

УДК 657

Белозерцев В.С.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, статистики та економічної інформатики
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара***Сірик Т.А.***студентка
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара***Гузь В.С.***студентка
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара*

ВЗАЄМОРОЗРАХУНКИ З ПОКУПЦЯМИ ПІД ЧАС ПРОДАЖУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

MUTUAL SETTLEMENTS WITH CUSTOMERS WHEN SELLING FIXED ASSETS

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито бухгалтерський підхід до відображення в обліку операцій щодо продажу основних засобів на підприємстві. Наведено інформацію щодо узагальнення та відображення на рахунках бухгалтерського обліку процесу вибуття основних засобів шляхом їх продажу. У статті розглянуто сучасний стан процесу розрахунків із покупцями. Проаналізовано форми розрахунків із покупцями. Запропоновано (згідно з перевагами та недоліками) кращий метод розрахунків із покупцями.

Ключові слова: основні засоби, продаж, облік, взаєморозрахунки, покупці.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыт бухгалтерский подход к отражению в учете операций по продаже основных средств. Приведена информация по обобщению и отражению на счетах бухгалтерского учета процесса выбытия основных средств путем их продажи. В статье рассмотрено современное состояние процесса расчетов с покупателями. Проанализированы формы расчетов с покупателями. Предложен (согласно преимуществам и недостаткам) лучший метод расчетов с покупателями.

Ключевые слова: основные средства, продажа, учет, взаиморасчеты, покупатели.

ANNOTATION

The article discloses an accounting approach to accounting for sales of fixed assets. Information is provided on the generalization and reflection in the accounts of the process of disposal of fixed assets by selling them. The article considers the current state of the process of calculations with buyers. The forms of settlements with buyers are analyzed. Proposed, according to the advantages and disadvantages, the best method of calculations with buyers.

Keywords: fixed assets; sale; accounting; mutual settlements; buyers.

Постановка проблеми. У кожного підприємства бувають моменти, коли йому доводиться розставатися з тими чи іншими об'єктами основних засобів. Причинами вибуття можуть бути, зокрема, продаж, ліквідація, безоплатна передача, внесення до статутного капіталу іншого підприємства. Питання про те, як облікувати вибуття основних засобів у бухгалтерському і податковому обліку підприємства та який обрати метод розрахунку з покупцем, є одним із найбільш складних і суперечливих.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні науковці і практики проводять

постійні дослідження питань удосконалення обліку продажу основних засобів. Ці питання висвітлено у працях Ф. Бутинця [1], М. Войнаренка [11], О. Омельченка [12], С. Пиріжок [4], Р. Цебень [11] та інших. Але у бухгалтерському обліку операцій з реалізації ОЗ потрібно керуватися нормативними актами – П(С)БО 7 і П(С)БО 27.

Метою статті є розкриття послідовності обліку операцій із продажу основних засобів на підприємстві та вибір відповідного методу розрахунку з покупцем.

Виклад основного матеріалу. Продаж основних засобів (далі – ОЗ) є однією із причин їх списання з балансу підприємства. Розглянемо основні правила обліку та оподаткування операцій із продажу ОЗ.

У бухгалтерському обліку операцій з реалізації ОЗ потрібно спиратися передусім на два основні нормативні акти – П(С)БО 7 і П(С)БО 27.

Об'єкти ОЗ, які підприємство планує продати, у бухгалтерському обліку потрібно перевести до складу необоротних активів, що утримуються для продажу, із дотриманням умов, перелічених у п. 1 розд. II П(С)БО 27 (п. 3 розд. II цього стандарту), а саме:

– економічні вигоди очікується отримати від їх продажу, а не від використання за призначенням;

– вони готові до продажу у їх теперішньому стані;

– їх продаж, як очікується, буде завершено протягом року з дати визнання утримуваними для продажу;

– умови їх продажу відповідають звичайним умовам продажу для подібних активів;

– здійснення їх продажу має високу ймовірність, зокрема, керівництвом підприємства підготовлено відповідний план або укладено твердий контракт про продаж, здійснюється їх активна пропозиція на ринку за ціною, яка відповідає справедливій вартості [6].

