

РЕАЛІЗАЦІЯ ТОВАРІВ ЗІ ЗНИЖКОЮ

З метою стимулювання попиту на товари підприємства досить часто приймають рішення про застосування системи знижок. Це можуть бути сезонні знижки, чи пов'язані зі святами, або знижки при придбанні товарів одночасно на велику суму. У нашій статті розглянемо податковий та бухгалтерський облік операцій з продажу товарів зі знижкою.

У підготовці матеріалу брав участь Ігор Попов, заступник директора з економічних питань ПП «Бухгалтерська Фірма «Спеціаліст»», www.spec.od.ua.

ВИДИ ЗНИЖОК

У довідковій і спеціальній літературі можна зустріти різне тлумачення знижки. Найчастіше знижку розглядають як зменшення ціни на товар чи послугу з урахуванням стану ринку, умов контракту тощо. В економічній літературі для позначення знижки використовуються слова іноземного походження «бонус» (bonus) і «дисконт» (discount), при цьому bonus буквально перекладається як «премія, нагорода, приз», а discount – як «знижка». Встановлюються знижки, як правило, у відсотках до ціни товару або загальної вартості покупки. Їхній розмір залежить від виду угоди, обсягу продажів та інших умов. Найчастіше знижки є маркетинговим заходом, який використовується для залучення більшої кількості покупців товарів, робіт, послуг. Надання знижок часто здійснюється з метою привертання уваги до певної торговельної марки чи товаровиробника; компенсації падіння сезонного попиту на ринку товарів; реалізації товарів, строк придатності яких доходить кінця чи товарів, котрі виходять з моди і тому подібне.

Можна виділити наступні види знижок:

- сезонні – надаються на сезонний товар, який реалізується поза сезоном або ж на сезонні партії товару;
- святкові – надаються на певний товар, який реалізується в передсвяткові та святкові дні;
- рекламні – надаються усім покупцям, інформація про товари може бути присутньою у вітринах магазинів, поширюватися по телебаченню, по радіо, в Інтернеті.
- спеціальні – надаються при продажі товарів, у реалізації яких продавець найбільш зацікавлений. (Ця знижка може надаватися й у випадку реалізації покупцям пробної партії товару);
- акційні – надаються на конкретні асортименти товару під час проведення певної акції;
- прогресивні – надаються за умови попередньої домовленості сторін щодо придбання серійної партії виробів;
- знижки-сконто – надаються покупцю у випадку оплати вартості товару до настання строку платежу.

Згідно зі ст. 15 Закону України «Про захист прав споживачів» від 12.05.1991 р. № 1023-XII вживання понять «знижка» або «зменшена ціна» або будь-яких інших, аналогічних за значенням, дозволяється лише з додержанням таких умов:

1) якщо вони застосовуються до продукції, яку безпосередньо реалізує суб'єкт господарювання;



2) якщо такого роду знижка або зменшення ціни застосовується протягом визначеного та обмеженого періоду часу;

3) якщо ціна продукції є нижчою від її звичайної ціни.

У тій же статті зазначається, що після публічного повідомлення щодо початку застосування знижок або зменшення ціни до споживачів повинна доводитися інформація про ціну продукції, яка була встановлена до початку проведення відповідного розпродажу, застосування знижок або зменшення ціни, а також – про ціну цієї ж продукції, встановлену після їх початку.

ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ ЗНИЖОК ТА РОЗПРОДАЖ

Знижки, які надаються покупцям, мають бути документально обґрунтованими, що забезпечить підприємство від спорів із податковими органами.

Так, надання знижок покупцям на товари (роботи, послуги) має здійснюватися на підставі відповідного розпорядчого документа. Це може бути Положення про маркетингову політику підприємства або Положення про знижки. Саме у цих документах обґрунтовуються розмір цін та знижок, які застосовуються підприємством (з урахуванням розміру партії реалізованого товару, строків поставки, умов оплати та інших чинників), а також економічна значущість та ефективність маркетингових і рекламних заходів та акцій, що проводяться.

Рішення щодо надання знижок та проведення розпродажів можна підкріпити наказом керівника про проведення акції, де бажано зазначити:

- мету заходу, що проводиться;
- перелік товарів, які беруть участь в акції;
- період надання знижок;
- розмір знижок та умови їх надання тощо.

Наведемо приклад наказу керівника щодо застосування знижок.

