

УДОСКОНАЛЕННЯ ДОГОВІРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА В ЧАСТИНІ ОПЕРАЦІЙ З КОМЕРЦІЙНОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА

Досліджено особливості оподаткування податком на додану вартість та податком на прибуток операцій з комерційного посередництва (агентських відносин), що надало змогу встановити співвідношення положень агентського договору, що впливають на фінансові результати діяльності сторін договору. Визначено шляхи оптимізації оподаткування податком на прибуток в залежності від вибору моделі договірної політики при укладенні агентського договору

Ключові слова: договірна політика, податкове планування, комерційне посередництво

Постановка проблеми. У сучасних умовах невизначеності важливим фактором впливу на ефективність ведення господарської діяльності є раціональне використання положень договірної політики з метою здійснення податкового планування суб'єктами господарювання. Відповідно правильне та раціональне застосування договірної політики забезпечує юридичне закріплення здійснених фактів господарського життя, що дозволяє уникнути негативних наслідків функціонування підприємства. Процес формування договірної політики надає змогу суб'єктам господарювання відповідно до вимог чинного законодавства оптимізувати базу оподаткування господарських операцій, що забезпечує підвищення показників ефективності та прибутковості діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемними питаннями процесу формування та вдосконалення договірної політики в частині податкового планування на підприємстві займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені і науковці, як В.Б. Гужаєв, А.І. Дришлюк, В. Карпова, Р.В. Колосов, А. Лобанов, М.В. Розвадовський, К.В. Романчик та ін. Однак, питання моделювання договірної політики операцій з комерційного посередництва з метою оптимізації процесу оподаткування не набули комплексного висвітлення.

Викладення основного матеріалу. Договірна політика підприємства формується на основі податкового планування суб'єктами господарювання, що здійснюється з урахуванням економічних відносин між суб'єктами господарювання. Умови договірної політики визначають дату відвантаження, оплати за поставлені товари, роботи та послуги та валютування, що дозволяє суб'єктам господарювання знизити податкове навантаження. Одним із найпоширеніших методів оптимізації оподаткування без порушень норм чинного законодавства у певному звітному періоді є використання послуг посередників (агентів). Недосконалість формування договірної політики в частині здійснення операцій з комерційного посередництва (агентських відносин) призводить до недостовірного облікового відображення даних операцій, що зумовлює виникнення помилок при розрахунку бази оподаткування та виникнення відповідного збільшення податкових зобов'язань підприємства.

Звідси обираючи конкретні види договорів, що укладаються, варіюючи їх умовами, які визначаються диспозитивними нормами законодавства або взагалі ним не визначаються, підприємство може змінювати цивільно-правові наслідки господарських операцій, що ним здійснюються, в тому числі й ті, які безпосередньо пов'язані з податками, що сплачуються за правочинами, що здійснюються [6, с. 59]. Таким чином, договірна політика підприємства здійснює досить вагомий вплив на процес податкового планування, що призводить до зменшення витрат діяльності суб'єкта господарювання.

Цікавою науковою позицією дотримується проф. М.Л. Пятов, який зазначає, що договірна політика надає більш широкі можливості зміни фінансового результату та майнового стану підприємства, ніж такий традиційний інструмент податкового планування як облікова політика підприємства. Вона характеризується більшою гнучкістю, оскільки не існує будь-яких обмежень щодо строків зміни умов господарських договорів

[5, с. 198]. Таким чином, раціональне функціонування договірної політики на підприємстві є визначальним фактором оптимізації процесу оподаткування, що надає змогу підвищити ефективність діяльності підприємства.

З вищевказаного у процесі дослідження під договірною політикою суб'єкта господарювання розумітимемо процес укладення цивільно-правових договорів, що не суперечать нормам чинного законодавства, з метою юридичного закріплення умов здійснення господарських операцій та отримання бажаних економічних вигід.

