

## 2.10. СЧЕТНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ОТСРОЧКИ ПЛАТЕЖА

Ульянова Н.В., к.э.н., преподаватель кафедры  
учета, анализа и аудита

*Экономический факультет Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова*

[Перейти на ГЛАВНОЕ МЕНЮ](#)  
[Вернуться к СОДЕРЖАНИЮ](#)

Предметом исследования данной публикации является признание и оценка выручки и дебиторской задолженности при отражении в бухгалтерском учете продаж на условиях отсрочки платежа. Автор предлагает оригинальный подход к приему дисконтирования. Разница между номинальной и справедливой ценой договора при расчетах наличными рассматривается как своеобразная оценка риска, связанная с неопределенностью получения выручки в будущем и изменением покупательской способности дебиторской задолженности. Автор приходит к выводу, что обособленное отражение суммы дисконта решает сразу несколько управленческих и финансовых задач: позволяет определить эффект масштаба вследствие увеличения объема продаж, управлять денежными потоками и оценить изменение рыночной цены дебиторской задолженности в связи с инфляцией.

### ВВЕДЕНИЕ

Коммерческий кредит фактически является частью стратегии продаж и инструментом ценовой политики, направленной на расширение объемов продаж.

Для покупателя важно, чтобы на момент покупки цена, объявленная продавцом на условиях коммерческого кредита, была более выгодной, чем цена на аналогичных условиях у конкурентов. Для продавца процесс продаж завершается в момент, когда оплата за реализованные товары и услуги поступает на его расчетный счет. Выручка и дебиторская задолженность признаются в учете одновременно; выручка является источником дебиторской задолженности. Однако выручка по своей природе кратковременна: на дату реализации она признается; на конец месяца – путем вычитания соответствующих расходов модифицируется в прибыль или убыток. Дебиторская задолженность, напротив, продолжает отражаться в учете и отчетности до момента ее погашения. Следовательно, рост выручки и прибыли в периоде продажи еще не означает, что коммерческий кредит обеспечит операционную прибыль. В течение срока погашения дебиторской задолженности прибыль буквально «утекает» на выплату процентов по кредиторской задолженности, рефинансирование дебиторской задолженности или просто обесценивается в связи с инфляцией.

В этой связи наша задача – предложить подходы к оценке и признанию выручки и дебиторской задолженности, которые позволят осуществлять системный анализ динамики прибыли и денежного потока.

### Оценка выручки и дебиторской задолженности в соответствии с национальными положениями по бухгалтерскому учету

По российским положениям при продаже на условиях коммерческого кредита, предоставляемого в виде отсрочки и / или рассрочки оплаты, выручка принимается к бухгалтерскому учету в полной сумме дебиторской задолженности [2, п. 6.2]. Фактиче-

ски это означает, что выручка и дебиторская задолженность признаются равными номинальной цене, указанной в договоре. На первый взгляд, такой подход соответствует исключительно юридической трактовке фактов хозяйственной деятельности, поскольку основывается на стоимости договора.

Однако в таком подходе есть своя логика. Коммерческий кредит повышает покупательскую ценность товара как совокупности благ; проценты как бы сливаются с ценой. Проценты начелены не столько на получение процентного дохода (который не покрывает все затраты, связанные с ростом дебиторской задолженности и ее обесцениением), сколько на создание привлекательной цены и увеличение продаж. Поэтому признание выручки по стоимости договора в большей степени соответствует современному толкованию коммерческого кредита как инструмента ценовой политики.

Отражение дебиторской задолженности по стоимости договора (т.е. в оценке, которая включает в том числе и доход от предоставления отсрочки / рассрочки платежа) позволяет контролировать структуру и сроки погашения дебиторской задолженности. Логическим продолжением такого подхода является:

- раздельное отражение в бухгалтерской отчетности дебиторской задолженности по срокам погашения: до одного года с момента составления отчетности и более одного года со дня составления отчетности [3, п. 19];
- балансовая нетто-оценка дебиторской задолженности, т.е. переоценка дебиторской задолженности в связи с неплатежеспособностью отдельных покупателей [3, п. 35].

