

Е. В. Невешкина

**УПРАВЛЕНИЕ
ФИНАНСОВО-ТОВАРНЫМИ
ПОТОКАМИ
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ
ТОРГОВЛИ**

практическое
пособие



Елена Невешкина
**Управление финансово-товарными
потоками на предприятиях торговли**

Текст предоставлен лигагентом
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=177669
Управление финансово-товарными потоками на предприятиях торговли: ИТК Дашков и К;
Москва; 2009
ISBN 978-5-394-00252-6

Аннотация

Успешность работы организаций торговли во многом зависит от умения управлять торгово-финансовыми потоками. В условиях дефицита свободных денежных средств важно использовать имеющиеся на предприятии экономические ресурсы для повышения товарооборота торгового предприятия. В данном издании рассматриваются основные моменты организации управления денежными и товарными ресурсами, предлагаются практические способы, повышающие эффективность их использования. А также дается объяснение, как правильно отразить основные моменты управления в бухгалтерском и налоговом учете.

Книга рассчитана на руководителей предприятий торговли, главных бухгалтеров, сотрудников бухгалтерской и финансовой служб, менеджеров.

Содержание

Глава 1. Особенности реализации товаров торговыми организациями	4
Глава 2. Формирование стоимости товаров при принятии их к бухгалтерскому учету	8
Глава 3. Использование неденежных форм расчетов	17
Глава 4. Использование товарного кредитования	26
Конец ознакомительного фрагмента.	28

Е. В. Невешкина

Управление финансово-товарными потоками на предприятиях торговли

Практическое пособие

Глава 1. Особенности реализации товаров торговыми организациями

Деятельность любой коммерческой организации (или предпринимателя) направлена на получение прибыли. Торговля же привлекает начинающих предпринимателей довольно быстрым оборотом капитала, а нередко и кажущейся простотой. Действительно, на первый взгляд, что может быть легче, учитывая, что оформление документов, эксплуатация помещения и иное необходимы в любой сфере деятельности: купить некий товар, продать его подороже – вот и все. Однако, когда дело уже начато, эти заблуждения рассеиваются очень быстро. Даже если не брать во внимание массу «внезапных» факторов вроде особых требований при продаже некоторых видов товаров, лицензирования и иного, как-то вдруг выясняется, что расходы на магазинчик (ларек, лоток, палатку) гораздо выше, чем изначально планировалось, зарплату, обещанную нанятым работникам (если таковые имеются), платить тяжело, а ходовой, казалось бы, товар попросту «завис». Казалось бы, крупным торговым организациям должно быть легче – и обороты посерьезнее, и с кредитами полегче, и персонал попрофессиональнее, но и проблемы покрупнее. Так что и начинающий хозяин киоска, и владелец солидного магазина, и руководитель торговой сети федерального уровня вполне могут оказаться в отличающейся по масштабам, но одинаковой, по сути, ситуации – дело идет и даже дает прибыль, но вот сказать, что бизнес процветает, нельзя. Как же повысить эффективность работы предприятия, увеличить прибыль, минимизировать расходы и при этом, разумеется, остаться в рамках закона? Давайте вместе попробуем найти ответы на эти вопросы.

Итак, для начала определимся с терминами, касающимися торговли, которыми оперирует наше законодательство. Обратимся к ст. 38 «Объект налогообложения» гл. 7 Налогового кодекса РФ (НК РФ). Пункт 3 этой статьи гласит: «Товаром для целей НК РФ признается любое имущество, реализуемое либо предназначенное для реализации. В целях регулирования отношений, связанных с взиманием таможенных платежей, к товарам относится и иное имущество, определяемое Таможенным кодексом Российской Федерации». Таможенный кодекс РФ определяет товар как любое движимое имущество, перемещаемое через границу, а также отнесенные к недвижимым вещам транспортные средства за некоторым исключением. Государственный стандарт РФ ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения» дает следующее определение: товар – любая вещь, не ограниченная в обороте, свободно отчуждаемая и переходящая от одного лица к другому по договору купли-продажи. Кроме того, этот ГОСТ разграничивает товары народного потребления и товары производственного назначения. Так, **товары народного потребления** – товары, предназначенные для продажи населению с целью личного, семейного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью, а **товары производственного назначения** – это товары, предназначенные для продажи юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям с целью их использования в хозяйственной деятельности.

Согласно п. 1 ст. 39 НК РФ реализацией товаров (т. е. собственно торговлей) признаются передача на возмездной основе (в том числе обмен товарами, работами или услугами) права собственности на товары, результатов выполненных работ одним лицом для другого лица, возмездное оказание услуг одним лицом другому лицу, а в случаях, предусмотренных НК РФ, передача права собственности на товары, результатов выполненных работ одним лицом для другого лица, оказание услуг одним лицом другому лицу на безвозмездной основе. При этом не признаются реализацией товаров, работ или услуг:

1) осуществление операций, связанных с обращением российской или иностранной валюты (за исключением целей нумизматики);

2) передача основных средств, нематериальных активов и (или) иного имущества организации ее правопреемнику (правопреемникам) при реорганизации этой организации;

3) передача основных средств, нематериальных активов и (или) иного имущества некоммерческим организациям на осуществление основной уставной деятельности, не связанной с предпринимательской деятельностью;

4) передача имущества, если такая передача носит инвестиционный характер (в частности, вклады в уставный (складочный) капитал хозяйственных обществ и товариществ, вклады по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности), паевые взносы в паевые фонды кооперативов);

4.1) передача имущества и (или) имущественных прав по концессионному соглашению в соответствии с законодательством РФ;

5) передача имущества в пределах первоначального взноса участнику хозяйственного общества или товарищества (его правопреемнику или наследнику) при выходе (выбытии) из хозяйственного общества или товарищества, а также при распределении имущества ликвидируемого хозяйственного общества или товарищества между его участниками;

6) передача имущества в пределах первоначального взноса участнику договора простого товарищества (договора о совместной деятельности) или его правопреемнику в случае выдела его доли из имущества, находящегося в общей собственности участников договора, или раздела такого имущества;

7) передача жилых помещений физическим лицам в домах государственного или муниципального жилищного фонда при проведении приватизации;

8) изъятие имущества путем конфискации, наследование имущества, а также обращение в собственность иных лиц бесхозяйных и брошенных вещей, бесхозяйных животных, находки, клада в соответствии с нормами Гражданского кодекса Российской Федерации;

9) иные операции в случаях, предусмотренных НК РФ.

Часто в спорных ситуациях, возникающих в предпринимательской деятельности (здесь имеются в виду и индивидуальные предприниматели – физические лица, и торговые организации – юридические лица), решающую роль играет соблюдение не только духа, но и буквы закона. Именно поэтому следует очень внимательно относиться к текстам законодательных документов (особенно кодифицированных, таких как Налоговый или Гражданский кодексы РФ), и именно поэтому первое, о чем мы с вами говорим, – терминология, определения.

Естественно, что цена товара должна быть установлена таким образом, чтобы окупить все расходы, связанные с продажей товара (на транспортировку, хранение, упаковку, заработную плату персонала и т. д.), и принести прибыль. Что же такое цена? Согласно уже упоминавшемуся стандарту «Торговля. Термины и определения» цена – это денежное выражение стоимости товара. Цена может быть оптовой и розничной. **Оптовая (или отпускная) цена** – это цена товара, реализуемого продавцом или поставщиком покупателю с целью его последующей перепродажи или профессионального использования. Это определение вытекает из понятия оптовой торговли, т. е. продажи товаров юридическим лицам либо предпри-

нимателям для перепродажи или использования в производственной деятельности. Здесь следует упомянуть, что понятие «оптовая» часто ошибочно трактуется как «применяемая при продаже партии товара». На самом деле оптовая торговля определяется не количеством товара в продаваемой партии, а целью, для которой он приобретает. При этом для продавца совсем не важно, как именно покупатель собирается использовать приобретенный товар. Ему достаточно знать, что покупатель не является частным лицом. Операция купли-продажи в случае оптовой торговли оформляется соответствующими документами (счетом, накладной, счетом-фактурой) независимо от формы оплаты.

Что же касается **розничной цены**, то это цена товара, реализуемого непосредственно населению для личного, семейного, домашнего использования по договору розничной купли-продажи. Следовательно, розничная торговля независимо от количества приобретаемого товара и формы оплаты – это продажа товаров потребителям для личного, не связанного с коммерческой деятельностью использования. Договор розничной купли-продажи, как правило, не заключается в письменной форме, если он не имеет каких-либо особых условий, и сам по себе факт приобретения товара потребителем является подтверждением того, что договор купли-продажи заключен и его условия устраивают обе стороны. Есть, разумеется, и здесь ряд нюансов, которые мы не будем рассматривать в этой книге, поскольку тема эта очень емкая и заслуживает особого внимания. Все особенности договоров розничной купли-продажи (дистанционной, продажи по образцам, комиссионной и т. д.) очень внятно и четко отражены в российском законодательстве, главным образом в Гражданском и Налоговом кодексах РФ, а также в Законе РФ от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей».

