

Лазоренко Т. О.,

здобувачка вищої освіти першого (бакалаврського) рівня,
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
освітньої програми «Облік, аудит та оподаткування»;

науковий керівник:

Зоріна О. А.,

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри обліку, аудиту та оподаткування;
Національна академія статистики, обліку та аудиту (м. Київ)

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ДОГОВОРУ КОНСИГНАЦІЇ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Внаслідок військової агресії росії проти України відчутний вплив на усі сфери життя громадян України, включаючи їх можливість дотримуватися цивільно-правових зобов'язань. Це може призвести до того, що багато укладених договорів не будуть виконані належним чином, умови будуть змінені, а в окремих випадках договори можуть бути розірвані. Тому необхідно провести аналіз переваг та недоліків одного із договорів консигнації у зв'язку з введенням воєнного стану в Україні.

Консигнація – це форма комерційного посередництва, де товари реалізуються через консигнаційні склади посередників. Право власності на товари, що знаходяться на складі посередника, залишається у виробника до моменту їх продажу покупцеві [0].

Взаємовідносини учасників консигнації виглядають наступним чином (рис. 1).

У рамках угоди консигнації реалізуються товари масового виробництва, продаж яких експортер не може гарантувати на постійній або швидкій основі. Ці операції застосовуються також у випадках, коли ринок слабо освоєний або коли товари не дуже відомі місцевим покупцям.

Угоди консигнації здійснюються на підставі договору, згідно з яким одна сторона (консигнатор) зобов'язується за дорученням іншої сторони (консигнанта) протягом певного періоду за умови винагороди продавати товари, збережені на складі у країні консигнатора, від свого імені та за рахунок консигнанта. Товари залишаються власністю консигнанта до моменту їх продажу третій стороні.

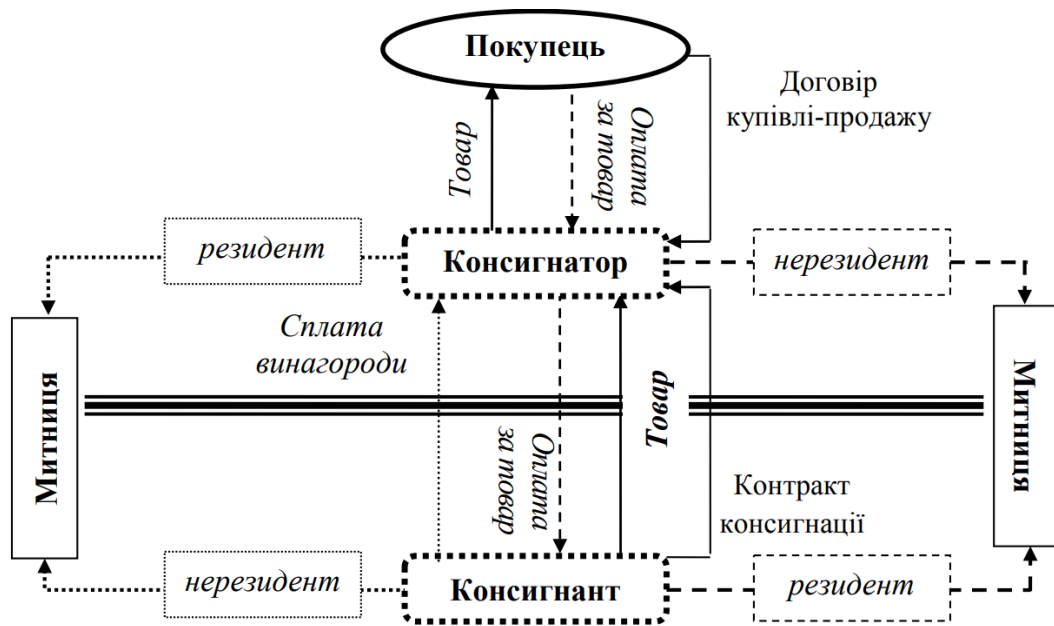


Рис. 1. Взаємовідносини учасників консигнаційного договору [0]

У договорі консигнації встановлюються наступні положення [0, с. 101]:

1. Сума цін товарів, які зберігаються на складі і поповнюються по мірі їх реалізації.

2. Термін консигнації, у межах якого ця сума повинна бути реалізована (наприклад, товари на суму 100 тис. доларів, термін консигнації - 3 роки).

Обов'язки консигнатора:

- а). організація приміщення для консигнаційного складу, найм персоналу, отримання дозволів на імпорт товарів;
- б). забезпечення збереження якості товару на складі. У разі псування, нестачі або ушкодження товару, консигнатор відшкодовує всі збитки;
- в). оплата витрат на утримання складу, найм персоналу, транспортування товарів, мито, страхові премії, рекламу, з подальшим відшкодуванням виплачених сум консигнанту;
- г). страхування товарів на складі за свій рахунок на користь консигнанта;
- д). надання банкових гарантій для захисту інтересів консигнанта;
- є). рекламна діяльність, післяпродажне обслуговування;
- ж). подання звітів консигнанту про хід реалізації та залишки товарів на складі, інформація про ринкову кон'юнктуру та цінові рівні аналогічних товарів у конкурентів.

