

## **ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ПОНЯТИЙ «СКИДКА», «БОНУС» И «ПРЕМИЯ» В ХОЗЯЙСТВЕННОМ УЧЕТЕ**

*Шишкина Анна Владимировна  
главный бухгалтер ООО «Инвест»  
e-mail: anna-shi030783@rambler.ru*

*В статье проведен анализ значений терминов «скидка», «бонус» и «премия». Выявлены их основные отличия и установлены взаимосвязи. Определено место каждого из указанных понятий в общей системе поощрения клиентов. Описано практическое значение проведенной терминологической дифференциации понятий «скидка», «бонус» и «премия» для бухгалтерского учета, анализа и налогообложения.*

*Ключевые слова: скидка, бонус, вознаграждение, премия, поощрение, договор купли-продажи, значение термина, налогообложение*

В практической деятельности в рамках различных программ формирования лояльности клиентов заключенным между хозяйствующими субъектами гражданско-правовым договором может предусматриваться получение одной из сторон вознаграждения при выполнении ею условий, указанных в этом договоре. Имея в виду какое-либо вознаграждение, в тексте договора стороны могут употреблять термины «скидка», «бонус» и «премия», зачастую используя их как синонимы. И такая ситуация существует не только на практике. В периодических экономических изданиях, научных трудах и даже в официальных источниках – письмах Министерства Финансов Российской Федерации (далее – Минфина РФ) и его структурных подразделений и в

постановлениях арбитражных судов РФ различных инстанций – указанные термины часто взаимозаменяются и отождествляются.

Например, письма Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина РФ № 03-07-15/120 [4] и № 03-07-11/180 [5], разъясняя одну и ту же норму федерального закона № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» [15], термины «премия», «вознаграждение» и «бонус» употребляют как синонимы. Также в одном из указанных писем [4] содержится положение, согласно которому премия может изменять стоимость товаров и являться скидкой – что тоже свидетельствует об отождествлении терминов «премия» и «скидка».

Другие примеры – в письме Федеральной налоговой службы №3-0-06/63 [6] «бонусы (премии, вознаграждения) предлагается рассматривать в качестве форм скидок», в Постановлении Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ №11637/11 [7] указывается, что: «...премии ... наряду с упомянутыми скидками также являются формой торговых скидок, применяемых к стоимости товаров».

Возникает вопрос: действительно ли термины «скидка», «премия», и «бонус» имеют одинаковый экономический смысл, правомерно ли считать их синонимами и какая взаимосвязь существует между этими понятиями?

Так как законодательно закрепленных определений данных терминов не существует, ответить на поставленный вопрос поможет изучение этимологических и лексических значений указанных понятий.

Слово «бонус» (английское «bonus», латинское «bonus» – польза, выгода, преимущество) заимствовано в английском языке во второй половине 20-го века в значении «вознаграждение» [16].

Лексическое значение понятия «бонус», данное в «Энциклопедическом», «Финансовом», «Большом бухгалтерском» словарях, «Бизнес-словаре», «Словаре иностранных слов» [9], имеет широкий спектр, но всё сводится к тому, что под бонусом понимается, во-первых, дополнительное

вознаграждение, премия, поощрение, во-вторых, дополнительная скидка, предоставляемая продавцом покупателю по условиям сделки.

В приведенном определении привлекает внимание то, что бонус имеет особый признак – дополнительность. То есть, не любое вознаграждение или скидка могут считаться бонусом, а только те, что получены в дополнение (в награду) за выполнение определенных условий или при достижении конкретных результатов. Например, не является бонусом скидка, объявленная продавцом в период сезонной распродажи товаров, так как ее получение не зависит ни от каких дополнительных условий – каждый желающий может свободно ей воспользоваться. Но бонусом будет являться скидка, полученная покупателем, например, при достижении им в установленный договором срок определенного объема покупок, или дополнительная скидка с цены, предусмотренная только для крупных оптовых покупателей.

В общеизвестном значении (в простонародье) бонус – это подарок, который нужно заслужить. То есть по определению, бонус не может существовать сам по себе, он лишь выступает дополнением к чему-либо, является еще одним условием основного договора.

