

УДК 657

Кувалдина Татьяна Борисовна
Доктор экономических наук Доцент
Профессор кафедры «Экономическая безопасность и управление финансами» Омский государственный университет путей сообщения
Омск, Россия
kuvaldina2004@mail.ru
Попова Анастасия Вячеславовна
студент
Омский государственный университет путей сообщения
Омск, Россия
nastenkaropova_popova@mail.ru
Kuvaldina Tatyana Borisovna
Doctor of Economic Sciences Docent
Omsk State Transport University
Professor of the Depart. «Economic Security and Financial Management»,
Omsk, Russia
kuvaldina2004@mail.ru
Popova Anastasia Viktorovna
student
Omsk State Transport University, Omsk, Russia
nastenkaropova_popova@mail.ru

**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ВЫРУЧКИ
ПО ДОГОВОРАМ С ОТСРОЧКОЙ ПЛАТЕЖА
CURRENT ISSUES OF REVENUE ACCOUNTING UNDER DEFERRED
PAYMENT AGREEMENTS**

Аннотация. Нередко на практике при осуществлении операций купли-продажи заключаются договоры с отсрочкой платежа на период свыше 12 месяцев, что приводит к применению в бухгалтерском учете, так называемой дисконтированной стоимости. Если компания предоставляет отсрочку платежа, то в обычном случае она увеличивает стоимость товара, так как в какой-то степени это считается коммерческим кредитом. Учетные стандарты ФСБУ 5/2019 «Запасы», ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения», введенные относительно недавно, для покупателя активов устанавливают правила их учета по таким договорам. Стоимость приобретаемых ресурсов может быть определена одним из двух способов: прямым или путем дисконтирования номинальных величин будущих платежей продавцу. Что касается действующего ПБУ 9/99 «Доходы организации», то положение не предусматривает возможность использования дисконтированной стоимости выручки у продавца, что приводит к искажению данных в отчете о финансовых

результатах. В статье рассматривается вариант решения проблемы в учете выручки, если заключается договор с отсрочкой платежа на период свыше 12 месяцев.

Ключевые слова: Выручка, доход, отсрочка платежа, дисконтированная стоимость, приведенная стоимость, дисконт.

Abstract. Often in practice, when carrying out operations of purchase and sale, contracts with deferred payment for a period exceeding 12 months are concluded, which leads to the application in accounting, the so-called discounted value. If a company grants a deferred payment, it normally increases the value of the goods, as to some extent it is considered a commercial loan. The accounting standards FSBU 5/2019 «Inventories», FSBU 26/2020 «Capital Investments», introduced relatively recently, for the buyer of assets set the rules for their accounting under such contracts. The cost of acquired resources can be determined in one of two ways: directly or by discounting the nominal amounts of future payments to the seller. As for the current Statute on Accounting 9/99 «The income of an organization», the provision does not provide the possibility of using the discounted value of proceeds from the seller, which leads to a distortion of the data in the statement of financial results. The article considers a variant of solving the problem in revenue accounting, if a contract with deferred payment for a period over 12 months is concluded.

Key words: Revenue, income, deferred payment, discounted value, present value, discount.

Введение

Продолжающаяся актуализация одних российских учетных стандартов и некоторое запаздывание в обновлении других приводит к проблемам в учете отдельных активов и обязательств. Яркий пример, это введение ФСБУ 5/2019 «Запасы», ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения», которые предусматривают дисконтирование стоимости приобретаемого имущества по договорам с отсрочкой платежа на период свыше 12 месяцев. Вместе с тем, действующий стандарт ПБУ 9/99 «Доходы организации» не содержит таких правил в отношении доходов у продавца таких активов. Вследствие этого, при сверке расчетов между продавцом и покупателем суммы не совпадают. Чтобы этого достичь, нужно и выручку у продавца товара также дисконтировать. Цель работы – предложить вариант решения проблемы в учете выручки, если заключается договор с отсрочкой платежа на период свыше 12 месяцев. В ходе исследования были изучены публикации отечественных экономистов, посвященных учету выручки. Среди них Т.М. Алдарова [1], В.С. Плотников, О.В. Плотникова [2, 3].

Методология исследования

В ходе работы авторами было произведено теоретическое осмысление проблемы в учете выручки по договорам с отсрочкой платежа путем анализа нормативной базы и специальной литературы. Используемые теоретические методы позволили раскрыть суть исследуемого явления и предложить вариант его учета.

Результаты

Предлагаемый вариант решения проблемы в учете выручки при заключении договора с отсрочкой платежа на период свыше 12 месяцев может быть взят за основу менеджментом компании, а также использоваться в ходе проведения практических занятий по дисциплинам «Бухгалтерский финансовый учет», «Бухгалтерская финансовая отчетность».

Обсуждение результатов

Непростые макроэкономические условия, высокие процентные ставки по кредитам достаточно серьезно усложнили жизнь предпринимателям. Кроме того, высокий уровень закредитованности среднего и малого бизнеса приводит к отказу в выдаче кредитов со стороны коммерческих банков. Поэтому на практике не редки случаи, когда контрагенты заключают договоры купли-продажи с отсрочкой платежа на период свыше 12 месяцев. Такая сделка имеет как плюсы, так и минусы. Например, отсрочка платежа может привести к излишнему оттоку денежных средств экономического субъекта, а также существенно повлиять на финансовое положение и перспективы его развития в будущем. Вместе с тем, если у организации наблюдается нехватка оборотных средств, а банк отказал в выдаче кредита, приобретение материальных ресурсов по договору с отсрочкой платежа может решить проблему остановки производства.

