

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-34-12>

УДК 658.882

ТОВАРНИЙ КРЕДИТ: ПРАВОВІ АСПЕКТИ І БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК

COMMODITY CREDIT: LEGAL ASPECTS AND ACCOUNTING

Новак Уляна Павлівнакандидат економічних наук, доцент,
Національний лісотехнічний університет України
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4133-7139>**Падюка Марія Володимирівна**асистент,
Національний лісотехнічний університет України
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0171-1360>**Novak Ulyana, Padyuka Mariya**
Ukrainian National Forestry University

Товарний кредит є ефективним способом впровадження збутової політики підприємства на ринку, який характеризується боротьбою за клієнта, і найперше – за його гроші. Будь-які кризові явища, що генерують проблеми неплатежів, потребують використання, серед іншого, – товарного кредиту. Як економічна категорія, товарний кредит є поняттям багатограним та розглядається різнобічно науковцями: як вид фінансово-економічних відносин, як окрема форма кредиту поряд із фінансовим та споживчим, і як вид договору. Авторами представлено місце товарного кредиту серед сукупності інших споріднених категорій – споживчого і фінансового кредитів; наведено недоліки і переваги товарного кредиту, а також оцінка вигод, ризиків та сфери його застосування. Зроблено акценти на можливості для покупця обирати сценарій створення своєї кредитної історії, адже за товарного кредиту він уникає залучення банківської установи як сторони відносин. Для продавця акцентовано на моменти, що стосуються договору кредитування, його юридичної форми, дати переходу права власності на товар, документування і оподаткування бухгалтерських операцій тощо.

Ключові слова: товарне кредитування, комерційний кредит, кредит з розстроченням платежу, кредит з відстроченням платежу, бухгалтерський облік.

Товарный кредит является эффективным способом внедрения сбытовой политики предприятия на рынке, который характеризуется борьбой за клиента, и в первую очередь – за его деньги. Любые кризисные явления, генерирующие проблемы неплатежей, требуют использования, среди прочего – товарного кредита. Как экономическая категория, товарный кредит является многогранным и рассматривается разносторонне учеными: как вид финансово-экономических отношений, как отдельная форма кредита наряду с финансовым и потребительским, и как вид договора. Авторами представлено место товарного кредита среди совокупности других родственных категорий – потребительского и финансового кредитов; приведены недостатки и преимущества товарного кредита, а также оценка выгод, рисков и его применения. Сделаны акценты на возможности покупателя выбирать сценарий создания своей кредитной истории, ведь при товарном кредите он избегает привлечения банковского учреждения как стороны отношений. Для продавца акцентированы на моменты, касающиеся договора кредитования, его юридической формы, даты перехода права собственности на товар, документирование и налогообложение бухгалтерских операций.

Ключевые слова: товарное кредитование, коммерческий кредит, кредит с рассрочкой платежа, кредит с отсрочкой платежа, бухгалтерский учет.

Commodity credit is an effective way to implement the company's sales policy in the market, which is characterized by the struggle for the client, and firstly – for his money. Any crisis that generates problems of non-payment requires the use, among other things – commodity credit. As an economic category, commodity credit is a multifaceted term and is considered in many ways by economists: as a type of financial and economic relations, as a special form of credit along with financial credit, consumer credit, and as a type of contract. The aspect of differentiation of commodity credit as a type of contract and legal relations makes reference to the previously unresolved problems

of their legal regulation and the peculiarities of their accounting. The basics of legal regulation of commodity credit are determined by the scope of the Tax Code of Ukraine (on the definition of the essence, terminology) and the Civil Code of Ukraine (on contracts). The authors present the place of commodity credit among a set of other related categories – consumer credit and financial credit; the disadvantages and advantages of a commodity credit are given, as well as an assessment of the benefits, risks and scope of its application. Emphasis is placed on the possibility for the buyer to choose the scenario of creating his credit history, because with a commodity credit, he avoids the involvement of a banking institution as a party to the relationship. For the seller, the focus is on the credit agreement, its legal form, the date of transfer of ownership of the goods, documentation and taxation of accounting transactions and more. In retail and small wholesale, a installment credit demonstrate its expediency. Partial payments according to the schedule for a certain period of time are quite acceptable and beneficial for the buyer and his financial condition. Deferred credit – when the buyer pays for his goods once, but later – is inherent in the calculations in the wholesale trade. After all, companies-buyers put their free funds into circulation for the period of deferment and close other current issues. Recognition of income of trade credit operation occurs in the reporting period to which they belong, guided by the standards of accounting standards and the parameters of the contract of sale in installments. As for VAT, tax liabilities are reflected according to the rule of the first event.