Например, магазин спортивных товаров для стимулирования дорогостоящих покупок и с целью избавиться от залежалого товара на складе, объявляет акцию: все покупатели велотренажеров получают бонус – напольные весы в подарок. Это означает, что весы не будут раздаваться всем желающим, их получают только покупатели велотренажеров. Таким образом, передача весов покупателю происходит в рамках договора розничной купли-продажи велотренажера и не является самостоятельной сделкой.

Согласно п. 1 ст. 572 Гражданского кодекса РФ (далее – ГК РФ) [2], передача бесплатного товара покупателю в качестве заслуженного бонуса (подарка) за выполнение им условий договора купли-продажи не может быть признана дарением, и, следовательно, осуществление такой операции не противоречит требованиям гражданского законодательства, так как ограничения, установленные подп. 4 п. 1 ст. 575 ГК РФ [2] в отношении такой

передачи товаров, применяться не могут. Правомерность высказанной точки зрения подтверждается и Постановлением Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа № Ф07-8821/2010 [8].

В современной экономической лексике слово «бонус» имеет еще одно значение, пока не приведенное ни в одном из существующих словарей – это виртуальный балл, очко, миля или любые другие условные единицы вознаграждения клиента, которые накапливаются на виртуальном счете или специальной бонусной карте, а затем обмениваются на подарки, скидки или зачитываются в счет оплаты будущих покупок.

Другими словами, бонус – это универсальная единица, практически платежное средство в рамках организованных бонусных программ. Примеры действующих бонусных программ в российских компаниях федерального значения и названия бонусных единиц: «МТС бонус», «РЖД Бонус» – баллы, «Спасибо от Сбербанка» – спасибо, «Аэрофлот Бонус», «S7 Приоритет» – мили и так далее.

Но основными видами бонусов, согласно официальному значению этого понятия в вышеуказанных словарях, являются премии и скидки.

Этимологическое значение слова «премия» (от английского «premium», немецкого «prämie», латинского «praemium» – награда как трофей – от прае- «вперед», prime «первый» + emere «брать») – вознаграждение за первенство [16].

Лексическое значение понятия «премия», данное в «Энциклопедическом», «Историческом», «Социологическом» словарях, «Бизнес-словаре», а также в толковых словарях В.И. Даля и С.И. Ожегова [9], сводится к тому, что под премией понимается официальное денежное или иное материальное поощрение в награду за что-нибудь.

Из приведенного определения следует, что, во-первых, премия может быть получена денежными средствами или в виде вещественного подарка, во-вторых, ее получают за особые успехи или достижения, а также в награду за что-либо. То есть, являясь видом бонуса, премия также не может существовать

самостоятельно, для ее получения необходимо выполнить некие заранее оговоренные условия.

Слово «скидка» этимологически происходит от глагола «скидать» («скинуть»): «с-» + «кидать» или «кинуть» – русские слова, произошедшие от их праславянской формы [1].

Если рассматривать скидку, как перевод английского слова «discount» (дисконт), общеупотребительное значение которого согласно «Толковому словарю живого Великорусского языка» В.И. Даля [12] – скидка, уступка, такое значение слова отражает его этимологию. Слово заимствовано в английском и французском языках в 18-м веке. Латинские истоки: «dis-» + «computare». Приставка «dis-» придает слову значение, противоположное значению основы, «computare» – суммировать, складывать, считать. Отсюда корневой смысл дисконта – уменьшение [16]. Именно к этому смыслу приводится и значение слова «скидка».

В толковых словарях русского языка С.И. Ожегова, Н.Ю. Шведова, Т.Ф. Ефремовой, Д.Н. Ушакова [10], а также в «Большом толковом словаре русского языка» и «Малом академическом словаре» [11], слово «скидка» имеет несколько лексических значений, в том числе:

1) как глагол – скидывать, в значении сбрасывать, опускать вниз, снимать, уменьшать, снижать, сбавлять;

2) как существительное – сбавка, уступка; уменьшение, понижение назначенной, установленной цены на товар при продаже; сумма, на которую понижена цена чего-нибудь.

