

**КЛЮЧОВІ ЕЛЕМЕНТИ ДОГОВОРУ ПОСТАВКИ:
КІЛЬКІСТЬ, ЯКІСТЬ, АСОРТИМЕНТ ТОВАРУ**

В статті представлено сутність договірної політики підприємства та обґрунтована необхідність передбачення в договорі поставки інформації про кількість, якість, асортимент та комплектність товарно-матеріальних цінностей.

Ключові слова: договірна політика, види договорів, договір поставки.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. Договір є регулятивним механізмом, основою для ділового співробітництва. Саме тому особливо важливе значення має досконале оформлення договору як з юридичної, так і з економічної точки зору. У цілому, в процесі виконання договору бухгалтер зобов'язаний слідкувати за дотриманням його умов, відображаючи в бухгалтерському обліку зміни й підсумковий стан майна та джерел його утворення, зумовлені виконанням цього договору, а також здійснювати економічну оцінку результатів виконання договору.

Із затвердженням Господарського та Цивільного кодексів України господарюючі суб'єкти отримали можливість вибору оптимального (з точки зору оподаткування та бухгалтерського обліку) варіанту виду та умов договору для оформлення конкретної господарської операції. Досягти найкращого поєднання обраних умов та виду договору можливо за умови розробки гнучкої договірної політики підприємства та вмілого її застосування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дана науково-практична тематика була розглянута в багатьох різноманітних працях економістів, менеджерів, юристів. Серед них можна виділити праці таких учених, як Ф. Ф. Бутинця, О. А. Бакурової, А.М. Герасимовича, В. Є. Житного, Л. О. Кадуріної, О. В. Карпенко, Л.М. Кіндрацької, М. В. Кужельного, В. Г. Козака, Ю. А. Кузьмінського, Л.Ш. Лозовського, О. І. Лукашової, В. В. Матвєєвої, Є. В. Мниха, О. А. Петрик, Р.Л. Хом'яка, В. В. Сопка, А. Н. Азриліяна, Б. А. Райсберга, К. Б Стародубцевої та інших. Але вивчення багатьох праць дає можливість виділити не вирішені питання в процесах укладання договорів.

Виклад основного матеріалу дослідження із обґрунтуванням одержаних результатів. Формування раціональної договірної політики – це творчий процес, що вимагає:

- знання громадянського законодавства;
- розуміння специфіки функціонування конкретного підприємства;
- визначення цілей і задач, що ставляться керівництвом підприємства в забезпеченні виробничого процесу необхідними матеріальними ресурсами;

Форми організації бізнесу, менеджменту і виробництва

- дотримання порядку відображення даних операцій в бухгалтерському обліку і звітності.

На думку М. Л. Пятова, договірною політикою є використання можливостей варіювати видами господарських договорів. Інші автори визначають договірну політику як зменшення зобов'язань підприємства до мінімуму, в той же час збільшення її вимог до максимуму по відношенню до контрагентів, тобто договірною політикою – це вміння оформлювати угоди такими договорами, які забезпечать найбільш вигідні умови [5].

На думку Н. Н. Макарова змістом договірної політики є правове регулювання фінансово-економічної діяльності суб'єктів господарювання, яка полягає в поєднанні форм і методів або розробці власних форм і методів договірної політики у відповідності до законодавства. З цих позицій визначається модель (програма) виникнення і розвитку відносин між боржником і кредитором.

Сенс договірної політики в галузі бухгалтерського обліку полягає в тому, щоб через зміну способу юридичною (договірною) оформлення господарських операцій вплинути на порядок їх відображення в бухгалтерському обліку. Зміна порядку бухгалтерських записів, що відображають операції, здійснені на підприємстві, змінює його фінансовий стан, і відображається в бухгалтерській звітності. А зміст бухгалтерської звітності, в свою чергу, впливає на думку її користувачів про фінансове благополуччя підприємства і на їх конкретні управлінські рішення, які полягають, наприклад, у виборі того, вкладати чи не вкладати гроші в певні проекти, купувати або продавати її акції, надавати чи не надавати фірмі кредит і т.д. Можливість такого впливу на порядок бухгалтерського обліку господарських операцій через вибір виду договору і його конкретних умов як зазначає Н.Н Макарова, має місце в тому випадку, якщо методика бухгалтерського обліку операцій організації згідно з чинними нормативними документами залежить від їх цивільно-правової трактування [1].

