

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ СИСТЕМЫ TRADE-IN И ОФОРМЛЕНИЕ ЕЁ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЁТЕ КОМПАНИИ

*Р.А. Завадский, студент группы 10507218 ФММП БНТУ,
научный руководитель – канд. экон. наук, доцент М.А. Смолярова*

Резюме – в последнее время продажа поддержанного автомобиля является очень сложной задачей по двум простым причинам. Компания-продавец часто завышает цену машины, а покупатель, понимая, что автомобилю б/у может потребоваться серьезный ремонт, не готов приобретать иномарку по данной цене. Данное противоречие ведет к тому, что компании не могут продать свой автомобиль месяцами. Эти и многие другие проблемы может решить trade-in.

Summary – recently, selling a used car is a very difficult task for two simple reasons. The sales company often overstates the price of the car, and the buyer, realizing that a used car may need serious repairs, is not ready to buy a foreign car at this price. This contradiction leads to the fact that companies can't sell their car for months. These and many other problems can be solved by trade-in.

Введение. Трейд-ин – система, по которой покупатель обменивает свой старый товар на новый такого же типа. Если новый продукт стоит дороже, то покупатель доплачивает продавцу разницу в стоимости, и наоборот. Система обмена trade-in появилась впервые в автосалонах Беларуси в 2015 году. С тех она во многом усовершенствовалась и теперь с помощью нее происходит обмен не только автомобилей, различной техники, но и недвижимости.

Основная часть. Что касается автомобиля, перед заключением сделки проводится его диагностика дефектов и стоимости. Главное, чтобы автомобиль был исправным (могут быть царапины), со всеми документами, подтверждающими, что он принадлежит компании и не взят в кредит, лизинг или залог. После оценки стоимости, если автомобиль компании-покупателя оказывается ниже по стоимости салонного, то она либо отказывается от сделки, либо оплачивает полную стоимость, рассрочку или кредит за вычетом стоимости старого автомобиля [1].

Есть множество положительных и отрицательных аспектов системы trade-in. К плюсам можно отнести то, что уже через 3-4 часа после обращения в автосалон компания сможет применить новое авто, ведь все документы очень быстро оформляются дилером. Также экономится время, деньги и нервы на том, что предприятию не нужно самому решать вопрос о продаже автомобиля. Вдобавок дилеры часто делают скидки на новые машины. Необходимо добавить, что все сделки гарантировано безопасны и компания-клиент не станет жертвой аферистов. Из минусов можно выделить только заниженную стоимость исходя из диагностических проверок. Она будет ниже на 15-20 процентов, чем рыночная, поскольку дилеру

нужно не только провести ремонт старого автомобиля, химчистку и покраску, но и понести затраты на рекламу для его продажи [2].

Возможно два варианта оформления договора: как договор купли-продажи, где сначала автосалон покупает автомобиль у компании, а затем продает ей новый, и как договор мены, где создается обмен транспортными средствами с указанной доплатой стороне с более дешевым авто.

Рассмотрим оформление в бухгалтерском учете покупки нового автомобиля компанией взамен старого у автодилера по договору мены, осуществляя проводки со стороны предприятия (таблица 1).

Таблица 1 – Бухгалтерские проводки trade-in по договору мены

Дебет	Кредит	Описание проводки
91	01	Списывается первоначальная стоимость автомобиля, который продается компании-дилеру
02	01	Списывается амортизация по продаваемому автомобилю
62	91	Отражается выручка от продажи старого автомобиля
91	01	Списывается остаточная стоимость
91	68	Начисляется НДС с выручки
08	60	Учет стоимости нового автомобиля, приобретенного компанией в соответствии с договором
18	60	Учитывается НДС, исходящий от дилера
60	51	С расчетного счета перечисляются средства компании-дилеру за разницу в стоимости автомобилей
60	62	Отражение обоюдного погашения задолженностей компаний
01	08	Купленный автомобиль переходит в состав основных средств
68	18	Вычитается исходящий от компании-дилера НДС

Заключение. Трейд-ин является совершенной системой обмена товаров. У нее есть как положительные, так и отрицательные стороны, однако экономия времени покупателей, быстрое и удобное оформление, в том числе в бухгалтерском учете, ведет к тому, что эта система будет применяться в будущем с еще большим количеством товаров и даже услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Как работает программа авто Трейд Ин в автосалонах Беларуси [Электронный ресурс]/ Режим доступа: Trade In в Беларуси – обмен старого авто на новое в Минске и других городах (vykup-avto24.by). – Дата доступа: 11.04.2021.
2. Как отразить в учете трейд-ин [Электронный ресурс]/ Режим доступа: Как отразить в учете трейд-ин (glavbukh.ru). – Дата доступа: 11.04.2021.

УДК 339.138

АКТУАЛЬНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ИНТЕРНЕТ-БРЕНДИНГА

*К.А. Зуенок, студентка группы 10508117 ФММП БНТУ,
научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Л.В. Гринцевич*