Відповідно до статті 188 Податкового кодексу України [4], що передбачає визначення бази оподаткування в разі постачання товарів/послуг необхідно розрізняти постачання на митній території та для імпортерських операцій. База оподаткування посередницьких операцій визначається виходячи із договірної вартості, яка включає будь-які суми коштів, вартість матеріальних та нематеріальних активів, що передаються платнику податку безпосередньо покупцем або через будь-яку третю особу у зв'язку з компенсацією вартості товарів/послуг. Для посередницьких операцій, що здійснюються на митній території України база оподаткування визначається виходячи із договірної вартості, але нижче звичайних цін, а для посередницьких операцій з імпорту також застосовується порівняння договірної вартості, але вже з митною, що зазначається у вантажно-митній декларації.

Прийняття Податкового кодексу України встановило нові правила оподаткування посередницьких договорів, в тому числі й агентських. Так, до посередницьких договорів застосовуються база, моменти для цілей визначення податкових зобов'язань з податкового кредиту тотожні звичайним договорам. Тому "моделюючи умови договорів щодо моменту переходу права власності на товари, що реалізуються, термінів їх фактичного відвантаження та форми оплати покупцем, підприємства можуть впливати на режим оподаткування відповідних угод, змінювати структуру активів підприємства та визначати порядок відображення інформації про них в бухгалтерській звітності" [6, с. 74].

Податок на додану вартість (далі – ПДВ). Відповідно до пп. 14.1.191 ПКУ постачанням товарів вважається передача товарів згідно з договором, за яким сплачується винагорода за продаж чи купівлю. Отже, якщо за умовами агентського договору принципал зобов'язаний сплатити за продаж товарів винагороду на користь агента, то передача товарів від принципала до агента вважається постачанням товарів (незважаючи на те, що право власності на такі товари до агента не переходить). У агента постачанням послуг вважається також надання агентських послуг, за які він отримує винагороду.

Таким чином, як постачання товарів у межах агентського договору (у тому числі передача товарів від принципала до агента), так і постачання агентом послуг, пов'язаних з виконанням агентського договору є об'єктом оподаткування ПДВ, якщо їх місце постачання розташоване на митній території України.

Головним принципом нарахування та стягнення ПДВ в межах посередницьких договорів залишається принцип, що передбачає обкладення ПДВ у посередників не лише вартості посередницьких послуг (суми винагороди), а й вартості товарів і послуг, що реалізуються або придбаваються за їх посередництвом.

При нарахуванні ПДВ при здійсненні операцій з комерційного посередництва слід враховувати, що до операцій, які не є об'єктом оподаткування належать: послуги брокерів та страхових агентів (пп. 196.1.3 ПКУ); послуги з агентування та фрахтування морського торгового флоту агентами на користь нерезидентів, які

надають послуги з міжнародних перевезень пасажирів, їх вантажу (пп. 196.1.11 ПКУ).

Основні положення щодо встановлення бази оподаткування ПДВ, дати збільшення податкових зобов'язань та податкового кредиту відповідно до ПКУ в частині агентських договорів наведені в табл. 1.

Таблиця 1. Основні положення порядку оподаткування операцій за агентськими договорами відповідно до положень Податкового кодексу України [4]

| № з/п | Показник та стаття ПКУ | Характеристика |
|-------|---|--|
| 1 | База оподаткування ПДВ (п. 189.4; п. 188.1, п. 207.5) | Базою оподаткування для товарів / послуг, що передаються / отримуються у межах договорів комісії (консигнації), поручки, довірчого управління, є вартість постачання цих товарів, визначена у порядку, встановленому статтею 188 цього Кодексу Агентські послуги підпадають під оподаткування в загальному порядку тобто база їх оподаткування визначається виходячи з їх договірної (контрактної) вартості, але не нижче звичайних цін |
| 2 | Дата збільшення податкових зобов'язань (п. 187.1) | Датою виникнення податкових зобов'язань з постачання товарів/послуг вважається дата, яка припадає на податковий період, протягом якого відбувається будь-яка з подій, що сталася раніше: а) дата зарахування коштів від покупця/замовника на банківський рахунок платника податку як оплата товарів/послуг, що підлягають постачанню, а в разі постачання товарів/послуг за готівку - дата отримання коштів у касі платника податку; б) дата відвантаження товарів, а в разі експорту товарів – дата оформлення митної декларації, що засвідчує факт перетинання митного кордону України, оформлена відповідно до вимог митного законодавства, а для послуг – дата оформлення документа, що засвідчує факт постачання послуг платником податку |
| 3 | Дата збільшення податкового кредиту (п. 198.2) | Датою виникнення права платника податку на віднесення сум податку до податкового кредиту вважається дата тієї події, що відбулася раніше: дата списання коштів з банківського рахунка платника податку на оплату товарів/послуг; дата отримання платником податку товарів/послуг, що підтверджено податковою накладною |