Нередко цену, по которой приобретен товар для розничной продажи, называют закупочной. С точки зрения терминологии это не совсем верно. Из сказанного выше следует, что цена, по которой товар приобретен (мы говорим о приобретении товаров предприятиями розничной торговли), является оптовой. А **закупочной** называется цена сельскохозяйственной продукции, закупаемой заготовителями у производителей по договорам контрактации (см. стандарт «Торговля. Термины и определения»).

Итак, **розничная цена** складывается из оптовой цены (цены приобретения товара) и торговой надбавки. **Торговая надбавка** (торговая наценка, торговая накидка) – это элемент цены продавца, обеспечивающий ему возмещение затрат по продаже товара и получение прибыли.

Вот при формировании розничной цены и начинают возникать вопросы, связанные с размером наценки. Затраты подсчитать, безусловно, можно. А как быть с получением прибыли? Жестких рамок для размеров наценки сейчас практически нет, тем более если учесть, что основная доля торговли приходится на коммерческие структуры и индивидуальных предпринимателей (мы не учитываем, конечно, области торговли, на которые установлена государственная монополия). Существует ряд ограничений на величину торговой надбавки в случаях, когда речь идет о социально значимых товарах (например, лекарствах). Позже мы рассмотрим эту тему более подробно. А в том, что касается товаров, на которые наценка не ограничивается, продавец действует на свой страх и риск. Естественно, что прибыль хочется получить максимальную. Но, значительно завысив наценку, есть риск понести убытки. Особенно это касается товаров так называемых групп риска, главным образом скоропортящихся продуктов питания. Следовательно, нужно выбрать «золотую середину» между конкурентоспособной ценой и максимально возможным получением прибыли. Однако есть значительная группа товаров, наценки на которые на нашем рынке превышают, казалось бы, все разумные цифры. Речь идет главным образом о товарах для наиболее обеспеченных слоев населения. Там, где товар подразумевает моду, «раскрученный» бренд, определенный уровень и стиль жизни, торговая надбавка может превосходить оптовую цену товара в несколько

раз. Правда, и здесь не обойтись без риска – то, что связано с модой во всех ее проявлениях, тоже своего рода скоропортящийся товар. Свои особенности есть и у специальных групп товаров, необходимых, например, для какого-либо определенного вида деятельности (для оптовиков это может быть, допустим, специализированное оборудование, для розничных продавцов – дорогостоящий спортивный инвентарь). В этом случае лучшими вариантами при определении оптимальной цены будут маркетинговые исследования, изучение конъюнктуры рынка. В целом же вне зависимости от оптовой цены и расходов на продажу конечные цены диктует рынок. Слишком завышенная по сравнению со средней рыночной цена приведет к «зависанию» товара, снижению объемов продаж и оборота денежных средств. А слишком заниженная цена, во-первых, не выгодна самому продавцу, а во-вторых, как ни парадоксально, может вызвать недоверие у покупателя. Это, конечно, не обязательно, но тем не менее процент потребителей с такой психологией в нашем обществе довольно высок. Можно сказать, что в этой ситуации прибыль зависит не столько от успешной продажи товара, сколько от его удачной покупки у оптовика или производителя.

Таким образом, при формировании цены на предприятии торговли (у индивидуального предпринимателя) приходится учитывать большое количество факторов и экономического, и конъюнктурного, и даже психологического характера.

Глава 2. Формирование стоимости товаров при принятии их к бухгалтерскому учету

Понятия «цена» и «стоимость», «стоимость» и «себестоимость» настолько часто путались и менялись местами, что на различия между ними уже не обращают внимания. Итак, вы купили товар для последующей перепродажи. Продажную цену вы установите, как уже говорилось выше, так, чтобы «перекрыть» покупную цену, расходы и затраты, связанные с осуществлением вашей торговой деятельности, и получить прибыль. Так вот, покупная цена товара и расходы, непосредственно связанные с торговой деятельностью, – это то, во что на самом деле обошелся вам товар, это – его себестоимость, которую в торговле часто называют стоимостью товара. А продажная цена, в свою очередь, выражается формулой «стоимость (себестоимость) + наценка».

Поскольку товары относятся в бухгалтерском учете к материально-производственным запасам, при их учете следует руководствоваться Положением по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 (утв. приказом Минфина России от 9 июня 2001 г. № 44н).

Согласно п. 2 указанного ПБУ **в качестве материально-производственных запасов принимаются активы:**

- 1) используемые в качестве сырья материалов и иного при производстве продукции, предназначенной для продажи;
- 2) предназначенные для продажи;
- 3) используемые для управленческих нужд организации.

Товары являются частью материально-производственных запасов, приобретенных или полученных от других юридических или физических лиц, и предназначены они для продажи.

На первый взгляд ПБУ 5/01 в п. 5 и 6 гл. 2 «Оценка материально-производственных запасов» позволяет включать в фактическую себестоимость товаров, помимо стоимости приобретения, и иные расходы по их приобретению, как то: оплата информационно-консультационных услуг, таможенные пошлины, невозмещаемые налоги, посреднические вознаграждения, затраты по доставке, в том числе страхование, проценты по кредитам, выданным для приобретения товаров, затраты по предпродажной подготовке товаров и т. д. Не торопитесь с выводами и дочитайте ПБУ до конца. Несмотря на то что ПБУ признает товары частью материально-производственных запасов, оно все-таки выделяет их особо. Для организаций торговли «руководством к действию» является п. 13 гл. 2: «Товары, приобретенные организацией для продажи, оцениваются по стоимости их приобретения. Организации, осуществляющей розничную торговлю, разрешается производить оценку приобретенных товаров по продажной стоимости с отдельным учетом наценок (скидок)». А вот затраты, связанные с заготовкой и доставкой товаров, производимые до того момента, когда товар передан непосредственно в продажу, разрешено включать в состав расходов на продажу.

В бухгалтерском учете существует два метода учета товаров:

- 1) по цене приобретения;
- 2) по цене продажи.

Учет активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте, регулируется ПБУ 3/2006, и мы не будем обсуждать эту тему подробно, но следует помнить, если столкнетесь с валютными обязательствами: нет в России другой валюты, кроме российского рубля. Оценивать обязательства по договору можно хоть в условных единицах, но бухгалтерский учет в российских организациях ведется в рублях.

Во всех случаях учет товаров ведется на счете 41 «Товары». Этот счет предназначен для обобщения информации о наличии и движении товарно-материальных ценностей, приобретенных в качестве товаров для продажи (см. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденный приказом Минфина РФ от 31 октября 2000 г. № 94н). На этом счете учитывается также приобретенная и изготовленная тара, если она предназначена для продажи, а не для собственного использования на предприятии.

Наиболее распространенным является способ учета товаров по цене приобретения.

Поскольку уже упоминавшееся ПБУ 5/01, с одной стороны, признает товары материально-производственными запасами, в стоимость которых можно включить расходы на их приобретение (п. 5 и 6), а с другой – ставит товары, приобретенные для перепродажи, особняком от прочих МПЗ (п. 13), некоторые бухгалтеры задаются вопросом, чем же именно руководствоваться при принятии товаров к учету и определении их стоимости? Ни тот, ни другой варианты не противоречат ПБУ 5/01, поэтому логично предположить, что выбор за вами. Вам требуется закрепить избранный вариант учета стоимости товаров в приказе об учетной политике предприятия.

Итак, **стоимость товара в бухгалтерском учете может быть сформирована по следующим формулам:**

- 1) покупная стоимость + фактические затраты на приобретение материально-производственных запасов;
- 2) покупная стоимость + затраты на заготовку и доставку товаров до центральных складов, производимые до момента передачи товаров в продажи;
- 3) покупная стоимость.

