

Возврат товара поставщику обратная реализация

В современном мире на просторах интернета можно найти огромное множество различных статей о том, как правильно совершать возвраты товаров, как правильно оформлять этот процесс, и каких моментов нужно избегать.

Основное разделение типов возврата изначально будет основываться на том, какой товар собираются вернуть, качественный или некачественный. Если речь идет о возврате качественного товара, то мы будем говорить о таком термине, как «обратная реализация».

Если же мы имеем ввиду отказ от товара некачественного, то нам придется говорить о ситуации, где будет истинное оформление возврата товара.

Что представляет собой рассматриваемый термин? В чем заключается его суть?

В деловых отношениях между партнерами по бизнесу не редки ситуации, когда необходимо вернуть уже купленный и оплаченный товар. Причин может быть несколько. Приведем несколько примеров.

- Некая фирма приобрела большую партию товара для осуществления своей деятельности, но использовать в силу каких-либо обстоятельств не смогла. Если возможность процедуры возврата была заранее указана в договоре, то при необходимости, будет запущен этот процесс.
- Если приобретенный товар оказался с дефектами или была обнаружена недокомплектованность, то покупатель так же имеет право на возврат продукции поставщику.

Разберемся в некоторых терминах, которыми часто оперируют в деловых кругах, связанных с торговлей.

Поставщик – это продавец, который покупает группу товаров или единичный товар, для последующей его реализации. Поставщиком быть и сам производитель, который изготовил изделие, и какое-либо частное лицо, либо юридическая организация.

Обязанности поставщика по отношению к покупателю:

- Предоставление нужного количества заказываемых изделий требуемого качества.
- Полное удовлетворение претензий, если таковые появляются и соответствуют закону РФ, контрагента.
- Организация поставок в строго оговоренные сроки, указанные в соглашении.

Если же поставщик нарушает условия договора, то покупатель имеет законное право на частичный или полный возврат. Потребность в обратной передаче товара чаще связана с нарушением комплектности поставок, или отсутствию соответствия качеству в характеристиках.

Операция возврата фиксируется документально и в бухгалтерские проводки вносятся соответственные изменения.

Контрагент – это покупатель.

У контрагента две основные обязанности:

- Оплата приобретенных продуктов.
- Своевременная оплата товаров возможными и оговоренными способами. Это может быть аванс, платеж при получении либо оплата по мере реализации в соответствии с графиком. В случае нарушения сроков, продавец может, в соответствии с законом, предъявить претензии потребителю.

Возможные ситуации

Бывает, что обе стороны договариваются об обмене, приобретенного изделия, или об устранении дефектов в сроки, которые устроят всех.

Если же продавец пытается уклониться от своих обязанностей относительно претензий контрагента, то последний может направить свое обращение в соответствующие инстанции, включая суд.

Для возврата товара существуют юридически подтвержденные основания. Поговорим о них подробнее.

Важно! Статья 506 ГК РФ регулирует процесс покупки между двумя сторонами с помощью договора. И допустима ситуация, когда передать продукцию становится возможным по месту фактического приобретения контрагентом товара.

Причины, согласованные с ГК РФ, следующие:

- **Статья 475.** У изделия нет соответствия заявленному качеству.
- **Статья 468.** Полученный ассортимент частично или полностью не соответствует документации.
- **Статья 466.** Объем или количество заказанного товара не совпадает с указанным в соответствующих документах.
- **Статья 464.** Необходимые сопутствующие документы не переданы контрагенту.
- **Статья 482.** Установленные требования к упаковке не выполнены либо нет необходимой тары.

В каких ситуациях возможен отказ получателя от продукции

Если получатель обнаружил ненадлежащее исполнение со стороны поставщика сроков поставок, соблюдения качества, комплектности поставляемой группы товаров, то он может отказаться от нее. И начать процедуру возврата.

То, что продукция не соответствует заявленным изначально условиям договора, может вскрыться в процессе ее примерки. Но

бывают и скрытые дефекты, на обнаружение которых требуется время. По этой причине изделия в учете потребителя могут быть, и оприходованными и нет.

В таких случаях, тому, кто реализует продукцию, отправляются документы, в которых содержится акт (сам документ о расхождениях) и приложение претензии о возврате полученной продукции.