У представників будь-якої професії є свій інструмент, у хірурга – скальпель, у робітника – станок... Найважливішим інструментом підприємця є договір [2, с. 6].

Укладання договорів з продавцями повинно здійснюватися з максимальним одержанням вигоди. Договір відіграє важливу роль при оформленні первинних документів, виступаючи таким чином основою для здійснення записів у бухгалтерському обліку. Надходження майна на підприємство відбувається лише на основі укладених договорів.

Більшість договорів у сфері підприємницької діяльності носять майновий характер (купівля-продаж, оренда, підряд, позика тощо). Майновий договір – це договір, який регулює відносини сторін одна із яких при певних умовах набуває права володіння придбаним майном в натурі. В табл. 1 вказано види договорів, які можуть використовуватися при розрахунках з постачальниками сировини.

Договір купівлі-продажу або договір поставки є основним документом, що регулює правові відносини сторін. При укладенні договорів купівлі-продажу і в особливості їх різновидів – договорів постачання слід приймати до уваги три ключові моменти:

- момент визначення податкової бази з ПДВ;
- схему розрахунків за товари;
- момент переходу права власності в договорі.

Таблиця 1 Види договорів з постачальниками сировини [4, с.20]

Вид договору	Застосування договорів для оформлення угод з купівлі матеріальних ресурсів
1.Купівля-продажа:	
1.1. Роздрібна торгівля	Використання обмежено
1.2.Поставка товарів	Використовується
2. Перевезення	Передбачається в якості умов договору постачання
3. Страхування	Передбачається в якості умов договору постачання
4. Комісія	Використання обмежено
5. Агентування	Використання обмежено

При цьому, моментом виконання зобов'язання вважається момент, коли продавець виконує свої обов'язки по передачі товару покупцем. Необхідно перевірити, чи співпадає цей момент з терміном виконання зобов'язання, який встановлений договором.

Існують три варіанти, коли зобов'язання з передачі товару вважається виконаним:

- якщо в договорі є умова про те, що продавець зобов'язаний доставити товар покупцю, то момент виконання зобов'язання з передачі товару вважається момент вручення товару продавцем покупцю у місці знаходження покупця або уповноваженому покупцем особі.

- якщо договором передбачено, що покупець сам повинен забрати товар у продавця в місці його надходження і що товар повинен бути ідентифікований, відокремлений від інших товарів, упакований і готов до передачі покупцю, а також визначено його місцезнаходження (наприклад, склад продавця третьої особи), то моментом виконання зобов'язання являється той момент, коли в термін, визначений договором, товар готов до передачі у вказаному місці. Якщо покупець не приїде за товаром в цей день і в це місце, установлене договором, то вважається, що він допустив прострочення. Продавець в цьому випадку виконає свої зобов'язання. Ця система називається вибіркою товару покупцем.

- якщо із договору не випливають ні зобов'язання продавця доставити товар покупцю, ні зобов'язання покупця його забрати, то моментом передачі товару перевізнику або організації зв'язки для доставки його покупцю.

Договір поставки вважається узгодженим, якщо сторони визначили найменування і кількість товару. Кількість товару повинна визначатися у відповідності одиницям виміру (в тонах, кілограмах) або в грошовій сумі, якщо це не суперечить характеру самого товару. І ще одна важлива умова. Зовсім, не обов'язково, щоб в договорі було вказано кількість (в тонах, кілограмах, метрах), об'єм (в метрах кубічних або метрах квадратних) товару або його тверда сума. Необхідно лише, щоб в договорі було визначено кількість товару, що підлягає передачі, на момент виконання зобов'язання вважається укладеним. Умова про кількість товару може вважатися порушеною в двох випадках, якщо продавець передав покупцю меншу кількість товару, ніж передбачено в договорі, або він передав більшу кількість товару.

