

УДК 657

JEL Classification: F10, L81, J51

Інна Бурак

Inna Burak

СУТЬ ДІЛОВОГО ПАРТНЕРСТВА ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ**THE ESSENCE OF TRADE ENTERPRISES' BUSINESS PARTNERSHIP**

Запропоновано власне визначення терміна «ділові партнери». Наведено основні принципи, які лежать в основі ділового партнерства. Обґрунтовано класифікацію ділових партнерів торговельних підприємств. Досліджено та встановлено значення терміна «розрахунки».

Ключові слова: господарська діяльність, торгівля, ділові партнери, договірні відносини, розрахунки.

Постановка проблеми. В умовах ринкового середовища на виробничо-господарську діяльність помітно впливають партнерські відносини між підприємствами, організаціями, установами незалежно від їхньої форми власності та організаційно-правової структури. В Україні формування наукових засад партнерських відносин перебуває лише у зародковому стані.

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій. Окремі теоретичні, методичні та практичні проблеми обліку та аудиту розрахунків з діловими партнерами досліджували такі українські і зарубіжні вчені: А. М. Андросов, П. С. Безрукіх, В. А. Биков, М. Т. Білуха, М. І. Бондар, Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, О. І. Головащенко, Н. О. Гура, В. І. Єфіменко, В. В. Ковальов, В. М. Костюченко, Л. Г. Ловінська, А. А. Мазаракі, Н. М. Малюга, М. Р. Метьюс, Є. В. Мних, Л. В. Нападовська, О. М. Петрик, С. С. Радіонов, Б. Райан, Ж. Рішар, В. С. Рудницький, Ж. О. Семенченко, Я. В. Соколов, В. В. Сопко, Д. Стоун, Є. С. Хендріксен, Є. Ю. Шара, В. О. Шевчук та ін.

Незважаючи на практичну цінність наукових результатів зазначених авторів, залишаються невирішеними ряд питань. Зокрема, потребує подальших досліджень такий понятійно-категоріальний апарат, як: класифікація ділових партнерів та визначення особливостей здійснення розрахунків між ним.

Метою статті є: визначити значення терміну «ділові партнери» та дослідити оптимальні форми розрахунків між ними.

Виклад основного матеріалу. У процесі здійснення торговельної діяльності невід'ємним атрибутом та складовою всього виробничо-господарського комплексу є сукупність розрахункових операцій, які прискорюють оборотність оборотних активів, забезпечують реалізацію господарських зв'язків та відіграють важливу роль в процесі розширеного відтворення.

Важливим елементом системи розрахункових відносин між суб'єктами господарювання є належним чином оформлений договір, який виступає підґрунтям виникнення розрахунків між діловими партнерами в процесі здійснення торговельної діяльності.

Згідно зі ст. 626 Цивільного кодексу України [1], договір – це домовленість двох або більше сторін, спрямована на встановлення, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків. Договір є документом, який засвідчує угоду двох або більше юридичних чи фізичних осіб, а також права, обов'язки та відповідальність, що виникають між ними внаслідок його підписання. Договір – це основна форма реалізації товарно-грошових відносин в ринковій економіці.

Розглядаючи договірні відносини з точки зору діловодства, слід згадати про новий статус ділових відносин – ділове партнерство. При цьому учасники договірних відносин набувають статусу ділових партнерів.

Партнерство, як зазначає у своїй праці Є. В. Мних, – «це форма організації бізнесу, за якої дві чи більше окремих юридичних або фізичних осіб вступають у ділові взаємовідносини» [2, с. 79]. З іншого боку, це форма добровільної підприємницької взаємодії з комплексом взаємних інтересів, що виражаються в отриманні користі для кожного з учасників партнерства. І саме економічна вигода є основним рушійним механізмом, що спонукає учасників ринкових відносин вступати у ділові відносини між собою. При цьому не слід забувати, що ділове партнерство – доволі ризикована форма економічної взаємодії, оскільки пов'язана з ймовірністю часткової або повної втрати самостійності. Кожен з ділових партнерів повинен усвідомлювати справедливий розподіл спільної вигоди, що спонукає до своєчасного та повного виконання своїх зобов'язань кожного учасника.

