

Учет движения товаров.
Приходные и расходные
товарные
операции!

Учет товаров

Товары — часть материально-производственных запасов организации, приобретенная или полученная от других юридических и физических лиц и предназначенная для продажи или перепродажи без дополнительной обработки.

Принципы учета товаров

1. Организация учета по каждому материально ответственному лицу или бригаде. Ответственность вытекает из соответствующего договора. При нарушении этого принципа администрация не может предъявить обоснованный иск виновным по товарным потерям.

2. Выбор схемы учета товаров наиболее целесообразный в условиях работы данного предприятия. Возможно использование следующих схем:

А) индивидуальная (по предметная) — фиксирует движение каждой единицы товара, обеспечивается системой штрихового кодирования и автоматизацией процедуры учета движения товарных единиц;

Б) натурально-стоимостная — фиксирует движение товаров по отдельным наименованиям в натуральном и стоимостном измерителях (предметно-количественный учет ядовитых, наркотических и Других медикаментов, этилового спирта);

В) стоимостная — фиксирует общий объем товарной массы.

- 3. Единство оценки товаров при их оприходовании и выбытии.**
- 4. Отчетность о наличии и движении товаров материально ответственными лицами в установленные сроки.**
- 5. Периодическая проверка путем проведения инвентаризации.**

Снабжение аптечного предприятия состоит из следующих хозяйственных операций:



Процедура выбора поставщика состоит из трех основных этапов:

*1) выявление всех потенциальных источников,
производящих или поставляющих требуемую продукцию.*

*2) оценка выявленных поставщиков по определенным
критериям;*

*3) завершение выбора оформлением контрактных
документов.*

Логическим завершением процесса выбора поставщика является установление между поставщиком и потребителем контрактных отношений.

Одним из наиболее распространенных гражданско-правовых договоров является договор купли-продажи, который заключается в простой письменной форме в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу и аналогичное содержание.

К отдельным видам договора купли-продажи относятся договоры: розничной купли-продажи, поставки товаров, поставки товаров для государственных нужд, контрактации (закупка сельхозпродукции), энергоснабжения, продажи недвижимости, продажи предприятия.

Договор (контракт) купли-продажи — это коммерческий документ, представляющий собой договор поставки товара, и, если необходимо, сопутствующих услуг, согласованный и подписанный поставщиком и заказчиком. Непременным условием договора купли-продажи является переход права собственности на товар от продавца к покупателю.

Самый простой договор купли-продажи содержит такие разделы:

- *вводная часть, или преамбула, содержащая наименование и номер контракта, место и дату его заключения, фирменные наименования сторон и их правовое положение, а также наименование сторон в тексте договора (продавец и покупатель, поставщик и заказчик);*
- *предмет и объем поставки, где указывается наименование товара, его характеристика. Если договором предусмотрена поставка товаров разных качественных характеристик или разного ассортимента, обычно их перечисляют в спецификации, прилагаемой к контракту;*
- *сроки и место поставки. Под сроком поставки товара понимается момент, когда продавец обязан передать товар в собственность покупателя. Срок поставки может быть установлен определением календарного дня поставки; определением периода, в течение которого должна быть произведена поставка. При периодических поставках срок может обозначаться словами «ежеквартально», «ежемесячно»;*
- *базисные условия поставки — фактурные цены, определяющие порядок распределения затрат на транспортировку;*

*В фармацевтической практике в последние годы получает все большее распространение взаимодействие аптечной организации с поставщиками на условиях **договора комиссии**, по которому одна сторона — комиссионер (в нашем случае аптечная организация) обязуется по поручению другой стороны — комитента (поставщика) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента. В данном случае товар не приобретается в собственность аптечной организацией, которая оказывает услугу по его продаже конечному потребителю.*

В зависимости от удаленности поставщика различают **доставку груза**: *одногогороднюю* и *иногогороднюю*.

Одногогородняя доставка - осуществляется, как правило, автомобильным транспортом, в том числе и городским (в зависимости от объема поставки).

Иногогородняя доставка - производится различными видами транспорта, что определяется, главным образом, стоимостью транспортировки, удаленностью и характеристикой груза (например, скоропортящийся товар).