При нарахуванні податкового зобов'язання з податку на додану вартість (далі – ПДВ) принципал та агент керуються загальними правилами першої події, що викладені в п. 187.1 ПКУ. Податкові зобов'язання принципала визначаються за правилом першої події, тобто або на дату зарахування грошових коштів на поточний рахунок від покупця, або на дату оформлення документа, що підтверджує факт відвантаження товарів. Тому на дату передачі товарів від принципала до агента для наступного продажу (тобто на дату першої події) принципал повинен нарахувати податкові зобов'язання з ПДВ виходячи з договірної вартості цих товарів, але не нижче звичайних цін (п. 198.3 ПКУ) та виписати в двох примірниках податкову накладну на суму переданих товарів. В свою чергу у агента, отримання товарів від принципала є першою подією, тому на дату їх отримання агент має право віднести суму податку до податкового кредиту. Податковий кредит з вартості таких товарів агент визначає виходячи з договірної (контрактної) їх вартості, але не вище рівня звичайних цін (п. 198.3 ПКУ).

Надалі агент сприяє укладенню договору купівлі-продажу товару з покупцями та здійснює продаж товарів принципала. Після укладення договору купівлі-продажу з третьою стороною (покупцем) агент має нарахувати податкові зобов'язання з ПДВ виходячи з договірної вартості цих товарів, але не нижче звичайних цін (ст. 188 ПКУ). У загальному випадку дата виникнення податкових зобов'язань у агента визначається за правилом першої події.

Принципал, який отримав агентські послуги, має право віднести відповідні суми податку до податкового кредиту. При цьому слід керуватися п. 198.2 ПКУ, згідно з яким дата виникнення права платника податку на віднесення сум податку до податкового кредиту визначається за правилом першої події. Податковий кредит з вартості агентських послуг принципал визначає виходячи з їх договірної (контрактної) вартості, але не вище рівня звичайних цін. Порядок нарахування ПДВ при здійсненні агентських відносин представлено на рис. 1.

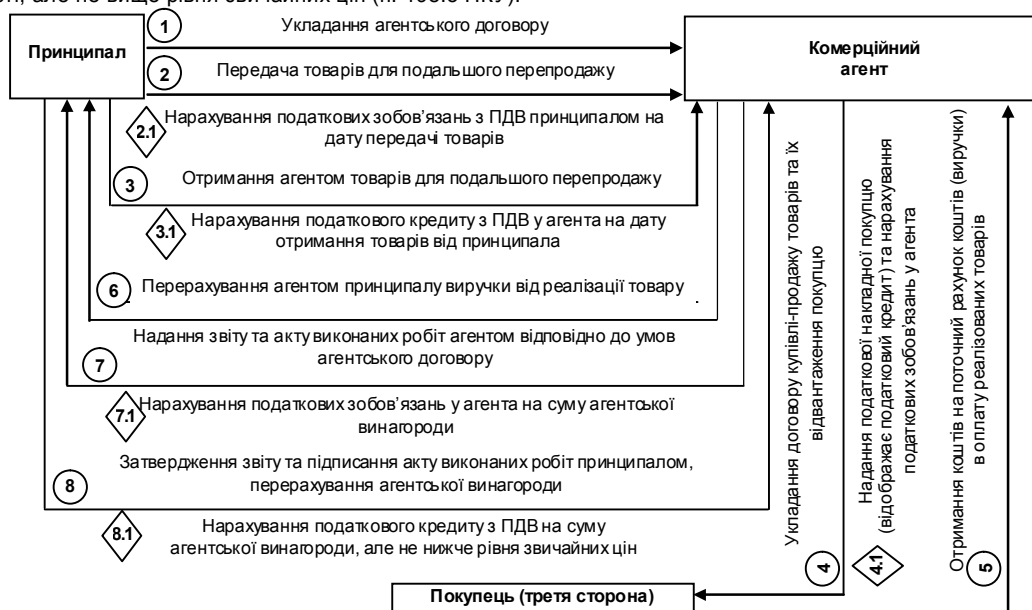


Рис. 1. Особливості оподаткування ПДВ операцій з комерційного посередництва (агентських відносин)