Keywords: commodity lending, commercial credit, installment credit, deferred credit, accounting.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки підвищення ефективності управління підприємством передусім стосується покращення роботи зі споживачами, пошуку нових форм і методів, які сприяли б успішній реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Багато підприємств зазнають невдач не через те, що їхня продукція та послуги не витримують конкуренції за якістю, а через негнучку комерційну політику та пасивну поведінку на ринку. Активна робота з потенційними споживачами, гнучкий та творчий підхід до організації збуту продукції дозволять значно покращити фінансовий стан та підвищити фінансові результати роботи підприємств. Все це змушує підприємства шукати та розвивати нові форми реалізації продукції.

Однією з нових форм є надання товарного кредиту. В умовах браку у постачальників та покупців грошових коштів підприємств-виробники часто застосовують жорстку політику повної або часткової передоплати та без отримання грошей не постачають споживачам продукцію. Такі методи виправдані лише у взаємовідносинах з ненадійними партнерами. Розв'язати систему неплатежів допоможе політика товарного кредитування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теорії, методології та організації обліку на підприємствах торгівлі перебувають у полі зору багатьох українських вчених, зокрема, Бачинського В., Брадула О., Іваненка В., Вериги Ю., Ярошенко А., Горелкіна В., Кузьмінського А., Ткаченко Н., Гури Н. та ін. Значний внесок у розроблення та розвиток теоретичних підходів до товарного кредитування зробили Белозерцев В., Білько О., Жураківська О., Залуцький В., Занько Б., Князь С., Макаренко Ю., Скіцько В., Сметанко О., Яворська Н. Так, Белозерцев В. [5]

визначив особливості надання окремих видів товарного кредиту, окреслив основні чинники, які впливають на вибір способу товарного кредитування та запропонував своє трактування поняття “товарний кредит”, Білько О. [6] розкрив особливості, види та вплив кредитних відносин на економічний розвиток держави. Князь С., Залуцький В. та Яворська Н. [11] виділили сутнісні характеристики товарного кредиту, навели переваги та недоліки надання товарного кредиту, проаналізували ключові невідповідності у чинному законодавстві, які стосуються процесу реалізації товарів у кредит.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні напрацювання науковців щодо обліково-аналітичного відображення реалізації товарів у кредит, як одного з основних інструментів збільшення обсягів продажу, залучення нових покупців і замовників, утримання зайнятих позицій на ринку, а також ширшого просування товарів, правові аспекти і відображення товарного кредиту в бухгалтерському обліку залишаються повністю нерозкритими і потребують їх детальнішого висвітлення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження українського законодавства щодо регулювання товарного кредитування, а також систематизування особливостей відображення товарного кредиту в бухгалтерському обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах насичення товарного ринку і невисокої купівельної спроможності населення особливої актуальності набуває торгівля товарами в кредит. Це зумовлено тим, що покупець, не маючи значної суми коштів та не заощаджуючи протягом тривалого терміну гроші, отримує відразу необхідні товари,

а їх вартість виплачує протягом декількох місяців або років. Така форма організації торгівлі дає змогу торговельним підприємствам істотно розширити ринок збуту товарів, покращити рівень обслуговування покупців, а, отже, збільшити дохід від реалізації товарів.

Різноманітність і складність кредитних відносин спричиняє дискусійність питання щодо тлумачення значення терміну “товарний кредит”. Наведемо основні підходи українських вчених щодо трактування сутності поняття “товарний кредит” у табл. 1.

Усі види кредиту – товарний, фінансовий, споживчий – дають покупцю можливість купити необхідну річ за тимчасової відсутності коштів (чи бажання) для повної її

оплати, інакше кажучи – користуватися позиковими коштами. Однак окреслимо принципову особливість: товарний кредит за своїми характеристиками відповідає комерційному кредиту [2, ст. 1057], бо у позику передаються не кошти, а товари.