Способ и форма оплаты

- платежными поручениями;
 - по аккредитиву;
 - чеками;
 - по инкассовому поручению.
-
- **Платежное поручение** — письменное распоряжение владельца счета (плательщика) обслуживающему его банку о перечислении определенной суммы со своего счета на счет другого предприятия (получателя) в том же или другом однородном или иногороднем учреждении банка.
 - **Аккредитив** — поручение банка покупателя банку поставщика об оплате расчетных документов.
 - При расчетах **чеками** владелец счета (чекодатель) дает письменное поручение обслуживающему его учреждению банка о перечислении определенной суммы денег с его счета на счет получателя средств (чекодержателя).
 - **Инкассовое поручение** — расчетный документ, на основании которого производится списание денежных средств со счетов плательщика в бесспорном порядке в соответствии с законодательством РФ, в том числе для взыскания денежных средств органами, выполняющими контрольные функции; по исполнительным документам и т. п.

К приходным товарным операциям относятся

- дооценка по лабораторно-фасовочным работам документируется на основании Справки о дооценке и уценке по лабораторно - фасовочным работам, реализации услуг;
- покупка аптечной посуды у населения проводится на основании ведомости покупки стеклянной посуды, бывшей в употреблении;
- переоценка товаров в сторону увеличения стоимости (на основании Акта о переоценке);
- взимание тарифа за изготовление экстемпоральных лекарственных форм и внутриаптечной заготовки, воды очищенной.

Как указывалось ранее, одним из принципов учета товаров является составление материально ответственными лицами отчетности о наличии и движении товаров.

Товарный отчет — одна из наиболее распространенных форм оперативной отчетности.

Товарный отчет состоит из двух частей: *адресной* и *предметной*.

В адресной части товарного отчета указываются: наименование предприятия и структурной единицы (отдел); фамилия и инициалы материально ответственного лица; номер отчета; период, за который составлен товарный отчет.

Предметная часть товарного отчета раскрывает структуру товарного баланса:

$$O_n + П = P + O_k,$$

где *O_n* — остаток товаров на начало отчетного периода; *П* — поступление товаров за отчетный период; *P* — расход товаров за отчетный период; *O_k* — остаток товаров на конец отчетного периода.

Процесс расхода товаров.

В аптечной организации этот процесс можно разделить на реализацию и прочий документированный расход, или выбытия. В этом случае формула товарного баланса принимает вид:

$$O_n + П = Р + В + O_n,$$

где Р — реализация; В — выбытие.

Розничная реализация — это продажа товаров населению для личного, семейного, домашнего использования (1-я часть), а также лечебно-профилактическим и другим учреждениям (детские сады, школы и т.п.) через которые осуществляется совместное потребление товаров (2-я часть)

Реализация в соответствии с типом покупателя может быть разделена на два вида:

- 1) реализация товаров конечным потребителям (1-я часть определения);
- 2) реализация товаров институциональным потребителям (2-я часть определения).

Реализация товаров конечным потребителям делится на три составные части:

1. *Оборот по амбулаторной рецептуре* — особый вид продажи, величина которого определяется медицинскими работниками, выписавшими рецепт на экстенпоральную или готовую лекарственную форму т. е. промежуточными потребителями лекарственных препаратов.

2. *Оборот по безрецептурному отпуску* учитывается в денежном измерителе. Величина оборота определяется по данным контрольно-кассовой ленты как выручка отдела безрецептурного отпуска и фиксируется в Кассовой книге, а также в расходной части Товарного отчета материально ответственного лица.

3. *Оборот мелкорозничной сети* может учитываться как с использованием только денежного измерителя, так и денежного, и натурального. Отпуск товаров в мелкорозничную сеть (аптечные киоски и аптечные пункты I и II категории) проводится по требованиям-накладным

Реализация товаров институциональным потребителям включает:

1)оборот по стационарной рецептуре, где, как и в обороте по амбулаторной рецептуре, выделяют лекарственные формы, изготавливаемые по требованиям-накладным, и готовые лекарственные формы;

2)оборот по мелкооптовому отпуску, который включает весовой отпуск (ангро), т.е. отпуск в результате однократного отмеривания или отвешивания товара (без деления на дозы), а также прочий отпуск готовых товаров аптечного ассортимента.