

*Ахсарова М. С.
Студент(ка) 3к. 2гр.
факультета "Бухгалтерский учет и аудит "
Батырмурзаева З.М.,
к.э.н. доцент кафедры "Бухучет-1"
ГАОУВО "Дагестанский государственный
университет народного хозяйства"
г. Махачкала*

ПОРЯДОК ОТРАЖЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ СКИДОК НА ТОВАРЫ

***Аннотация:** при отражении продажи товаров со скидкой зависит от того, по какой стоимости (покупной или продажной) учитываются товары. По общему правилу товары, приобретенные организацией для продажи, оцениваются по стоимости их приобретения (то есть по покупным ценам) (п. 13 ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», утвержденного приказом Минфина РФ от 09.06.2001 г. № 44н).*

***Ключевые слова:** товары, скидки, продажи, рыночная цена, учет и реализация, покупки, сумма, поступление денежных средств.*

*Ahsarova M. S.
3K. 2gr. student
Faculty of Accounting and Auditing
Batymurzaeva Z.M.,
Ph.D. Associate Professor, Department of Accounting-1
GAOU VO "Dagestan state
University of National Economy "
Makhachkala*

PROCEDURE FOR ACCOUNTING FOR DISCOUNTS ON GOODS

***Annotation:** when reflecting the sale of goods at a discount, it depends on the value at which the goods are accounted for (purchase or sale). As a General rule, goods purchased for sale are valued at their cost of acquisition (i.e. purchase price) (paragraph 13 PBU 5/01 "Accounting of inventories", approved by order of RF Ministry of Finance from 09.06.2001 No. 44н).*

***Keywords:** products, discounts, sales, market price, accounting and sales, purchases, amount, receipt of funds.*

При осуществлении торговых операций в рыночных условиях широко применяются скидки, которые представляют собой уменьшение начальной (продажной) цены товаров, подлежащих продаже в соответствии с

заключенным между продавцом и покупателем договором. Установление скидки обеспечивает покупателю получение выгоды, если он соглашается выполнить соответствующие условия договора. Как правило, в договоре определяется порядок предоставления скидки, ее размер в зависимости от объема или суммы закупки, сроков оплаты, поставки и т.д.

Специалисты в области экономики торговли различают следующие виды скидок:

— простая — при разовой закупке, т. е. начальная цена уменьшается один раз при заключении сделки (договора);

— сложная — снижение цены в течение срока действия сделки, до достижения оговоренного сторонами объема закупки;

— оптовая — (за оборот) применяется при оптовых закупках и зависит от объема или частоты закупки в течение, например, года;

— дилерская — предоставляется постоянному оптовому покупателю (дилеру);

— бонусная — при покупке на установленную сумму либо в определенном количестве;

— специальная — предоставляется привилегированным покупателям, в которых продавец особо заинтересован;

— сезонная — при покупке товаров по окончании соответствующего времени года;

— сбытовая — предоставляется посреднику за оказание услуг по продаже товаров, на которые установлены фиксированные цены;

— экспортная — при продаже товаров на экспорт (за границей) в целях повышения их конкурентоспособности;

— и др.

Кроме того, скидки могут предоставляться за платеж наличными, за отклонения от условий сделки по срокам доставки товаров, по качеству товаров (так называемая рефакция), за невозможность осуществления технического обслуживания. Скидка может предоставляться при покупке

товаров, бывших в употреблении, а также при условии возврата покупателем приобретенного у продавца ранее аналогичного товара. Поставщики могут предоставлять скидки розничным торговым предприятиям на возможные потери товаров, на возмещение дополнительных транспортных расходов. В случае использования механизма скидок начальную цену принято называть ценой-брутто, а цену с учетом скидки — ценой-нетто.

Согласно ГК РФ продавец товара свободен при определении цены на него. Исключения составляют лишь случаи, когда применяются цены, устанавливаемые или регулируемые уполномоченными на то государственными органами (ст.424 ГК РФ).

