

Коротаев С.Л.

д.э.н., профессор,

партнер аудиторской компании ЗАО «АудитКонсульт», г. Минск, Беларусь

ДРОПШИППИНГ В БЕЛАРУСИ: ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ У ДРОПШИППЕРА

В настоящее время в развитых странах мира активно применяется дропшиппинг, представляющий собой особый способ реализации товара поставщиком через посредника, при котором сам поставщик обеспечивает доставку товара покупателю, все договоренности с которым от своего имени осуществляет посредник. Данный способ торговли имеет целый ряд особенностей, свои преимущества и недостатки. К сожалению, в Беларуси, в отличие от России и Украины [1-3], такой способ торговли только начинает развиваться. Соответственно здесь не имеется каких-либо правовых актов, которые бы однозначно регламентировали этот процесс. Как результат, у тех субъектов, которые начинают применять систему дропшиппинга, возникает немало проблемных вопросов, в т.ч. вопросов, касающихся порядка учета и налогообложения операций, связанных с дропшиппингом. В этой связи исследуемая тема является актуальной и объективно востребованной.

В ходе исследования был выполнен содержательный анализ договоров дропшиппинга, установлены принципиальные их отличия от других посреднических договоров, предусмотренным национальным законодательством. Результаты выполненного исследования позволили сделать следующие выводы:

- договор дропшиппинга – это посреднический договор, заключаемый между дропшиппером и поставщиком товара. При этом договор дропшиппинга представляет собой смешанный договор с элементами договоров комиссии (на реализацию товара дропшиппером) и договоров поручения (на доставку товара поставщиком покупателю);

- договор дропшиппинга не предусматривает возмещение расходов дропшиппера, связанных с реализацией товара покупателю. Наоборот, как правило, по договору дропшиппинга оговаривается порядок возмещения дропшиппером расходов поставщика, обусловленных доставкой товаров поставщиком покупателю;

- между покупателем товара и дропшиппером, являющегося по факту продавцом товара покупателю, имеет место публичный договор-оферта товара через интернет-магазин дропшиппера;

- несмотря на посреднический характер действий дропшиппера, не «видящего» товар, поставляемый покупателю, дропшиппер является

собственником этого товара, поскольку он приобретает его у поставщика за счет собственных средств и в собственных целях;

- в отношении дропшиппера поставщик товара выступает продавцом этого товара, осуществляющим в соответствии с договором поставку товара непосредственно его покупателю.

По сути поставщик доставляет товар покупателю по поручению дропшиппера, что позволяет определять договор дропшиппинга как смешанную форму договора (договор купли-продажи товара дропшипперу + договор поручения на доставку товара конечному покупателю);

- в силу того, что дропшиппер самостоятельно формирует цену на реализуемый им товар, говорить о доходе дропшиппера, определяемого как вознаграждение дропшиппера, по нашему мнению, неправомерно. Полагаем, что в качестве дохода дропшиппера следует определять торговую надбавку (наценку) к стоимости товара, приобретаемого дропшиппером у поставщика;

- поскольку дропшиппер является собственником товара, у него отсутствует необходимость в составлении отчетов для поставщика товара, как это имеет место по договорам комиссии и поручения.

Структурно-логическая схема осуществления операций, связанных с дропшиппингом, представлена на рис. 1.

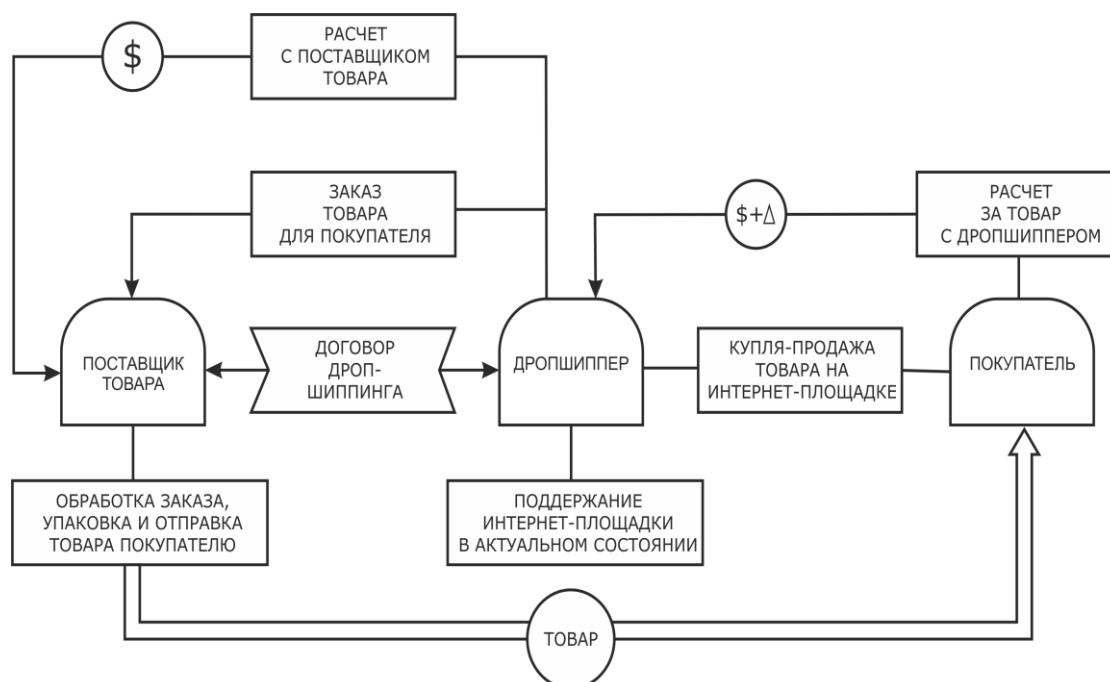


Рис. 1. Структурно-логическая схема осуществления операций, связанных с дропшиппингом