Ділове партнерство розглядають також як модель ділової взаємодії, що регламентується договірними відносинами і базується на досягненні поставлених цілей шляхом максимальної реалізації власних ресурсів та можливостей кожної зі сторін.

Серед основних принципів, що, на нашу думку, повинні лежати в основі ділового партнерства, пропонуємо виокремити наступні:

- добровільність – кожен з учасників ринкового середовища самостійно вступає у відносини партнерства, беручи тим самим на себе додаткові зобов'язання та отримуючи додаткові можливості;
- рівність – однакова можливість кожного з ділових партнерів мати право на здійснення певних дій, що не суперечить положенням договірних відносин;
- колективність – виконання певних дій одного з учасників ділового партнерства повинне базуватись на узгодженні інтересів іншого учасника;
- вигідність – своєчасність та повнота виконання зобов'язань призводить до отримання бажаного результату кожним учасником ділового партнерства;
- компромісність – задоволення потреб одного учасника повинно узгоджуватися з інтересами іншого, що в результаті приносить вигоду для обох сторін.

У процесі здійснення господарської діяльності суб'єкти господарювання укладають значну кількість договорів, основними серед яких є договір купівлі-продажу, договір оренди, договір підряду, договір поставки тощо.

За договором купівлі-продажу одна сторона (продавець) передає або зобов'язується передати майно (товар) у власність другій стороні (покупцеві), а покупець приймає або зобов'язується прийняти майно (товар) і сплатити за нього визначену договором грошову винагороду [3]. Таким чином, в обох сторін договірних відносин виникають зобов'язання: у продавця вони носять товарний характер – необхідність відвантаження товарів, а у покупця фінансовий – необхідність розрахуватися за товар.

При цьому слід зазначити, що обмежуватись діловими партнерами виключно з позиції купівлі-продажу товарів, робіт, послуг є неправильно, адже в процесі господарювання виникають розрахунки і в інших сферах. Доречним тут буде використання синоніма ділового партнера, а саме контрагента. Точне визначення подане у праці М. С. Білик: контрагент – «це одна із сторін договору; кожен із суб'єктів, що взаємодіють між собою, беручи участь у суспільній роботі, в реалізації угоди; особа або установа, що бере на себе певні зобов'язання за договором» [4, с. 7].

Таким чином, наше бачення ділових партнерів (контрагентів) зводиться до наступного – це учасники договірних відносин, які з моменту підписання (усного укладення, домовленості) договору чи угоди і до моменту виконання всіх її пунктів набувають відповідних прав, обов'язків та зобов'язань, що підлягають належному та своєчасному виконанню.

Багатогранність взаємозв'язків, що виникають в процесі реалізації ділового партнерства, зумовлює різноманітність категорій його учасників. Є. В. Мних у своїй праці [2, с. 84] розрізняє три категорії підприємств-партнерів: конкуренти, «нейтралі» та потенційні партнери. І хоча дана класифікація доволі умовна, зважаючи на непостійність взаємовідносин між підприємствами, але вона дає змогу значно скоротити обсяг і час попередньої роботи з вибору партнера.

Цей розподіл ділових партнерів доволі узагальнений, адже не враховує низку інших важливих і вагомих ділянок ділового партнерства. Тому, зважаючи на різну спрямованість господарського циклу, доречним буде класифікувати ділових партнерів наступним чином табл. 1.

Реалізація договірних відносин та виконання відповідних обов'язків та зобов'язань відбувається за допомогою здійснення розрахунків.

