

ОСОБЛИВОСТІ ДОГОВІРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ОПЕРАЦІЯМИ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ

Ю.О. Клочан, студентка

*науковий керівник: Н.В. Потриваєва, д.е.н., професор
Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв*

Глобалізація світового господарства, соціально-економічна та політична криза в Україні суттєво впливають на ефективність господарської діяльності вітчизняних підприємств. Складна система зв'язків між суб'єктами господарювання обумовлює особливості процесів, що відбуваються на рівні підприємства. Відповідно, в умовах глобалізації змінюються масштаби господарських процесів, що виводить на новий рівень завдання організації бухгалтерського обліку та контролю за певними операціями. Бухгалтерський облік і контроль операцій з оборотними активами в умовах фінансово-економічної кризи має для суб'єкта господарювання вагомим значення, оскільки від їх результатів залежить якість інформаційної підтримки управлінських рішень щодо матеріально-ресурсного забезпечення підприємства, можливість мінімізації витрат на етапі придбання для максимізації отриманих економічних вигод, а також ефективність подальшої діяльності підприємства загалом.

На сучасному етапі економічна теорія розглядає підприємство як систему договорів між внутрішніми та зовнішніми контрагентами. Динамічні умови ринкового інституційного середовища суттєво трансформують роль господарського договору у цивільно-правових відносинах суб'єктів господарювання, зміщуючи акценти з формальної вимоги його наявності при здійсненні операцій на посилення стратегічного значення його змістовного наповнення як для цілей оптимізації діяльності загалом, так і оподаткування відповідних операцій зокрема.

Кожен суб'єкт господарювання є відкритою системою, яка контактує з зовнішнім середовищем за допомогою побудованої системи комунікаційних зв'язків. Одним з інструментів побудови комунікаційних зв'язків сьогодні можна вважати господарський договір, який, в умовах розвитку економічних відносин та їх перманентного ускладнення, визначає умови економічної співпраці суб'єктів господарювання. Виключне значення при цьому має договір купівлі-продажу оборотних активів, умови якого визначають предмет договору (кількість, асортимент, якість і комплектність), ціну, строки поставки, гарантійні умови та умови післягарантійного обслуговування, види забезпечення виконання договірних зобов'язань та господарські санкції. Вплив умов договору купівлі-продажу на облікове відображення операцій з придбання оборотних активів, а також можливість за їх допомогою управляти податковим навантаженням суб'єкта господарювання та оптимізувати вартісне вираження елементів звітності визначає необхідність приділення уваги питанням організації договірного процесу та формуванню договірної політики суб'єкта господарювання. Це зумовлено тим, що некоректне формування договірної політики або недотримання її положень під час здійснення операції з придбання оборотних активів за договором купівлі-продажу, становлять ступінь підвищеного ризику формування недостовірних показників фінансової звітності за досліджуваними операціями.

Актуальним є питання інформаційного забезпечення контролю за процесом придбання оборотних активів з урахуванням особливостей договірного процесу, істотних умов договору купівлі-продажу та складових та елементів договірної політики. За даними Єдиного державного реєстру судових рішень України станом на 31.12.2016 р. було

проваджено 271 195 справ за спорами, що виникають із договорів (у 2015 р. їх було 325 169), з яких по 165 604 справах позов було задоволено (у 2015 р. задоволено позов по 210 099 справах) [1].

Причинами виникнення такої значної кількості судових спорів – порушення у реалізації договірної політики на підприємствах, відсутність раціональної організації бухгалтерського обліку та повноцінного контролю операцій за договорами купівлі-продажу. За таких умов актуальним є дослідження договірної політики за операціями купівлі-продажу оборотних активів як елементу бізнес-середовища підприємства. Існування значної кількості проваджень у справах за спорами, що виникають з договорів купівлі-продажу, та негативна тенденція їх збільшення визначили необхідність проведення емпіричних досліджень на предмет виявлення та оцінки ефективності договірної роботи та загроз, що виникають.

Слід зауважити на тому, що організація договірної політики безпосередньо впливає на ефективність діяльності вітчизняних підприємств, зокрема у площині забезпечення матеріально-технічними ресурсами. Раціональна організація матеріально-технічного забезпечення значною мірою визначає рівень використання засобів виробництва, зростання продуктивності праці, прибутку та рентабельності [2, с.10]. Дієвість внутрішнього контролю визначається правильністю ідентифікації та оцінки ризиків суттєвих викривлень, що досягається шляхом розуміння суб'єкта господарювання і його середовища. Для формування повноцінного результату проведення контролю та повноти представлення інформації про досліджувані операції у фінансовій звітності, вивчення потребує питання організації договірної політики, а також порядку та особливостей формування договірної політики суб'єкта господарювання, зокрема шляхом дослідження її складових та елементів.