З економічної точки зору товарний кредит є товарним комерційним кредитом, що характеризує кредитну операцію між двома учасниками господарського обороту, які не є банківськими чи іншими фінансовими установами, і виражає відносини між ними з приводу перерозподілу матеріальних благ. Комерційний кредит допускає взаємозв'язок торгової і кредитної операцій. Закінчення торгової (комерційної) операції співпадає з початком

Таблиця 1

Огляд підходів українських науковців до тлумачення поняття “товарний кредит”

Джерело	Визначення поняття
Економічна енциклопедія [9]	Товарний кредит – це кредит, що надається у товарній формі продавцями покупцям з наступною виплатою за певний проміжок часу.
Бєлозерцев В.С. [5]	Товарний кредит – це комплекс організаційно економічних та фінансових відносин, що виникають у процесі реалізації товарів (робіт, послуг) та/або їх переміщення по торговельному ланцюгу, починаються в момент прийняття рішення про реалізацію товарів (робіт, послуг) з відстрочкою платежу та закінчуються повним погашенням заборгованості дебітором.
Білько О.П. [6]	Товарний кредит є товарним комерційним кредитом, що характеризує кредитну операцію між двома учасниками господарського обороту, які не є банківськими або іншими спеціальними кредитними установами, і виражає відносини між ними з приводу перерозподілу матеріальних фондів. В економічному значенні комерційний товарний кредит є одним із способів збільшити свій оборотний капітал та формою короткострокового фінансування.
Бланк І.А. [7]	Товарний кредит являє собою форму оптової реалізації продукції її продавцем на умовах відстрочки платежу, якщо така відстрочка перевищує звичайні строки банківських розрахунків
Власова І. [8]	Товарний (комерційний) кредит являє собою форму оптової реалізації продукції її продавцем на умовах відстрочки платежу, якщо така відстрочка перевищує звичайні терміни банківських розрахунків.
Іванюта О.М. [10]	Комерційний (товарний) кредит – це окремий вид кредиту, якщо кредит надається в товарній формі, а сплачується у грошовій із відстрочкою або розстрочкою платежу.
Сарапіна О.А., Пінчук Т.А., Кучерявенко І.В. [15]	Товарний кредит – це вид договору купівлі-продажу, за якого покупцю передається у власність товар, за який він може розплатитися через певний проміжок часу.
Терещенко О.О. [8]	У результаті залучення товарного кредиту у підприємства виникає кредиторська заборгованість за товари (роботи, послуги). Здебільшого товарні кредити мають короткостроковий характер і спрямовуються на фінансування оборотних активів. Основною метою надання товарних кредитів є стимулювання збуту продукції та прив'язка окремих перспективних клієнтів до постачальника.
Ярошевич Н.Б., Колісник М.К. [20]	Товарний кредит – це операція, здійснена внаслідок договору, згідно з яким передача права власності на товари (роботи, послуги) відбувається в момент передачі товарів робіт послуг (або в момент підписання договору), обумовлюється термін відстрочки платежу за товар, роботи, послуги і передбачено обов'язковість сплати відсотків за надану відстрочку платежу.

кредитної операції, яка, у свою чергу, буде завершена при погашенні позичальником заборгованості по кредиту [6, с. 36].

Відповідно до Податкового кодексу України [1, ст. 14.1.245] товарний кредит – це “товари (роботи, послуги), що передаються резидентом або нерезидентом у власність юридичних чи фізичних осіб на умовах договору, що передбачає відстрочення остаточних розрахунків на визначений строк та під процент. Він передбачає передання права власності на товари (роботи, послуги) покупцеві (замовникові) у момент підписання договору або в момент фізичного отримання товарів (робіт, послуг) таким покупцем (замовником), незалежно від часу погашення заборгованості”. Державна фіскальна служба України поняття “товарний кредит” трактує таким чином: “товарний кредит – будь-яка господарча операція суб’єкта підприємницької діяльності, що передбачає реалізацію продукції (робіт, послуг), (передачу права власності) іншому суб’єктові підприємницької діяльності або громадянину на умовах відстрочення платежу, якщо таке відстрочення є більшим за звичайні строки банківських розрахунків або перевищує 30 календарних днів з дати реалізації” [16].

