

**Секреты ГЛАВНОГО БУХГАЛТЕРА  
по работе в 1С:БУХГАЛТЕРИЯ 8.2**

**УЧЁТ  
ПОСРЕДНИЧЕСКИХ  
ДОГОВОРОВ В  
1С:БУХГАЛТЕРИЯ 8 РЕД. 2**

**МАСТЕР-КЛАСС №4**  
Практический видеокурс

© Ольга Шерст 2013  
[www.Profbuh8.ru](http://www.Profbuh8.ru)

МММЪЛОЦРПР8ЪП  
© ОУРЛ9 ШЕРСТ 2013

МАСТЕР-КЛАСС №4  
Практический видеокурс

Учёт посреднических договоров в 1С:Бухгалтерия 8 ред. 2

## **Что такое Мастер-класс (Практический видеокурс) ?**

Мастер-класс – это видеокурс посвященный разбору определенной темы, которая является очень актуальной для практикующих бухгалтеров, как с точки зрения законодательства, так и с точки зрения воплощения ее в программе 1С:Бухгалтерия 8 ред.2.

Мастер-класс состоит из мини-видео уроков, в которых теория и законодательство переплетается с практикой ее воплощения в программе 1С. Данная подача материала позволяет не искать в огромном потоке нужную информацию по крупицам, а быстро и ясно разобраться со сложными и запутанными ситуациями на конкретных примерах в программе 1С.

**Общая продолжительность 23 часа.**

Подробное содержание Мастер-класса смотрите ниже.

## Приобретая Мастер-класс Вы получаете:

- ❖ **Доставку USB-носителя (Флешка) с Мастер-классом на указанный адрес в заявке.** Доставка в регионы России выполняется через курьерские службы - Pony Express и EMS Почта России. Доставка по Москве осуществляется нашим штатным курьером.
- ❖ **Электронную версию Мастер-класса.** Все материалы Вы сможете скачать через интернет с сайта Мастер-группы в 100% объеме, не дожидаясь физической доставки диска.
- ❖ **Серийный номер для активации курса на 4 компьютерах.** Для юридических лиц количество активаций может быть расширено по Вашему персональному запросу.
- ❖ **Доступ к Мастер-группе.** На сайте Мастер-группе Вы сможете задавать любые вопросы по теме Мастер-класса. Ответы на вопросы будут приходить на Ваш email автоматически. Также Вам будет предоставлен доступ к полной версии курса “21 Ошибка в применении 1С:8” и доступ к закрытому клубу – ПРОФБУХ с дополнительными бонусными материалами по работе в 1С:Бухгалтерия 8.2.
- ❖ **Пожизненную подписку на все обновления Мастер-класса.** Все наши материалы обновляются, по факту выходы новых законодательных изменений, связанных с темой Мастер-класса. На Ваш email будет приходить письмо со ссылкой на скачку обновления автоматически.
- ❖ **Закрывающие документы для юридических лиц.** Документы (счет, договор, акт) будут отправлены вместе с Мастер-классом или через Почту России, если Вы заказали только электронную версию.
- ❖ **Гарантию от Автора.** Если, после просмотра Мастер-класса Вы останетесь недовольны полученным материалом, тогда можете потребовать **Возврат оплаченной суммы в 100% объеме в течение 30 дней с момента оплаты.** Возврат осуществляется по факту отправки обратно всех материалов и наша компания больше не сможет работать с Вами уже никогда.

## СОДЕРЖАНИЕ МАСТЕР-КЛАССА №4

### «Учет посреднических договоров»

#### Модуль 1. Договор комиссии на реализацию товаров. Позиция комитента

О чем Мастер-класс?

Виды посреднических сделок

Пошаговое оформление сделки

ШАГ 1. Заключение договора комиссии

ШАГ 2. Комитент дает поручение Комиссионеру на реализацию товаров

ШАГ 3. Комитент отгружает Комиссионеру товары на реализацию

ШАГ 4. Комитент получает извещение от Комиссионера о полученном авансе

ШАГ 5. Комитент получает от Комиссионера отчет о выполнении поручения

ШАГ 6. Комитент получает от Комиссионера отчет о возмещаемых расходах

ШАГ 7. Комитент отражает приход денежных средств от Комиссионера

ШАГ 8. Комитент перечисляет вознаграждение Комиссионеру

ШАГ 9. Комитент компенсирует "возмещаемые" расходы Комиссионеру

#### Модуль 2. Договор комиссии на реализацию товаров. Позиция комиссионера

Пошаговое оформление сделки

ШАГ 1. Заключение договора комиссии

ШАГ 2. Комитент дает поручение Комиссионеру на реализацию товаров

ШАГ 3. Комиссионер принимает товары, отгруженные комитентом

ШАГ 4. Комиссионер получает аванс от покупателя и выставляет ему "авансовый" СФ

ШАГ 5. Комиссионер извещает Комитента об авансе и регистрирует авансовый СФ  
перевыставленный Комитентом