Таблиця 1

Класифікація ділових партнерів

Сфера існування	Група ділових партнерів
«Купівля-продаж»	Постачальники, підрядники, покупці, замовники, інші дебітори і кредитори
«Внутрішнє середовище»	Працівники підприємства, власники, учасники, акціонери, пайовики, профспілки
«Кредитори-позичальники»	Банківські та фінансові установи
«Майнові права на основні засоби»	Орендодавці, орендарі

Аналіз загальної та спеціальної літератури свідчить про те, що на сьогодні немає однозначного тлумачення терміна «розрахунки». Дослідження розрахункових відносин в історичному аспекті та з погляду різних позицій дасть змогу максимально наблизитися до їх економічної сутності та виокремити конкретні пропозиції щодо вибору оптимальних форм і методів розрахунків з діловими партнерами, удосконалення їх обліку.

Перш за все, слід згадати про той факт, що ні в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [5], ні в Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку не зазначається жодного визначення терміна «розрахунки». Проте тільки в Плані рахунків активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [6] налічується 25 спеціалізованих рахунків «Розрахунки з ...», що розташувалися в двох класах: клас 3 «Кошти, розрахунки та інші активи» та клас 6 «Поточні зобов'язання». З цього випливає, що розрахунки є одним з головних об'єктів бухгалтерського обліку, а тому доцільним та необхідним є регламентування як терміну «розрахунки», так і критеріїв щодо їхнього визнання, оцінки та відображення повної, правдивої та неупередженої інформації про них.

В інших нормативно-правових актах зустрічається поняття розрахунків, проте єдиного трактування їх сутності та змісту, на жаль, немає.

Так, у Законі України «Про споживчу кооперацію» під розрахунками маються на увазі виключно грошові розрахунки (ст. 13).

Найбільш чітко про можливість здійснення розрахунків у негрошовій формі згадується в Податковому кодексі України. Так, ст. 14.1.10 Кодексу визначає, що «бартерна (товарообмінна) операція – це господарська операція, яка передбачає проведення розрахунків за товари (роботи, послуги) у негрошовій формі...».

Проте ряд інших нормативно-правових актів чітко регламентують дві форми здійснення розрахунків: готівкову та безготівкову, порядок проведення яких регламентується Інструкцією про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті, затвердженою Постановою Національного банку України № 22 від 21.01.2004 року та Положенням про ведення касових операцій у національній валюті в Україні, затвердженим Постановою Національного банку України № 637 від 15.12.2004 року [7].

Неоднозначність застосування терміна «розрахунки» в законодавстві України зумовлено, на наш погляд, тим, що визначення розрахунків досить часто обмежуються виключно грошовою сферою, що насправді не є правильним.

Питання, пов'язані з виникненням та регулюванням відносин, що виникають в процесі здійснення розрахунків, досліджувалися багатьма вченими, проте і це не забезпечило єдиного трактування і однозначності їх суті. Можна сказати, що в основі з'ясування сутності розрахунків, на думку деяких авторів, лежать виключно грошові засади, що так чи інакше характеризують природу розрахункових відносин. При цьому низка вчених (Ю. Д. Чацкіс, Т. П. Михайлова, О. М. Лисюк [8], О. С. Філімонов [9]) розглядають розрахунки як систему, що має своїх учасників, які у процесі взаємодії формують відповідні взаємовідносини на договірній чи іншій основі.

Слід зазначити, що О. П. Подцерковний [10], А. М. Герасимович [11], М. С. Білик [4] у своїх дослідженнях ототожнюють терміни «грошові розрахунки» та «платежі». На нашу думку, таке ототожнення не є правильним. Платіж є частиною системи розрахунків, а не навпаки. Виконання платежу, тобто безпосередньо переказ коштів – це лише одна з операцій, що забезпечують функціонування системи, проте навіть її значущість не дає права проводити аналогію між цими поняттями.