Выявленные в ходе исследования принципиальные отличия договоров дропшиппинга от договоров комиссии и поручения обусловили следующие особенности учета и налогообложения операций у дропшиппера, которые должны

быть учтены при законодательном закреплении методологии учета и налогообложения таких операций:

- в силу того, что собственником товара, реализуемого покупателю, выступает дропшиппер, этот товар не подлежит забалансовому учету, как это имеет, например, место в отношении товара, реализуемого комиссионером;

- объектом налогообложения у дропшиппера должно являться не вознаграждение дропшиппера, а торговая надбавка (наценка) к стоимости товара, приобретаемого дропшиппером у поставщика, а также другие дополнительные доходы, например, доходы, обусловленные более высокой стоимостью доставки, оплаченной покупателем, по сравнению со стоимостью доставки, выставленной дропшиппером поставщиком товара.

Применительно к налоговому законодательству Республики Беларусь полагаем, что дропшиппер может применять:

- общую систему налогообложения (подп. 6.2 п. 6 ст. 205 НК РБ [4]), что предполагает применение общей системы ведения бухгалтерского учета;

- упрощенную систему налогообложения (УСН) (подп. 5.1 п. 5 ст. 328 НК РБ) с различными ставками налога при УСН (3 % при УСН с НДС - подп. 1.2 п. 1 ст. 329 НК РБ, 5 % при УСН без НДС – подп. 1.1 п. 1 ст. 329 НК РБ), что возможно при ведении общей системы бухгалтерского учета, а также при ведении учета в Книге учета доходов и расходов организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих УСН (КУДиР).

Наиболее эффективной системой организации учета и налогообложения операций дропшиппинга в Беларуси, с нашей точки зрения, является система учета с использованием КУДиР и УСН со ставкой 5 % от выручки, формируемой в размере торговой надбавки (наценки) к цене приобретения товара у его поставщика с учетом других дополнительных выгод, обусловленных реализацией товара.

Учитывая оговоренные выше принципиальные особенности, присущие операциям по договорам дропшиппинга, полагаем целесообразным осуществить правовую регламентацию применения таких договоров в Беларуси (изменения и дополнения в Гражданский кодекс), а также отражения операций по договорам дропшиппинга в бухгалтерском учете и их налогообложения.

Список использованных информационных источников

1. Шевчук, М. Осваиваем дропшиппинг! Юридические, налоговые и бухгалтерские нюансы / <https://i.factor.ua/journals/bn/2017/december/issue-50/article-32620.html>.

2. Дропшиппинг или торговля под заказ в Беларуси и России / <http://ecommercelaw.ru/articles/dropshipping-v-belarusi-rossii-prjamie-postavki.html>.

3. Калужский, М.Л. Дропшиппинг – революционная форма продвижения товаров в условиях мирового экономического кризиса / <http://ecommercelaw.ru/articles/dropshipping-revoljucionnaja-forma-prodvizhenija-tovarov->

v-uslovijah-mirovogo-ekonomicheskogo-krizisa-kaluzhskij.html. - Дата доступу: 06
октября 2014.

4. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть) : Закон Респ.
Беларусь, 29 дек. 2009 г., № 71-3 (в ред. от 30.12.2018 г.).

УДК 657

Крупка Я.Д.

*д. е. н., професор, професор кафедри обліку і оподаткування
Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль, Україна*

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ПІСЛЯ ПАНДЕМІЇ

Спалах епідемії коронавірусу суттєво впливає на світову та вітчизняну економіку. Зародившись у Китаї, COVID-19 захоплює все більші території, дійшов він й до України. Повальне переведення населення на карантинний режим, згортання виробничо-торговельної діяльності, припинення комунікаційних зв'язків негативно позначається як на макроекономічних показниках, так й на результатах діяльності підприємств і корпорацій.

За передбаченнями спеціалістів найбільшої інвестиційної компанії в Україні «Dragon Capital», що працює у сфері інвестицій та фінансових послуг, у поточному році валовий внутрішній продукт країни може знизитись на 9 %, а українська валюта подешевшати до 35 грн. за 1 долар США [1].

Продовження карантину на триваліший час негативно позначиться й на діяльності суб'єктів господарювання. Припинення діяльності зведе до мінімуму грошові надходження від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, скоротяться виплати працівникам, розміри податків до державного і місцевих бюджетів. Найбільше пандемія відіб'ється на малому бізнесі, суттєво постраждає сфера послуг, перевезення, туристична галузь.

Недоречно розраховувати й на іноземні інвестиції. У кожній країні схожі проблеми, тому зараз не до інвестицій. У минулі періоди найбільшими інвесторами у вітчизняну економіку були самі ж українці – заробітчани (у 2019 році від них надійшло понад 12 млрд. дол. США). Тепер через критичну ситуацію, відсутність роботи багато з них повертається додому.

Частково виправити ситуацію можна було б через залучення недорогих кредитів у міжнародних фінансових установах, зокрема Міжнародному валютному фонді. Однак, для цього Україна має виконати певні умови, які поставив МВФ: по-перше, прийняти законопроект, який забороняє повернення збанкрутілих та націоналізованих банків попереднім власникам; по-друге, запровадити на законодавчій основі ринок землі. Наразі, обидві з них не виконані. Перший протистоять колишні власники таких банків та їх ставленики в органах влади, другій – широка громадськість, зважаючи на антиукраїнську позицію окремих законодавців.