У загальному випадку податкові зобов'язання з ПДВ у принципала (поручителя) виникають за датою відвантаження товарів агенту (повіреному), так як в посередницьких договорах оплата від посередника виступає як правило, другою подією. Іншими словами, податковий тягар з ПДВ "переноситься" з посередника на принципала (поручителя) [3, с. 58]. У свою чергу, В. Карпова зазначає, що нововведення в Податковий кодекс України щодо укладення посередницьких договорів призвели до наступного: 1) анульовано схеми відстрочки податкових зобов'язань з ПДВ у принципала (поручителя) за рахунок підписання посередницьких договорів (доручення) на продаж; 2) з'явилися нові можливості відстрочки податкових зобов'язань з ПДВ у агента (повіреного) за рахунок підписання посередницьких договорів (доручення) на продаж (купівлю) товарів (робіт, послуг) [3, с. 58]. Тобто суб'єктами господарювання можуть застосовуватися різні схеми в частині оптимізації процесу оподаткування в певному звітному періоді. Проте, слід зауважити, що часто використання даних схем може призвести до здійснення податкових перевірок контролюючими органами.

Якщо при укладенні агентського договору агентом є платник єдиного податку слід врахувати, що платники єдиного податку, які належать до третьої або четвертої групи, мають право обрати ставку єдиного податку у розмірі 5% від доходу без сплати ПДВ або ж 3% від доходу зі сплатою ПДВ. Для платників єдиного податку п'ятої і шостої груп передбачено ставки податку у розмірі 10% від доходу без сплати ПДВ або ж 7% від доходу зі сплатою ПДВ.

Податок на прибуток. Операції з надання товарів у межах агентських договорів, які не передбачають передачу прав власності на такі товари, не вважаються продажем товарів, що врегульовано в пп. 14.1.202 ПКУ – продаж (реалізація) товарів – будь-які операції, що здійснюються згідно з договорами купівлі-продажу, міни, поставки та іншими господарськими, цивільно-правовими договорами, які передбачають передачу прав власності на такі товари за плату або компенсацію незалежно від строків її надання, а також операції з безоплатного надання товарів.

Відповідно до п. 153.4.2. ПКУ [4] не включаються до витрат кошти або майно, надані платником податку у зв'язку з наданням платником податку майна на підставі договорів концесії, комісії, консигнації, довірчого управління, схову (відповідального зберігання) або згідно з іншими цивільно-правовими договорами, що не передбачають передачі права власності на таке майно іншій особі. Отже, передача товарів на підставі агентського договору не спричиняє змін у складі доходів або витрат сторін такого договору. Тобто, принципал при передачі агенту коштів або майна на підставі агентського договору, не включає передані активи до складу витрат.

Кошти або вартість майна, що надходить агенту відповідно до положень агентського договору, не враховується при визначенні об'єкта оподаткування (пп. 136.1.19 ПКУ). Майно, залучене платником податку на підставі агентського договору, який не передбачає передачу права власності на таке майно, не включається в дохід агента (пп. 153.4.1 ПКУ).

Згідно з пп. 139.1.2. п. 139 не включаються до складу витрат платежі платника податку в сумі вартості товару на користь комітента, принципала тощо за договорами комісії, агентськими договорами та іншими аналогічними

договорами, перераховані платником на виконання цих договорів [4]. Тому кошти, отримані від продажу товарів, які агент перераховує принципалу, не відображаються у складі витрат агента.

У принципала дохід від реалізації таких активів згідно з пп. 135.4.1 ПКУ включається до складу доходів від операційної діяльності. Такий дохід визнається у розмірі договірної (контрактної) вартості, але не менше ніж сума компенсації, отримана в будь-якій формі.

Дата визнання доходів при нарахуванні податку на прибуток визначена в п. 137.4., в якому зазначено, що датою отримання доходів, які враховуються для визначення об'єкта оподаткування, є звітний період, у якому такі доходи визнаються згідно з цією статтею, незалежно від фактичного надходження коштів (метод нарахувань).