21 квітня 2012 року

ТОВ Фірма «Маяк»

м. Київ

Наказ № 213/06
«Про надання знижок у роздрібній торгівлі»

У межах маркетингової політики під час святкування п'ятиріччя з дня відкриття магазину

НАКАЗУЮ:

1. На період з 25.04.2012 р. по 05.05.2012 р. знизити ціни на побутову техніку «Фенікс» виробництва ТОВ «Imberg» (Україна).
2. Знижки надавати у розмірі – 30%.
3. З 05.05.2012 р. на товари, зазначені в п. 1 цього наказу, запровадити ціни, які діяли до початку проведення акції.
4. Контроль за виконанням цього наказу покласти на начальника відділу просування Кириленко З.В.

Директор

Завілевський
(підпис)

Завілевський П.П.

З наказом ознайомлений:

Кириленко
(підпис)

Кириленко З.В.

Крім того зауважимо, що відповідно до п. 11 Інструкції про порядок позначення роздрібних цін на товари народного споживання в підприємствах роздрібної торгівлі та закладах ресторанного господарства від 04.01.1997 р. № 2 після проведення переоцінки товарів суб'єкт господарювання повинен перемаркувати ціни шляхом закреслення попередньої ціни і позначення нової ціни на ярликах цін (цінниках), товарних ярликах, етикетках підприємств-виробників, упаковці та ін. кожної одиниці товару і засвідчити це підписом працівника, відповідального за формування, встановлення або застосування цін.

Якщо старі ціни на товарах закреслити неможливо (наприклад, вони були позначені етикет-пістолетом), нові ціни позначаються шляхом наклеювання їх безпосередньо на попередні. При перемаркуванні цін на товарах, уцінених у зв'язку з частковою втратою якості, на товарних ярликах, упаковці або ярликах цін (цінниках) ставиться літера «П».

Щоб уникнути непорозумінь, як з покупцями, так і з контролюючими органами, у ціниках не варто вказувати:

- тільки ціну, яка діяла до застосування знижки, та розмір знижки (наприклад, 1200,00 грн з податком на додану вартість (далі – ПДВ), знижка – 10%). Таке позначення ціни може бути розцінене як відсутність діючої ціни товару;

- нову ціну з урахуванням знижки та закреслену стару ціну (або наклеювати покажчик нової ціни з урахуванням знижки безпосередньо на стару ціну).

**ПОДАТКОВИЙ ТА БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК
ЗНИЖОК**

Порядок відображення нарахованих знижок у бухгалтерському та податковому обліку підприємства-продавця залежить від того, чи це:

- знижки, виплачені за певні дії покупця в інтересах продавця, і котрі розглядаються як надання послуг;
- знижки, не пов'язані з наданням послуг. У свою чергу дана група ділиться на знижки, які надаються у момент продажу товарів та знижки, котрі надаються після продажу товару.

ЗНИЖКИ ЯК НАДАННЯ ПОСЛУГ

Знижки, котрі для цілей обчислення податків кваліфікуються як винагорода за надані покупцем послуги, можуть надаватися за маркетингові, рекламні послуги тощо. Тобто, по суті, покупець за винагороду виконує в інтересах продавця конкретні дії, в результаті яких привертається увага відвідувачів магазинів до товарів продавця.

Відповідно до підп. 14.1.108 п. 14.1 ст. 14 Податкового кодексу України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (далі – ПКУ), «до маркетингових послуг належать, у тому числі: послуги з розміщення продукції платника податку в місцях продажу...». Раніше Державна податкова адміністрація України (далі – ДПАУ) надавала особливого значення словосполученню «продукція платника податку», маючи на увазі, що платник податку повинен бути власником цієї продукції, для того щоб мати можливість відносити подібні послуги на витрати. Але з прийняттям узагальнюючої податкової консультації, затвердженої наказом ДПАУ «Про затвердження Узагальнюючої податкової консультації щодо віднесення витрат на оплату маркетингових та рекламних послуг до складу витрат» від 15.02.2012 р. № 123, ситуація змінилася, подібні непорозуміння не виникають.

Таким чином, подібні заходи слід розглядати окремо від суті договору поставки і враховувати їх як надання послуг. Тобто для покупця товару це буде дохід від надання маркетингових послуг, а саме

дохід від операційної діяльності (ст. 135 ПКУ), а продавець товару понесе витрати на подібні послуги (підп. 138.1.1 п. 138.1 ст. 138 ПКУ). Головне не забувати про первинні документи і про всяк випадок закріпити подібні заходи наказом по підприємству із зазначенням причини і цілей таких витрат.