У цивільному законодавстві відсутнє поняття “товарний кредит”. Однак у ст.ст. 694, 695, 697 Цивільного кодексу України [2] прописано особливості договору купівлі-продажу товару в кредит. Зокрема, в ст. 694 Цивільного кодексу України означено два види таких договорів: продаж товару в кредит з відстроченням платежу і продаж товару в кредит з розстроченням платежу (табл. 2). Останній інколи називають купівлею на виплат.

Цілком погоджуємось з Олефіренко О. [13], що основною відмінністю товарного кредиту є те, що на відміну від фінансового та споживчого кредитів, він не потребує додаткових ліцензій або інших спеціальних дозвільних документів на здійснення такої операції. Його

можуть надавати будь-які суб’єкти господарювання. При цьому оплатна основа комерційного (товарного) кредиту не є безумовною його рисою. У договорі купівлі-продажу продавець може використати (а може і не використовувати) право зобов’язати покупця сплачувати відсотки на суму вартості проданого у кредит товару.

Окрім того, товарний кредит не потребує від сторін окремого юридичного оформлення. Його умови включаються в рамки цивільно-правових договорів на виконання робіт, надання послуг або продаж товарів та нерозривно пов’язані з тим договором, умовою якого він є.

Основні положення про комерційний кредит містяться в ст. 1057 Цивільного кодексу України [2], відповідно до якої виконання такого виду договорів стосується передачі у власність іншій стороні коштів або може передбачатися надання кредиту як авансу, передоплати, відстрочення або розстрочення оплати товарів, якщо інше не встановлено законом. Таке визначення засвідчує доволі широке застосування цього поняття. Комерційним кредитом може вважатися будь-який незбіг у часі виконання зустрічних зобов’язань, коли товари поставляються раніше їх оплати або платежі здійснюються раніше передачі товарів. При цьому не має значення кількість днів відстрочення – це може бути як один день, так і один рік [13, с. 18–19].

Щодо переваг і недоліків видів кредиту, то, насамперед, слід оцінити всі ризики й вигоди.

Під час товарного кредитування для продавця (постачальника) існують ризики щодо недотримання покупцем термінів кредиту, зміни рівня цін на товари, неплатоспроможності боржників (втрати постійного джерела доходів). Але є й переваги: збільшення обсягів господарської діяльності, досягнення маркетингових цілей (товари, на яких є напис «у розстрочку», продаються на 30% краще за інші, і цей напис може збільшити середній чек

Таблиця 2

Порівняльна характеристика купівлі в кредит з розстроченням та відстроченням платежу

Характеристики Вид кредиту	Покупець оплачує товар	Де форма розрахунків найчастіше використовується
Кредит з розстроченням платежу	шляхом часткових виплат (подрібнених сум покупки) за встановленим графіком протягом певного періоду часу	у роздрібній та дрібнооптовій торгівлі
Кредит з відстроченням платежу	один раз у повному обсязі у встановлений договором строк	в оптовій торгівлі

на понад 40% [19, с. 45]), самостійне встановлення відсотків (переважно менших за банківський), що перебивають не лише витрати, але й можливі ризики.

Для покупця ж більш комфортним може бути отримання в бухгалтерії довідки для комерційного кредиту, ніж проходження в банку процедури перевірки кредитної історії. Однак існують обмеження щодо сум розстрочки для фізичних осіб [3, п. 11], які залежать від строку розстрочки: якщо вона надається на 6 місяців, сума розстрочки не може перевищувати розміру тримісячної зарплати (стипендії, пенсії) покупця; у разі річної розстрочки – не більше 6 окладів, при розстрочці на 24 місяці – не більше 12 окладів. Такі обмеження не стосуються випадків продажу транспортних засобів. У разі перевищення максимальної суми розстрочки покупець все ж має шанс придбати товар – заплатити різницю як завдаток. Роботодавець видає довідку співробітнику, якщо він працює не менше трьох місяців, і тільки одну, а наступну – після погашення виплат за попередньою довідкою.