Недостатком данного подхода является тот факт, что дебиторская задолженность с течением времени обесценивается, а ее историческая оценка, остается равной выручке на момент реализации и не подлежит корректировке.

### Оценка и учет доходов и расходов и дебиторской задолженности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности

По международным стандартам финансовой отчетности (МФСО) выручка оценивается по справедливой стоимости полученного или подлежащего получению возмещения [4, п. 11].

Справедливая стоимость – это рыночная оценка, а не бухгалтерская (учетная) оценка, формируемая спецификой предприятия. Цель оценки справедливой стоимости – определить цену, по которой проводилась бы операция, осуществляемая на организованном рынке по продаже актива или передаче обязательства между участниками рынка на дату оценки в текущих рыночных условиях (т.е. выходная цена на дату оценки с точки зрения участника рынка, который удерживает актив или имеет обязательство) [5, п. 2].

Применительно к коммерческому кредиту это означает, что сумма выручки и дебиторской задолженности должна быть уменьшена на проценты по коммерческому кредиту. Разница между справедливой оценкой и номинальной суммой возмещения признается процентным доходом [4, п. 11]. В дан-

ном случае дисконтирование – прием, с помощью которого продажа в кредит разделяется на две сделки – продажа и финансирование покупателя (или предоставление займа).

Дисконтирование выручки формирует доход от реализации и прибыль на день продажи на условиях расчета за наличные. Дисконтирование дебиторской задолженности логично вписывается в идею разделения коммерческого кредита на две сделки. Проценты начисляются равномерно и включаются в дебиторскую задолженность и прочие доходы, как это обычно делается при предоставлении займа.

В данном случае, по нашему мнению, в понятие «справедливая стоимость» вкладывается несколько иной смысл, нежели тот, который раскрывается в МСФО (IFRS)13. Под справедливой стоимостью понимается оценка выручки и дебиторской задолженности на условиях продажи за наличные только на день продажи. Впоследствии дебиторская задолженность не переоценивается в связи со снижением покупательской стоимости денег. Напротив, дебиторская задолженность возрастает на сумму причитающихся процентов по коммерческому кредиту.

Как мы говорили выше, установленный подход несколько противоречит экономической трактовке коммерческого кредита как инструмента ценовой политики. В результате:

- дисконтирование выручки не позволяет сформировать в финансовой отчетности информацию о фактическом увеличении выручки и прибыли в связи применением коммерческого кредита. Более того, ввиду некоторой субъективности при определении дисконта результатом дисконтирования может быть сокращение выручки и прибыли в периоде продаж на условиях коммерческого кредита;
- дисконтирование дебиторской задолженности не позволяет получить информацию о фактической сумме долга, что осложняет процесс управления оборотным денежным капиталом и определения фактической платёжеспособности продавца.

Любой российский практик привел бы еще один довод против дисконтирования выручки и дебиторской задолженности. Как определить налоговую базу по налогу на добавленную стоимость (НДС) на момент реализации («по отгрузке»), если выручка дисконтируется? В соответствии с п. 2 ст. 153 Налогового кодекса РФ (НК РФ) при определении налоговой базы выручка от реализации товаров (работ, услуг), определяется исходя из всех доходов налогоплательщика, связанных с расчетами по оплате указанных товаров (работ, услуг), полученных им в денежной и (или) натуральной формах, включая оплату ценными бумагами [1, ст. 153].

Из данного положения следует, что проценты по коммерческому кредиту облагаются НДС. Однако в случае дисконтирования сумма выручки для целей определения налоговой базы и для составления отчетности будет иметь различные значения.

Следует отметить, что этот конфликтный вопрос попытались оперативно решить специалисты Министерства финансов РФ (Минфин РФ) в письме от 18 августа 2014 г. №03-07-11/41207 [6]. В обоснование своей позиции Минфин РФ привел норму, согласно которой проценты по денежному займу освобожда-

ются от уплаты НДС. Хотя проведенный нами анализ не позволяет трактовать коммерческий кредит как денежный заем и относить его к финансовой деятельности организации, тем не менее, указанное письмо демонстрирует, что и официальные ведомства пытаются гармонизировать финансовый и налоговый учет. Это, кстати, является еще одним подтверждением того, что намечается общая тенденция по гармонизации различных учетных систем.