Податком на додану вартість надані послуги оподатковуються на загальних підставах за загальною ставкою (абз. «б» п. 185.1 ст. 185, ст. 186 ПКУ). При їх реалізації покупець повинен виставити продавцеві відповідний рахунок-фактуру. Виникають податкові зобов'язання за правилом першої події (ст. 187 ПКУ).

Суму пред'явленого по послугах ПДВ продавець може включити до складу податкового кредиту, відповідно до пп. 198.1, 198.2 ст. 198 ПКУ. Обов'язковою умовою є наявність податкової накладної.

Приклад

Компанія «Альфа» продала у мережу супермаркетів «Бета» партію дитячих іграшок на суму 120 000 грн, в т.ч. 20 000 грн ПДВ. Компанія «Бета» за розміщення товарів «Альфи» в кращих продажних місцях бере оплату в розмірі 15% від вартості партії товару, тобто 180 00 грн, в т.ч. 3 000 грн ПДВ.

№ з/п	ОПЕРАЦІЯ	СУМА (грн)	БУХГАЛТЕРСЬКІЙ ОБЛІК		ПОДАТКОВИЙ ОБЛІК	
			Дт	Кт	Дохід	Витрати
КОМПАНІЯ «БЕТА»						
1	Надано мерчандайзингові послуги та підписано акт	18000,00	377	703	15000,00	
2	Відображено ПДВ по операції	3000,00	703	641/ПДВ		
3	Відображено собівартість послуг (зарплата співробітника, внески, матеріали тощо)	1800,00	903	66,65,20...		
4	Отримано оплату від «Альфи»	18000,00	311	377		
5	Списано на фінансовий результат дохід від послуг	15000,00	703	791		
6	Списано на фінансовий результат собівартість послуг	1800,00	791	903		
КОМПАНІЯ «АЛЬФА»						
1	Отримано мерчандайзингові послуги і підписано акт	15000,00	93	685		15000,00
2	Відображено податковий кредит	3000,00	641/ПДВ	685		
3	Здійснено оплату за послуги	18000,00	685	311		
4	Списано на фінансовий результат витрати	15000,00	791	93		

ЗНИЖКИ, НЕ ПОВ'ЯЗАНІ З НАДАННЯМ ПОСЛУГ

Знижка, надана покупцеві у момент продажу товарів. У податковому обліку операції з реалізації товарів зі знижкою відображаються як звичайна реалізація. Тобто у підприємства-продавця виникають доходи від операційної діяльності, витрати операційної діяльності, податкові зобов'язання по податку на додану вартість.

Дохід від операційної діяльності відповідно до п. 135.4 ст. 135 ПКУ визнається в розмірі договірної (контрактової) вартості, але не менше ніж сума компенсації, отримана в будь-якій формі, в тому числі при зменшенні зобов'язань, та, зокрема, включає доходи від реалізації товарів, виконаних робіт, наданих послуг. Зазначимо, що згідно з п. 137.1 ст. 137 ПКУ дохід від реалізації товарів визнається за датою переходу покупцеві права власності на такий товар.

Крім того, розмір доходу при продажу товарів зі знижкою, що надається в момент продажу товару, залежить від статусу покупця.

У випадку оподаткування операцій із пов'язаними особами дохід, отриманий платником податку від

продажу товарів (виконання робіт, надання послуг) пов'язаним особам, визначається відповідно до договірних цін, але не менших від звичайних цін на такі товари, роботи, послуги, що діяли на дату такого продажу, у разі якщо договірна ціна на такі товари (роботи, послуги) відрізняється більше ніж на 20% від звичайної ціни на такі товари (роботи, послуги). Це розповсюджується також на випадки оподаткування операцій з особами, які не є платниками податку на прибуток або сплачують податок за іншими ставками, ніж платник податку на прибуток.

У випадку, коли товар зі знижкою реалізується звичайному платнику податків, доходом вважається фактично отримана сума коштів, з урахуванням знижки.