Якщо передано меншу кількість товару, як передбачено договором, то покупець має наступні додаткові права. Він вправі:

Форми організації бізнесу, менеджменту і виробництва

- вимагати у продавця передати недостатню кількість товару;
- прийняти тільки передану кількість товару і вимагати зменшення ціни за всю партію товару, а якщо він вже її сплатив, то вимагати повернення надмірно сплачену суму.
- заявити відмову від договору в цілому, що тягне за собою розірвання договору з вини продавця і, як наслідок, пред'явлення продавцю позову про відшкодування збитків.

Якщо передано більша кількість товару, чим передбачено договором, по покупець в розумний термін повинен повідомити про це продавцю. Якщо після такого повідомлення продавець не розпорядиться відповідною частиною товару, покупець в праві прийняти весь товар по ціні, передбаченої в договорі, але може й не приймати. Звичайно, кількість, яка передбачена в договорі, покупець повинен прийняти і оплатити. Якщо покупець заявляє про відмову від товару, то він повинен прийняти їх на зберігання, а потім повернути продавцю або може реалізувати товар, а отриману суму вернути продавцю, відшкодувавши свої витрати на зберігання товару.

Визначення асортименту – одна з умов договору поставки. Асортимент товарів встановлюється при передачі партії товару, причому товари повинні передавати у визначеному співвідношенні по типах, розмірах, забарвленнях, моделях. Якщо в договорі передбачено співвідношення по типах, розмірах, забарвленнях, моделях та інших ознаках товарів в середині цілої партії, це означає, що в договорі є умова про асортимент товару.

Умова про асортимент вважається порушеною в двох випадках: або вся партія товару не відповідає асортименту, передбачена в договорі, або частина товару відповідає, а друга – не відповідає, тобто проводиться пересортування.

Якщо вся партія товару не відповідає асортименту, то покупець вправі або прийняти товар і оплатити його відповідно до умов договору, або заявити відмову від виконання договору в цілому.

У випадку якщо має місце пересортування, покупець може прийняти тільки ту частину товару, яка відповідає асортименту, відмовитися прийняти іншу частину і вимагати зменшення ціни або повернення суми, сплаченої за частину товарів, що не відповідає асортименту. Покупець також має право вимагати заміни всіх товарів на товари, що відповідають умовам договору про асортимент. Також, покупець має право заявити відмову від договору в зв'язку з суттєвим порушенням умов договору. Тим не менш за покупцем завжди залишається право прийняти всі отримані товари.

Умова про якість товарів – це визначна істотна умова. Сторони повинні самі визначати в договорі вимоги до якості товару. Проте якщо такі вимоги відсутні, то допускається визначення якості товарів за зразками, описом, еталонам.

Кажучи про якість товару, не можна не згадати про термін придатності товару, який визначається тільки обов'язковими правилами. Термін придатності товару встановлюється з моменту виготовлення товару. Сенс терміну придатності закладається в тому, що товар повинен бути використаний до його закінчення. При підписанні договору поставки необхідно мати на увазі, що незважаючи на передбачений в договорі термін виконання зобов'язань продавцем, товар на який встановлений термін придатності, повинен бути переданий продавцем покупцеві з таким розрахунком, що він може бути використаний за призначенням до закінчення терміну придатності.

Під комплектністю товару мається на увазі наявність в товарі, який продавець передає покупцеві, всіх його складових частин, об'єднаних єдиним функціональним призначенням товару.

Комплект товарів — це довільний набір зовсім різнорідних товарів, функціонально між собою не зв'язаних, або, інакше кажучи, умова договору про те, що товари повинні передаватися в певному комплекті, причому цей комплект сторони визначають в договорі самостійно.