Якщо хоча б одна із цих умов не виконується, то переведення до складу необоротних активів, утримуваних для продажу, не здійснюється.

Як впливає з п. 9 розд. II П(С)БО 27, на дату балансу необоротні активи, утримувані для продажу, оцінюються та відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності за найменшою з величин:

- або за балансовою вартістю;
- або за чистою вартістю реалізації.

Під балансовою вартістю тут розуміється залишкова вартість об'єкта ОЗ, виведеного з експлуатації, яка визначається як різниця між його первісною (переоціненою) вартістю та сумою зносу на дату балансу (п. 2.9 розд. II Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджених наказом Мінфіну України від 28.03.2013 р. № 433.).

Чиста вартість реалізації необоротного активу являє собою його справедливу вартість за вирахуванням очікуваних витрат на реалізацію (п. 4 П(С)БО 7) [7].

Визнання згідно з МСФЗ

Нормою п. 18 МСФО 5 «Непоточні активи, призначені для продажу, і припинена діяльність» визначено, що:

– суб'єкт господарювання повинен класифікувати необоротний актив як утримуваний для продажу, якщо балансова вартість такого активу буде відшкодовуватися в результаті продажу, а не у процесі поточного використання з урахуванням певних умов (п. 6–8);

– безпосередньо перед перекласифікацією об'єкта ОЗ в актив, утримуваний для продажу (тобто перед його переведенням на субрахунок 286), балансову вартість об'єкта потрібно оцінити за правилами МСФЗ [4].

Таким чином, відповідно до МСФЗ об'єкт ОЗ визнається необоротним активом, утримуваним для продажу, і переоцінюється відразу ж, як

тільки виникають умови для такого визнання, а не на дату балансу, як того вимагає П(С)БО 27. Річ у тому, що списувати об'єкти з балансу як ОЗ можна тільки в разі їх безоплатної передачі або списання внаслідок невідповідності критеріям активу (п. 33 П(С)БО 7). А ось під час реалізації ОЗ неодмінно мають бути переведені в категорію необоротних активів, утримуваних для продажу. Тому будь-якому продажу ОЗ повинне передувати переведення об'єкта на субрахунок 286.

Суму перевищення балансової вартості активу над чистою вартістю реалізації включають до складу інших операційних витрат (Дт 946 – Кт 286).

Якщо на наступну дату балансу ЧВР збільшиться, тоді суму перевищення над вартістю об'єкта ОЗ, що числиться в обліку, необхідно відобразити на субрахунку 719 «Інші доходи від операційної діяльності», але тільки в межах сум раніше визнаних витрат на його уцінки згідно з п. 10 розд. II П(С)БО 27 (п. 11 П(С)БО 27).

Під час здійснення продажу основних засобів між контрагентами виникають стосунки щодо взаєморозрахунків. Розрахунки між суб'єктами господарювання можуть здійснюватися за допомогою декількох форм розрахунків, які наведені на рис. 1.

Грошові розрахунки можуть набирати як готівкової, так і безготівкової форми. Готівкові розрахунки здійснюються через касу підприємства готівковими грошовими коштами.

Безготівкові розрахунки – це грошові розрахунки, які здійснюються за допомогою записів на рахунках у банках, коли гроші (кошти) списуються з рахунку платника (покупця) і переказуються на рахунок отримувача коштів (продавця). Безготівкові розрахунки можуть здійснюватися платіжними дорученнями, платіжними вимогами – дорученнями, чеками, акредитивами [3].



Рис. 1. Форми розрахунків із покупцями

Платіжне доручення – форма безготівкових розрахунків, за якою клієнт видає своєму банку письмове доручення про перерахування іншому суб'єкту певної суми грошей [5].

Платіжна вимога-доручення характеризується тим, що ініціатива про перерахування грошей тут виходить від одержувача цих коштів, який надсилає вимогу платникові (клієнту банку), а останній, у свою чергу, видає своєму банку доручення про списання та перерахування цих грошей [8].