Звичайна ціна. При оподаткуванні операцій з реалізації товарів доводиться звертатися до величини звичайної ціни. Нагадаємо, що відповідно до підп. 1.20.1 п. 1.20 ст. 1 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.1994 р. № 334/94-ВР (далі – Закон № 334-ВР), який діє до 01.01.2013 р., звичайною вважається ціна товарів (робіт, послуг), яка встановлюється за домовленістю

сторін договору. Для визначення звичайної ціни товару (робіт, послуг) використовується інформація про укладені на момент продажу такого товару (роботи, послуги) договори з ідентичними (однорідними) товарами (роботами, послугами) у співставних умовах. Зокрема, враховуються такі умови договорів, як: кількість (обсяг) товарів (наприклад, обсяг товарної партії), строки виконання зобов'язань, умови платежів, звичайних для такої операції, а також інші об'єктивні умови, які можуть вплинути на ціну. При цьому умови договорів на ринку ідентичних (у разі їх відсутності – однорідних) товарів (робіт, послуг) визнаються співставними, якщо відмінність між такими умовами суттєво не впливає на ціну, або може бути економічно обґрунтована.

Крім того, при визначенні величини звичайної ціни враховуються звичайні знижки до ціни при укладанні угод між непов'язаними особами. Зокрема, але не виключно, враховуються знижки, пов'язані з:

- сезонними та іншими коливаннями споживчого попиту на товари (роботи, послуги), втратою товарами якості або інших властивостей;
- закінченням (наближенням дати закінчення) строку зберігання (придатності, реалізації);
- збутом неліквідних або низьколіквідних товарів;
- маркетинговою політикою, у тому числі при просуванні товарів (робіт, послуг) на ринки;
- наданням дослідних моделей і зразків товарів з метою ознайомлення з ними споживачів.

Підкреслимо, що для підтвердження звичайності ціни необхідно, щоб знижка на товар (послуги, роботи) теж була звичайною. Підтвердженням звичайності є наступне.

1. Невибірковість в наданні знижки. Тоді ціна на товар з урахуванням знижки вважатиметься звичайною.

Зазначимо, що у випадку коли надається знижка, наприклад, не всім, а кожному N-му покупцю, то тут також немає вибіркової покупки, як може здатися. Тому що на місці цього N-го покупця може опинитися будь-яка людина.

2. Прилюдне оголошення умов продажу товарів. Відповідно до підп. 1.20.3 п. 1.20 ст. 1 Закону № 334-ВР для товарів (робіт, послуг), які продаються шляхом прилюдного оголошення умов їх продажу, звичайною визнається ціна, яка міститься у такому прилюдному оголошенні.

Прилюдне оголошення умов продажу – це оповіщення, яке призначається для невизначеного кола осіб, тобто для усіх покупців. Отже інформацію про майбутні знижки, яка оголошується шляхом розміщення об'яв в місцях продажу товарів, у ЗМІ, на телебаченні, в Інтернеті, можна вважати прилюдним оголошенням умов продажу товарів. Та відповідно до підп. 1.20.3 п. 1.20. ст. 1 Закону № 334-ВР знижки, про які зазначено в такому оголошенні, вважатимуться звичайними, а ціни товарів з урахуванням знижок – звичайними цінами.

Витрати операційної діяльності, які враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування, включають собівартість реалізованих товарів, виконаних

робіт, наданих послуг та інші витрати (підп. 138.1.1 п. 138.1 ст. 138 ПКУ). Такі витрати визнаються витратами того звітного періоду, в якому визнано доходи від реалізації таких товарів, виконаних робіт, наданих послуг (п. 138.4 ст. 138 ПКУ).

У частині **оподаткування податком на додану вартість** застосовуються норми п. 188.1 ст. 188 ПКУ: «База оподаткування операцій з постачання товарів/послуг визначається, виходячи з їх договірної (контрактної) вартості, але не нижче звичайних цін, визначених відповідно до ст. 39 цього Кодексу, з урахуванням загальнодержавних податків та зборів (крім податку на додану вартість та акцизного податку на спирт етиловий, який використовується виробниками – суб'єктами господарювання для виробництва лікарських засобів, у тому числі компонентів крові і вироблених з них препаратів (крім лікарських засобів у вигляді бальзамів та еліксирів), а також збору на обов'язкове державне пенсійне страхування на вартість послуг стільникового рухомого зв'язку».