Важно! Среди прочих условий для возврата, может присутствовать право контрагента вернуть купленное, либо не реализованное им в течение определенного времени. Эти условия должны быть оговорены заранее в договоре. Так же как и возникновение права на обратную передачу по взаимному согласию.

И тогда возникает ситуация, согласно соглашению, когда поставщик становится покупателем, а предыдущий покупатель поставщиком.

Различия в понятиях

Почему необходимо разделять понятия о возврате товаров и обратной реализации?

Потому что их разделение поможет избежать многих проблем с оформлением документов и с отражением операций в бухгалтерском и налоговом учетах.

Процедура трактуется как возврат, когда покупатель после фактического получения груза, совершает возврат продавцу либо полностью, либо частично. При этом в причинах возврата он указывает несоответствие данной партии с условиями договора (спецификации).

То есть, проблема возникла исключительно по вине реализатора из-за недобросовестного исполнения им своих обязательств. Как описывалось выше, это может быть не та комплектация, не та окраска, не тот размер или качество.

Когда же договор расторгается по причинам, описанным в ГК РФ,

то получается, что обязательства сторон не исполнены, и нет факта свершившейся реализации.

И получается, что при этой передаче возникает отказ от прав собственника на купленное приобретение, где речь не идет о восстановлении перешедшего права владения. Покупатель, который в своем учете уже успел оприходовать поступление, в таком случае обязан сделать сторнирующие проводки для исправления факта.

Если у приобретателя нет претензий к продукции, а перемещение ее по местам продажи происходит по договорённости с продавцом (например, часть товара, не реализованная в срок), то процесс называется обратной реализацией.

По факту происходят две сделки:

1. Поставщик продал товар покупателю.
2. Покупатель реализовал часть или эту же продукцию поставщику.

В этом случае в учете сделка отражается как обычная купля-продажа.

Важно знать! Товары, полученные по соглашению, и соответствующие требованиям к качеству, могут быть возвращены продавцу лишь по решению обоих участников сделки, или если есть договоренность в рамках действующего соглашения. Более подробно эту информацию можно прочесть в статье 450, статье 453 ГФ РФ.

В случае получения право собственности на товар передается приобретателю. Об этом можно узнать в статье 223ГФ РФ.

А когда мы имеем дело с обратной реализацией, совершающейся по той же стоимости, по которой она была закуплена, право собственности меняется на состояние первоначальное, как до продажи.

Обратная реализация не требует, чтобы оформлялся акт ф.

ТОРГ-1, поэтому приобретатель просто отправляет для поставщика счет-фактуру на сумму, равную стоимости передаваемого товара. Затем этот документ фиксируется через регистрацию в книге продаж. Подробно об этом процессе можно узнать в письмах МФ РФ №№ 03-07-09/17 (02.03.2012), 03-07-11/79 (23.03.2012).

У реализатора в бухучете любые поступления от продаж считаются поступлениями от обычного вида деятельности. В свою очередь, расходы (себестоимость) –затратами по самым обычным типам деятельности.

Оформление продажи контрагентов совершается стандартным способом. В свою очередь, поставщик делает у себя проводки по дебету/кредиту следующим образом:

- Об отражении выручки от продаж. Расчеты с покупателем и заказчиком/Продажа (выручка) –62 / 90.1.
- Об начислении НДС с продаж (Продажа (НДС)/Расчет по налогу и сбору (НДС)) – 90.3 / 68.
- Об списании себестоимости товара (Продажа (себестоимость продажи)/Товар) – 90.2 / 41.
- Об передачи объектов на склады (возврат) – 41 / 60.
- Об выделении НДС по товарам – 19 / 60.
- Об направлении НДС на вычет – 68 / 19.
- Об взаимозачете у сторон (с составленным актом) – 60 / 62.

Важно! Осуществляя возврат, продавец может засчитать НДС, который был начислен при реализации, к вычету. Который в полном своем размере может быть применен после того, как все корректировки учтены. Однако, стоит соблюдать сроки – не позднее одного года, начиная со дня возврата. Об этом гласит статья 171 и 172 НК РФ.

Как правильно оформлять процесс, если покупатель не является плательщиком НДС?