"При цьому дохід від реалізації товарів визнається за датою переходу до покупця права власності на такий товар. Звернімо увагу, що при визначенні об'єкта оподаткування не враховуються суми попередньої оплати та аванси, отримані в рахунок оплати товарів, виконаних робіт, наданих послуг (п. 136.1 ПКУ). Суми авансів, отриманих комісіонером від покупців в рахунок майбутніх поставок товарів, не включаються до складу доходів ні комісіонером, ні комітентом (власником товарів)" [2].

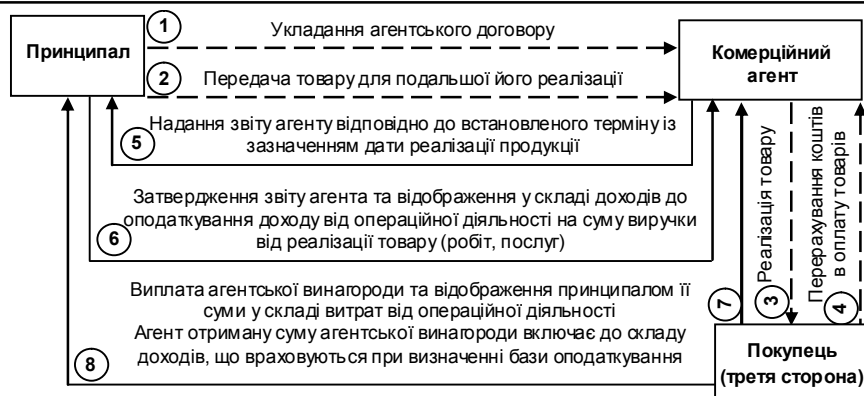
Датою отримання доходу від продажу товарів за агентським договором принципалом, який є платником податку на прибуток вважається дата продажу товарів, що зазначена у звіті агента (п. 137.5 ПКУ). Крім того на дату, що зазначена у звіті агента принципал має відобразити витрати у сумі собівартості реалізованих товарів (в п. 138 ПКУ врегульовано, що витрати, які формують собівартість реалізованих товарів, визнаються витратами того звітного періоду, в якому визнано доходи від їх реалізації).

Тому особливу увагу при укладенні агентського договору слід приділити встановленню терміну, протягом якого агент зобов'язаний надати звіт принципалу, що лежить в основі забезпечення своєчасного і правильного відображення принципалом доходів і витрат, пов'язаних з реалізацією положень агентського договору.

Сума агентської винагороди включається до доходів агента і до складу витрат принципала від операційної діяльності. Дане положення передбачено пп. 135.4.1 ПКУ згідно з яким дохід від операційної діяльності визнається в розмірі договірної (контрактної) вартості, але не менше ніж сума компенсації, отримана в будь-якій формі, в тому числі при зменшенні зобов'язань, та включає дохід від реалізації товарів, виконаних робіт, наданих послуг, у тому числі винагороди комісіонера (повіреного, агента тощо).

У принципала дохід від надання послуг визнається за датою складання акта або іншого документа, оформленого відповідно до вимог чинного законодавства, який підтверджує надання послуг (п. 137.1 ПКУ).

Агентська винагорода, яку принципал зобов'язаний сплатити агенту відповідно до відноситься до складу витрат на збут (пп. 138.10.3 ПКУ), які включаються до складу інших витрат (п. 138.10 ПКУ) та визнаються витратами того звітного періоду, в якому вони були здійснені. Тому принципал при включенні суми агентської винагороди до складу витрат повинен керуватися цим пунктом та враховувати, що сума попередньої оплати агентських послуг не включається до складу витрат (пп. 139.1.3 ПКУ) (рис. 2).



Примітка:

—> податкові зобов'язання з податку на прибуток не виникають у сторін агентського договору

Рис. 2. Порядок нарахування податку на прибуток при здійсненні операцій з комерційного посередництва

Таким чином, для цілей оподаткування податком на прибуток передача об'єкта (товару) посередницької операції не спричиняє жодних податкових наслідків у сторін посередницького договору. Отримання попередньої плати чи її перерахування за об'єктом операції з комерційного посередництва оподатковуються виключно податком на додану вартість, за такими операціями доходів та витрат для цілей оподаткування не виникає. Винагорода за операціями з комерційного посередництва є основним об'єктом оподаткування. Суму нарахованої винагороди включається до доходу агента та оподатковується податком на прибуток, податком на додану вартість (податкове зобов'язання) залежно від обраної ним системи оподаткування. У принципала виникають витрати на суму винагороди та податковий кредит з податку на додану вартість.