За умов розстрочення платежу покупець не відразу, а поступово погашає вартість товарів, що придбаваються, тобто одержує товари в кредит. Договором з покупцем встановлюють ціну товару, періодичність, строки й розмір платежів, які він повинен проводити. Причому договором може передбачатися сплата відсотків, якими фактично покривають втрати за відстрочення оплати проданих товарів. Продавець може самостійно встановлювати будь-який розмір відсотків. Більшість підприємств використовують розстрочку в чистому вигляді, не розбавляючи її банківськими хитрощами [12, с. 46].

Розрахунки за продані на виплат товари й погашення відсотків здійснюють раз на місяць у строки, зазначені в договорі [3, п. 16].

Підприємству дозволяється продавати в розстрочку тільки непродовольчі товари, а їх асортимент встановлюється суб'єктом господарювання самостійно. При цьому продавець на видному й доступному для покупця місці розміщує [3, п. 19]:

- перелік товарів, які продаються у розстрочку;
- відомості про загальні умови укладення виконання й розірвання договорів купівлі-продажу товарів у розстрочку;
- розмір відсотків, що сплачуються продавцеві за розстрочку;
- порядок заміни товарів неналежної якості;

– іншу інформацію, що стосується продажу товарів на виплат.

Будь-які юридичні особи можуть купувати товари у розстрочку. Щодо фізичних осіб, то вони повинні:

- 1) мати постійний дохід незалежно від місця проживання;
- 2) пред'явити паспорт;
- 3) надати Довідку для придбання товарів у розстрочку за формою, установленною в додатку до Правил торгівлі у розстрочку фізичним особам [3], з як з основного місця роботи, так і за сумісництвом (для студентів – із місця навчання, для непрацюючих пенсіонерів – від уповноваженого органу, що призначив пенсію).

Договір на розстрочення оформляється у двох примірниках: один залишається в продавця, а другий – видається покупцеві. А коли погашення розстрочки передбачено проводити за допомогою відрахувань із зарплати (стипендії), договір оформлюється у трьох примірниках, з передачею третього примірника підприємству (організації), що видало Довідку для придбання товарів у розстрочку.

Товари, що придбаваються у розстрочку, передаються покупцеві за умови внесення першого внеску (рис. 1). Його розмір визначається у договорі.

При роздрібному продажу товарів у розстрочку відсотки за прострочення платежу за кредитом, передбачені абз. 1 ч. 5 ст. 694 Цивільного кодексу України, не нараховуються [2, п. 3 ст. 70]. Проте, якщо споживач не здійснює у встановлений договором термін черговий платіж, продавець має право вимагати повернення неоплаченого товару [2, п. 3 ст. 695].

Договір розстрочки крім традиційних і обов'язкових умов може містити пункти, що стосуються страхування товару [2, ч. 1 ст. 696]. Особливо щодо великогабаритного чи товару, який легко може пошкодитись, коли замовлена послуга доставки. Інформація про те, хто і на яких умовах оплачує страхування товару також зазначаються в договорі розстрочки [12, с. 46].

З моменту передачі товару, проданого у розстрочку, і до його повної оплати продавцю належить право застави на цей товар [2, п. 6 ст. 649]. А споживач має право повністю оплатити товар у будь-який час у межах установленної договором розстрочки платежу [2, п. 4 ст. 706].

Передаючи товари в рамках договору продажу у розстрочку, у бухгалтерському обліку фіксується дохід (за Кт рахунку 702) згідно з