Рассмотрим эти варианты подробнее. Вариант первый включает в себя практически все затраты, исключая НДС и прочие возмещаемые налоги (кроме случаев, предусмотренных законодательством РФ). Фактические затраты согласно п. 6 ПБУ 5/01 включают в себя, помимо сумм, уплачиваемых поставщику в соответствии с договором:

- 1) суммы, уплачиваемые организациям за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением материально-производственных запасов;
- 2) таможенные пошлины;
- 3) невозмещаемые налоги, уплачиваемые в связи с приобретением единицы материально-производственных запасов;
- 4) вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации, через которую приобретены материально-производственные запасы;
- 5) затраты по заготовке и доставке материально-производственных запасов до места их использования, включая расходы по страхованию. Данные затраты включают, в частности, затраты по заготовке и доставке материально-производственных запасов;
- 6) затраты по содержанию заготовительно-складского подразделения организации, затраты на услуги транспорта по доставке материально-производственных запасов до места их использования, если они не включены в цену материально-производственных запасов, установленную договором; начисленные проценты по кредитам, предоставленным поставщиками (коммерческий кредит); начисленные до принятия к бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, проценты по заемным средствам, если они привлечены для приобретения этих запасов;

7) затраты по доведению материально-производственных запасов до состояния, в котором они пригодны к использованию в запланированных целях. Данные затраты включают затраты организации по подработке, сортировке, фасовке и улучшению технических характеристик полученных запасов, не связанные с производством продукции, выполнением работ и оказанием услуг; иные затраты, непосредственно связанные с приобретением мате-

риально-производственных запасов. Общехозяйственные и иные аналогичные расходы не включаются в состав указанных затрат, кроме случаев, когда они непосредственно связаны с приобретением материально-производственных запасов.

Плюс этого метода в том, что, поскольку большая часть расходов уже включена в стоимость товара, риск заниженной наценки сведен к минимуму. К минусу можно отнести то, что на момент приемки очень проблематично точно рассчитать фактические расходы на конкретный товар (партию товаров).

По второму методу себестоимость товара складывается из покупной цены и затрат на заготовку и доставку товаров. Этот метод вы можете применять, основываясь на п. 13 ПБУ 5/01. Хотелось бы только еще раз обратить ваше внимание на формулировку, относящуюся к транспортным расходам: если они не включены в цену материально-производственных запасов. Возможна ситуация, когда по условиям договора поставки приобретаемый торговой организацией товар продавец (оптовик или непосредственно производитель) доставляет покупателю своими силами. При этом отдельные документы на оказание транспортных услуг не составляются и стоимость этих услуг включается непосредственно в стоимость приобретаемого товара. В этом случае выделить транспортные расходы из общей суммы нельзя, и для организации-покупателя они будут являться частью покупной стоимости товаров.

Если учетная политика предприятия предусматривает учет товаров по фактической себестоимости, то при поступлении партии товара в бухгалтерском учете будут сделаны следующие проводки:

Дебет счета 41 «Товары»,

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», (76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами») – отражена сумма задолженности поставщику за товар;

Дебет счета 41 «Товары»,

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», (76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами») – в стоимости товара отражены расходы, непосредственно связанные с его приобретением;

Дебет счета 41 «Товары»,

Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» – в стоимости товара отражены суммы невозмещаемых налогов и сборов, начисленные в связи с его приобретением;

Дебет счета 41 «Товары»,

Кредит счета 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» – в стоимости товара отражены начисленные проценты по краткосрочным кредитам и займам, полученным для его приобретения;

Дебет счета 41 «Товары»,

Кредит счета 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам» – в стоимости товара отражены начисленные проценты по долгосрочным кредитам и займам, полученным для его приобретения.

Таким образом, на счете 41 «Товары» будет отражена фактическая стоимость приобретенных товаров с учетом расходов на их приобретение.

Чуть подробнее остановимся на начислении процентов по кредитам и займам. Пункт 15 ПБУ 15/01 «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию» устанавливает, что в случае если организация использует средства полученных займов и кредитов для осуществления предварительной оплаты материально-производственных запасов, других ценностей, работ, услуг или выдачи авансов и задатков в счет их оплаты, то расходы по обслуживанию указанных займов и кредитов относятся организацией-заемщиком на увеличение дебиторской задолженности, образовавшейся в связи с предварительной оплатой и (или) выдачей

авансов и задатков на указанные выше цели. При поступлении в организацию заемщика материально-производственных запасов и иных ценностей, выполнении работ и оказании услуг дальнейшее начисление процентов и осуществление других расходов, связанных с обслуживанием полученных займов и кредитов, отражаются в бухгалтерском учете в общем порядке с отнесением указанных затрат на прочие расходы организации-заемщика. На основании этого пункта и п. 6 ПБУ 5/01, о котором уже говорилось ранее, вы можете учесть проценты по кредитам и займам в себестоимости товара, но только в том случае, если кредит (заем) получен конкретно для приобретения партии товара и если начисление процентов по этому кредиту (займу) производилось раньше, чем товар был принят к бухгалтерскому учету. Причем, если в дальнейшем проценты по кредиту (займу) еще будут начисляться, а товар, приобретенный за счет кредитных (заемных) средств, уже оприходован, учесть проценты в себестоимости товара вы уже не можете.

Предположим, что для приобретения партии товаров торговая организация взяла кредит на 3 месяца (цель кредита должна быть указана в договоре!) 20 марта. Проценты по кредиту начисляются в бухгалтерском учете на конец отчетного периода, т. е. в последний день месяца. Товар, на приобретение которого был взят кредит, поступил к покупателю 15 апреля. Если предприятие-покупатель учитывает проценты по кредитам и займам в себестоимости приобретенного товара, то проценты, начисленные по этому кредиту 31 марта, можно отнести на фактическую себестоимость товара, но проценты, которые будут начислены по этому же кредиту 30 апреля, т. е. после принятия товаров к учету, все равно будут учитываться на субсчете 91-2 «Прочие расходы». Так что на практике начисленные проценты по кредитам и займам изначально учитываются на субсчете 91-2 «Прочие расходы», что помогает избежать лишних трудозатрат, путаницы с себестоимостью и сблизить данные бухгалтерского и налогового учета.

Что же касается транспортных расходов, то, как мы уже говорили, торговая организация может закрепить в учетной политике право относить их на фактическую себестоимость товара. Однако согласно ст. 320 НК РФ в сумму издержек обращения включаются также расходы налогоплательщика – покупателя товаров на доставку этих товаров, складские расходы и иные расходы текущего месяца, связанные с приобретением, если они не учтены в стоимости приобретения товаров, и реализацией этих товаров. Поэтому на практике для приближения данных бухгалтерского учета к налоговому транспортные расходы, не включенные в покупную стоимость товара, учитывают на счете 44 «Расходы на продажу».

Наиболее распространенным является третий способ, когда товар учитывается по стоимости приобретения за вычетом НДС и иных возмещаемых налогов. Все затраты, связанные с приобретением товаров, относятся в этом случае на счет 44 «Расходы на продажу».

В этом случае при приобретении товара в бухгалтерском учете организации будут сделаны проводки:

Дебет счета 41 «Товары»,

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», (76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами») – оприходованы товары, поступившие от поставщика;

Дебет счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям»,

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», (76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами») – учтен НДС на основании счета-фактуры поставщика.

Дебет счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «Расчеты по НДС»,

Кредит счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» – произведен налоговый вычет по НДС.

А все расходы, связанные с осуществлением торговой деятельности, торговая организация должна учитывать на счете 44 «Расходы на продажу». К их числу относятся:

- 1) амортизационные отчисления по основным средствам и нематериальным активам, используемым в процессе продажи товаров;
- 2) заработная плата работников, занятых в процессе продажи товаров;
- 3) оплата услуг посреднических организаций;
- 4) транспортные расходы по доставке товаров на склад;
- 5) расходы на рекламу;
- 6) другие расходы, связанные с продажей товаров.

При отнесении расходов на продажу на счет 44 «Расходы на продажу» применяются следующие проводки (при наличии указанных расходов):

Дебет счета 44 «Расходы на продажу»,

Кредит счета 02 «Амортизация основных средств» – начислена амортизация по основным средствам, используемым в процессе продажи товаров (отражены расходы, которые уменьшают облагаемую прибыль);

Дебет счета 44 «Расходы на продажу»,

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», (76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами») – учтены расходы по оплате услуг посреднических и иных сторонних организаций, связанных с продажей товаров (без учета НДС). НДС по подобным операциям будет проведен следующим образом:

Дебет счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям»,

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», (76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами») – учтен НДС по оплате услуг посреднических и иных сторонних организаций, связанных с продажей товаров;

Дебет счета 68 «Расчеты по налогам и сборам»,

Кредит счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» – отражен вычет по НДС.

В случае если реализуемые товары не облагаются НДС, то НДС по оплате услуг сторонних организаций будет также учтен в составе расходов на продажу:

Дебет счета 44 «Расходы на продажу»,

Кредит счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям».

Дебет счета 44 «Расходы на продажу»,

Кредит счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» – начислена заработная плата.