Чек (розрахунковий чек) – форма безготівкових розрахунків, що здійснюється за посередництвом видачі письмового розпорядження (чека) володільця рахунку (чекодавця) своєму банку, який обслуговує цей рахунок (банку-емі-

тенту), щодо сплати одержувачеві (чекодержателю) суми грошей, зазначеної в чеку. Розрахункові чеки для здійснення разових операцій видаються банками [1].

За акредитивною формою розрахунків банк-емітент (банк платника) за дорученням свого клієнта (платника, або заявника акредитива) відкриває акредитив, який полягає в тому, що виконуючому банку (банку одержувача грошей) у разі виконання одержувачем (бенефіціаром) умов того чи іншого договору, що існує між платником та одержувачем (наприклад, із поставки певної продукції, виконання робіт, надання послуг тощо), надається право списання відповідної суми грошей на користь цього одержувача (бенефіціара) [3].

Таблиця 1

Переваги та недоліки безготівкових та негрошових форм розрахунків

Вид розрахунку	Переваги	Недоліки
Акредитив	1) у разі правильного оформлення документів, передбачених умовами акредитиву, гарантовано своєчасне отримання платежу від банку;	1) вимога бездоганного оформлення всіх документів відповідно до умов акредитиву, в іншому разі банк може відмовити у здійсненні платежу;
Платіжні доручення	1) відносно простий і швидкий документо-обіг; 2) прискорення руху коштів;	1) відсутність гарантії належного платежу (своєчасність надходження платежу залежить не лише від платоспроможності покупця, а й від своєчасності виписки ним доручення);
Платіжні вимоги-доручення	1) більше відповідає фінансовим та господарським інтересам постачальників і покупців; 2) зміцнює договірні відносини в господарстві; 3) прискорює оформлення розрахункових документів; 4) платежі здійснюються за згодою платника після попередньої перевірки розрахункових і товаротранспортних документів постачальника;	1) відсутність гарантії платежу; 2) невчасна оплата рахунків платниками, відмови від акцепту сповільнюють рух грошових коштів;
Чек	1) відносна швидкість розрахунків; 2) надходження коштів на рахунок постачальника, що сприяє зменшенню дебіторської заборгованості;	1) недостатня гарантія платежу, оскільки на рахунку чекодавця може не бути потрібних коштів; 2) неможливість розрахунків чеками на велику суму; 3) складність оформлення чеку;
Вексель	1) погашення боргу за векселем є беззаперечним і не вимагає підтвердження боргу в суді; 2) інструмент дає змогу стягнути заборгованість у судовому порядку; 3) погашення боргу за векселем можна витребувати з будь-якої компанії-власника паперу; 4) вексель можна перепродати третій стороні;	1) вексель — нічим не забезпечений цінний папір; 2) у векселедержателя немає гарантії отримання грошей від емітента паперу; 3) стягнення боргу через Державну службу може затягнутися на кілька місяців, а то й років;
Бартер	1) відсутність тих ускладнень, які об'єктивно можуть виникнути під час грошових розрахунків (зокрема, брак коштів, необхідність банківського посередництва та ін.);	1) односторонність вигоди в бартерній угоді; 2) обов'язковість збігу потреб партнерів; 3) складність переговорів щодо узгодження ціни і кількості зустрічних товарних показників; 4) ускладнений контроль якості товарів; 5) значні витрати часу, пов'язані з підготовкою і виконанням договору (контракту);
Залік взаємних вимог	1) відносна простота й економічність; 2) здійснюються минаючи банк і без наявності коштів на поточних рахунках їх учасників.	1) така операція можлива, якщо контрагенти одночасно є і постачальниками, і покупцями.

Негрошові форми розрахунку здійснюються за допомогою векселів, заліку взаємної заборгованості та бартеру.