В економічній енциклопедії під розрахунками розуміють форму здійснення грошового обігу, пов'язаного зі сплатою матеріальних цінностей, послуг і виконаних робіт, а також з перерозподілом коштів через бюджетну і кредитну системи [12]. Тоді як тлумачний словник трактує розрахунки виключно як виплату грошей за роботу та за борговими зобов'язаннями [13].

Таким чином, за результатами проведеного дослідження спеціальних літературних джерел можна зробити висновок, що більшість авторів підкреслювали грошовий характер розрахунків, в тому числі і міжнародних. Вважаємо таке бачення неправильним, оскільки, на нашу думку, розрахунки між діловими партнерами здійснюються не тільки в грошовій формі, але і за допомогою негрошових форм (бартер, вексель, кліринг). Незаперечним доказом у підтвердження такої думки може слугувати той факт, що в Плані рахунків існують спеціальні рахунки для їх відображення, а саме: 182 «Довгострокові векселі одержані», 34 «Короткострокові векселі одержані», 51 «Довгострокові векселі видані», 62 «Короткострокові векселі видані».

На основі аналізу та узагальнення існуючих точок зору ми можемо сформулювати власне визначення: «розрахунки – це система взаємовідносин між діловими партнерами з приводу організації та реалізації договірних відносин з моменту виникнення будь-яких зобов'язань за об'єктом договору до моменту повного погашення заборгованості в будь-якій формі (у т.ч. негрошову), яка включає проведення та регулювання сукупності платежів». Таке трактування дозволить чітко визначити сутність поняття «розрахунки».

На основі проведеного дослідження можемо узагальнити форми розрахунків з діловими партнерами наступним чином (рис. 1).

