



# Архітектура обліку знижок

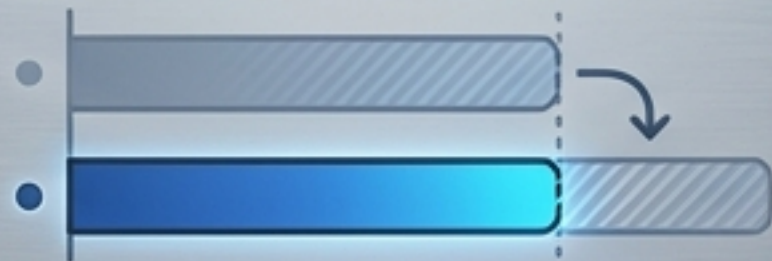
Податкові наслідки, бухгалтерські проведення та практичні кейси для B2B сегменту (оптова торгівля).

Без роздрібних націнок. Без рахунку 285. Тільки чиста комерційна практика.



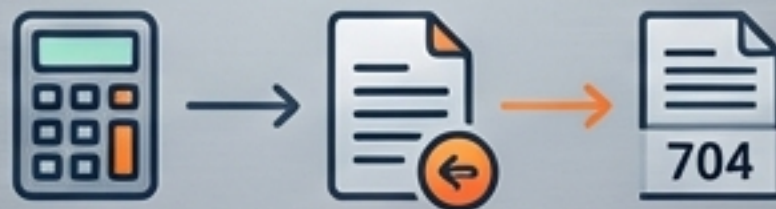
### Знижки в момент реалізації (Current)

Знижка «розчиняється» в ціні. Прямий вплив на первісну вартість та дохід. Окремих проведень немає.



### Ретрознижки (Retro)

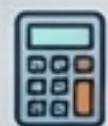
Зміна суми компенсації після відвантаження. Вимагає розрахунку коригування (РК) та використання субрахунку 704.



### Акційні «Подарунки» (Promo 1+1=3)

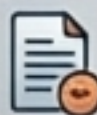
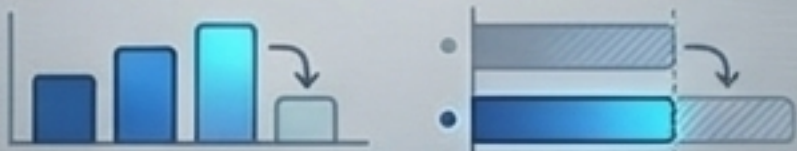
Трансформація уявного подарунка (за 0 грн) у реальну пропорційну знижку для уникнення податкових пасток.





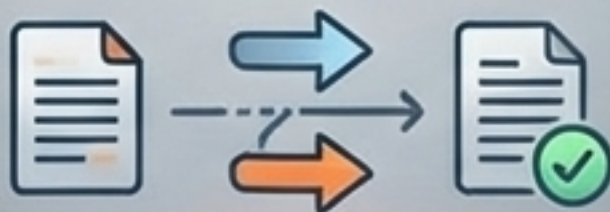
## Бухоблік

Окремих проведень на суму знижки немає. Дохід та собівартість фіксуються виключно за фінальною ціною.



## Податок на прибуток

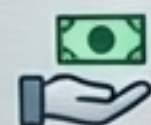
Повна синхронізація з бухгалтером. Жодних податкових різниць для високодохідників чи малодохідників.



## Базова ціна

Знижка

Договірна ціна



## ПДФО та ВЗ

Відсутні. Якщо знижка надається на загальних умовах (не індивідуальна), вона не є додатковим благом.



General Conditions

Договірна ціна > Мінбази.  
(Без податкових наслідків)

Договірна ціна < Мінбази.  
(Зона ризику)

Ціна придбання  
(Мінбаза)

### Ключове правило (п. 188.1 ПКУ)

База оподаткування ПДВ для покупних товарів не може бути нижчою за ціну їх придбання (первісну вартість на рах. 281).



**УВАГА:** Якщо ціна падає нижче собівартості, продавець зобов'язаний донарахувати ПДВ на суму різниці та скласти окрему Податкову Накладну (тип причини «15»).



# Практика Продавця: Знижка в момент реалізації

**Кейс:** Оптова компанія продає товар (собівартість 700 грн) за зниженою ціною 600 грн (у т.ч.ПДВ 100 грн).

Дт 361

Кт 702

**600 | грн**

(Чистий дохід за договірною ціною)

Дт 702

Кт 641/ПДВ

**100 | грн**

(Податкові зобов'язання з ПДВ)

Дт 902

Кт 281

**700 | грн**

(Списання собівартості)

Дт 949

Кт 641/ПДВ

**40 | грн**

(Донарахування ПДВ до мінбази:  $[700 - 500] * 20\%$ )

# Практика Покупця: Знижка в момент реалізації

**Кейс:** Купівля партії товару зі знижкою (сплачено постачальнику 600 грн, у т.ч. ПДВ 100 грн).

Дт 281 — Кт 631

**500 | грн**

(Оприбуткування товару за вже зниженою ціною)

Дт 644/1 — Кт 631

**100 | грн**

(Відображення вхідного ПДВ)

Дт 641/ПДВ — Дт 644/1

**100 | грн**

(Податковий кредит, за наявності зареєстрованої ПН)

**Висновок:** Покупець формує первісну вартість (п. 9 НП(С)БО 9) на основі фактично сплаченої суми. Знижка вже розчинена всередині ціни. Жодних проблем з мінбазою.