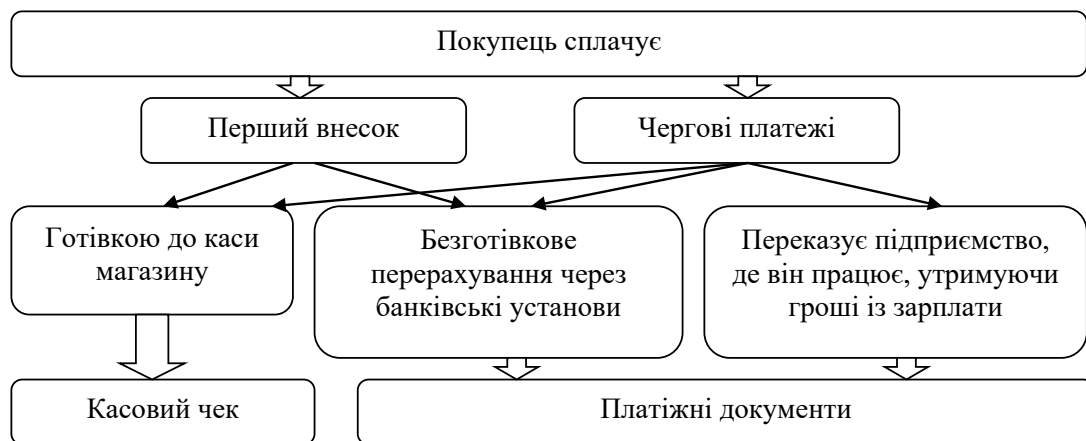


Рис. 1. Внесення платежів покупцем

Джерело: [14]

п. 8 П(С)БО 15 (або п.17 МСБО 18 «Дохід»), що дорівнює їхній договірній (контрактній) вартості. Причому навіть тоді, коли право власності на товари до покупця перейде лише після остаточного розрахунку за них. При торгівлі у розстрочку продавець на дату передачі товару покупцеві визначає дохід і списує на витрати собівартість реалізованих товарів [17, с. 29; 12, с. 48].

Податкові зобов'язання з ПДВ нараховують у момент передачі товарів покупцю (незалежно від дати проведення розрахунків за них), виходячи з їх контрактної вартості.

Дохід за відсотками за розстрочення платежу згідно з п. 20 П(С)БО 15 визнають у тому звітному періоді, до якого вони належать, виходячи з бази їх нарахування та строку користування відповідними активами. Таким чином, його фіксують на дату, зазначену в договорі продажу у розстрочку.

Податкові зобов'язання на відсотки за розстрочення платежу збільшують на дату їх нарахування, виходячи з контрактної вартості товарів.

При продажу товарів у кредит, що повністю погашає банк, касового чека не оформлюють. Тобто при безготівкових розрахунках магазин віддає товар без додаткових розрахунків у торговельному залі. Така операція відображається записом Дт 377 «Розрахунки з іншими дебіторами» Кт 702 «Дохід від реалізації товарів». А якщо частину суми до каси магазину вносить покупець, то на повну вартість покупки оформлюється чек. Касир, приймаючи такий платіж, має оформити один чек на всю вартість покупки, але з двома формами оплати:

– «Готівка» – на суму готівкових розрахунків, внесених покупцем до каси;

– «Кредит» – на суму коштів, які пізніше перекаже на поточний рахунок продавця банк, що його кредитує.

У цьому випадку на оплачену покупцем частину вартості проданого товару в обліку роблять запис Дт 301 Кт 702, а ту частину, що погашає банк, відображають проведенням Дт 377 Кт 702.

Доходи й витрати від продажу товарів у кредит збільшують на дату передання товарів покупцю, тобто коли відбувається перехід права власності.

Податкові зобов'язання з ПДВ при продажу в кредит нараховують за першою подією:

– при переданні товарів покупцю, виходячи з повної їх вартості;

– при одержанні грошей, виходячи із суми, що надійшла, а потім донараховують до повної вартості товару на дату його вручення покупцю.

При отриманні грошей від фінансової установи (банку) субрахунок 377 закривають записом Дт 311 «Поточні рахунки в національній валюті» Кт 377. А якщо банк переказує гроші до вручення товару покупцю, то в обліку відображається запис Дт 311 Кт 681 «Розрахунки за авансами отриманими» [4 с. 45].

Висновки. Отже, використання товарного кредиту є доволі привабливим інструментом для суб'єктів торговельної діяльності для збільшення обсягів продаж, досягнення маркетингових цілей та більшої клієнтоорієнтованості. Найбільш однозначно можна говорити про особливості документування та бухгалтерського обліку операцій реалізації товарів в кредит як за правилами національних, так і міжнародних стандартів обліку: він доволі нескладний, зрозумілий та легко піддається автоматизації (наприклад, у частині розра-

хунків відсотків за розстрочення платежів). Що ж стосується оподаткування, бачимо, що множинність актів нормативно-правове регулювання, зокрема щодо моменту переходу права власності, в сукупності з потенційними податковими наслідками (наприклад, неправильне оформлення фіскальних чеків на операції продажу в кредит, труднощі з визначення