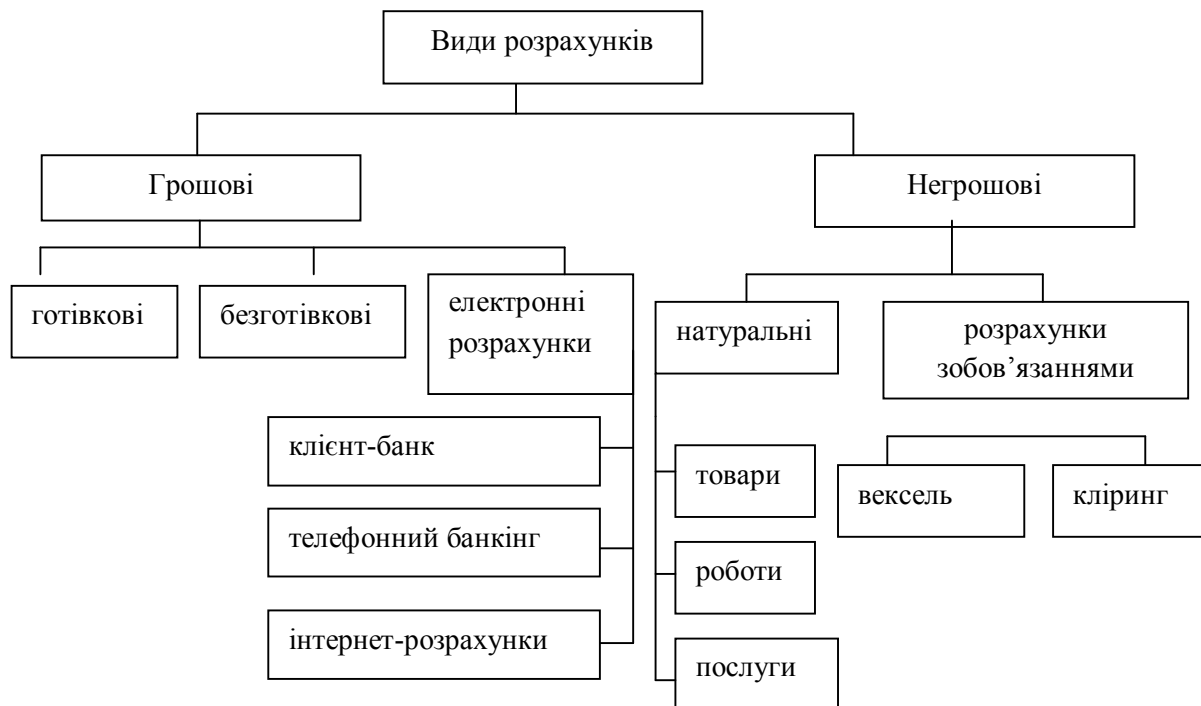


Рис. 1. Види розрахунків з діловими партнерами

У контексті даної розробки слід зазначити, що вибір оптимальної форми розрахунків встановлюється між діловими партнерами індивідуально, виходячи з:

- обумовлених строків погашення заборгованості;
- довіри партнерів один до одного, тривалості ділових відносин;
- можливості надання знижок;
- обсягів та масштабності здійснюваних операцій;
- пріоритетності розширення сфери господарювання та її контрагентів.

Висновки. Враховуючи специфіку діяльності торговельних підприємств, слід виокремити характерні ознаки розрахунків з діловими партнерами у цій сфері, а саме:

- різноплановість діяльності породжує різноманітність контрагентів, а отже, потребує механізму першочерговості здійснення розрахунків;
- належне, повне та своєчасне відображення господарських операцій щодо розрахунків в облікових регістрах та відомостях;
- гнучкість інформаційної бази щодо стану розрахункової дисципліни на підприємствах торгівлі;
- використання аудиту як сучасного заходу контролю;
- вибір та реалізація оптимальної форми розрахунків;
- наявність механізму та порядку надання знижок постійним діловим партнерам;
- своєчасність здійснення розрахунків з регулюючими органами задля продовження дії торгового патенту;
- основою взаємовідносин з діловими партнерами виступають товаророзпорядчі та платіжні документи.

В результаті дослідження було сформульовано авторське тлумачення поняття «ділові партнери», встановлено основні принципи ділового партнерства, визначено основні класифікаційні їх групи. Наведено власне визначення терміна «розрахунки» та встановлено оптимальні форми розрахунків між діловими партнерами.

Список використаної літератури

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=156507
2. Мних Є. В. Економічний аналіз діяльності підприємства / Є. В. Мних. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – 513 с.
3. Договір у цивільному і трудовому праві : довідник. Ч. 1. – К. : Юрид. книга, 2000. – 280 с.
4. Білик М. С. Грошові розрахунки підприємства / М. С. Білик. – Л. : Вид-во Нац. ун-ту «Львів. політехніка», 2012. – 284 с.
5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
6. Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Інструкція Мін-ва фінансів України від 30.11.1999 № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=z0893-99>
7. Про затвердження Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні : Постанова Нац. банку України від 15.12.2004 № 637 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=242338
8. Чацкіс Е. Д. Бухгалтерский учет активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций / Чацкіс Е. Д., Лысюк А. Н., Михайлова Т. П. – Донецк : Дон-ГУЭТ, 2011. – 301 с.
9. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств / О. С. Філімоненков. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 440 с.
10. Подцерковний О. П. Грошові зобов'язання господарського характеру : проблеми теорії і практики : монографія / О. П. Подцерковний. – М. : Юстініан, 2006. – 424 с.
11. Облік і аудит у комерційних банках / А. М. Герасимович, Т. В. Кривов'яз, О. А. Мазур [та ін.] ; за ред. А. М. Герасимовича. – Л. : Фенікс, 1999. – 512 с.
12. Сухарський В. С. Економічний словник-довідник / В. С. Сухарський. – Тернопіль : Навчальна книга – Богдан, 2002. – 328 с.
13. Українсько-російський економічний тлумачний словник : близько 3 000 термінів і понять / Авт.-упоряд. В. М. Копоруліна. – Х. : Факт, 2005. – 400 с.