Поскольку заработная плата не может быть начислена без соответствующих налогов, после проведения указанной операции на расходы по продаже будут отнесены также единый социальный налог и отчисления на обязательное пенсионное страхование:

Дебет счета 44 «Расходы на продажу»,

Кредит субсчета 69-1-1 «Расчеты по социальному страхованию» – начислен ЕСН с заработной платы в части, подлежащей перечислению в фонд социального страхования;

Дебет счета 44 «Расходы на продажу»,

Кредит счета 68 субсчет «Расчеты по ЕСН» – начислен единый социальный налог с заработной платы в части, подлежащей перечислению в федеральный бюджет;

Дебет счета 68 субсчет «Расчеты по ЕСН»,

Кредит субсчета 69-2 «Расчеты по пенсионному обеспечению» – зачтены в счет уплаты ЕСН в федеральный бюджет взносы на обязательное пенсионное страхование;

Дебет счета 44 «Расходы на продажу»,

Кредит субсчета 69-3-1 «Расчеты по обязательному медицинскому страхованию» – начислен единый социальный налог с заработной платы в части, подлежащей перечислению в федеральный фонд обязательного медицинского страхования;

Дебет счета 44 «Расходы на продажу»,

Кредит субсчета 69-3-2 «Расчеты по обязательному медицинскому страхованию»

– начислен единый социальный налог с заработной платы в части, подлежащей перечислению в территориальный фонд обязательного медицинского страхования;

Дебет счета 44 «Расходы на продажу»,

Кредит субсчета 69-1-2 «Расчеты по обязательному медицинскому страхованию»

– начислены взносы на социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

Кроме того, если в процессе продажи товаров были израсходованы подотчетные суммы, это также учитывается в составе расходов на продажу:

Дебет счета 44 «Расходы на продажу»,

Кредит счета 71 «Расчеты с подотчетными лицами» – учтены расходы подотчетных лиц.

В случае, если часть товаров, изначально приобретенных для перепродажи, была использована торговой организацией непосредственно для осуществления торговой деятельности (в том числе в рекламных целях), в бухгалтерском учете будет сделана проводка:

Дебет счета 44 «Расходы на продажу»,

Кредит счета 41 «Товары» – стоимость товаров, использованных для собственных нужд, включена в состав расходов на продажу.

Также к расходам на продажу будут отнесены налоги и сборы, начисляемые при осуществлении торговой организацией основного вида деятельности:

Дебет счета 44 «Расходы на продажу»,

Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» – сумма налога (сбора) отражена в составе расходов на продажу.

Счет 44 «Расходы на продажу» аккумулирует довольно большой объем расходов, уменьшающих впоследствии налогооблагаемую базу для налога на прибыль. Также к расходам на продажу будут отнесены налоги и сборы, начисляемые при осуществлении торговой организацией основного вида деятельности. Как показывает практика, именно метод учета товаров по покупным ценам наиболее часто используется в торговых организациях.

Осталось рассмотреть еще один вариант – это учет товаров по продажным ценам. В этом случае в плане счетов, применяемом на предприятии, будет задействован счет 42 «Торговая наценка». Право вести учет товаров по продажным ценам имеют только организации розничной торговли, и, повторим еще раз, право это должно быть закреплено в приказе об учетной политике предприятия.

При методе учета товаров по продажным ценам наценка на определенный товар устанавливается фиксированно в процентном выражении, она включает в себя и доход предприятия, и НДС по товарам, облагаемым этим налогом. Размер наценки устанавливается руководителем предприятия или соответствующей службой. В этом случае на счете 44 «Расходы на продажу» товары будут учитываться по продажной цене, а на счете 42 «Торговая наценка» будет отражаться информация обо всех наценках, скидках и накидках на товар. Рассмотрим, как выглядит оприходование товара в данном случае.

Пример

ООО «Грот» является предприятием розничной торговли. Учетная политика предприятия предусматривает учет товара по продажным ценам. ООО «Грот» закупило для перепродажи партию товара на сумму 11 800 руб., в том числе НДС 1800 руб. (товар облагается НДС по ставке 18 %). ООО «Грот» находится на общей системе налогообложения, т. е. является плательщиком НДС. Наценка на указанный товар составляет

50 %. Бухгалтер ООО «Грот» делает в бухгалтерском учете следующие проводки:

Дебет счета 41 «Товары»,

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – 10 000 руб. – оприходованы товары, полученные от поставщика;

Дебет счета 19 «Налог на добавленную стоимость»,

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – 1800 руб. – учтен НДС по оприходованным товарам;

Дебет счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»,

Кредит счета 51 «Расчетные счета» – 11 800 руб. – оплачены товары поставщику;

Дебет счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» (субсчет «Расчеты по НДС»),

Кредит счета 19 «Налог на добавленную стоимость», – 1800 руб. – произведен вычет по НДС.

Далее производятся следующие расчеты.

Сумма торговой наценки без НДС составляет 10000 руб. $\times 50 \% = 5000$ руб.

Включаемая в продажную цену товара сумма НДС составляет (10000 руб. (покупная цена без НДС) + 5000 руб. (сумма наценки на товар)) $\times 18 \% = 15000$ руб. $\times 18 \% = 2700$ руб.

Таким образом, общая сумма торговой наценки составляет 5000 руб. + 2700 руб. = 7700 руб.

В бухгалтерском учете делается последняя проводка, связанная с принятием товара к учету:

Дебет счета 41 «Товары»,

Кредит счета 42 «Торговая наценка» – 7700 руб. – отражена торговая наценка на товары.

В итоге цена приобретенной партии товара составила 10000 руб. (покупная стоимость товара) + 7700 руб. (сумма торговой наценки) = 17700 руб.

Счет 42 «Торговая наценка» характерен тем, что обороты на нем отражаются только по кредиту. При оприходовании товара по кредиту отражается сумма рассчитанной торговой наценки, но при его продаже наценка не проходит по дебету счета 42 «Торговая наценка», а сторнируется опять же по кредиту в корреспонденции с субсчетом 90-2 «Себестоимость продаж». Операции по уценке товара, его выбытию в результате порчи, хищения, возврата поставщику и иного также отражаются с использованием счета 42 «Торговая наценка» и опять-таки методом «красного сторно». Несмотря на то что многие бухгалтеры считают сторнирование только исправительным методом, да и «краснота» в оборотно-сальдовых ведомостях чисто психологически мало кому нравится, указания действующей Инструкции по применению плана счетов именно таковы – счет «Торговая наценка» не должен иметь дебетовых оборотов (хотя, на взгляд автора, подобное требование не кажется логичным).

При учете товара по продажным ценам стоимость приобретения товара можно вычислить, если из сальдо счета 41 «Товары» вычесть сальдо счета 42 «Торговая наценка». Если по товару (группе товаров) уже произошло движение (выбытие), то полученная разница будет показывать покупную стоимость остатка товара.

Несмотря на то что за организациями розничной торговли законодательно закреплено право применять учет товара по продажным ценам, на практике этот метод применяется

крайне редко, чаще всего в торговых организациях, имеющих небольшой оборот и ассортимент товара, а также низкий уровень автоматизации бухгалтерского учета.

Выше мы с вами говорили о способах учета товаров, приобретенных возмездно, по договорам купли-продажи (поставки), в случаях, когда стоимость товара имеет однозначное денежное выражение.

Однако существуют и другие варианты. Товар может быть передан в торговую организацию в качестве вноса в уставный капитал, по договору дарения, а также во исполнение обязательств неденежными средствами. Как в этих случаях определять стоимость (и себестоимость) товара, если к учету он должен быть принят только в денежном выражении? Снова возвращаемся к ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов».

Фактическая себестоимость материально-производственных запасов, внесенных в счет вклада в уставный (складочный) капитал организации, определяется исходя из их денежной оценки, согласованной учредителями (участниками) организации, если иное не предусмотрено законодательством Российской Федерации (п. 8 ПБУ 5/01).

Фактическая себестоимость материально-производственных запасов, полученных организацией по договору дарения или безвозмездно, а также остающихся от выбытия основных средств и другого имущества, определяется исходя из их текущей рыночной стоимости на дату принятия к бухгалтерскому учету.

Для целей настоящего Положения под текущей рыночной стоимостью понимается сумма денежных средств, которая может быть получена в результате продажи указанных активов (п. 9 ПБУ 5/01).

Фактической себестоимостью материально-производственных запасов, полученных по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами, признается стоимость активов, переданных или подлежащих передаче организацией. Стоимость активов, переданных или подлежащих передаче организацией, устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных активов.

При невозможности установить стоимость активов, переданных или подлежащих передаче организацией, стоимость материально-производственных запасов, полученных организацией по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами, определяется исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах приобретаются аналогичные материально-производственные запасы (п. 10 ПБУ 5/01).

В фактическую себестоимость материально-производственных запасов, определяемую в соответствии с п. 8, 9 и 10 ПБУ 5/01, включаются также фактические затраты организации на доставку материально-производственных запасов и приведение их в состояние, пригодное для использования, перечисленные в п. 6 ПБУ 5/01 (п. 11 ПБУ 5/01).