### Модификация дисконтирования

Несмотря на наш критический подход к приему дисконтирования, он может быть использован в хозяйственной практике, если модифицировать его трактовку относительно коммерческого кредита. Как показал анализ формирования цены на условиях коммерческого кредита, доход в виде процентов (дисконта) по кредиту не является источником возмещения возможных затрат, связанных с обслуживанием дебиторской задолженности. Фактически указанные затраты являются неотъемлемой частью процесса продаж в кредит, поэтому должны учитываться при определении прибыли от продаж.

Что касается превышения цены коммерческого кредита над ценой на условиях расчета наличными, то, по нашему мнению, разницу в ценах следовало бы рассматривать как доход, возмещающий изменение покупательской стоимости дебиторской задолженности. В этом случае номинальная выручка, указанная в договоре, подлежит дисконтированию и отражает цену реализации на момент продажи, в оценке соответствующей продаже на условиях наличных расчетов при существующей покупательской стоимости денег. Сумму дисконта в этом случае следует признавать одновременно в виде дебиторской задолженности и доходов будущих периодов (табл. 1).

Таблица 1

#### МОДИФИКАЦИЯ УЧЕТА ПРОЦЕНТОВ ПО КОММЕРЧЕСКОМУ КРЕДИТУ

Содержание операции	Дебет	Кредит
На дату продажи признан доход от продаж и дебиторская задолженность за вычетом причитающихся процентов по коммерческому кредиту	62	90
На дату продажи признаны проценты по коммерческому кредиту	62	98
Погашена (частично погашена) дебиторская задолженность	51	62
На дату погашения (частичного погашения) дебиторской задолженности доходы будущих периодов признаны в виде доходов отчетного периода	98	91

Традиционно сущность доходов будущих периодов следует из соблюдения принципа соответствия доходов и расходов. Так трактует доходы будущих периодов профессор Соколов Я.В.: «доходы будущих периодов – это уже полученные активы, в большинстве случаев деньги, но согласно принципу сопоставимости их надлежит сравнить с теми расходами, которые к этим доходам относятся» [7, с. 138-140].

В данном случае, по нашему мнению, следует говорить о выделении новой группы доходов будущих периодов, поскольку организация получает в виде активов не деньги, а дебиторскую задолженность. Следовательно, это доходы, права на получение которых возникают в одном отчетном периоде, а сами доходы поступают в организацию в последующие отчетные периоды. Так, права на получение выручки от продажи возникают в момент продажи, но сама выручка будет зачислена на счет в более поздние периоды. Тогда доходы будущих периодов следует интерпретировать несколько иначе: наличие таких доходов свидетельствует о некоторой неопределенности получения дебиторской задолженности, к которой они относятся; следовательно, величина отложенных доходов – это своеобразная оценка риска обесценения доходов (денег), подлежащих получению в будущем.

Одновременно признание доходов будущих периодов является связующим звеном между начисленной выручкой (принципом начисления) и полученной дебиторской задолженностью (движением денег). При этом оценка доходов будущих периодов позволяет судить о реальной стоимости дебиторской задолженности на момент ее получения. Предложенная трактовка доходов будущих периодов применительно к приему дисконтирования по коммерческому кредиту формирует следующую информацию в отчетности.

1. Во-первых, выручка формируется без учета доходов по коммерческому кредиту, что позволяет оценить прирост прибыли от увеличения объема продаж;
2. Во-вторых, сумма признанной дебиторской задолженности соответствует номинальной сумме договора, что позволяет управлять структурой и сроками погашения дебиторской и кредиторской задолженности, оценивать их оборачиваемость и рассчитывать показатели платежеспособности клиентов и самого продавца.
3. В-третьих, выделение доходов будущих периодов, относящихся к дебиторской задолженности, – эта цена риска обесценения дебиторской задолженности, возникшей, вследствие использования коммерческого кредита.