дат нарахування податкових зобов'язань з ПДВ тощо) створюють додаткові ризики для суб'єктів, які не мають досвіду масових продажів у кредит, недостатньо опрацювали положення своїх договорів купівлі-продажу в кредит, не налагодили добрих партнерських стосунків з банками, зокрема щодо товарного кредитування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
3. Правила торгівлі у розстрочку фізичним особам : Постанова Кабінету Міністрів України від 30.03.2011 р. № 383. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/383-2011-%D0%BF>
4. Алпатова Н. Роздрібна торгівля на виплат. *Все про бухгалтерський облік*. 2011. № 96. С. 39–46.
5. Белозерцев В.С. Товарний кредит: економічна сутність та особливості надання. *Економіка та держава*. 2015. № 7. С. 58–62.
6. Білько О.П. Особливості комерційного кредиту. *Юридичний вісник*. 2010. № 2(15). С. 36–39.
7. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами предприятия. Киев : Эльга, 2011. С. 335.
8. Власова І. Політика управління заборгованістю в системі фінансового менеджменту підприємств. *Схід: аналітично-інформаційний журнал. Серія "Економіка"*. 2011. № 5(112). С. 17–20.
9. Економічна енциклопедія : У 3-х т. Київ, 2002. Т. 2. С. 93.
10. Іванюта О.М. Суть, види та етапи формування політики управління позиковими ресурсами торговельного підприємства. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2015. Вип. 2(22). С. 105–113.
11. Князь С.В., Залуцький В.П., Яворська Н.П. Особливості обліку процесу реалізації товарів у кредит. *Економіка і суспільство*. 2017. № 8. С. 775–779.
12. Маєвська П. Облік продажу товарів у розстрочку в продавця. *Все про бухгалтерський облік*. 2015. № 1–2. С. 47–48.
13. Олєфіренко О. Товарний кредит: нюанси обліку. *Дебет-Кредит*. 2014. № 49. С. 18–22.
14. Організація обліку в галузях економіки : навч. посіб. / [Гарасим П.М., Клим Н.М., Новак У.П., Падюка М.В.]. Львів : Ліга-Прес, 2018. 410 с.
15. Сарапіна О.А., Пінчук Т.А., Кучерявенко І.В. Товарний кредит як економічна категорія та об'єкт обліку. *Бухгалтерський облік, оподаткування, аналіз і аудит: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку* : тези доп. IV Міжн. наук.-практ. конф. (м. Чернігів, 27 листопада 2018 р.). Чернігів : ЧНТУ, 2018. С. 6–8.
16. Словник основних термінів. Сайт Державної фіскальної служби України. URL: <http://sfs.gov.ua/korisni-posilannya/slovník>
17. Тарасова М. Роздрібна торгівля з розстрочкою платежу. *Дебет-Кредит*. 2010. № 19. С. 28–34.
18. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2003. 554 с.
19. Українець О. Продаємо в розстрочку – збільшуємо обіг бізнесу. *Все про бухгалтерський облік*. 2015. № 1–2. С. 45–47.
20. Ярошевич Н.Б., Колісник М.К. Класифікація видів кредиту за критерієм податкових наслідків залучення підприємством позикових коштів. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2007. № 599. С. 204–209.

REFERENCES:

1. Podatkovyj kodeks Ukraïny [Tax Code of Ukraine]. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (in Ukrainian)
2. Cyviljnyj kodeks Ukraïny [Civil Code of Ukraine]. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (in Ukrainian)
3. Pravyla torghivli u rozstrochku fizychnym osobam [Rules of trade in installments to individuals]. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/383-2011-%D0%BF> (in Ukrainian)
4. Alpatova N. (2011) Rozdribna torghivlja na vyplat [Retail for payments]. *Vse pro bukhghaltersjkyj oblik – All about accounting*, 2(15), 36–39. (in Ukrainian)