У випадку коли агентом виступає платник єдиного податку відповідно до пп. 292.4 ПКУ під час надання послуг, виконання за агентськими договорами доходом платника єдиного податку вважається тільки сума його винагороди. Крім того, як зазначено у пп. 292.14 НКУ, визначення доходу здійснюється з метою обкладення єдиним податком, а також надання права суб'єкту господарювання реєструватися або перебувати на спрощеній системі оподаткування. Таким чином, платники єдиного податку що працюють за зазначеними вище посередницькими договорами, зможуть довше працювати, не перевищуючи граничного обсягу доходу.

"Схема оптимізації, у якій юридична особа – платник єдиного податку здійснює продаж товарів на підставі агентського договору відповідає нормам законодавства та визнається податковою як законна. У даному випадку податкові платежі становлять 5 % - єдиний податок від суми за агентським договором, а фактично доходу від продажу. Порівняно із загальною системою оподаткування прибутку за ставкою 21 % залежно від розміру прибутку економія може бути істотною. Є, щоправда, і ліміт доходу у 5 млн. для таких підприємств" [1].

При укладанні агентських договорів необхідно враховувати дію трьохосновних факторів, які впливатимуть на порядок облікового відображення їх результатів, формування бази оподаткування та зміну фінансових результатів, структуру активів підприємства: 1) вибір моменту виникнення та визнання доходів та витрат до оподаткування; 2) вибір форми розрахунків за товари (попередня чи наступна оплата) та 3) вибір порядку відшкодування витрат агента понад суму агентської винагороди, що понесені ним в процесі виконання обов'язків за умовами агентського договору. Використання агентських договорів при продажу або купівлі товарів (робіт, послуг) є одним із найпоширеніших інструментів зниження оподаткування суб'єктів господарювання. Залежно від того, який варіант формування положень агентського договору в частині порядку звітування агента та відшкодування суми витрат понесених агентом понад суму агентської винагороди та

пов'язаних з виконанням ним обов'язків передбачених умовами договору залежатиме посадковий тягар обох сторін договору.

Варіант 1. Дослідження 25-ти агентських договорів надало змогу встановити, що лише в 15 % договорів наявні положення, що стосуються порядку подання та затвердження звіту агента. Зокрема, в агентських договорах прописується протягом скількох робочих днів та до якої дати (наприклад до 25 числа місяця за звітним) агент зобов'язаний надати а принципалу розглянути такий звіт. У випадку якщо протягом такого терміну звіт агента не наданий або не затверджений повинна бути надана письмово мотивована відмова. Чітке встановлення дати підписання звіту агента дозволяє достовірно та своєчасно відобразити в бухгалтерському обліку доходи та витрати пов'язані з виконанням умов агентського договору. Якщо принципал не затверджує звіт агента у встановлені терміни (які можуть припадати на останній день звітного періоду) витрати та доходи від здійснення сторонами операцій з комерційного посередництва повинні відобразитися у наступних звітних періодах. Наявність такого положення в договорі надає змогу сторонам регулювати базу оподаткування податком на прибуток у різних звітних періодах.

Якщо умовами агентського договору витрати, понесені агентом в ході виконання обов'язків за агентським договором, повністю відшкодовуються за рахунок принципала принципал має право включити їх до складу витрат, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування. У агентському договорі дане положення може бути прописано таким чином: оплата всіх витрат з виконання агентського договору здійснюється за рахунок принципала. При цьому агент в разі виникнення потреби у здійсненні дій, що вимагають здійснення витрат, зобов'язаний отримати попередню згоду в принципала на вчинення зазначених дій. в іншому випадку агент не має права пред'являти принципалу для відшкодування суми витрат, зумовлених діями агента. до звіту агента повинні бути додані необхідні докази витрат, вироблених агентом за рахунок принципала.