Обов'язки консигнанта включають:

- а). надання товарів на склад у визначений термін у визначеній кількості та асортименті, а також забезпечення підтримки запасів товарів на необхідному рівні;
- б). внесення оплати за утримання приміщення консигнаційного складу.

Умови платежу визначаються наступним чином: валюта платежу встановлюється, і після закінчення терміну від моменту продажу товарів консигнатором на користь консигнанта здійснюється платіж. Платіж

розглядається як виконаний, коли консигнант підтверджує його отримання та правильність. Платежі проводяться за календарними періодами через відкритий рахунок з наданням консигнатором банківської гарантії або акцептом тратт на суму консигнації, оскільки, по суті, консигнанти фінансують консигнаторів на середній термін реалізації товару.

Способи консигнації, які обирають сторони:

- а). безповоротна консигнація передбачає, що якщо частина товарів, зазначених у договорі, не буде реалізована консигнатором, останній зобов'язаний придбати їх від консигнанта за фіксовану суму;
- б). частково поворотна консигнація означає, що консигнатор зобов'язаний реалізувати товари на певну частину вартості, а залишок товарів, якщо їх не вдасться продати, повертається консигнанту;
- в). поворотна консигнація передбачає повернення всіх нереалізованих товарів консигнанту.

Встановлюються мінімальні цінові межі, нижче яких консигнатор не може здійснювати продаж товару без попередньої письмової згоди консигнанта. Також встановлюються основні умови щодо постачання товарів на консигнаційні склади, а також умови винагороди для консигнатора, включаючи тип, розмір і порядок виплат.

Винагорода може бути встановлена у вигляді відсотка від вартості проданих товарів або у вигляді різниці між ціною, встановленою консигнантом, і ціною, за яку консигнатор здійснює угоду. Консигнатор отримує винагороду після перерахування виручених сум у розпорядження консигнанта.

Отже, можемо сформулювати наступні переваги та недоліки договору консигнації (таблиця 1).

Таблиця 1

Переваги та недоліки договору консигнації

Сторона договору	Переваги	Недоліки
Консигнатор	- уникнення втрат до моменту продажу товару - розширення ринків збуту продукції та збільшення продажів - зниження витрат по зберіганню запасів	- отримання коштів лише після реалізації - підвищений ризик затримки платежів
Консигнант	- можливість зосередитись лише на реалізації товару	- втрати через пошкодження або крадіжку - обмеженість контролю над ціноутворенням

Джерело розроблено автором

В умовах воєнного стану особливо підвищуються ризики для консигнатора.

Отже, як консигнатор, так і консигнант мають підвищені труднощі в транспортуванні товару в умовах військового стану. Зростання ризику правових

обмежень, ризик втрати чи пошкодження товару, появи нових правил та механізмів регулювання цін, або взагалі порушення договору через обставини військового характеру все це треба враховувати при складанні нових договорів консигнації.

Список використаних джерел

1. Марценюк Р.А. Облік консигнаційних операцій: практичний аспект. *Young Scientist*. 2019. № 9 (73). С. 475-179.
2. Мельник О.О. Виконання умов договору внаслідок дії обставин форс-мажору під час воєнного стану. *Науковий вісник Ужгородського Національного Університету*. 2022. №74. С. 98-102.
3. Міжнародна торгівля: конспект лекцій [Електронний ресурс]: навчальний посібник для студентів першого (бакалаврського) рівня спеціальності 073 “Менеджмент” / КПІ ім. Ігоря Сікорського; уклад.: К.О. Кузнєцова, В.В. Чорній, О.С. Ченуша. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. 191 с.

Лук'янець А. П.

здобувачка вищої освіти першого (бакалаврського) рівня,
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
освітньої програми «Облік, аудит та оподаткування»;
науковий керівник:

Зоріна О. А.,

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри обліку, аудиту та оподаткування;
Національна академія статистики, обліку та аудиту (м. Київ)

ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ ЕКСПОРТНО–ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

Споживчий ринок України розвивається завдяки зовнішньоекономічній діяльності, яка сприяє реалізації товарів вітчизняних виробників на зовнішніх ринках. Водночас дослідження з питань обліку та аналізу експортно-імпортних операцій суб'єктів господарювання вказують на відсутність системного підходу до їх організаційно-методичного забезпечення, а неузгодженість обов'язкових процедур бухгалтерського обліку та податкових підходів призводить до суттєвих валютних порушень. Процеси міжнародної інтеграції та глобалізації в економіці впливають на розширення діяльності суб'єктів господарювання та створюють умови для виходу на зовнішні ринки товарів і послуг.

Розвиток імпоротно-експортних операцій є одним із пріоритетних напрямків економічної діяльності, адже з його допомогою відбувається