В торгово-финансово-экономической лексике термин «скидка» имеет два современных специализированных значения:

1) скидка – уменьшение базовой (начальной) цены товара (работы, услуги), подлежащего продаже в соответствии с заключенными контрактами («Финансовый словарь», «Бизнес-словарь» [9]);

2) скидка – условие сделки, определяющее размер возможного уменьшения базисной цены товара, указанной в договоре о сделке

(«Энциклопедический словарь экономики и права», «Юридический», «Экономический», «Большой бухгалтерский» словари [9]).

Из вышеизложенного следует, что скидка, как существительное, является условием сделки, в значении глагола «скидывать» уменьшающим первоначальную цену товара (работы, услуги).

Изучив этимологические и лексические значения слов «скидка», «бонус» и «премия», вернемся к вопросу правомерности использования их как синонимов.

Согласно «Словарю русских синонимов» [11] и другим словарям синонимов [13, 14]:

1) синонимы слова «бонус» – вознаграждение, премия, скидка, танъема, благостыня, воздаяние, мзда, награда, наделение, одаривание, поощрение, приз;

2) синонимы слова «премия» – вознаграждение, бонус, приз, награда, поощрение, надбавка, прибавка;

3) синонимы слова «скидка» – вознаграждение, бонус, дисконт, уступка, понижение, убавление, уменьшение, льгота, послабление, скидывание.

Согласно указанной информации на рис. 1 схематично отображены взаимосвязи слов «вознаграждение», «бонус», «премия» и «скидка».

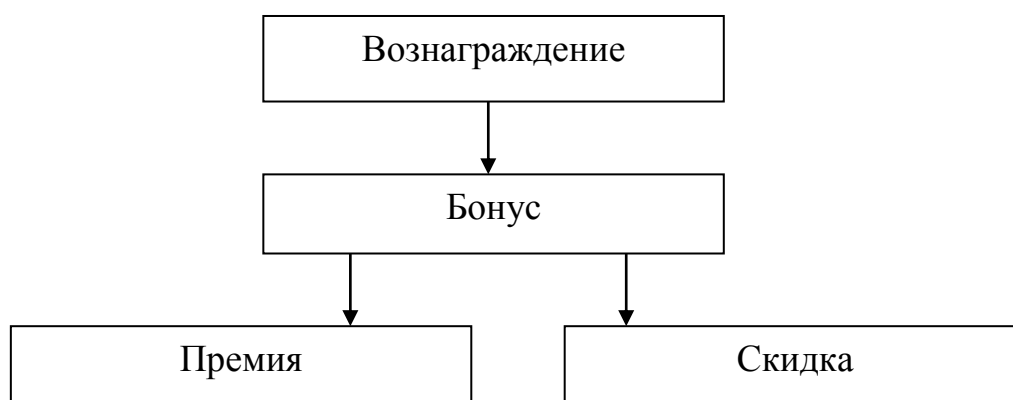


Рисунок 1 – Взаимосвязь слов «вознаграждение», «бонус», «премия» и «скидка»

Таким образом, слова «бонус», «премия» и «скидка» могут употребляться как синонимы слова «вознаграждение». Являясь основными видами бонуса (согласно лексическому значению этого слова), премия и скидка также являются и его синонимами. Однако, термины «премия» и «скидка» не имеют между собой взаимосвязи (см. рис. 1), не могут заменять друг друга и использоваться как синонимы. Кроме того, учитывая, что синонимами слова «премия» являются надбавка и прибавка, а синонимами слова «скидка» – понижение и убавление, заметим, что эти понятия, с математической точки зрения, имеют разные знаки и по-разному влияют на цену объекта договора.

С точки зрения клиента, получение заслуженного бонуса в виде премии не изменяет цену объекта договора, но влечет получение им дополнительного внереализационного дохода, а возникшее обязательство контрагента выплатить премию увеличивает его дебиторскую задолженность (знак «плюс»). Получение клиентом бонуса, в виде предоставленной ему скидки, просто уменьшает цену объекта договора и не является внереализационным расходом. Полученная скидка уменьшает кредиторскую задолженность клиента (знак «минус»). При этом финансовый результат от получения (предоставления) премии или скидки будет одинаковым.