References

1. Civil Code of Ukraine from 16.01.2003 № 435-IV [Internet]. Available at: http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=156507
2. Mnykh, E. V. (2011) Economic analysis of the company. Kyiv, Kyiv. nats. torг.-ekon.un-t, 513 p.
3. Agreement on civil and labour law (2000) Part 1. Kyiv: Yuryd. knyha, 280 p.
4. Bilyk, M.S. (2012) Company cash payments. Lviv, Vyd-vo Nats. un-tu «Lviv politehnika», 284 p.
5. On accounting and financial reporting in Ukraine. The law of Ukraine from 16.07.1999 № 996-XIV [Internet]. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
6. On the application of the Chart of accounts of assets, capital, liabilities and business operations of enterprises and organizations of 30.11.1999 № 291 [Internet]. The Order of Ministry of Finance of Ukraine. Available at: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=z0893-99>
7. On the approval of the conduct of cash transactions in local currency in Ukraine [Internet]. The Order of National Bank of Ukraine from 15.12.2004 № 637. Available at: http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=242338
8. Chatskis, Ye. D., Lysyuk, A. N., Mikhaylova, T. P. (2011) Accounting of assets, capital, liabilities and business operations. Donetsk, Don-GUET, 301 p.
9. Filimonenkov, O. S. (2000) Finances of companies. Zhitomir: ZHITI, 440 p.
10. Podtserkovnyy, O. P. (2006) Monetary obligations of economic nature: theory and practice. Moscow: Justinian, 424 p.
11. Gerasymovych, A. M., Kryvov'yaz, T. V., Mazur, O. A. et al. (1999). Accounting and auditing in commercial banks. Lviv: Phenix, 512 p.
12. Suharsky, V. S. (2002) Economic dictionary directory. Ternopil: Navchalna knyha – Bogdan, 328 p.
13. Koporulina, V. M. (2005). Ukrainian-Russian dictionary of economics. Kharkiv: Fact, 400 p.

Inna Burak

THE ESSENCE OF TRADE ENTERPRISES' BUSINESS PARTNERSHIP

Under conditions of market environment the partner relations between enterprises, organizations and establishments significantly influence the production and economic activities regardless of their forms of ownership as well as organization and legal structure.

The aim of the article is to determine the meaning of the term 'business partners' and to investigate the optimal forms of payments between them.

In spite of practical value of the scientists' results, a set of problems hasn't been solved yet. In particular, such a conceptual and categorical apparatus as the classification of business partners and the determination of payment peculiarities between them need further investigation.

A business partnership is viewed as a model of business interaction that is regulated by contractual relations and based on the achievements of the goals set by means of maximal realization of own resources and opportunities of each party. We consider business partners (counteragents) as the participants of contractual relations who acquire appropriate rights, duties and obligations that are liable to due and timely accomplishment from the moment of signing the contract or agreement (or oral agreement) up to the moment of accomplishment of all its points.

The analysis of general and special literature proves that there is no definite interpretation of the term 'payments' today. On the basis of the analysis and generalization of existing viewpoints, our own definition is being offered: "payments is a system of interrelations between business partners with regard to the organization and realization of contractual relations from the moment of the appearance of any obligations according to the object of the agreement up to the moment of indebtedness redemption in any form (including non-monetary) that includes the settlement and regulation of aggregate payments". It is worth mentioning that the choice of the optimal form of payments is set up between business partners individually, taking into account:

- stipulated terms of indebtedness redemption;*
- the partners' trust in each other, the durability of business relations;*
- the possibility of granting discounts;*
- the volumes and scales of operations conducted;*
- the priorities of the expansion in the field of economy and its counteragents.*

The author's interpretation of the concept 'business partners' has been formulated in the course of investigation. The definition of the term 'payments' is given as well as the optimal forms of payments between business partners are set up.

Keywords: *economic activity, trade, business partners, contractual relations calculations.*