Устанавливая цену на товар, продавец может предусмотреть скидки. В зависимости от условий предоставления скидка может рассматриваться как согласование новой цены договора или как изменение цены после заключения договора. После заключения договора изменение цены допускается в случаях и на условиях, предусмотренных договором, законом либо в установленном законом порядке.

Итак, скидка – это всего лишь уменьшение ранее заявленной продавцом цены. При этом стоимость товара с учетом скидки и будет являться ценой, предусмотренной договором купли-продажи (ст.492 ГК РФ).

Если учет товаров ведется по продажным ценам, то для начисления торговой наценки предназначен «Реестр розничных цен». Его примерная форма приведена в приложении № 2 к Методическим рекомендациям по формированию и применению свободных цен и тарифов на продукцию, товары и услуги. Форма рекомендована письмом Минэкономки России от 20.12.95 № 7-1026 и обязательной не является. В соответствии с п. п. 9.28 и 9.29 "Методических рекомендаций по учету и оформлению операций приема, хранения и отпуска товаров в организациях торговли", утвержденных письмом Роскомторга от 10.07.96 № 1-794/32-5, переоценка товаров и других товарно-материальных ценностей производится по распоряжению руководителя организации и оформляется актом. Форма такого акта в

"Альбоме унифицированных форм первичной учетной документации по учету торговых операций", утвержденном Постановлением Госкомстата РФ от 25.12.98 № 132 не предусмотрена.

Поэтому организация самостоятельно разрабатывает эти формы с соблюдением всех установленных ст. 9 Федерального закона от 21.11.96 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» реквизитов.

Виды торговых скидок. Торговая скидка может быть предоставлена в виде:

- обычной скидки (суммы, на которую снижается продажная цена товаров);
- подарка покупателю;
- вознаграждения за объем закупок.

Обычная скидка. Обычная скидка может быть предоставлена покупателю различными способами:

- в момент покупки,
- с отсрочкой от момента покупки товара (при выполнении покупателем определенных условий).

Скидка предоставляется в момент покупки. Предоставление скидки в момент покупки товара самые предпочтительные и для покупателя, и для продавца.

Учет у продавца. Если покупатель одновременно выполняет условия, необходимые для получения скидки, то продавец фиксирует реализацию товаров по цене со скидкой.

Отгрузочные документы (накладная, счет-фактура) у оптового продавца оформляются на продажную цену товара (с учетом предоставленной скидки).

В налоговом учете налогообложению подлежит также сумма фактического поступления денежных средств.

Торговая организация (оптовая или розничная), учетной политикой которой предусмотрено ведение учета товаров по покупным ценам без

использования счета 42, не отражает в бухгалтерском учете отдельной проводкой предоставленную в момент покупки товара скидку.

Иногда скидка на товар так велика, что цена товара становится ниже стоимости его приобретения.

В таком случае разница между ценой приобретения товаров (с учетом расходов, связанных с их реализацией) и выручкой от реализации товаров признается убытком налогоплательщика, учитываемым в целях налогообложения (п. 2 ст. 268 НК РФ).

Чтобы у налоговиков не возникло вопросов по поводу правомерности учета таких убытков, нелишним будет подготовить экономическое обоснование, доказывающее, что продать товары по цене ниже себестоимости экономически более выгодно для фирмы, чем хранить их (например, в связи с тем, что у фирмы будут большие затраты на хранение, или отвлечение средств из оборота, или же товар вовсе испортится или морально устареет).

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс РФ (часть вторая): Федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ.

2. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций: приказ Минфина России от 31.10.2000 № 94н.

3. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01: приказ Минфина России от 09.06.2001 № 44н.

4. Басовский, Л. Е. Управление качеством: Учебник / Л.Е. Басовский, В.Б. Протасьев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: НИЦ Инфра-М, 2019. — 253 с.

5. Витрянский, В.В. Ответственность за нарушения договорного обязательства/Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга первая: Общие положения. -М.: «Статут», 2018. -675с.

6. Глотова, Т.И., Готов, Г.В. Обеспечение качества продукции – основа конкуренции на рынке товаров / Экономика и эффективность организации производства. 2019. № 22. С. 75-76.