Розрахунки векселями здійснюються між платниками та одержувачами грошей без участі банку. Власне видачу векселя ще не можна назвати здійсненням акту розрахунку. Вексель засвідчує лише безумовне грошове зобов'язання векселедавця (платника) сплатити після настання строку визначену суму грошей володільцю векселя (векселедержателю – одержувачу коштів). Сам же розрахунок у разі настання строку платежу за векселем може здійснюватися готівкою або у безготівковому порядку через оформлення платіжного доручення чи платіжної вимоги-доручення [8].

Розрахунки за допомогою заліку взаємної заборгованості можуть здійснюватися, коли два підприємства перебувають у постійних господарських зв'язках і кожне з них є одночасно і постачальником, і покупцем одне щодо іншого. Підприємства під час відвантаження товару надсилають один одному, обминаючи банк, розрахункові документи, а у визначені строки складають акт звірення заборгованості. Сторона, у якій виникає заборгованість на користь іншої, складає на підставі акта звірення платіжне доручення про перерахування платіжної суми з її рахунку на рахунок отримувача коштів [1].

Бартер (товарний обмін) – господарська операція, яка передбачає проведення розрахунків за товари (роботи, послуги) у будь-якій формі, іншій, ніж грошова, включаючи будь-які види заліку та погашення взаємної заборгованості, в результаті яких не передбачається зарахування коштів на рахунки продавця для компенсації вартості таких товарів (робіт, послуг) [5].

Оскільки підприємства в свої діяльності зазвичай використовують безготівкові та негрошові форми розрахунків, визначимо який саме вид розрахунків є більш вигідним для продавця. Для цього наведемо переваги та недоліки кожного з вищевказаних розрахунків у табл. 1.

На наш погляд, оптимальною формою розрахунків для зменшення комерційних ризиків, поліпшення надійності виконання своїх зобов'язань сторонами контракту і забезпечення швидкості розрахунків для вітчизняних продавців є акредитив. Хоча застосування негрошових форм розрахунків в умовах фінансової кризи сприяло виживанню великих виробничих підприємств, а тепер може посприяти їх інвес-

тиційному розвитку, але перехід на такі угоди ускладнює процеси планування в компанії, виплати податків та бухгалтерського обліку.

Отже, під час прийняття рішення про продаж основних засобів необхідно достовірно визначити та відобразити в бухгалтерському обліку їх вартість, а також обрати метод взаєморозрахунку з покупцем. Узагальнимо, що необоротні активи, утримувані для продажу, оцінюються та відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності за найменшою з величин за балансовою вартістю або за чистою вартістю реалізації. Щодо визначення оптимальної форми розрахунків з покупцями під час продажу основних засобів відзначимо, що, на наш погляд, це акредитивна форма розрахунку, яка зменшує комерційні ризики, поліпшує надійність виконання своїх зобов'язань сторонами контракту і забезпечує швидкість розрахунків для вітчизняних продавців.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Батракова Т.І., Полова А.В. сучасний стан готівкового обігу та проблеми безготівкових розрахунків. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/2/2.pdf>
2. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті // Постанова Правління Національного банку України від 21.01.2004 № 22
3. Малолеткова О. Ньюанси безготівкових розрахунків [Текст] / Оксана Малолеткова // Урядовий кур'єр. 2013. № 175 (26 верес.). С. 13-25. Про затвердження Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті // URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04#>
4. Міжнародний стандарт фінансової звітності 5 «Непоточні активи, призначені для продажу та припинена діяльність». URL: http://http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_023
5. Міщенко С. Вдосконалення системи безготівкових роздрібних платежів [Текст] / С. Міщенко // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка / відп. ред. В.Д. Базилевич. Київ: Київський ун-т, 2014. Вип. 5(158): Економіка. С. 22–28.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність», затверджене наказом Мінфіну України від 07.11.03 р. № 617. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1054-03>
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Мінфіну України від 27.04.2000 р. № 92. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>
8. Характеристика форм безготівкових розрахунків 2016 р. URL: <http://buklib.net/books/30651/>
9. Якимашенко В./ «Продаж основних засобів: головні правила обліку» від 22.06.2016 р. URL: <https://uteka.ua>