Проиллюстрируем порядок использования счета «Доходы будущих периодов» (98) на следующем примере (продолжение примера, рассмотренного в статье «Проблемы обоснования условий коммерческого кредита и оценки его эффективности»). Для оценки эффективности условий отсрочки предположим, что все товары были проданы на условиях коммерческого кредита (табл. 2).

Таблица 2

### ГРАФИК ПРОДАЖ И ПОГАШЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Месяц	Продажи	Погашение дебиторской задолженности в срок	Сумма дебиторской задолженности нарастающим итогом
1	5 836 800 [114 * 51 200]	-	5 836 800
2	6 144 000 [120 * 51 200]	-	11 980 800
3	6 041 600 [118 * 51 200]	5 734 400 [112 * 51 200]	12 288 000
4	-	6 092 800 [119 * 51 200]	6 195 200

Месяц	Продажи	Погашение дебиторской задолженности в срок	Сумма дебиторской задолженности нарастающим итогом
5	-	5 888 000 [115 * 51 200]	307 200

В следующих таблицах 3-5 приведены записи по учету продаж, дебиторской задолженности и процентов в соответствии с нормами российских стандартов бухгалтерского учета (РСБУ) и МСФО и предложенной модификацией учета процентов по коммерческому кредиту.

Таблица 3

### УЧЕТ ПРОДАЖ И ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В СООТВЕТСТВИИ НОРМАМИ РСБУ

Содержание	Учет по РСБУ	Сумма
<b>1-й квартал</b>		
Признан доход от продаж за первый квартал [(114+120+118)*51 200]	Дт 62 субсчет «Дебиторская задолженность по продажам»	18 022 400
	Кт 90 субсчет «Продажи»	
Погашена дебиторская задолженность в установленный срок [112 * 51 200]	Дт 51	5 734 400
	Кт 62 субсчет «Дебиторская задолженность по продажам»	
Начислен резерв сомнительных долгов, по продажам, не оплаченным в срок	Дт 91 субсчет «Прочие расходы», аналитический счет «Расходы на создание резерва сомнительных долгов»	102 400
	Кт 63	

Таблица 4

### УЧЕТ ПРОДАЖ И ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В СООТВЕТСТВИИ НОРМАМИ МСФО

Содержание	Учет по МСФО	Сумма
<b>1-й квартал</b>		
Признан доход от продаж за первый квартал [(114+120+118) * 50 000]	Дт 62 субсчет «Дебиторская задолженность по продажам»	17 600 000
	Кт 90 субсчет «Продажи»	
Признан доход в виде процентов, приходящийся на первый квартал [114*1 200]	Дт 62 субсчет «Дебиторская задолженность по процентам»	136 800
	Кт 91 субсчет «Прочие доходы», аналитический счет «Проценты к получению»	
Погашена дебиторская задолженность в установленный срок [112 * 50 000]	Дт 51	5 600 000
	Кт 62 субсчет «Дебиторская задолженность по продажам»	
Погашена дебиторская задолженность по процентам в установленный срок [112 * 1 200]	Дт 51	134 400
	Кт 62 субсчет «Дебиторская задолженность по продажам»	
Начислен резерв сомнительных долгов по	Дт 91 субсчет «Прочие расходы», аналитиче-	100 000

Содержание	Учет по МСФО	Сумма
<b>1-й квартал</b>		
продажам, не оплаченным в срок [2*50 000]	ский счет «Расходы на создание резерва сомнительных долгов» Кт 63	2 400
Начислен резерв сомнительных долгов по доходам в виде процентов [2*1 200]	Дт 91 субсчет «Прочие расходы», аналитический счет «Расходы на создание резерва сомнительных долгов» Кт 63	

