

УДК 336.

ПРОДАЖА ОСНОВНОГО СРЕДСТВА ЧЕРЕЗ ПОСРЕДНИКА

*Гадуниева К. М., студентка 4 курса
кафедры бухгалтерского учета
Джабраилова Н. Д., к.э.н., доцент,
научный руководитель*

*ФГБОУ ВПО Дагестанский Государственный Университет
e-mail: gadunieva.kultum@mail.ru
Россия, Махачкала*

Организации стремятся выгодно продать ставшие ненужными, по тем или иным причинам, основные средства. При этом они могут обратиться в специализированные организации и заключить с ними договор комиссии. Особенности продажи основных средств через комиссионера рассмотрим в данной статье.

Договор комиссии представляет собой обязательство продажи комиссионера (компания-посредник) по поручению комитента (собственник основных средств) объектов от своего имени, но за счет комитента. За выполнение данных функций комиссионер получает вознаграждение.

Особый интерес представляет порядок бухгалтерского учета у комитента операции по передаче основного средства комиссионеру на реализацию. До передачи комиссионеру оно учитывалось в составе основных средств, следовательно, последующая продажа при принятии к учету не предполагалась. Так как до момента продажи покупателю собственность на основное средство сохраняется за комитентом, то объект отражается на балансе последнего. Возникает вопрос: учитывать как основное средство или товары отгруженные? Ответ особенно значим в свете расчета налога на имущество организаций. Четкого ответа в нормативных актах по бухгалтерскому учету не содержится. В соответствии с ПБУ 6/01 условие об отсутствии планов на перепродажу актива должно выполняться при первичной классификации объекта. Однако, в нем не содержится требование о необходимости соблюдения данного условия в течение

всего периода учета. В отличие от товаров основные средства, переданные на комиссию, изначально при принятии к бухучету не предназначались для продажи. Кроме того, Планом счетов не предусматриваются бухгалтерские записи по переводу основных средств в товары. Таким образом, законодательство не предусматривает последующую, после принятия к учету, переквалификацию основного средства. Данный подход наименее рискованный для целей исчисления налога на имущество.

Проблемным также является вопрос о начислении амортизации по основным средствам, находящимся у комиссионера до продажи. В бухгалтерском учете не возникает никаких препятствий, так как амортизация начисляется до полного погашения стоимости объекта или его списания. Помимо этого, передача основных средств комиссионеру не поименована в закрытом перечне случаев приостановления начисления амортизации.

В налоговом учете немного сложнее. В случае применения линейного метода начисление амортизации прекращается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, когда произошло полное списание стоимости объекта либо когда он выбыл или был исключен из состава амортизируемого имущества. Однако, этого не происходит при передаче основных средств комиссионеру. Тем не менее, как и все налоговые расходы, затраты в виде амортизационных отчислений должны быть обоснованными, иметь документальное подтверждение и быть направлены на получение дохода.

Спорным моментом является экономическая оправданность затрат комитента в виде амортизационных отчислений по основным средствам, находящимся у комиссионера до их реализации или возврата комитенту. С одной стороны, объекты в указанный период не используются в деятельности предприятия, следовательно, не приносят ей экономических выгод. С другой стороны, указанные операции проводятся с целью получения дохода от продажи основного средства.

Официальная позиция финансистов по данной проблеме неизвестна. Вместе с тем при рассмотрении аналогичных случаев, когда основные средства временно не использовались в деятельности компании в связи с технологическими или экономическими причинами, они считали начисление по ним налоговой амортизации в этот период обоснованным. Так как передача на комиссию основных средств направлена на продажу данных объектов на наиболее выгодных условиях, а значит — получение дохода от такой реализации.

Исходя из того, что в данные объекты не используют непосредственно в производственно-реализационной деятельности комитента, ежемесячные амортизационные отчисления по ним рационально учитывать в составе внереализационных расходов.

При продаже основного средства у комитента возникает объект налогообложения НДС. Если за основные средства не была внесена предоплата, то НДС комитенту следует начислить на дату их отгрузки комиссионером покупателю. В НК РФ не говорится о том, что следует понимать под датой отгрузки. Однако контролирующими органами разъясняется, что ею признают дату, указанную в первых по времени составленных документах, выписанных комиссионером на отгрузку покупателю. Для начисления комитентом НДС с указанной операции комиссионер должен своевременно сообщить информацию о дате отгрузки основного средства. Так, указанные сведения могут быть отражены в отчете комиссионера, который он обязан предоставить комитенту после исполнения поручения.

В том случае, если покупатель вносит предоплату, независимо от того поступает ли она на счет комитента или на счет комиссионера, необходимо начислить с нее НДС.

Важно в договоре с комиссионером прописать обязанность последнего сообщать комитенту о полученной предоплате за объекты основных средств аналогично, как о произведенных отгрузках. Исчисленные суммы налога

комитент сможет принять к вычету в налоговом периоде отгрузки основных средств.

Комитент отражает выручку от реализации основного средства в налоговом учете на дату их реализации, которая указана в отчете или ином извещении комиссионера. Налогооблагаемые доходы могут быть уменьшены комитентом на их налоговую остаточную стоимость и на сумму расходов, связанных с данной продажей.

После продажи основного средства комиссионер имеет право на вознаграждение. Комитентом вознаграждение (без НДС) может быть отражено в расходах при исчислении налога на прибыль. Кроме вознаграждения посредник может претендовать на возмещение расходов, которые были понесены при продаже основного средства.

По мнению некоторых специалистов, комитент может учесть затраты на возмещение комиссионеру таких расходов при расчете налога на прибыль. Однако судебная практика свидетельствует о том, что у налоговых органов могут возникнуть претензии к таким расходам. Так как затраты, которые учитываются при налогообложении, должны быть обоснованными и документально подтвержденными.

Комитенту (во избежание рисков по налогу на прибыль) целесообразно закрепить в договоре комиссии перечень расходов, непосредственно связанных с продажей комиссионером основных средств и которые комитент готов ему возместить. Также важно прописать в договоре обязанность комиссионера предоставить вместе с отчетом копии документов, которые подтверждают возмещаемые комитентом затраты.

Список литературы:

1. Шахбанов Р.Б. Бухгалтерское дело. учебное пособие / [авт. коллектив: Шахбанов Р. Б. и др.] ; под ред. Р. Б. Шахбанова. Москва, 2010.

2. Бабаева З.Ш. Состояние основных фондов и развитие инвестиционного процесса в республике Дагестан.//Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 7. С. 48-57.