Итак, учредитель торговой организации (или один из учредителей, если их несколько) решает (в зависимости от ситуации единолично или по согласованию с соучредителями) внести свою долю уставного капитала или ее часть непосредственно товаром. Согласно п. 8 ПБУ 5/01, если иное не предусмотрено действующим законодательством, стоимость товара в этом случае будет установлена по совместному решению соучредителей либо по единоличному решению единственного учредителя, т. е. товар будет принят к учету по заявленной стоимости. Однако следует предостеречь учредителей от желания таким способом завязать уставный капитал. Если заявленная цена товаров будет очень уж сильно отличаться от сложившейся на момент внесения уставного капитала рыночной цены на аналогичные товары, проверяющие органы обязательно этим заинтересуются. Может, в этом случае вам и удастся доказать, что десяток простеньких струйных принтеров может стоить, как десять лазерных МФУ последней модели, но нервы вы себе попортите. Стоит ли начинать работу фирмы с подобного старта?

Некто (юридическое или физическое лицо) подарил или безвозмездно передал торговой организации партию товара. На момент принятия полученных в результате этой операции товаров к бухгалтерскому учету следует установить текущую рыночную стоимость передаваемых ценностей, т. е. денежную сумму, за которую эти товары могли бы быть реализованы.

Ваша организация заключила договор, в результате которого вторая сторона выполняет свои обязательства по этому договору, передавая вашей торговой организации материальные ценности, которые вы используете для последующей продажи, т. е. вы опять получаете товар, стоимость которого не имеет денежного выражения. В этой ситуации стоимостью принимаемого товара будет признана стоимость передаваемых вам активов. Причем, если передающая сторона уже определяла в аналогичных обстоятельствах цену подобных активов, именно по сложившейся практике и будет определяться стоимость передаваемых вашей организации ценностей.

Кроме того (см. п. 11 ПБУ 5/01), в себестоимость товаров, полученных способами, перечисленными в п. 8, 9 и 10, будут включены и фактические затраты, связанные с транспортировкой, приведением в состояние, пригодное для использования, и другие, перечисленные в п. 6 ПБУ 5/01.

Отсюда можно сделать вывод, что даже если в учетной политике торговой организации закреплен способ учета товаров по стоимости приобретения с отнесением затрат, связанных с осуществлением торговой деятельности, на счет 44 «Расходы на продажу», то товары, полученные в результате внесения их в счет уставного капитала, в результате безвозмездной передачи или по договору дарения, а также по договорам, предусматривающим неденежное исполнение обязательств, принимаются к учету в оценке, предусмотренной в договоре. Себестоимость товара на основании п. 11 будет включать в себя вышеперечисленные фактические затраты, как если бы торговая организация на основании своей учетной политики учитывала все приобретенные товары по фактической себестоимости (с учетом затрат).

Глава 3. Использование неденежных форм расчетов

Нехватка наличных или безналичных собственных денежных средств тяжело отражается на деятельности любого предприятия, но в сфере торговли такая проблема может погубить бизнес. Кроме того, если собственные средства есть, то они должны работать, а не лежать на счетах, ведь бизнес – это все-таки не домашний бюджет, в котором можно и нужно позволять себе «зачапки». Первое, что приходит в голову, когда возникает необходимость в пополнении денежных средств предприятия, – это, конечно, кредиты. Но кредит требует обеспечения, гарантий, да и проценты вместе с основной суммой долга выплачивать придется. Нет, кредитование – это очень нужное, а в ряде случаев даже незаменимое дело, и хорошо, что оно есть. Но, помимо него, существует ряд способов проводить некоторые операции, не вырывая из оборота денежные средства. Речь идет о безденежных формах расчетов.

По определению, **неденежная форма расчета** – это погашение взаимных обязательств, за исключением движения денежных средств в пределах равных сумм задолженностей.

К числу неденежных операций относятся бартерная сделка (договор мены) и взаимозачет (зачет взаимных требований). Иногда к неденежным формам расчета относят и вексельные сделки, но это не совсем верно. Дело в том, что, с одной стороны, при передаче собственного или стороннего векселя обязанности по оплате товара перед поставщиком считаются выполненными, но передача собственного векселя предполагает в дальнейшем его гашение денежными средствами, а наличие у покупателя стороннего векселя также предполагает, что он был приобретен опять-таки за денежные средства. Возможны, конечно, варианты, что векселя передаются (или принимаются к гашению) по зачету взаимных требований, но в этом случае уместнее говорить уже о неденежной операции взаимозачета. Кроме того, вексель не является средством оплаты. Это лишь обязательство безусловной оплаты в дальнейшем, так сказать, ваше честное слово, подтвержденное документально. Оплату за третьих лиц так же, как и расчеты с применением договора переуступки долга (права требования), тоже нельзя отнести к безденежным формам расчета, ведь и в том и в другом случае подразумевается исполнение обязательств (пусть не прямо, а опосредованно, через другое лицо) денежными средствами. Если в дальнейшем обязательства будут исполнены с использованием договора мены или взаимозачета, мы опять-таки вернемся к безденежным формам расчета, но это будут уже самостоятельные операции.

Бартерная сделка – это операция, проводимая на сбалансированной основе с взаимной передачей права собственности на товар без применения денежных операций. Наряду с терминами «бартер», «бартерная сделка (контракт)» в том же контексте нередко употребляется понятие «договор мены». Понятие и условия договора мены регламентируются гл. 31 Гражданского кодекса Гражданского кодекса (ГК) РФ. Согласно ст. 567 ГК РФ по договору мены каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороны один товар в обмен на другой. К договору мены применяются соответственно правила о купле-продаже (гл. 30 ГК РФ), если это не противоречит правилам настоящей главы и существу мены. При этом каждая из сторон признается продавцом товара, который она обязуется передать, и покупателем товара, который она обязуется принять в обмен.

Как правило, при заключении договора мены стороны указывают стоимость товаров, подлежащих передаче, но, если в договоре это не учтено либо товары признаются равноценными, цены и расходы по договору мены регулируются ст. 568 ГК РФ.

Если из договора мены не вытекает иное, товары, подлежащие обмену, предполагаются равноценными, а расходы на их передачу и принятие осуществляются в каждом случае той стороной, которая несет соответствующие обязанности.

В случае, когда в соответствии с договором мены обмениваемые товары признаются неравноценными, сторона, обязанная передать товар, цена которого ниже цены товара, предоставляемого в обмен, должна оплатить разницу в ценах непосредственно до или после исполнения ее обязанности передать товар, если иной порядок оплаты не предусмотрен договором.

Поскольку к договору мены применяются условия договора купли-продажи, товары, служащие предметом сделки, не должны относиться к числу объектов, изъятых из оборота или ограниченных в обороте. Обратите внимание на один частный случай. На основании Федерального закона от 22 ноября 1995 г. № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции», а именно ст. 26 «Ограничения в области производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции»: в области производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции запрещается заключение договоров мены, если обмениваемым товаром является этиловый спирт, алкогольная продукция или спиртосодержащая продукция. Заключенные в таком случае договоры считаются ничтожными.

Для бартерных сделок (договоров мены) характерными являются срок исполнения сделки не более года (чаще всего меньше), согласование спецификации (перечня, характеристик и оценки передаваемых товаров) до заключения договора, оформление сделки единовременно (единым контрактом).

Примерная форма договора мены (бартерной сделки, контракта) приведена в приложении 1.

Теперь рассмотрим, как отражается операция договора мены (бартера) в бухгалтерском и налоговом учете.

Поскольку мы с вами в этой книге говорим о торговых организациях, операции по получению и реализации товаров будут относиться к обычным видам деятельности предприятия. В результате проведения сделки по договору мены предприятие должно получить определенные доходы и понести расходы по сделке. Следовательно, при отражении операций по бартерным сделкам нам нужно руководствоваться ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99. Начнем с доходов.

Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ) 9/99 «Доходы организации» устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете информации о доходах коммерческих организаций, являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации. Согласно п. 2 этого Положения доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества). Доходы в свою очередь, делятся на два вида: доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы. Отнесение доходов предприятия к одному из указанных видов доходов осуществляется организацией самостоятельно, на основании требований ПБУ 9/99, а также характера деятельности предприятия, вида и условий получения доходов. Пункт 5 ПБУ 9/99 признает доходами от обычных видов деятельности выручку от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг. В связи с тем, что передача товаров по договору мены отражается в бухгалтерском учете как обычная реализация товаров, доход, получаемый в результате совершения бартерной сделки, для торговых организаций признается доходом от обычных видов деятельности. Определение величины выручки, принимаемой к бухгалтер-

скому учету, регулируется п. 6 ПБУ 9/99, причем ситуации, когда исполнение обязательств предусматривается в неденежной форме, оговариваются особо (п. 6.3).