Следует отличать отсрочку платежа от рассрочки. Эти понятие в своем роде похожи, но отличает их сумма уплаты и период, в котором происходит платеж. Рассрочка платежа, предусматривает погашение коммерческого кредита равными платежами, в течении определенного периода. Отсрочка – это отложение долга на определенный период времени.

Договор с отсрочкой платежа предусматривает поступление денежных средств через определенный промежуток времени. Пункт 6.2 ПБУ 9/99 содержит норму, не соответствующую принципам международных стандартов. В частности, в нем речь идет о том, что в случае реализации активов на условиях коммерческого кредита, предоставляемого в виде отсрочки оплаты, доходы от обычных видов деятельности должны быть учтены в полной сумме дебиторской задолженности. В результате таких действий, на счете 90 «Продажи» будет отражена величина выручки в сумме договорной стоимости отгруженных товаров и процентов по коммерческому кредиту. В ходе инвентаризации расчетов в конце года суммы взаимной задолженности у продавца и покупателя будут не совпадать, так как у покупателя, согласно

ФСБУ 5/2019 к учету активы будут приняты в сумме денежных средств, которая была бы уплачена организацией при отсутствии указанной отсрочки.

Проблему можно решить, если за основу принять международный стандарт – МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями», который предусматривает, что выручка признается в отчетности в виде стоимости, которую покупатель заплатил бы за обещанные товары, если бы он платил за них денежными средствами, когда они переходят к нему. ПБУ 1/2008 допускает отступление от установленных правил, достаточно этот факт раскрыть в учетной политике и в пояснениях к бухгалтерской отчетности.

Предлагаемый вариант решения проблемы, рассмотрим на конкретном примере.

Пример. Организация АО «Б» продает 3 января 2021 г. готовую продукцию, стоимостью 2 000 тыс. руб. Согласно договору купли-продажи покупателю предоставляется отсрочка на два года. Стороны не предусмотрели в договоре условие кредитования в форме отсрочки. Согласно учетной политике АО «Б» выручка по договору с отсрочкой платежа учитывается согласно МСФО 15.

По состоянию на 3 января 2021 года бухгалтер должен отразить выручку по приведенной стоимости, путем её дисконтирования. Ставка дисконта – 10%.

Приведенная стоимость = $2\,000 \text{ тыс. руб.} / (1 + 0,1)^2 = 1\,652,8 \text{ тыс. руб.}$
Разница между номинальной стоимостью (2 000 тыс. руб.) и приведенной стоимостью (1 652,8 тыс. руб.) в сумме 347,2 тыс. руб. – это процентный доход от финансирования покупателя.

В бухгалтерском учете у продавца будут произведены следующие бухгалтерские проводки:

Д-т сч. 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», субсч. «Расчеты за реализованные товары»

К-т сч. 90 «Продажи», субсч. 1 «Выручка»

1 652,8 тыс. руб.

На 31.01.2021 г. начисление процентов за предоставление отсрочки платежа за месяц отражается:

Д-т сч. 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», субсч. «Расчеты по процентам по коммерческому кредиту»

К-т сч. 91 «Прочие доходы и расходы», субсч. 1 «Прочие доходы»

13,77 тыс. руб. ($1\,652,8 * 10\% / 12 \text{ мес.}$).

Бухгалтер АО «Б» в течение 2021 года, ежемесячно будет признавать процентные доходы. В результате по состоянию на 31 декабря 2021 года задолженность на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» составит 1 818,0 тыс. руб. ($1\,652,8 + 165,2$).

Информацию о процентных доходах в отчете о финансовых результатах бухгалтеру следует раскрывать по строке 2320 «Проценты к

получению», так как в соответствии п. 1 ст. 823 ГК РФ отсрочка платежа является коммерческим кредитом.

Заключение

Действующий стандарт ПБУ 1/2008 «Учётная политика организации» позволяет менеджменту компании отступать от установленных правил бухгалтерского учета, если выбранный им методический инструментарий позволит более достоверно отражать последствия сделок в бухгалтерской отчетности. Пункт 6.2 ПБУ 9/99 содержит требования по учету выручки, которые искажают данные отчета о финансовых результатах, так как в составе доходов отражаются проценты за отсрочку платежа. Как следствие, завышается сумма налога на добавленную стоимость с продажи. Отказ от правил ПБУ 9/99 в пользу МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» позволяет более достоверно отражать выручку в бухгалтерской отчетности, а также приводит к тождественности данных при сверке расчетов с покупателями.

Библиографический список

1. Алдарова Т.М. Особенности учета выручки в соответствии с РСБУ и МСФО / Т.М. Алдарова // Аудиторские ведомости. – 2015. – № 8. – С. 33-47.
2. Плотников, В.С. Учет выручки по договорам с покупателями: методологический аспект / В.С. Плотников, О.В. Плотникова // Международный бухгалтерский учет. – 2018. – № 23-24. – С. 1358-1372.
3. Плотников, В.С. Принципы учета выручки по договорам с клиентами, формируемые в МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» / В.С. Плотников, О.В. Плотникова // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – № 27. – С. 2-11.