ШАГ 6. Комиссионер реализует товары Комитента от своего имени

ШАГ 7. Комиссионер отражает у себя в учете "возмещаемые" расходы и извещает об этом Комитента

ШАГ 8. Комиссионер составляет отчет о выполнении поручения по продаже

ШАГ 9. Комиссионер перечисляет ден. средства комитенту

ШАГ 10. Комиссионер получает вознаграждение от Комитента

ШАГ 11. Комиссионер получает возмещаемые расходы от Комитента

#### Модуль 3. Агентский договор на приобретение услуг. Позиция Агента

Пошаговое оформление сделки

ШАГ 1. Заключение агентского договора

ШАГ 2. Принципал дает поручение на приобретение услуг

ШАГ 3. Агент получает от Принципала средства на выполнение поручения

ШАГ 4. Агент перечисляет аванс поставщику и перевыставляет авансовый СФ в адрес Принципала

ШАГ 5. Агент отражает услуги, приобретенные для Принципала

- ШАГ 6. Агент отражает возмещаемые расходы
- ШАГ 7. Агент составляет отчет для Принципала
- ШАГ 8. Агент получает вознаграждение от Принципала
- ШАГ 9. Агент получает возмещаемые расходы

## Модуль 4. Агентский договор на приобретение услуг. Позиция Принципала

Пошаговое оформление сделки

- ШАГ 1. Заключение агентского договора
- ШАГ 2. Принципал дает поручение на приобретение услуг
- ШАГ 3. Принципал перечисляет денежные средства Агенту для выполнения поручения
- ШАГ 4. Принципал (ОСНО) регистрирует перевыставленный Агентом СФ на аванс и принимает НДС к вычету
- ШАГ 5. Принципал получает от Агента отчет о выполнении поручения (ч.1)
- ШАГ 6. Принципал получает от Агента отчет о возмещаемых расходах (часть 2)
- ШАГ 7. Принципал отражает вознаграждение Агента (часть 3)
- ШАГ 8. Принципал перечисляет вознаграждение Агенту
- ШАГ 9. Принципал перечисляет возмещаемые расходы

## Модуль 5. Агентский договор на реализацию услуг. Позиция принципала

Пошаговое оформление сделки

- ШАГ 1. Заключение агентского договора
- ШАГ 2. Принципал дает поручение Агенту на реализацию услуг
- ШАГ 3. Принципал получает извещение от Агента о полученном авансе
- ШАГ 4. Принципал получил от Агента денежные средства
- ШАГ 5. Принципал получает от Агента отчет о выполнении поручения (Часть 1)
- ШАГ 6. Принципал получает от Агента отчет о "возмещаемых" расходах (Часть 2)
- ШАГ 7. Удержание Агентом возмещаемых расходов
- ШАГ 8. Принципал отражает приход денежных средств от Агента

## Модуль 6. Агентский договор на реализацию услуг. Позиция Агента

Пошаговое оформление сделки

- ШАГ 1. Заключение агентского договора
- ШАГ 2. Принципал дает поручение Агенту на реализацию услуг
- ШАГ 3. Агент получает аванс от покупателя и выставляет ему авансовый СФ
- ШАГ 4. Агент извещает Принципала об авансе и регистрирует перевыставленный авансовый СФ
- ШАГ 5. Агент отражает возмещаемые расходы и извещает об этом Принципала
- ШАГ 6. Агент реализует услуги Принципала от своего имени
- ШАГ 7. Покупатель перечисляет Агенту средства за оказанные ему услуги
- ШАГ 8. Агент составляет отчет о выполнении поручения по продаже
- ШАГ 9. Агент удерживает возмещаемые расходы
- ШАГ 10. Агент перечисляет остаток денежных средств Принципалу

## Модуль 7. Договор комиссии на приобретение товаров. Позиция Комиссионера

Пошаговое оформление сделки

ШАГ 1. Заключение договора комиссии

ШАГ 2. Комитент дает поручение Комиссионеру на приобретение товаров

ШАГ 3. Комиссионер получает от Комитента средства на выполнении поручения

ШАГ 4. Комиссионер перечисляет аванс поставщику и перевыставляет авансовый СФ в адрес Комитента