Выручка принимается к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине поступления денежных средств и иного имущества и (или) величине дебиторской задолженности (с учетом положений п. 3 ПБУ 9/99).

Если величина поступления покрывает лишь часть выручки, то выручка, принимаемая к бухгалтерскому учету, определяется как сумма поступления и дебиторской задолженности (в части, не покрытой поступлением).

Величина поступления и (или) дебиторской задолженности по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами, принимается к бухгалтерскому учету по стоимости товаров (ценностей), полученных или подлежащих получению организацией. Стоимость товаров (ценностей), полученных или подлежащих получению организацией, устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных товаров (ценностей).

При невозможности установить стоимость товаров (ценностей), полученных организацией, величина поступления и (или) дебиторской задолженности определяется стоимостью продукции (товаров), переданной или подлежащей передаче организацией. Стоимость продукции (товаров), переданной или подлежащей передаче организацией, устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет выручку в отношении аналогичной продукции (товаров).

Остается добавить, что если в договоре (либо иных документах по сделке) указана цена передаваемого и (или) получаемого товара, то ее мы и будем принимать как стоимость товара. Важно помнить, что цена товара по договору не должна намного (более чем на 20 %) отличаться от средней рыночной стоимости аналогичных товаров на момент заключения сделки, иначе налоговые органы вполне могут заинтересоваться ее правомерностью. При признании выручки от реализации товаров по договору мены должны быть также выполнены условия п. 12 ПБУ 9/99.

Выручка признается в бухгалтерском учете при наличии следующих условий:

1) организация имеет право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;

2) сумма выручки может быть определена;

3) имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации. Уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации, имеется в случае, когда организация получила в оплату актив либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива;

4) право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана);

5) расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены.

Если в отношении денежных средств и иных активов, полученных организацией в оплату, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете организации признается кредиторская задолженность, а не выручка.

Кроме того, при раскрытии в бухгалтерском учете информации о выручке по договорам мены дополнительно должны быть соблюдены условия п. 19 ПБУ 9/99.

В отношении выручки, полученной в результате выполнения договоров, предусматривающих исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами, подлежит раскрытию как минимум следующая информация:

1) общее количество организаций, с которыми осуществляются указанные договоры, с указанием организаций, на которые приходится основная часть такой выручки;

2) доля выручки, полученной по указанным договорам со связанными организациями;

3) способ определения стоимости продукции (товаров), переданной организацией.

После того как выручка по договору мены будет признана, у торговой организации (при условии, что она находится на общей системе налогообложения), как и после признания выручки по обычной реализации, возникают обязанности по уплате налога на добавленную стоимость, налога на прибыль и налога на пользователей автомобильных дорог.

Практически любая сделка, помимо планируемого получения доходов, влечет за собой и определенные расходы. Один из наиболее важных вопросов при определении расходов заключается в том, можно ли будет отнести их к расходам, уменьшающим налогооблагаемую базу, или придется производить их из собственных средств предприятия (прибыли). Естественно, в последнем случае сделка становится гораздо менее выгодной. При определении расходов, производимых предприятием по договорам мены, следует руководствоваться Положением по бухгалтерскому учету (ПБУ) 10/99 «Расходы организации». Согласно п. 2 ПБУ 10/99 расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Так же, как и доходы, расходы организации подразделяются на расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы (п. 4 ПБУ 10/99). Расходы, связанные с осуществлением сделки по договору мены, для торговых организаций будут признаваться как расходы по обычным видам деятельности на основании п. 5 ПБУ 10/99.

Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, приобретением и продажей товаров. Такими расходами также считаются расходы, осуществление которых связано с выполнением работ, оказанием услуг.

Сумма расходов по обычным видам деятельности, которую можно принять к бухгалтерскому учету, в том числе и по бартерным сделкам, определяется п. 6 ПБУ 10/99.

Расходы по обычным видам деятельности принимаются к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине оплаты в денежной и иной форме или величине кредиторской задолженности (с учетом положений п. 3 ПБУ 10/99).

Если оплата покрывает лишь часть признаваемых расходов, то расходы, принимаемые к бухгалтерскому учету, определяются как сумма оплаты и кредиторской задолженности (в части, не покрытой оплатой).

Величина оплаты и (или) кредиторской задолженности по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами, определяется стоимостью товаров (ценностей), переданных или подлежащих передаче организацией. Стоимость товаров (ценностей), переданных или подлежащих передаче организацией, устанавливаются исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных товаров (ценностей).

При невозможности установить стоимость товаров (ценностей), переданных или подлежащих передаче организацией, величина оплаты и (или) кредиторской задолженности по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами, определяется стоимостью продукции (товаров), полученной организацией. Стоимость продукции (товаров), полученной организацией, устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах приобретается аналогичная продукция (товары).

Расходы, возникающие при совершении операции по договору мены, могут включать в себя не только сумму оплаты за товар (в нашем случае стоимость переданных товаров), но

и другие расходы, связанные с передачей товаров по бартеру, например транспортные. Этот вывод можно сделать на основании п. 7 ПБУ 10/99.

Расходы по обычным видам деятельности формируют:

1) расходы, связанные с приобретением сырья, материалов, товаров и иных материально-производственных запасов;

2) расходы, возникающие непосредственно в процессе переработки (доработки) материально-производственных запасов для целей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг и их продажи, а также продажи (перепродажи) товаров (расходы по содержанию и эксплуатации основных средств и иных внеоборотных активов, а также по поддержанию их в исправном состоянии, коммерческие расходы, управленческие расходы и др.).

Для признания расходов по исполнению договора мены так же, как и во всех других случаях, необходимо соблюдение условий п. 16 ПБУ 10/99.

Расходы признаются в бухгалтерском учете при наличии следующих условий:

1) расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота;

2) сумма расхода может быть определена;

3) имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации. Уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации, имеется в случае, когда организация передала актив либо отсутствует неопределенность в отношении передачи актива.

Если в отношении любых расходов, осуществленных организацией, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете организации признается дебиторская задолженность.

Что же касается группировки расходов, отражения их в бухгалтерской отчетности и отражения информации по ним, то ПБУ 10/99 не предъявляет к расходам по сделкам в неденежной форме каких-либо дополнительных требований, поэтому отражение расходов по бартерным сделкам производится в бухгалтерском учете предприятия аналогично отражению расходов по обычным сделкам (например, договорам купли-продажи).

После признания расходов по бартерной сделке налоговое бремя предприятия будет выражено, как и при прочих сделках, налогом на добавленную стоимость.

Поскольку речь идет о товарах, т. е. о материальных запасах, помимо ПБУ 9/99 и 10/99, данный вид сделок будет регулироваться также Положением по бухгалтерскому учету 5/01 «Учет материально-производственных запасов». Согласно п. 2 указанного ПБУ к бухгалтерскому учету в качестве материально-производственных активов принимаются активы, предназначенные для продажи. Товары являются частью материально-производственных запасов, приобретенных или полученных от других юридических или физических лиц и предназначенных для продажи.

Товары, которые будут переданы контрагенту по договору мены, уже были приняты к учету передающей стороной на момент заключения сделки и являлись ее собственностью. Поэтому посмотрим, каким образом следует принять к бухгалтерскому учету товары, поступившие на предприятие по договору мены. Для этого обратимся к п. 5 и 10 ПБУ 5/01.

Материально-производственные запасы принимаются к бухгалтерскому учету по фактической себестоимости. Фактической себестоимостью материально-производственных запасов, полученных по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами, признается стоимость активов, переданных или подлежащих передаче организацией. Стоимость активов, переданных или подлежащих передаче организацией, устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных активов.

При невозможности установить стоимость активов, переданных или подлежащих передаче организацией, стоимость материально-производственных запасов, полученных организацией по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами, определяется исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах приобретаются аналогичные материально-производственные запасы.

Возникает вопрос, увеличивают ли себестоимость товаров, полученных по договору мены, затраты, связанные с исполнением этого договора (например, оплата транспортных услуг, доработка товаров и т. д.). На этот вопрос можно ответить утвердительно, руководствуясь п. 11 ПБУ 5/01.