Таблица 5

**УЧЕТ ПРОДАЖ И ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СЧЕТА «ДОХОДЫ БУДУЩИХ ПЕРИОДОВ»**

Содержание	Учет процентов в составе доходов будущих периодов	Сумма
<b>1-й квартал</b>		
Признан доход от продаж за первый квартал [(114+120+118) * 50 000]	Дт 62 субсчет «Дебиторская задолженность по продажам в кредит» Кт 90 субсчет «Продажи»	17 600 000
Признан доход будущих периодов в виде процентов [(114+120+118) * 1 200]	Дт 62 субсчет «Дебиторская задолженность по продажам в кредит» Кт 98	422 400
Признан доход в виде процентов, относящихся к первому кварталу [114 * 1 200]	Дт 98 Кт 91 субсчет «Прочие доходы», аналитический счет «Проценты к получению»	136 800
Погашена дебиторская задолженность в установленный срок [112 * 50 000]	Дт 51 Кт 62 субсчет «Дебиторская задолженность по продажам в кредит»	5 734 400
Начислен резерв сомнительных долгов по продажам, не оплаченным в срок [2*50 000]	Дт 91 субсчет «Прочие расходы», аналитический счет «Расходы на создание резерва сомнительных долгов» Кт 63	100 000
Начислен резерв сомнительных долгов по доходам в виде процентов [2*1 200]	Дт 91 субсчет «Прочие расходы», аналитический счет «Расходы на создание резерва сомнительных долгов» Кт 63	2 400

Таблица 6

**ФРАГМЕНТ ОСТАТКОВ ПО ОБОРОТНО-САЛЬДОВОЙ ВЕДОМОСТИ НА КОНЕЦ 1-ГО КВАРТАЛА**

Номер счета	РСБУ		МСФО		Учет дисконта в составе доходов будущих периодов	
	1		2		3	
	дебет	кредит	дебет	кредит	дебет	кредит
51	5 734 400	-	5 734 400	-	5 734 400	-
62	12 288 000	-	12 002 400	-	12 288 000	-
63	(102 400)	-	(102 400)	-	(102 400)	-
90	-	18 022 400	-	17 600 000	-	17 600 000
91	-	(102 400)	-	136 800 (102 400)	-	136 800 (102 400)
98	-	-	-	-	-	285 600

Содержание	Учет процентов в составе доходов будущих периодов	Сумма
<b>1-й квартал</b>		
	Кт 63	

В табл. 6 приведены сводные данные по остаткам оборотно-сальдовой ведомости за 1-й квартал.

Из колонки 1 табл. 6 видно, что выручка в сумме 18 022 400 руб. и дебиторская задолженность, подлежащая оплате в следующем квартале, в сумме 12 288 000 руб., полностью соответствуют первичным документам продажи. Однако в данном случае недостаточно информации, чтобы судить о страховании дебиторской задолженности от обесценения. Это можно сделать только путем определения срока между днем реализации и днем оплаты и темпа инфляции за этот период.

В колонке 2 выручка в сумме 17 600 000 руб. представлена без учета процентов, подлежащих оплате в будущем; дебиторская задолженность отражена без учета процентов, которые подлежат оплате во 2-м квартале. Как мы и говорили выше, данные для управления дебиторской задолженностью, равно как и данные об изменении ее покупательской способности, отсутствуют.

В колонке 3 выручка отражена в сумме 17 600 000 руб., т.е. без учета процентов по коммерческому кредиту. Дебиторская задолженность признана в сумме 12 288 000 руб. вместе с причитающимися процентами, что соответствует документам продаж. Одновременно представлена информация о доходах будущих периодов (285 600 руб.), которые обесценивают страхование указанной суммы дебиторской задолженности от обесценения. Так, если в следующем квартале инфляция составит 2,125%, то дебиторская задолженность обесценится на 261 120 руб. (12 288 000 \* 2,125%), однако общая сумма доходов будущих периодов пока обеспечивает дебиторскую задолженность реальными денежными средствами.

Следует отметить, что аналогичный подход к учету процентов можно использовать и для покупателя. Разница между ценой при расчетах в кредит и при расчетах наличными одновременно относится на расходы будущих периодов и по мере приближения срока оплаты включается в прочие расходы. Выделение суммы процентов одновременно в составе расходов будущих периодов позволяет покупателю судить о реальной сумме кредиторской задолженности, которую он оплатит с учетом инфляции.