Зобов'язання вважаються виконаними продавцем лише і тому випадку, якщо передані всі різнорідні товари, що входять в комплект. Важливою є також умова про те, що весь комплект товарів повинен передаватися покупцеві одночасно, якщо інше не встановлене договором.

Залежно від характеру порушення умов договору про комплектність товару покупець отримує два додаткових права: якщо він приймає цей товар без якоїсь складової частини, він має право вимагати відповідного зменшення ціни на товар; він може вимагати доукомплектування товару, тобто передачі йому, тієї частини товару, якої не вистачає.

Що стосується умови про комплект товарів, то при його порушенні настають все ті ж наслідки, які передбачені при порушенні умови про комплектність товарів.

Продавець повинен передати товари покупцеві, якщо це передбачено в договорі у відповідній упаковці і тарі, яка забезпечує їх збереження, за винятком товарів, які по своєму характеру не вимагають тари або упаковки.

Якщо інше не встановлене договором постачання, покупець (одержувач) зобов'язаний повернути постачальникові багатооборотну тару і засоби пакування, в яких поступив товар, в порядку і в терміни, встановлені законом, іншими правовими актами, прийнятими відповідно до них обов'язковими правилами або договором.

Інша тара, а також упаковка товару підлягають повернення постачальникові лише у випадках, передбачених договором. В результаті невиконання умови про тару і упаковку виникають наступні наслідки: покупець отримує право вимагати передачі йому товар; у затареному і упакованому вигляді, тобто він повертає товар без тари і упаковки продавцеві, який зобов'язаний передати йому цей товар в затареному і упакованому вигляді; покупець має право відмовитися взагалі від прийняття товару.

Якщо не виявлено розбіжностей, виробничі запаси приймають. При цьому можливі два варіанти оформлення приходу: безпосередньо на документі постачальника або шляхом виписування Прибуткового ордера. У першому разі на одному примірнику документа (постачальника), який підписує матеріально відповідальна особа, ставлять штампи прийому, у другому - оформлюють прибутковий ордер (ф. М-4). Прибуткові ордери використовуються для кількісно-сумового обліку матеріалів. Їх оформляють при надходженні запасів, які надійшли на підприємство від постачальників, підзвітних осіб, власних виробничих підрозділів, в одному примірнику [3].

Висновки та перспективи подальших наукових досліджень. Таким чином, для формування договору, що буде ефективним для виробництва товару доцільно притримуватись наступних правил: умова про предмет договору постачання сировини містить у собі умови про кількість, номенклатуру, асортимент сировини чи матеріалів. Істотними можуть бути

Форми організації бізнесу, менеджменту і виробництва

умови-вказівки на якість сировини чи матеріалів, а також вказівка на конкретний спосіб їх виготовлення; форма договору поставки повинна бути письмовою і бути узгодженою з формальними вимогами щодо бухгалтерського обліку, статистичної та іншої звітності, оподаткування; у загальному випадку правові наслідки порушення договору поставки сировини передбачаються договором, положеннями про правові наслідки та відповідальність за порушення зобов'язання та положеннями про порушення договору поставки.

Список використаних джерел та літератури:

1. Договірна політика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tovaru.info/uk/stati/76.html>
2. Договора в предпринимательской деятельности: [Практическое пособие для предпринимателя]. – Х.:Фактор, 1996. – 180 с.
3. Документальне оформлення надходження запасів на склад і відпуску зі складу - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.grinchuk.lviv.ua/book/6/236.html>
4. Кельдина Л.И. Выбор варианта договорных отношений с поставщиками сырьевых ресурсов рыбоперерабатывающего предприятия/ Международный бухгалтерский учет № 35 (233). – 2012 г.
5. Пятов М.Л. Учетная политика организации: учеб.-практическое пособие / М.Л. Пятов. –М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2009. – 192 с.