В фактическую себестоимость материально-производственных запасов, определяемую в соответствии с п. 8, 9 и 10 ПБУ 5/01, включаются также фактические затраты организации на доставку материально-производственных запасов и приведение их в состояние, пригодное для использования, перечисленные в п. 6 ПБУ 5/01. Как мы видим, п. 10, определяющий себестоимость материально-производственных запасов, полученных в исполнение неденежных обязательств, прямо указан в п. 11, а значит, при отнесении затрат на фактическую себестоимость товаров можно руководствоваться и п. 6, в котором содержится перечень фактических затрат на приобретение товаров, несмотря на то что п. 6 говорит о товарно-материальных запасах, приобретенных за плату. К таким затратам относятся в том числе:

1) суммы, уплачиваемые организациям за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением материально-производственных запасов;

2) таможенные пошлины;

3) невозмещаемые налоги, уплачиваемые в связи с приобретением единицы материально-производственных запасов;

4) вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации, через которую приобретены материально-производственные запасы;

5) затраты по заготовке и доставке материально-производственных запасов до места их использования, включая расходы по страхованию. Данные затраты включают, в частности, затраты по заготовке и доставке материально-производственных запасов; затраты по содержанию заготовительно-складского подразделения организации, затраты по услугам транспорта по доставке материально-производственных запасов до места их использования, если они не включены в цену материально-производственных запасов, установленную договором; начисленные проценты по кредитам, предоставленным поставщиками (коммерческий кредит); начисленные до принятия к бухгалтерскому учету материально-производственных запасов проценты по заемным средствам, если они привлечены для приобретения этих запасов;

6) затраты по доведению материально-производственных запасов до состояния, в котором они пригодны к использованию в запланированных целях. Данные затраты включают затраты организации по подработке, сортировке, фасовке и улучшению технических характеристик полученных запасов, не связанные с производством продукции, выполнением работ и оказанием услуг;

7) иные затраты, непосредственно связанные с приобретением материально-производственных запасов.

Итак, мы рассмотрели, какими документами регулируется отражение операций по договорам мены в бухгалтерском учете, в чем сходство отражения этих операций с отражением операций по обычным сделкам купли-продажи и какие существуют особенности бухгалтерского учета этих сделок. Теперь обратимся к НК РФ и определим, какие особенности существуют в налоговом учете бартерных сделок.

Согласно п. 1 ст. 39 НК РФ реализацией товаров, работ или услуг организацией или индивидуальным предпринимателем признается соответственно передача на возмездной

основе (в том числе обмен товарами, работами или услугами) права собственности на товары, результатов выполненных работ одним лицом для другого лица, следовательно, на товарообменные операции распространяются те же налоговые требования, что и на обычную реализацию товаров. Так, на основании п. 1 ст. 146 НК РФ объектом налогообложения по НДС признаются следующие операции: реализация товаров (работ, услуг) на территории РФ, в том числе реализация предметов залога и передача товаров (результатов выполненных работ, оказание услуг) по соглашению о предоставлении отступного или новации, а также передача имущественных прав. В целях настоящей главы передача права собственности на товары, результаты выполненных работ, оказание услуг на безвозмездной основе признается реализацией товаров (работ, услуг).

Как уже говорилось выше, необходимо следить за тем, чтобы стоимость обмениваемых товаров не отклонялась от рыночного уровня цен более чем на 20 %. Такое требование необходимо для правильного определения налогооблагаемой базы и обусловлено ст. 40 НК РФ «Принципы определения цены товаров, работ или услуг для целей налогообложения».

Если иное не предусмотрено ст. 40 НК РФ, для целей налогообложения принимается цена товаров, работ или услуг, указанная сторонами сделки. Пока не доказано обратное, предполагается, что эта цена соответствует уровню рыночных цен.

Налоговые органы при осуществлении контроля за полнотой исчисления налогов вправе проверять правильность применения цен по сделкам лишь в следующих случаях:

- 1) между взаимозависимыми лицами;
- 2) по товарообменным (бартерным) операциям;
- 3) при совершении внешнеторговых сделок;

4) при отклонении более чем на 20 % в сторону повышения или в сторону понижения от уровня цен, применяемых налогоплательщиком по идентичным (однородным) товарам (работам, услугам) в пределах непродолжительного периода времени.

Таким образом, мы видим, что товарообменные операции попадают в своеобразную группу риска уже в силу своего определения, а если при этом не будут должным образом соблюдены требования к уровню цен на обмениваемые товары, налоговые органы вправе будут предъявить вам требование о доначислении налога в связи с неправильным определением налогооблагаемой базы и, соответственно, начислить также все предусмотренные пени и штрафы.

С 1 января 2007 г. порядок расчетов по НДС претерпел изменения. Фактически с этого момента расчеты по НДС могут проводиться только в денежной форме независимо от того, предусматривает ли налогооблагаемая операция денежную или неденежную форму расчетов. Из п. 4 ст. 168 следует, что сумма налога, предъявляемая продавцом покупателю товаров (работ, услуг), имущественных прав, уплачивается налогоплательщику на основании платежного поручения на перечисление денежных средств при осуществлении товарообменных операций, зачетов взаимных требований, при использовании в расчетах ценных бумаг.

Следовательно, при осуществлении операций по договору мены, передавая товары (т. е. «оплачивая» товары, полученные по договору), сумму НДС, начисленную на стоимость принимаемых товаров, больше нельзя включать в стоимость передаваемых в обмен товаров. Ее необходимо перечислить поставщику платежным поручением. Только эта сумма НДС будет считаться оплаченной и может быть принята к вычету. Таковы же будут действия вашего контрагента, которому вы передаете товары. Если при осуществлении бартерной сделки налог на добавленную стоимость не был перечислен в денежной форме платежным поручением, его нельзя будет принять к возмещению, даже если он был включен в стоимость товара и отражен в счете-фактуре.

Подведем итог. В части налогообложения товарообменные операции являются налогооблагаемой базой для тех же налогов и исходя из тех же принципов, что и операции по

реализации товаров. В этом их общность. Основное же различие состоит в том, что при осуществлении бартерных сделок налог на добавленную стоимость перечисляется в денежном выражении (при обыкновенной реализации сумма НДС входит в общую стоимость оплаты за товар, но выделяется в платежном поручении отдельной строкой). Также товарообменные операции могут быть проверены налоговыми органами на предмет правильного определения налогооблагаемой базы, даже если они заключены между сторонними невзаимозависимыми организациями, уровень их цен приближен к рыночному и они произведены на внутреннем рынке, в то время как операциям реализации такая проверка грозит только при наличии одного (или нескольких) из условий, перечисленных в ст. 40 НК РФ.

Теперь несколько слов об операциях взаимозачета. По определению взаимозачет – это денежные обязательства между предприятиями, погашаемые поставкой товаров или услуг при участии двух или более сторон. Поскольку операции по проведению зачета взаимных требований относятся к неденежным формам расчета, все требования по бухгалтерскому и налоговому учету, о которых мы говорили в связи с исполнением обязательств по бартерным договорам, применимы и к операциям взаимозачета, в том числе (обратите внимание!) и требование о перечислении НДС в денежной форме (п. 4 ст. 168 НК РФ).

Однако оформление данной операции происходит совсем иначе. Если договор мены изначально предусматривает отсутствие денежных отношений между договаривающимися сторонами, то неденежные обязательства по взаимозачету могут возникнуть как при заключении договоров купли-продажи (оказания услуг), так и непосредственно в процессе деятельности предприятия, если у контрагента появились встречные обязательства по отношению к торговой организации. Взаимные требования могут возникнуть как при заключении договоров купли-продажи, так и при оказании услуг предприятию торговли. Например, торговая фирма реализовала предприятию, скажем, по ремонту торгового оборудования партию новогодних подарков для детей. В свою очередь ремонтное предприятие оказало торговой фирме услуги по ремонту стеллажей в торговом зале. Реализация детских подарков была произведена на основании заключенного договора купли-продажи. Ремонт стеллажей был произведен на основании договора оказания услуг. И та и другая операция были оформлены соответствующими документами. На момент заключения указанных договоров (или договора, который был заключен первым по времени) стороны имели намерение произвести расчеты по сделке в денежной форме. Однако после заключения обоих договоров и исполнения обязательств по ним в части поставки товара и оказания услуг между сторонами возникли взаимные денежные требования, т. е., проще говоря, торговое и ремонтное предприятия должны оплатить друг другу поставленные товары и оказанные услуги. В этих условиях правильно и логично произвести зачет взаимных требований, не отвлекая из оборота денежные средства. На основании ранее заключенных договоров и документов, подтверждающих одностороннее выполнение сделки (накладной с отметкой о получении товара, акта приемки выполненных работ), стороны заключают соглашение о зачете взаимных требований. Документом, подтверждающим полное или частичное (в зависимости от суммы, на которую отгружены товары или произведены услуги) прекращение обязательств по оплате, является акт зачета взаимных требований. Для того чтобы взаимозачет был осуществлен, требуется выполнение следующих условий:

- 1) встречный характер требований контрагентов;
- 2) однородность требований, т. е. предметом обязательства должно быть имущество, определяемое родовыми признаками. Это могут быть и денежные средства, так что зачет «товар – услуга» вполне возможен при выражении обязательств в денежной форме;
- 3) операция зачета взаимных требований не ограничена и не запрещена договорами сторон либо действующим законодательством;

4) срок исполнения требований наступил либо не указан или определен моментом востребования.