До складу договірної (контрактної) вартості включаються будь-які суми коштів, вартість матеріальних та нематеріальних активів, що передаються платнику податку безпосередньо покупцем або через будь-яку третю особу у зв'язку з компенсацією вартості товарів. Пунктом 12 Порядку заповнення податкової накладної від 01.11.2011 р. № 1379 (далі – Порядок № 1379) зокрема визначено, що до розділу I податкової накладної вносяться дані у розрізі номенклатури постачання товарів/послуг. Враховуючи, що база оподаткування операцій з постачання товарів визначається, виходячи з їхньої договірної (контрактної) вартості, але не нижче від звичайних цін, то у разі якщо продавцем – платником ПДВ при постачанні товарів покупцю надається знижка (за умови, що вартість таких товарів з урахуванням такої знижки не є нижчою за звичайні ціни), то база оподаткування і, відповідно, вартість таких товарів буде меншою на суму такої знижки. Звертаємо увагу, знижки, які надаються продавцем при постачанні товарів покупцю, окремо у податковій накладній не зазначаються. У розділі I податкової накладної з заповненням відповідних граф підлягає відображенню кінцева вартість товарів з урахуванням надбавок та/або знижок, наданих продавцем (абз. «є» п. 201.1 ст. 201 ПКУ, підп. 12.6 п. 12 та п. 17 Порядку № 1379).

У разі якщо вартість товарів з урахуванням наданої знижки буде меншою за звичайні ціни, то база оподаткування та податкові зобов'язання визначаються, виходячи зі звичайних цін на такі товари. І в цьому випадку платник податку виписує дві податкові накладні: одну – виходячи з фактичної ціни на товари, другу – на суму перевищення звичайної ціни над фактичною. У податковій накладній, яка виписана на суму перевищення звичайної ціни над фактичною, робиться позначка відповідно до п. 8 Порядку № 1379 та зазначається тип причини: 01 – Виписана на суму перевищення звичайної ціни над фактичною. Така податкова накладна покупцю не надається; усі примірники таких податкових накладних зберігаються у продавця.

Приклад

Компанія «Альфа» займається постачанням кондиціонерів. У зимовий сезон продажі компанії падають, у зв'язку з чим «Альфа» робить знижку покупцям для підтримання необхідного рів-

ня ділової активності на 10%. Компанія «Бета» є покупцем.

Вартість кондиціонера без знижки – 5000 грн, в т. ч. ПДВ, зі знижкою – 4500 грн, в т. ч. ПДВ. Собівартість кондиціонера для «Альфи» – 3600 грн, в т. ч. ПДВ.

№ з/п	ОПЕРАЦІЯ	СУМА (грн)	БУХГАЛТЕРСЬКІЙ ОБЛІК		ПОДАТКОВИЙ ОБЛІК	
			Дт	Кт	Дохід	Витрати
1	Відображено дохід від реалізації з урахуванням знижки	4500,00	361	702	3750,00	
2	Відображено ПДВ при продажі. Ціна із знижкою є звичайною для таких умов, випикується одна податкова накладна	750,00	702	641/ПДВ		
3	Списано собівартість реалізованого кондиціонера	3000,00	902	281		3000,00
4	Списано на фінансовий результат дохід від реалізації	3750,00	702	791		
5	Списано на фінансовий результат собівартість реалізованого кондиціонера	3000,00	791	902		
6	Отримано оплату від покупця	4500,00	311	361		

Для покупця знижки, отримані в момент продажу товару, в обліку ніяк не відображаються. Товар оприбутковується за загальними правилами за ціною продавця (тобто з урахуванням знижки).

Зауважимо, у випадку коли знижка є індивідуальною та розповсюджується на конкретного платника податку (фізичну особу), сума такої знижки стає об'єктом оподаткування **податком на доходи фізичних осіб**, тобто включається до складу загального місячного (річного) оподатковуваного доходу фізичної особи у вигляді вартості безоплатно отриманих товарів, визначеної за правилами звичайної ціни (підп. 164.2.17 п. 164.2 ст. 164 ПКУ).

У випадку коли знижка розповсюджується на будь-якого покупця (не є індивідуальною), то підстав для включення суми знижки в оподаткований дохід фізичної особи немає.

ЗНИЖКА НА ТОВАРИ, НАДАНА ПОКУПЦЕВІ ПІСЛЯ ПРОДАЖУ

Для цілей оподаткування знижка, яка надається покупцю після продажу товару, вважається зміною суми компенсації його вартості.