Кожен вид діяльності зумовлює потребу здійснення комплексу організаційних заходів, спрямованих на формування середовища ефективного здійснення діяльності, не є винятком з цього й договірний процес підприємства. Придбання оборотних активів за договором купівлі-продажу є невідривним від договірної політики та її реалізації.

Порядок здійснення договірної політики характеризується визначеною послідовністю та передбачає необхідність наявності організаційних заходів. Організація і здійснення договірної політики на підприємстві здійснюється відповідно до норм ст. 179 Господарського кодексу країни [3], що визначає принципи та зміст договорів у процесі їх укладання, а також має враховувати передбачені п. 4 ст. 179 Господарського кодексу України [3] альтернативні варіанти визначення сторонами змісту договору.

В умовах сьогодення питання організації договірної політики та формування договірної політики на підприємствах актуалізується через можливість за їх допомогою управляти податковим навантаженням суб'єкта господарювання та оптимізувати вартісне вираження елементів звітності. У науковій та практичній літературі представлена значна різноманітність підходів щодо альтернативних форм організації договірної політики, які можуть використовуватися суб'єктом господарювання. Враховуючи відсутність нормативного регулювання їх кількості та видів на підставі проведеного аналізу літературних джерел пропонуємо їх систематизувати на внутрішній (інсорсинг) та зовнішній (аутсорсинг), а також враховувати їх вплив на формування об'єктів контролю операцій придбання оборотних активів за договором купівлі-продажу. Зазначені форми організації договірної політики представляють систему формування структурних підрозділів підприємства, на які покладено обов'язки укладання договорів, визначення їх видів, термінів виконання, форми, узгодження і т.д. У безпосередній реалізації договірної політики та подальшого контролю відповідних операцій за договорами

обов'язковим є наявність знань у сфері бухгалтерського обліку та права. Відповідно, виконання договорів не у повному обсязі залежить від неналежного виконання або невиконання своїх обов'язків бухгалтером (неналежного ведення обліку операцій за договорами, що призводить до порушення інформаційної комунікації між суб'єктами договірної процедури) або юристом. Ступінь виконання (невиконання) також залежать від роботи відділів-виконавців, від взаємодії структурних підрозділів підприємства.

Організація договірної процедури передбачає не формальне знання функцій у договірному процесі, а їх безпосереднє виконання в ході реалізації договірної процедури на кожній з його стадій (планування, укладання договору, виконання договору, аналізу та контролю виконання). Виключне значення тут має система комунікаційних зв'язків між відділами, задіяними у реалізації договірної процедури.

Суб'єкти договірної процедури утворюють систему, в межах якої формуються структурні одиниці, на які покладено обов'язки укладання договорів, визначення їх видів, термінів виконання, форми, узгодження і т.д. Серед таких суб'єктів представлені відділи збуту та маркетингу, підрозділи-виконавці договору, юридичний підрозділ, бухгалтерська служба. Така система суб'єктів передбачає знання кожним структурним підрозділом не тільки своєї ролі, але й конкретних дій у процесі договірної роботи від моменту планування і формування договірних відносин, контролю за виконанням договорів, а також їх аналізу та за потреби ухвалення управлінських рішень. Важливо, щоб кожен підрозділ знав свої права та обов'язки у системі договірних відносин, відповідав за свої дії (бездіяльність), був логічно та структурно пов'язаний з іншими підрозділами відповідно до своїх координаційних зв'язків.

Оскільки на кожному з етапів договірної процедури формуються об'єкти бухгалтерського обліку, зокрема активи, зобов'язання, витрати, доходи, роль бухгалтера у договірному процесі є суттєвою в частині формування оперативної та достовірної інформації про стан виконання договорів. Відповідно, організація договірної процедури спрямована на забезпечення ефективного функціонування суб'єкта господарювання загалом, оскільки даний процес впливає на формування облікової інформації, подальші процедури планування, аналізу та контролю та ухвалення регулюючих управлінських рішень щодо подальшої діяльності. Постає необхідність трансформації посадових обов'язків облікового персоналу, пов'язаного з участю їх в договірному процесі та здійсненні контролю відповідних операцій. Зазначене може бути забезпечено лише відповідним рівнем кваліфікації та компетенції облікових працівників. При цьому в організаційній структурі підприємства між його підрозділами повинні бути чітко налагоджені зв'язки та розподілені обов'язки в частині договірної роботи.

Література:

1. Стан здійснення судочинства в Україні у 2016 році / Верховний Суд України [Електронний ресурс] – режим доступу: [[http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/\(documents\)/06EAA6C32D8DE08AC22580E400490AFC](http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/(documents)/06EAA6C32D8DE08AC22580E400490AFC)].
2. Потриваєва Н. В. Забезпечення матеріально-технічними ресурсами в системі управління підприємством / Н. В. Потриваєва, І. В. Агеєнко // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2016. – Вип. 4 (92). – С. 99–105. [Електронний ресурс] — Режим доступу : [<http://dspace.mnau.edu.ua/jspui/handle/123456789/2220>].
3. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>].