Варіант 2. Такий варіант співпраці агента та принципала відрізняється від попереднього тим, що компенсація витрат, понесених агентом в ході виконання обов'язків за агентським договором, здійснюється в межах встановленого відсоткового значення. В агентському договорі дане положення може бути прописано наступним чином: принципал зобов'язується вчасно і цілком виплатити агентіві винагороду, що визначається як різниця між ціною, запропонованою до реалізації агентіві принципалом і ціною, по якій агентом була реалізована продукція. Також принципал зобов'язується відшкодувати 10 % вартості понесених витрат агента, які документально підтвердженні. Тобто, в даному випадку принципал до складу витрат, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування має право віднести лише 10 % або суму відшкодованих витрат агента, пов'язаних з реалізацією умов агентського договору.

Варіант 3. В даному випадку забезпечити оптимізацію оподаткування податком на прибуток найскладніше, оскільки визнання доходів та витрат, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування здійснюватиметься на основі затвердженого ПКУ порядку. При цьому в агентському договорі може бути передбачена норма, що будь-які витрати агента, прямо чи опосередковано пов'язані з виконанням ним умов цього договору, здійснюються агентом за власний рахунок і принципалом не відшкодовуються.

Вищенаведені варіанти побудови умов співпраці в процесі комерційного посередництва свідчать що, шляхи оптимізації оподаткування податком на прибуток залежать

від вибору моделі договірної політики при укладенні агентського договору (рис. 3).

Побудова договірної політики принципалом та агентом в межах агентського договору дозволяє досягнути економічної та економічної ефективності управління взаємовідносинами агента та принципала. Зокрема, економічна ефективність полягатиме у зниженні витрат в процесі створення і розподілу цінностей, скороченні трансакційних витрат та створенні конкурентних переваг. Соціальна ефективність проявляється в орієнтації на довгострокове співробітництво, підвищення рівня довіри між сторонами агентського договору та ступеня виконання взаємних зобов'язань.



Рис. 3. Шляхи оптимізації бази оподаткування податком на прибуток в залежності від вибору моделі договірної політики при укладенні агентського договору

Висновки та перспективи подальших досліджень. Відповідно вплив договірної політики на оптимізацію бази оподаткування в процесі здійснення операцій з комерційного посередництва є істотним. Залежно від викладеного змісту окремих положень агентського договору та обрання відповідної системи оподаткування принципал та агент мають змогу знизити податкове навантаження, легально вивільнити економічні активи, які в подальшому будуть використані в економічній діяльності сторін агентського договору.

Список використаних літературних джерел:

1. Єніч В. Здійснення торгівлі через платника єдиного податку за договором комісії [Електронний ресурс] / В. Єніч // Режим дступу: http://www.nky.com.ua/NalogKod/Kod14/Cons/C310712_3.htm. 2. Занько Б. Бухгалтерский и налоговый учет комиссионных операций / Б. Занько // Справочник экономиста. – 2012. – № 9 (105). – С. 43. 3. Карпова В. Фискальные перспективы – 2. Новые возможности оптимизации налогообложения: посреднические договоры / В. Карпова // Управленческий учет и бюджетирование. – 2012. – № 3 (51). – С. 58-65. 4. Податковий кодекс України: остання редакція від 01.01.2011 [Електронний ресурс] / Верховна рада України (закон № 2755-17). – Режим доступу:

<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=2755-17>. 5. Пятов М.Л. Управление обязательствами организации: монография / М.Л. Пятов. – М.: "Финансы и статистика", 2004. – 224 с. 6. Романчук К.В. Организация та методика бухгалтерського обліку договірному процесу (на прикладі діяльності промислових підприємств України): дис. на здобуття наук. ступеню канд. екон. наук: спец. 08.06.04 / К.В. Романчук. – Житомир, 2005. – 187 с.

СКАКУН Людмила Степанівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент Національної академії статистики, обліку та аудиту.

Наукові інтереси:
– проблемні питання організації бухгалтерського обліку на підприємстві.

КАЗАРЯН Генріх Генріхович – здобувач Житомирського державного технологічного університету.

Наукові інтереси:
– бухгалтерський облік та контроль посередництва в Україні.

Стаття надійшла до редакції: 23.08.2012 р.