У момент продажу товару підприємство-продавець дохід та податкові зобов'язання з ПДВ визнає у повному розмірі.

У свою чергу, в місяці надання знижки продавцем зменшується дохід (відповідно до п.140.2 ст. 140 ПКУ) та при умові, що покупець є платником ПДВ, – податкові зобов'язання з ПДВ (п. 192.1 ст.192 ПКУ). Крім того, випикується коригування до податкової накладної, яке слід зареєструвати у Єдиному реєстрі податкових накладних у визначених ПКУ випадках. Згідно з п. 18 Порядку № 1379 постачальник товарів випикує розрахунок коригування кількісних і вартісних показників за формою, згідно з додатком 2 до податкової накладної.

Відповідно до встановленої форми розрахунку коригування продавець – платник ПДВ при його заповненні у разі одночасного зміни кількості товару та його вартості вказує:

у графі 1 – дату коригування;

у графі 2 – причину коригування;

у графі 3 – номенклатуру товару, кількість і вартість якого коригується;

у графі 4 – код товару згідно з УКТ ЗЕД (для підакцизних товарів та товарів, ввезених на митну територію України);

у графі 5 – одиницю виміру (грн, шт, кг, м, см, м³, см³, літ. п.);

у графі 6 – значення зі знаком «-» / «+», на яке зменшується/збільшується кількість (обсяг) товару, вказане в графі податкової накладної 6, до якої випикується цей розрахунок коригування;

у графі 7 – ціну товару, зазначену в графі такої податкової накладної 7;

у графі 8 – значення зі знаком «-» / «+», на яке зменшується/збільшується ціна товару, вказане в графі такої податкової накладної 7;

у графі 9 – кількість (об'єм, обсяг) товару/послуги, вказану у рядку 6 такої податкової накладної та зменшену/збільшену на значення графі 6 цього розрахунку коригування;;

у графах 10 (11, 12) – значення зі знаком «-» / «+», на яке зменшуються/збільшуються обсяги поставки без урахування ПДВ.

При заповненні графі 10 цього розрахунку коригування в останньому його рядку вказується сума ПДВ зі знаком «-» / «+», на яку коригуються податкові зобов'язання та податковий кредит.

Слід пам'ятати, що згідно з п. 192.2 ст. 192 ПКУ, продавцю не вдасться зменшити свої податкові

зобов'язання «в разі зміни суми компенсації вартості товарів, наданих особам, що не були платниками цього податку на дату такого постачання».

Так само зменшення податкових зобов'язань з ПДВ у разі продажу неплатникам ПДВ можливе тільки «при поверненні раніше поставлених товарів у власність постачальника з наданням отримувачу повної грошової компенсації їхньої вартості, у тому числі при перегляді цін, пов'язаних з гарантійною заміною товарів або низькоякісних товарів відповідно до закону або договору». Так що продавцям треба бути дуже обережними у вищезазначених випадках.

Приклад

Компанія «Альфа» є постачальником канцтоварів. Для підтримки необхідного рівня оборотних коштів «Альфа» надає знижку 3% оптовим покупцям у випадку оплати протягом перших десяти днів після поставки. 27 квітня компанія «Альфа» реалізувала партію канцтоварів одному зі своїх покупців на суму 93 000 грн, в т.ч. 15 500 грн ПДВ, запропонувавши йому знижку 3% у разі надходження оплати протягом 10 днів. Собівартість канцтоварів для продавця становить 74 400 грн, в т.ч. 12 400 грн ПДВ. Покупець здійснив оплату 2 травня в розмірі 90 210 грн, в т.ч. 15 035 грн ПДВ, тобто з урахуванням 3%-ї знижки. Покупець є платником ПДВ і платником податку на прибуток на загальних підставах.