Первоначальный покупатель в ситуации с обратной реализацией тоже может поставить НДС по возвращенным товарам на вычет. Для

этого он должен работать по упрощенной системе налогообложения, где не предусмотрена его регистрация как плательщика НДС. Более подробно об этом можно узнать в письме МФ РФ №03-07-15-29, 07.03.2007.

Корректировки в счет – фактуру, выставленную приобретателю, должны быть внесены первоначальным продавцом. Этот документ должен быть зафиксирован через регистрацию в журнале покупок на сумму возврата. Так и получается, что несостоявшемуся реализатору можно производить зачеты НДС по вернувшейся продукции.

Причем, причины возврата товара и факты непринятия либо полного принятия его на учет контрагентом-неплательщиком НДС к сроку возврата, значения не имеют.

Если же продукцию будет возвращать физическое лицо, тогда до передачи денег из кассы, нужно зарегистрировать в журнале покупок реквизиты кассового ордера. После того, как полученный товар оприходован, продавец снова имеет возможность принять на вычет НДС.

Среди бухгалтеров существует заблуждение, что при возврате бывший приобретатель обязан перечислить НДС продавцу через платежное поручение. Как обоснование таким действиям они приводят то, что сделка эта практически идентична взаимозачётам по требованиям и товарообменным операциям, при которых сумма налога перечисляется просто деньгами.

Но на самом деле, согласно разъяснениям МФ РФ в письме № 03-07-11/128, 27.04.2007, если товар поставщику возвращен, то вся сумма налога должна будет подставиться на вычет, и не сможет быть компенсирована никаким образом за средства приобретателя. В связи с этим, когда имеет место обратная передача, покупатель не обязан направлять всю сумму налога в отдельном порядке.

О возврате говорят, когда есть передача какого либо товара к продавцу от покупателя при обнаружении фактов ненадлежащего

исполнения своих обязанностей продавцом. Речь идет о фактах, которые отражены в договоре купли-продажи и перечислены в Гражданском кодексе РФ. Если покупатель физическое лицо, то надо смотреть Закон о защите прав потребителей.

Все остальное есть обратная реализация продукции.

Пункт 5 статьи 171 НК РФ гласит, что вычетам могут подлежать суммы налога, которые продавец предъявил покупателю, и те, которые уплачены в бюджет продавцом, во время реализации товаров, при возврате этих товаров продавцу или отказу от них. То же правило действует и на протяжении действия гарантийного срока.

Еще вычетам подлежат те суммы налога, которые были уплачены во время работ или оказания услуг, или в случае отказа от этих услуг/работ.

Причина возврата товаров, по сути, не важна. Продавец совершает вычет НДС на основании счетов-фактур покупателей.

Но бывают ситуации, когда покупатель не платит НДС и не может этот счет фактуру выставить. Что же делать в таком случае?

Оформление возврата – налоговые последствия

Когда оформляется операция по возврату товаров и есть проводки сторно, то часто не получается избежать расхождений между декларациями по НДС и по налогу на прибыль.

В декларациях по НДС налоговая база на сумму возврата не уменьшается. В разделе 9 будет стоять общая сумма возврата, а в разделе 8 сумма вычетов увеличится на сумму НДС по возвращенному товару.

В декларациях по налогу на прибыль суммы доходов будут уменьшаться на суммы возвратов. Если вдруг придет запрос ФНС, то бухгалтеру придется представить подробные разъяснения о причине расхождений между декларацией одной и второй.

Важно! Когда оформляется обратная реализация, то для продавца самое неприятное-это искажение себестоимости в учете. Ведь в этом случае вся продукция будет оприходована по продажной цене, что неизбежно повлияет на среднюю стоимость всех остатков на складе.

Метод обратной реализации рекомендован ФНС при возвратах качественной продукции, и бухгалтер не может влиять на порядок отражения себестоимости.

Если необходимо, чтобы существовала полная прозрачность, когда формируется складской учет, то возможно оприходовать возвращаемую продукцию как самостоятельную позицию. Но сути это не изменит, себестоимость в любом случае будет завышена.

Совпадение налоговой базы по НДС и прибыли – позитивный момент обратной реализации. Обычно у ФНС не возникает вопросов, если на лицо правильное проведение операции.