Правила прекращения обязательств на основании зачета взаимных требований регулируются ГК РФ, а именно гл. 26 «Прекращение обязательств». Так, ст. 410 ГК РФ «Прекращение обязательств зачетом» предусматривает возможность прекращения обязательств зачетом в одностороннем порядке.

Обязательство прекращается полностью или частично зачетом встречного однородного требования, срок которого наступил либо срок которого не указан или определен моментом востребования. Для зачета достаточно заявления одной стороны.

Заявление о зачете взаимных требований юридических лиц находится в приложении 2.

В случае одностороннего прекращения обязательств зачетом необходимо наличие акта сверки расчетов, подписанного и заверенного обеими сторонами. Сторона, желающая прекратить обязательства зачетом, должна направить другой стороне письменное уведомление (информационное письмо, заявление) в произвольной форме. Зачет будет считаться произведенным с момента получения этого документа другой стороной. Естественно, что сторона – инициатор зачета должна иметь доказательства того, что письмо (заявление) контрагентом получено. Это могут быть отметка о получении на экземпляре инициатора, почтовое уведомление о вручении и т. д. Еще раз напомню, что форма данного документа законодательно не регламентирована, однако в любом случае заявление (письмо, уведомление) должно носить безусловный характер, т. е. ваш контрагент ставится в известность о проведении зачета. Если же письмо будет содержать формулировки «Просим Вас произвести зачет...» и подобное, это предполагает, что вы должны получить ответ (согласие или несогласие) на проведение зачета. В этом случае вручение указанного документа не будет являться основанием для проведения взаимозачета.

Но на практике предприятия (и предприниматели) чаще заключают двухстороннее соглашение о зачете взаимных требований. Форма акта, подтверждающего проведение взаимозачета, тоже не регламентирована, он составляется в произвольной форме. Обязательными для отражения в акте являются сведения об основании возникновения задолженности (реквизиты договоров, первичных документов и т. д.), реквизиты обеих сторон, сумма зачтенных требований, дата проведения зачета. Обратите внимание на то, что дата составления и проведения акта взаимозачета не должна быть раньше, чем дата возникновения однородных обязательств хотя бы у одной из сторон.

Существуют случаи, когда зачет взаимных требований не может быть заключен. Они указаны в ст. 411 «Случаи недопустимости зачетов» ГК РФ.

Не допускается зачет требований:

- 1) если по заявлению другой стороны к требованию подлежит применению срок исковой давности и этот срок истек;
- 2) о возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью;
- 3) о взыскании алиментов;
- 4) о пожизненном содержании;
- 5) в иных случаях, предусмотренных законом или договором.

Таковы основные и наиболее распространенные способы неденежных форм расчетов, позволяющие не изымать из оборота денежные средства и при этом не замедлять торговый процесс, а также своевременно ликвидировать дебиторские и кредиторские задолженности.

Глава 4. Использование товарного кредитования

Что такое товарный кредит и чем он отличается от коммерческого кредитования или от займа вещей? Определение товарного кредита приводится в ст. 822 ГК РФ.

Сторонами может быть заключен договор, предусматривающий обязанность одной стороны предоставить другой стороне вещи, определенные родовыми признаками (договор товарного кредита). К такому договору применяются правила гл. 42 ГК РФ, если иное не предусмотрено таким договором и не вытекает из существа обязательства.

Условия о количестве, ассортименте, комплектности, качестве, таре и (или) об упаковке предоставляемых вещей должны исполняться в соответствии с правилами о договоре купли-продажи товаров (ст. 465–485), если иное не предусмотрено договором товарного кредита.

В первую очередь товарный кредит отличается от денежного тем, между какими лицами он заключается. Если в случае предоставления денежного кредита заимодавцем выступает кредитное учреждение (чаще всего банк), то договор товарного кредита может быть заключен между любыми лицами, как юридическими, так и физическими. В этом он более схож с договором займа, который, как известно, тоже может быть заключен между любыми лицами. Специальные разрешения или лицензии на предоставление товарного кредита, как и займа, не требуются, в то время как денежный кредит предоставляется только организациями, имеющими лицензию на осуществление финансово-кредитной деятельности.

Договор товарного кредита регулируется одновременно и правилами, предъявляемыми к денежному и коммерческому кредитам, и правилами, предъявляемыми к договорам купли-продажи.

Чтобы разобраться в определенной двойственности товарного кредита, давайте рассмотрим оба этих аспекта.

Итак, начнем с требований и правил, которые предъявляются к денежному кредиту. Данный вид кредита регулируется ст. 819, 820 и 821 ГК РФ.

Поскольку к денежному кредиту применимы правила, предусмотренные § 1 гл. 42 ГК РФ «Заем», и одновременно товарный кредит регулируется теми же правилами, что и денежный, значит, положения § 1 применимы и к товарному кредиту.

Так как мы говорим о договоре товарного кредита, в котором как минимум одна сторона является юридическим лицом, договор должен быть заключен в письменной форме с соблюдением всех требований, предъявляемых законодательством к договорам такого рода. Пункт 1 ст. 808 ГК РФ гласит: договор займа между гражданами должен быть заключен в письменной форме, если его сумма превышает не менее чем в 10 раз установленный законом минимальный размер оплаты труда, а в случае, когда заимодавцем является юридическое лицо, – независимо от суммы. Несоблюдение требований о надлежащем оформлении договора товарного кредита может привести к признанию его ничтожным. Это оговорено в ст. 820 ГК РФ (еще раз напомним, что условия денежного кредита применимы и к товарному кредиту). Кредитный договор должен быть заключен в письменной форме. Несоблюдение письменной формы влечет недействительность кредитного договора. Такой договор считается ничтожным.

Хотелось бы отметить, что ГК РФ допускает большую вариантность условий договора. Основные статьи, регулирующие условия кредитных договоров, чаще всего имеют формулировку «если иное не предусмотрено условиями договора или не вытекает из существа обязательств». Это значит, что если при заключении договора положения таких статей не были соблюдены, договор все равно будет считаться действующим и не нарушающим законодательство (если, конечно, при этом не нарушены какие-либо условия, являющиеся обя-

зательными по закону). Поэтому подходить к заключению договора следует внимательно, тщательно и неформально. Не секрет, что при заключении договоров займа или товарного кредита между организациями-партнерами, особенно небольшими, договорные отношения нередко носят характер своеобразного джентльменского соглашения и подписание договора не расценивается сторонами (или одной из сторон) как создание серьезного правоустанавливающего документа. Это, разумеется, не норма, но разве вы не сталкивались с подобными случаями? А потом «джентльменские отношения» портятся, а подписанный «для проформы» договор остается и имеет законную юридическую силу. Так что к документам следует относиться очень серьезно. Если какие-либо условия не прописаны в заключенном договоре, то они будут регулироваться статьями ГК РФ. В качестве одного из наиболее существенных моментов можно привести ситуацию с возмездностью договора. Предположим, что, заключая договор товарного кредита, вы совершенно упустили из виду это условие. Вы не указали, что договор является возмездным и что за пользование кредитом заемщик уплачивает кредитору (заимодавцу) какое-то вознаграждение, проценты (в денежном или товарном выражении). Но при этом вы не указали и то, что договор является безвозмездным, беспроцентным. В этом случае отношения сторон будут регулироваться непосредственно статьями ГК РФ. Статья 819 ГК РФ указывает на обязанность уплатить проценты по кредиту, но это относится к денежным суммам.

По кредитному договору банк или иная кредитная организация (кредитор) обязуются предоставить денежные средства (кредит) заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты на нее.

К отношениям по кредитному договору применяются правила, предусмотренные § 1 гл. 42 ГК РФ, если иное не предусмотрено правилами § 1 «Заем» и не вытекает из существа кредитного договора.

А согласно ст. 809 ГК РФ, если иное не предусмотрено законом или договором займа, заимодавец имеет право на получение с заемщика процентов на сумму займа в размерах и в порядке, определенных договором. При отсутствии в договоре условия о размере процентов их размер определяется существующей в месте жительства заимодавца (а если заимодавцем является юридическое лицо – в его местонахождении) ставкой банковского процента (ставкой рефинансирования) на день уплаты заемщиком суммы долга или его соответствующей части.

При отсутствии иного соглашения проценты выплачиваются ежемесячно до дня возврата суммы займа. Договор займа предполагается беспроцентным, если в нем прямо не предусмотрено иное, в случаях, когда:

1) договор заключен между гражданами на сумму, не превышающую пятидесятикратного установленного законом минимального размера оплаты труда, и не связан с осуществлением предпринимательской деятельности хотя бы одной из сторон;

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.