№ з/п	ОПЕРАЦІЯ	СУМА (грн)	БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК		ПОДАТКОВИЙ ОБЛІК	
			Дт	Кт	Дохід	Витрати
1	Відвантажено партію канцтоварів покупцеві	93000,00	361	702	77500,00	
2	Відображено податкові зобов'язання з ПДВ на дату відвантаження	15500,00	702	641/ПДВ		
3	Списано собівартість реалізованого товару	62000,00	902	281		62000,00
4	Отримано грошові кошти за урахуванням знижки 3% згідно з умовами договору	90210,00	311	361		
5	Відкориговано заборгованість покупця і відображено знижку	2790,00	704	361	-2325,00	
6	Відкориговано податкові зобов'язання з ПДВ методом «сторно»	465,00	704	641/ПДВ		
7	Списано на фінансовий результат дохід в момент продажу (без знижки)	77500,00	702	791		
8	Списано на фінансовий результат собівартість реалізованих канцтоварів	62000,00	791	902		
9	Списано на фінансовий результат знижку	2325,00	791	704		

Звертаємо увагу, в бухгалтерському обліку для відображення знижок, наданих після продажу товару, використовується субрахунок 704 «Вирахування з доходу»; суми, зазначені на субрахунку 702 «Дохід від реалізації товарів» не коригуються.

Покупець, у випадку надання знижки після продажу товару, при отриманні оприбутковує товар у повній сумі. Коригується вартість отриманого товару на суму знижки за фактом її отримання.

«У разі якщо після продажу товарів, виконання робіт, надання послуг здійснюється будь-яка зміна суми компенсації їх вартості, в тому числі перерахунок у випадках повернення проданих товарів чи права власності на такі товари (результати робіт, послуг) продавцю, платник податку – продавець та платник податку – покупець здійснюють відповідний перерахунок доходів або витрат (балансової вартості основних засобів) у звітному періоді, в якому сталася така зміна суми компенсації» (п. 140.2 ст. 140 ПКУ).

Що стосується ПДВ, то дії покупця (платника ПДВ) підпорядковуються нормам п. 192.1 ст. 192 ПКУ.

«Якщо після постачання товарів/послуг здійснюється будь-яка зміна суми компенсації їхньої вартості, включаючи наступний за постачанням перегляд цін, перерахунок у випадках повернення товарів/послуг особі, яка їх надала, або при поверненні постачальником суми попередньої оплати товарів/послуг, суми податкових зобов'язань та податкового кредиту постачальника та отримувача підлягають відповідному коригуванню».

У випадку, коли покупець не є платником ПДВ, норми п. 192.1 ст. 192 ПКУ на нього не розповсюджуються.

Приклад

Розглянемо ту ж ситуацію, що і у попередньому прикладі, але з боку покупця, компанії «Бета».

№ з/п	ОПЕРАЦІЯ	СУМА (грн)	БУХГАЛТЕРСЬКІЙ ОБЛІК		ПОДАТКОВИЙ ОБЛІК	
			Дт	Кт	Дохід	Витрати
1	Отримана партія канцтоварів від постачальника для подальшої реалізації	77500,00	281	631		
2	Відображено податковий кредит з ПДВ	15500,00	641/НДС	631		
3	Здійснено оплату за партію товару зі знижкою	90210,00	631	311		
4	Відображено коригування заборгованості та зміну вартості товару	2325,00	631	281		
5	Відображено коригування податкового кредиту методом «сторно»	465	641/НДС	631		

О. Сухарська

ВИКОРИСТАНІ НОРМАТИВНІ ДОКУМЕНТИ

ПКУ – Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI.

Закон України «Про захист прав споживачів» від 12.05.1991 р. № 1023-XII.

Закон № 334/94-ВР – Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.1994 р. № 334/94-ВР.

Наказ ДПАУ «Про затвердження Узагальнюючої податкової консультації щодо віднесення витрат на оплату маркетингових та рекламних послуг до складу витрат» від 15.02.2012 р. № 123.

Інструкція про порядок позначення роздрібних цін на товари народного споживання в підприємствах роздрібною торгівлі та закладах ресторанного господарства, затверджена наказом Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 04.01.1997 р. № 2.

Порядок № 244 – Порядок ведення реєстру отриманих та виданих податкових накладних, затверджений наказом Державної податкової адміністрації України від 30.06.2005 р. № 244.

Порядок № 1379 – Порядок заповнення податкової накладної, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 01.11.2011 р. № 1379.



ТОВ «ЦЕНТРАЛЬНА ПОЗАВІДОМЧА СЛУЖБА ОХОРОНИ»

надає юридичним і фізичним особам охоронні послуги, регламентовані законом



Забезпечуємо охорону будинків, котеджів, котеджних селищ, охорону офісів, об'єктів, що будуються, банків, освітніх установ та інших об'єктів.

Телефон для довідок: (044) 463-64-24

Міністерство внутрішніх справ України, ліцензія № АВ 582179 від 02.06.2011 р.