Например, организация-поставщик заключила с покупателем А и с покупателем В договоры поставки товаров на сумму 100 000 руб. каждый. При выполнении покупателями установленных договорами условий, покупатель А имеет право получить премию от поставщика, а покупатель В – скидку на приобретаемый товар. Сумма премии и предоставленной скидки составляет 5% от суммы договора, то есть 5 000 рублей. Оба покупателя выполнили условия договора поставки. Рассмотрим влияние полученного бонуса в виде премии и скидки на цену товара и финансовый результат от сделки (табл. 1).

Таблица 1 – Влияние полученной премии или скидки на цену товара и финансовый результат от сделки

Условия задачи	покупатель А	покупатель В
Цена поставляемого товара, руб.	100 000	100 000
Вид вознаграждения	премия	скидка
Сумма вознаграждения, руб.	5 000	5 000
Выполнение покупателем условий для получения бонуса	да	да
Последствия получения бонуса		
Изменение цены поставляемого товара и суммы кредиторской задолженности перед поставщиком, руб.	нет	- 5 000
Сумма кредиторской задолженности после получения бонуса, руб.	100 000	95 000
Погашение кредиторской задолженности перед поставщиком, руб.	- 100 000	- 95 000
Возникновение дебиторской задолженности поставщика или фактическое поступление денежных средств от поставщика, руб.	+ 5 000	нет
Финансовый результат от сделки, руб.	- 95 000	- 95 000

Из табл. 1 видно, что получение покупателем бонуса в виде премии, в отличие от бонуса в виде предоставленной скидки, не влияет на цену поставляемого товара и сумму кредиторской задолженности поставщику, но влечет получение дополнительного дохода. В случае получения бонуса в виде скидки, происходит уменьшение цены поставляемого товара и суммы кредиторской задолженности поставщику. При этом вид бонуса (премия или скидка) на финансовый результат от сделки не влияет.

Приведенный пример наглядно показывает разницу в экономическом смысле понятий «скидка» и «премия» и является еще одним доказательством невозможности употребления этих терминов как синонимов.

Важность этого вывода заключается в большом практическом значении, поскольку применение того или иного вида бонуса не только определяет способ отражения этих операций в бухгалтерском учете и влияет на аналитические показатели, в расчетах которых задействованы стоимость приобретенных



активов (работ, услуг) и сумма прочих доходов, но и влечет различные налоговые последствия для участников сделки. Рассмотрим влияние полученного (предоставленного) бонуса в виде премии и бонуса в виде скидки на суммы налога на прибыль и налога на добавленную стоимость (далее – НДС), подлежащие уплате в бюджет обеими сторонами сделки согласно требованиям Налогового кодекса РФ [3] (табл. 2).

Таблица 2 – Налоговые последствия получения (предоставления) премии и скидки

Покупатель		Продавец	
Налог на прибыль	НДС	Налог на прибыль	НДС
<b>Премия</b>			
Получение налогооблагаемого внереализационного дохода влечет увеличение налоговой базы, следовательно, сумма налога, подлежащая уплате в бюджет, возрастает	Передача денег, не связанная с реализацией товаров (работ, услуг), НДС не облагается, следовательно, сумма налога, подлежащая уплате в бюджет, не изменяется	Выплата премии – внереализационный расход, уменьшающий налоговую базу, следовательно, сумма налога, подлежащая уплате в бюджет, уменьшается	Передача денег, не связанная с реализацией товаров (работ, услуг), НДС не облагается, следовательно, сумма налога, подлежащая уплате в бюджет, не изменяется
<b>Скидка</b>			
Снижение стоимости приобретенных товаров (работ, услуг) увеличивает налогооблагаемый доход, следовательно, сумма налога, подлежащая уплате в бюджет, возрастает	Снижение стоимости приобретенных товаров (работ, услуг) влечет снижение суммы НДС, предъявленной к вычету, и увеличение суммы НДС, подлежащей уплате в бюджет	Снижение стоимости проданных товаров (работ, услуг) уменьшает налогооблагаемый доход, следовательно, сумма налога, подлежащая уплате в бюджет, уменьшается	Снижение стоимости проданных товаров (работ, услуг) влечет снижение суммы начисленного НДС, подлежащего уплате в бюджет

Как видно из табл. 2, использование бонусов в виде премий и скидок имеет существенные отличия при налогообложении таких операций, что также подтверждает невозможность считать эти термины синонимами, а замещение одного понятия другим может иметь серьезные налоговые последствия.

