВДАННЯ ПРОГРАМНОГО КОМПЛЕКСУ ISPRO В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

«ІС-ПРО» – це адаптивний багатофункціональний програмний комплекс для управління підприємствами, корпоративними компаніями. Розроблений компанією «Інтелект-сервіс» та створений для управління підприємствами різноманітного профілю. Система автоматизації процесів роботи підприємства являє собою комплект взаємопов'язаних модулів (підсистем). Як і кожна модульна система «ІС-ПРО» має свої конкурентні переваги, можливості та завдання.

Однією з можливостей «ІС-ПРО» є те, замовник має змогу вибирати потрібну йому конфігурацію системи, тобто купити те, що використовується для обліку саме на його підприємстві. Розширення конфігурації відбувається без втрати наявних даних. Облік в корпоративних компаніях ведеться в розрізі кожної підзвітної організації окремо та з отриманням консолідованих звітів по всій структурі корпорації. Так як кожна підсистема має певну незалежність, «ІС-ПРО» можна скласти виключно під потреби клієнта [1].

Також система «ІС-ПРО» має можливості та наявні інструменти для перенесення даних з інших облікових систем. 100% українська розробка, яка за ефективністю не поступається закордонним програмам, при цьому має вагому цінову перевагу перед схожими системами. «ІС-ПРО» як ERP-система має багато переваг, а саме (рис. 1).