# Ретрознижки: Зміна суми компенсації



# Практика Продавця: Облік ретрознижки

**Кейс:** Надання знижки 7% на вже відвантажений товар (сума знижки 12,348 грн, у т.ч. ПДВ 2,058 грн).

Дт 704 — Кт 361

**12,348 грн**

Коригування доходу та дебіторської заборгованості.

Дт 704 — Кт 643/2

**2,058 грн** (Червоне сторно)

Завислий ПДВ до моменту реєстрації РК.

Дт 643/2 — Кт 641/ПДВ

**2,058 грн** (Червоне сторно)

Зменшення податкових зобов'язань (тільки після реєстрації РК покупцем в ЄРПН).

**Pro-Tip:** Використання транзитного рахунку 643/2 страхує продавця від розриву в часі між складанням РК та фактом його реєстрації.

# Дерево рішень Покупця: Де знаходиться товар?

Облік ретрознижки повністю залежить від статусу запасів.



Де знаходиться товар на момент підписання Акта про ретрознижку?

Товар ще на складі?

Товар вже продано у поточному році?

Товар вже продано минулого року?

Зменшуємо первісну вартість запасів.  
(Коригуємо Рахунок 281)

Зменшуємо собівартість реалізації.  
(Коригуємо Рахунок 902)

Визнаємо інший операційний дохід.  
(Використовуємо Рахунок 719)

# Практика Покупця: Виконання ретрознижки

Дт 281 (або 902) — Кт 631 |  
Сума без ПДВ

Метод «Червоне сторно»

Дт 641/ПДВ — Кт 631 |  
Сума ПДВ

Метод «Червоне сторно»



## КРИТИЧНИЙ РИЗИК ПДВ!

Покупець зобов'язаний зменшити податковий кредит за результатами того періоду, в якому надано ретрознижку (п.п. 192.1.1 ПКУ).

**Не чекайте реєстрації РК від постачальника!  
Знімайте ПК негайно.**

# Акції типу «1+1=3»: Ілюзія подарунка vs. Пропорційна знижка

## Підхід 1: Подарунок за 0 грн



- ✓ Подвійне нарахування ПДВ: звичайне ПЗ + штрафне ПЗ на мінбазу подарованого товару.
- ✓ Собівартість подарунка списується на витрати на збут (Рахунок 93).
- ✓ Високий ризик нарахування ПДФО, якщо акція не є масовою.



**ПОДАТКОВИЙ РИЗИК**

## Підхід 2: Пропорційна знижка



- ✓ Безпечна та стандартна реалізація всіх трьох одиниць товару.
- ✓ Ризик мінбази різко знижується або усувається повністю.
- ✓ Стандартне списання собівартості реалізації (Рахунок 902).

**ІДЕАЛЬНА ОПТИМІЗАЦІЯ**

# Практика Продавця: Трансформація 1+1=3

Звичайна ціна: **270 грн** | Собівартість (Мінбаза): **140 грн** | Акційна ціна за одиницю: **180 грн**



**Аналіз:** Оскільки нова договірна ціна без ПДВ (150 грн) все ще перевищує собівартість (140 грн), правило «мінбази» не спрацьовує. Жодних донарахувань ПДВ! Акцію оформлено ідеально.

# Майстер-матриця впливу знижок на ПДВ

Тип операції	Первинний документ	Вплив на ПЗ (Продавець)	Вплив на ПК (Покупець)
Знижка в момент реалізації 	ПН на фінальну суму 	За договірною ціною (контроль мінбази!) 	Формується за зареєстрованою ПН 
Ретрознижка (після відвантаження) 	РК з кодом причини «101» 	Зменшення тільки після ресстрації РК покупцем 	Зменшення негайно в періоді надання знижки 
Безоплатна передача (Помилкова акція) 	Дві ПН (звичайна + тип 15 на мінбазу) 	Подвійне (договірна + мінбаза) 	Відсутній на подарований товар 

# Вплив знижок на Звіт про фінансові результати (Форма 2)

## Форма 2: Продавець

Рядок 2000 (Чистий дохід від реалізації)

Вже включає поточні знижки, надані в момент продажу.

Рядок 2040 (Інші вирахування з доходу)

Місце відображення ретрознижок  
(Обороти за рахунком 704).

## Форма 2: Покупець

Рядок 2050 (Собівартість реалізованої продукції)

Поточні знижки одразу зменшують цей показник.

Коригування Рядка 2050

Ретрознижки на вже проданий товар зменшують собівартість через червоне сторно (Рахунок 902).

Облік знижок безпосередньо формує показник валового прибутку компанії.

# Золоті правила обліку знижок

## 1. Документуйте наміри

Положення про знижки та накази на проведення акцій захищають від претензій щодо ПДФО та доводять наявність господарської мети.

## 2. Контролюйте Мінбазу

При будь-якій знижці в момент продажу договірна ціна без ПДВ порівнюється з рахунком 281. Падіння ціни нижче собівартості = штрафна ПН з типом «15».

## 3. Асиметрія Ретрознижок

Продавець чекає на реєстрацію РК для зменшення ПЗ. Покупець зобов'язаний зняти ПК негайно, не чекаючи на РК від постачальника.

**Правильний облік знижок – це ідеальний баланс між маркетинговою ефективністю та податковою безпекою.**