Номер счета	РСБУ		МСФО		Учет дисконта в составе доходов будущих периодов	
	1		2		3	
	дебет	кредит	дебет	кредит	дебет	кредит
Итого	17 920 000	17 920 000	17 634 400	17 634 400	17 920 000	17 920 000

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Предложенная нами методика учета процентов, относящихся к коммерческому кредиту, решает одновременно несколько управленческих и финансовых задач.

Во-первых, данные финансовой отчетности могут использоваться для управления денежным оборотным капиталом и оценки платежеспособности продавца и покупателя.

Во-вторых, формирование информации о доходах будущих периодов – как о сумме увеличения дебиторской задолженности в виду ее обесценения – позволяет оценить реальную величину дебиторской задолженности для покупателя. Равно как формирование информации о расходах будущих периодов – как о сумме увеличения кредиторской задолженности в виду ее обесценения – позволяет оценить реальную величину кредиторской задолженности для покупателя.

В-третьих, исключение дисконта из состава выручки (из стоимости приобретенных материальных ценностей) позволяет оценить влияние эффекта масштаба на операционную прибыль.

## Литература

1. Налоговый кодекс РФ [Электронный ресурс] : часть вторая от 5 авг. 2000 г. №117-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Доходы организации [Электронный ресурс] : положение по бухгалтерскому учету ПБУ 9/99 : утв. приказом М-ва финансов РФ от 6 мая 1999 г. №32н. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Бухгалтерская отчетность организации [Электронный ресурс] : положение по бухгалтерскому учету ПБУ 4/99 : утв. приказом М-ва финансов РФ от 6 июля 1999 г. №43н. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Выручка [Электронный ресурс] : междунар. стандарт финансовой отчетности IAS 18 : утв. приказом М-ва финансов РФ от 25 нояб. 2011 г. №160. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
5. Оценка справедливой стоимости [Электронный ресурс] : междунар. стандарт финансовой отчетности IFRS 13 : утв. приказом М-ва финансов РФ от 18 июля 2012 г. №106н. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
6. О налогообложении НДС процентов, полученных продавцом от покупателя при реализации товаров в рассрочку на условиях коммерческого кредита [Электронный ресурс] письмо М-ва финансов РФ от 18 авг. 2014 г. №03-07-11/41207. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
7. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет – веселая наука [Текст] : сб. ст. – М. : 1С-Паблишинг, 2011. – 638 с. : ил.

## Ключевые слова

Отсрочка платежа; коммерческий кредит; выручка от продажи; дебиторская задолженность; дисконтирование; покупательская способность денег; инфляция; доходы будущих периодов.

*Ульянова Наталья Васильевна*

## РЕЦЕНЗИЯ

Коммерческий кредит фактически является частью стратегии продаж и инструментом ценовой политики, направленным на расширение объемов продаж. Следуя логике маркетологов, автор исследует коммерческий кредит как совокупность благ, представляемых покупателям, и моделирует способы отражения отсрочки платежа в бухгалтерской отчетности. Работу автора следует признать своевременной: обычно научные исследования по указанной тематике ограничиваются разработкой условий кредитования; в данном случае автор предлагает методы учета, которые позволяют провести постаудит коммерческого кредита на базе бухгалтерской отчетной информации.

Несомненную научную новизну представляет предложенная автором трактовка доходов будущих периодов и приема дисконтирования, используемого при определении цены реализации при расчетах в кредит. Учет дисконта в составе доходов будущих периодов, с одной стороны, формирует достоверную информацию о дебиторской задолженности; с другой стороны, указывает на некоторую неопределенность получения отложенной выручки, и более того, на риск ее обесценения. Указанный подход впервые решает проблему отражения в отчетности изменения покупательской способности денег во времени.

Практическую ценность публикации повышают практические примеры, которые демонстрируют преимущества предложений автора.

В целом работа отвечает требованиям, предъявляемым к научным статьям, и может быть рекомендована для публикации в научном журнале.

*Петров А.Ю., д.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета и аудита Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова*

[Перейти на ГЛАВНОЕ МЕНЮ](#)  
[Вернуться к СОДЕРЖАНИЮ](#)