ШАГ 5. Комиссионер принимает приобретенные товары для Комитента

ШАГ 6. Комиссионер отражает возмещаемые расходы

ШАГ 7. Комиссионер передает товары Комитенту

ШАГ 8. Комиссионер составляет отчет для Комитента

ШАГ 9. Комиссионер получает вознаграждение от Комитента

ШАГ 10. Комиссионер получает возмещаемые расходы

## Модуль 8. Договор комиссии на приобретение товаров. Позиция Комитента

Пошаговое оформление сделки

ШАГ 1. Заключение договора комиссии

ШАГ 2. Комитент дает поручение Комиссионеру на приобретение Товаров

ШАГ 3. Комитент перечисляет денежные средства Комиссионеру для выполнения поручения

ШАГ 4. Комитент (ОСНО) регистрирует перевыставленный Комиссионером СФ на аванс и принимает НДС к вычету

ШАГ 5. Комитент получает отчет и приобретенные товары от Комиссионера (ч.1)

ШАГ 6. Комитент получает от Комиссионера отчет о возмещаемых расходах (часть 2)

ШАГ 7. Комитент отражает вознаграждение Комиссионера (часть 3)

ШАГ 8. Комитент перечисляет вознаграждение Комиссионеру

ШАГ 9. Комитент перечисляет возмещаемые расходы

## Модуль 9. Договор комиссии-субкомиссии на реализацию товаров. Позиция комиссионера

Пошаговое оформление сделки

ШАГ 1. Заключение дог.комиссии с Комитентом и поручение на продажу

ШАГ 2. Заключение договора комиссии с Субкомиссионером и поручение на продажу

ШАГ 3. Комиссионер принимает товары, отгруженные комитентом

ШАГ 4. Комиссионер отгружает Субкомиссионеру товары на реализацию

ШАГ 5. Комиссионер получает от Субкомиссионера отчет о выполнении поручения и "перевыставляет" СФ на реализацию товаров Субкомиссионеру

ШАГ 6. Комиссионер составляет отчет о выполнении поручения по продаже

ШАГ 7. Комиссионер отражает приход денежных средств от Субкомиссионера

ШАГ 8. Комиссионер перечисляет ден.средства комитенту

ШАГ 9. Комиссионер получает вознаграждение от Комитента

ШАГ 10. Комиссионер перечисляет вознаграждение Субкомиссионеру

## Модуль 10. Агентский-субагентский договор на приобретение услуг. Позиция Агента

Пошаговое оформление сделки

ШАГ 1. Заключение агентского договора с Принципалом и получение поручения на приобретение

ШАГ 2. Заключение субагентского договора с Субагентом и выдача поручения на приобретение услуг

ШАГ 3. Агент получает от Принципала средства на выполнение поручения

ШАГ 4. Агент перечисляет денежные средства Субагенту для выполнения поручения

ШАГ 5. Агент получает от Субагента отчет о выполнении поручения и регистрирует СФ перевыставленный Субагентом (Часть 1)

ШАГ 6. Агент отражает в учете вознаграждение Субагента за выполненные услуги (часть 2)

ШАГ 7. Агент составляет для Принципала отчет о выполнении поручения по приобретению услуг и перевыставляет СФ Субагента

ШАГ 8. АГ получает вознаграждение от Принципала

ШАГ 9. Агент перечисляет вознаграждение Субагенту

**Общая продолжительность: 23 часа.**

**Уважаемые Коллеги!**

Оформить заказ на Мастер-класс от имени юр. или физ. лица Вы можете на странице нашего сайта здесь: [www.profbuh8.ru/master-klass](http://www.profbuh8.ru/master-klass)

**Раз в три месяца, мы проводим АКЦИЮ, по которой Вы можете приобрести Мастер-класс со скидкой в 50%.**

Физическая доставка Мастер-класса осуществляется курьерскими службами Pony Express и EMS Почта России. Доставка идет 2-7 раб. дней в зависимости от удаленности Вашего региона.

Юридическим лицам с материалами Мастер-класса также отправляются все закрывающие документы (счет, договор и акт об оказании услуг).

Электронную версию курса Вы сможете скачать с сайта Мастер-группы сразу после оплаты, не дожидаясь физической поставки диска. Ссылка на скачивание поступит на Ваш email.

**Цену на Мастер-класс со скидкой в 50% смотрите здесь:**  
[www.profbuh8.ru/master-klass](http://www.profbuh8.ru/master-klass)

**С уважением, Ольга Шерст.**

[mail@profbuh8.ru](mailto:mail@profbuh8.ru)

тел.: +7 495 988 92 58

[www.Profbuh8.ru](http://www.Profbuh8.ru)