Таким образом, проведенные исследования этимологических и лексических значений понятий «скидка», «бонус» и «премия», данные рис. 1 и выводы, сделанные по табл. 1 и 2, позволяют не только ответить на вопрос о правомерности использования указанных терминов в качестве синонимов и установить взаимосвязь между этими экономическими категориями, но и определить место каждой из них в общей системе поощрения клиентов (рис. 2).

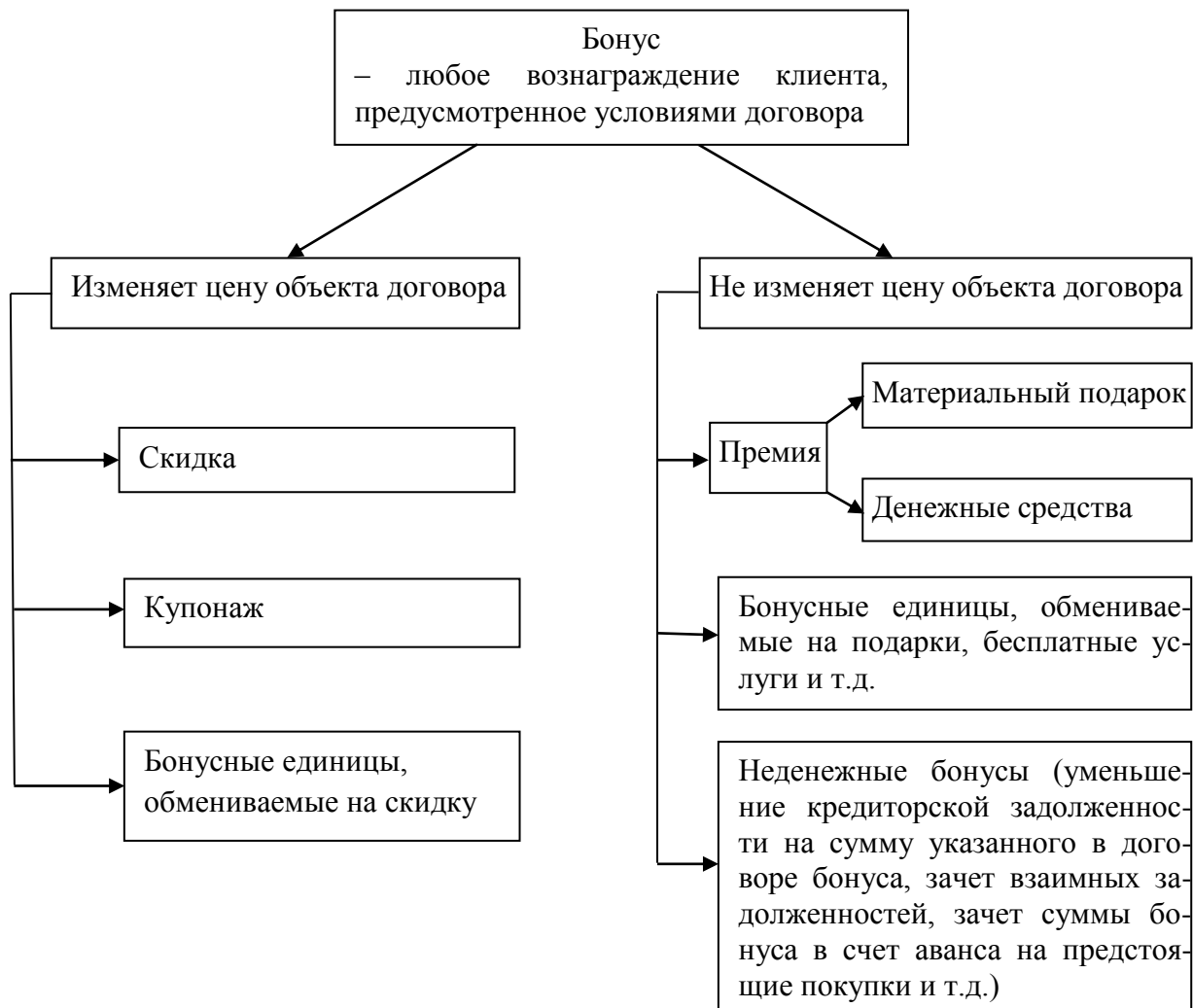


Рисунок 2 – Место скидки в системе поощрения клиентов

На рис. 2 как вид бонуса, изменяющего цену объекта договора, указан купонаж. Этот термин тесно связан с понятием «скидка». Купонаж – это форма снижения цены с отсрочкой получения скидки, когда бонусное право, но не обязательство клиента, совершить покупку товара (работы, услуги) на

протяжении определенного отрезка времени по цене со скидкой подтверждается специальным документом – купоном.

Таким образом, проведенная терминологическая дифференциация понятий «скидка», «бонус» и «премия» имеет большое практическое значение для бухгалтерского учета, анализа и налогообложения – она позволяет избежать неправильного употребления терминов и смешения их экономических смыслов, что может привести к некорректному отражению операций на счетах бухгалтерского учета и, как следствие, к искажению показателей финансовой отчетности, неправильному формированию информационной базы для анализа и интерпретации результатов такого анализа.

Кроме того, терминологическая дифференциация указанных понятий позволит пользователям однозначно понимать и соблюдать требования законодательства, сократить количество их обращений в финансовые органы за разъяснениями, уменьшить число судебных разбирательств, связанных с вопросами применения различных видов бонусов хозяйствующими субъектами, а также поможет снизить риск возникновения негативных налоговых последствий и избежать конфликтных ситуаций с налоговыми органами.

#### Библиографический список

1. Викисловарь. Режим доступа: <http://ru.wiktionary.org>.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации, часть первая от 30.11.1994 №51-ФЗ, часть вторая от 26.01.1996 №14-ФЗ, часть третья от 26.11.2001 №146-ФЗ, часть четвертая от 18.12.2006 №230-ФЗ. – СПС «Гарант».
3. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть первая от 31.07.1998 №146-ФЗ, часть вторая от 05.08.2000 №117-ФЗ. – СПС «Гарант».
4. Письмо Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина РФ от 03.09.2012 №03-07-15/120. – СПС «Гарант».

5. Письмо Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина РФ от 05.07.2012 №03-07-11/180. – СПС «Гарант».

6. Письмо Федеральной налоговой службы от 01.04.2010 №3-0-06/63. – СПС «Гарант».

7. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 07.02.2012 №11637/11. – СПС «Гарант».

8. Постановление Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 30.09.2010 №Ф07-8821/2010. – СПС «Гарант».

9. Сборник он-лайн словарей. Режим доступа: <http://www.onlinedics.ru>.

10. Сборник словарей Ефремовой, Ожегова, Шведовой. Режим доступа: <http://что-означает.рф>.

11. Словари и энциклопедии. Режим доступа: <http://dic.academic.ru>.

12. Словарь Даля. Режим доступа: <http://slovar-dalja.ru>.

13. Словарь синонимов. Режим доступа: <http://sinonim-slovo.info>.

14. Словарь синонимов. Режим доступа: [www.synonymizer.ru](http://www.synonymizer.ru).

15. Федеральный закон от 28.12.2009 №381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации». – СПС «Гарант».

16. Экономический словарь. Режим доступа: <http://dictionary-economics.ru>.

## DIFFERENTIATION OF CONCEPTS «DISCOUNT», «BONUS» AND «PREMIUM» IN THE ECONOMIC ACCOUNT

*Shishkina Anna Vladimirovna*

*chief accountant community with limited liability «Invest»*

*e-mail: anna-shi030783@rambler.ru*

**Abstract.** *The analysis of meanings of the terms «discount», «bonus» and «premium» is carried out. Their basic differences are revealed and the interrelations are established. The place of each of the specified concepts of general system of encouragement of the clients is determined. The practical meaning of the carried out terminological differentiation of concepts «discount», «bonus» and «premium» for book keeping, analysis and taxation is described.*

**Keywords:** *discount, bonus, compensation, premium, reward, sale and purchase agreement, the meaning of the term, taxation*