

Проблемы бухгалтерского и налогового учета в торговле: скидки, бонусы премии

Разуваева С.Е., студентка 4 курса экономического факультета, Иркутский Государственный Аграрный Университет им. А.А. Ежевского. Россия.

Научный руководитель: Дейч В.Ю., доцент кафедры «Экономики и бухгалтерского учёта в АПК», Иркутский Государственный Аграрный Университет им. А.А. Ежевского. Россия.

Аннотация. Автор рассматривает особенности бухгалтерского и налогового учёта в торговле, а именно скидок, премий и бонусов, а также выявляет проблемы отражения этих видов поощрений в учете.

Ключевые слова: бухгалтерский учёт, налоговый учёт, торговля, стимулирующие выплаты, скидки, премии, бонусы.

Problems of accounting and taxation in trade: discounts, bonus bonuses

Abstract. The author consider the special features of accounting and tax accounting in trade in particular discounts and premiums. They also focus on disclosing of this type of incentives in reporting and tax accounting.

Keywords: accounting, tax accounting, trade, discounts, premiums, bonuses.

Мероприятия по стимулированию сбыта достаточно распространены в настоящее время и являются действующим методом привлечения покупателей в таком виде предпринимательской деятельности, как оптовая или розничная торговля. Среди систем поощрения наиболее популярными являются скидки, бонусы, премии.

Четких понятий «скидка», «премия» и «бонус» в законодательстве не закреплено. Смысловое разграничение терминов, основанное на практическом опыте, представлено в таблице (см. табл. 1).

Вид поощрительной выплаты	Определение
Скидка	Снижение договорной цены на товар, работу или услугу.
Премия	Предоставление клиенту определенной денежной суммы (также путем проведения взаимозачета) в случае выполнения им указанных в договоре условий.
Бонус	Поощрение покупателя в натуральной форме (путем предоставления подарков, дополнительных товаров) при условии соблюдения им условий, установленных в заключенном между сторонами договоре.

Таблица 1. Разграничение понятий «скидка», «премия» и «бонус»

Чтобы отразить в бухгалтерском и налоговом учете стимулирующие выплаты, нужно учесть, происходит ли снижение цены в результате предоставления скидки и в какой цене уменьшилась, непосредственно прописав эти моменты в договоре с покупателем.

Рассмотрим особенности учета предоставления скидки до/в момент отгрузки товара. Пункт 6.5 ПБУ 9/99 гласит: «Величина поступления и (или) дебиторской задолженности определяется с учетом всех предоставленных организации согласно договору скидок (накидок)» [5]. Так, если в первичных учетных документах (договоре купли-продажи, накладной, акте) стоимость товара указывается с учетом предоставленной скидки, то, соответственно, в бухучете сумма выручки также уменьшается на размер скидки. В этом случае операция представляет собой реализацию по обычному виду деятельности.

Сумма выручки для целей исчисления НДС и ННП продавцом также определяется исходя из предоставленной скидки (п.1 ст.154, п.4 ст.166, ст.249 НК РФ) [4]. На основании имеющихся счетов-фактур, составленных с учетом скидки, формируются книги продаж у продавца.

В момент отгрузки покупатель также приходит товар с учетом скидки. Налоговая база по НДС уменьшается на сумму установленных вычетов. Вычетам подлежат предъявленные покупателю суммы НДС (ст.171 НК РФ) [4]. Покупатель имеет право на вычет уменьшенного на сумму скидок НДС в случае получения им

первичной документации (товарных накладных, актов, счетов-фактур), которая оформлена с учетом предоставленных скидок.

Если скидка предоставляется на уже отгруженные товары, то они называются ретроспективными (ретроскидками). Такие скидки уменьшают стоимость отгруженной продукции (выполненных работ, оказанных услуг). При предоставлении скидки после отгрузки поставщик товаров (работ, услуг) возвращает покупателю оговоренную в договоре сумму или уменьшает задолженность покупателя (то есть признает аванс) по акту взаиморасчетов.

Для правильности отражения скидки нужно принять во внимание, когда именно она была предоставлена на уже реализованный товар. Предоставление скидки до окончания года влечет за собой корректировку выручки от продажи в момент предоставления скидки. Предоставление скидки после окончания года (за прошлые периоды) предполагает отражение суммы скидки в составе прочих расходов в текущем периоде на дату предоставления скидки [6].

В случае предоставления скидки до оплаты товара, задолженность покупателя уменьшается на сумму скидки. Если же скидка предоставлена после оплаты, то возможны два варианта развития событий: 1) возврат денег покупателю; 2) сумма скидки признается переплатой и квалифицируется как аванс поставщику в счет предстоящих отгрузок (поставщик должен начислить НДС с полученного аванса (ст.154 п.1 НК РФ)) [4].

Выставление корректировочного счета-фактуры обязательно (в силу изменения цены на товар) с последующей регистрацией его в книге покупок. Продавец в праве принять к вычету сумму НДС, на которую уменьшилась стоимость отгруженных товаров. Необходимости в корректировке периода отгрузки и предоставлении уточненной декларации нет. Покупатель при получении корректировочного счета-фактуры обязан восстановить к уплате в бюджет НДС, принятый к вычету по первоначальной стоимости, в части, на которую была уменьшена сумма отгруженных товаров. Счет-фактура регистрируется у покупателя в книге продаж.

Рассмотрим особенности учета премий. На практике денежные премии часто делят на два вида. Первый вид премий не связан с продвижением товара (премии за ввод новой позиции, за поставку товаров во вновь открывшиеся магазины торговой сети и т. п.). Второй вид – премии за продвижение товара, которые выплачиваются поставщикам за некоторые маркетинговые услуги (приоритетная выкладка товаров в оговоренных местах торгового зала, выделение для них постоянного или дополнительного места, и др.).

Согласно п.10.6 ПБУ 9/99 в бухгалтерском учете покупатель отражает сумму полученной денежной премии в составе прочих доходов, а продавец – в составе прочих расходов [5].

При выплате премий, не связанных с продвижением товаров, объекта по НДС не возникает [4]. Покупатель, получивший премию, не должен платить НДС в бюджет. Продавец не может принять налог к вычету.

При втором виде выплаченных премий, услуги подлежат обложению НДС у покупателя товаров (налоговая база - сумма премии) [4]. А у продавца суммы налога должны приниматься к вычету.

В договоре может быть оговорено, что при выполнении некоторых условий, покупатель получает от продавца премию не в денежном эквиваленте, а в виде бонусных товаров. Данные товары предоставляются бесплатно.

Существуют налоговые последствия как для продавца, так и для покупателя. Такой вариант поощрения не выгоден для продавца, так как:

1. Сложно доказать налоговым органам, что стоимость бонусных товаров можно учесть при налогообложении прибыли (даже при наличии документов и правильном их оформлении).
2. Продавец обязан заплатить НДС со стоимости переданных бонусных товаров (пп.1 п.1 ст.146 НК РФ) [4]. Сумма налога будет рассчитана исходя из рыночной стоимости товаров (ст.40 НК РФ) [7], (п.2 ст.154 НК РФ) [4].

Получение бонусов не выгодно также для покупателя в силу следующих причин:

1. Для целей налогообложения стоимость бонусных товаров учитывается в составе внереализационных доходов как безвозмездно полученное имущество (п.8 ст.250 НК РФ) [4]. Покупатель заплатит налог на прибыль с этих товаров, учтенных по рыночной стоимости, но при дальнейшей реализации нельзя списать данную стоимость в уменьшение налогооблагаемой прибыли [1].
2. Покупатель не сможет принять к вычету НДС по бонусным товарам [2].

В данной статье были рассмотрены проблемы, связанные с продажей товаров или услуг. Итак, в ходе исследования было выяснено, что существуют проблемы при отражении стимулирующих выплат в бухгалтерском и налоговом учете. В практической деятельности многие организации используют рассмотренные виды поощрений, сталкиваясь с трудностями при взаимодействии с налоговыми органами. Налоговый кодекс РФ не определяет значения понятий «скидка», «бонус», «премия», что является следствием возникновения проблем в части начисления НДС и налога на прибыль. Таким образом, разграничение этих терминов, а также введение дополнений в нормативно-правовую базу позволит избежать ошибок, связанных с учётом рассмотренных поощрений и, следовательно, с правильным начислением налогов.

Список использованных источников:

1. Письмо Минфина России от 26 июля 2007 г. No 03-07-15/112.
2. Письмо Минфина России от 21 марта 2006 г. No 03-04-11/60.
3. Письмо Минфина России от 19 января 2006 г. No 03-03-04/1/44.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 03.04.2017).
5. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1791).
6. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1790).
7. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 28.12.2016).