5. Bjelozercev V. (2015) Tovarnyj kredyt: ekonomichna sutnistj ta osoblyvosti nadannja [Commodity credit: economic essence and features of granting]. *Ekonomika ta derzhava – Economy and state*, 7, 58–62. (in Ukrainian)
6. Biljko O. (2010) Osoblyvosti komercijnogho kredytu [Features of commercial credit]. *Jurydychnyj visnyk – Legal Bulletin*, 2(15), 36–39. (in Ukrainian)
7. Blank I. (2011) Upravlenye fynansovymy resursamy predprijatja [Management of financial resources of the enterprise]. Kyiv: Eljgha. (in Russian)
8. Vlasova I. (2011) Polityka upravlinnja zaborghovanistju v systemi finansovogho menedzhmentu pidprijemstv [Debt management policy in the system of financial management of enterprises]. *Skhid: analitychno-informacijnyj zhurnal. Serija “Ekonomika” – East: analytical and information magazine. “Economics” series*, 5(112), 17–20. (in Ukrainian)
9. Ekonomichna encyklopedija [Economic Encyclopedia] (2002). Kyiv, vols. 1-3; vol. 2, p. 93. (in Ukrainian)
10. Ivanjuta O. (2015) Sutj, vydy ta etapy formuvannja polityky upravlinnja pozykovymy resursamy torghovelnogho pidprijemstva [The essence, types and stages of formation of the policy of debt management of a commercial enterprise]. *Ekonomichna strategija i perspektyvy rozvytku sfery torghivli ta poslugh – Economic strategy and prospects for trade and services*, 2(22), 105–113. (in Ukrainian)
11. Knjazj S., Zalucjkyj V. & Javorsjka N. (2017) Osoblyvosti obliku procesu realizaciji tovariv u kredyt [Features of accounting for the sale of goods on credit]. *Ekonomika i suspiljstvo – Economy and society*, 8, 775–779. (in Ukrainian)
12. Majevsjka P. (2015) Oblik prodazhu tovariv u rozstrochku v prodavcja [Accounting for the sale of goods in installments from the seller]. *Vse pro bukhghaltersjkyj oblik – All about accounting*, 1–2, 47–48. (in Ukrainian)
13. Olefirenko, O. (2014) Tovarnyj kredyt: njuansy obliku [Commodity credit: the nuances of accounting]. *Debet-Kredyt – Debit-Credit*, 49, 18–22. (in Ukrainian)
14. Garasym P., Klym N., Novak U. & Padjuka M. (2018) *Orghanizacija obliku v ghaluzjakh ekonomiky* [Organization of accounting in the economy]. Lviv: Ligha-Pres. (in Ukrainian)
15. Sarapina O., Pinchuk T. & Kucherjavenko I. (2018) Tovarnyj kredyt jak ekonomichna kateghorija ta ob'jekt obliku [Commodity credit as an economic category and object of accounting]. Proceedings from IV *Mizhnarodna naukovo-praktichna konferenciya “Bukhghaltersjkyj oblik, opodatkuvannja, analiz i audyt: suchasnyj stan, problemy ta perspektyvy rozvytku” – The International Scientific and Practical Conference “Accounting, taxation, analysis and audit: current status, problems and prospects”*. (Chernihiv, November 27, 2018). Chernihiv, 6–8. (in Ukrainian)
16. Slovnyk osnovnykh terminiv [Dictionary of basic terms]. Retrieved from: <http://sfs.gov.ua/korisni-posilannya/slovník> (in Ukrainian)
17. Tarasova M. (2010) Rozdribna torghivlja z rozstrochkoju platezhu [Retail sale by installments]. *Debet-Kredyt – Debit-Credit*, 19, 28–34. (in Ukrainian)
18. Tereshhenko O. (2003) *Finansova dijajlnistj sub'ektiv ghospodarjuvannja* [Financial activity of business entities]. Kyiv. (in Ukrainian)
19. Ukrajinecj O. (2015) Prodajemo v rozstrochku – zbilshujemo obigh biznesu [Sell in installments – increase business turnover]. *Vse pro bukhghaltersjkyj oblik – All about accounting*, 1–2, 45–47. (in Ukrainian)
20. Jaroshevych N., Kolisnyk M. (2007) Klasyfikacija vydiv kredytu za kryterijem podatkovykh naslidkiv zaluchennja pidprijemstvom pozykovykh koshtiv [Classification of types of credit by the criterion of tax consequences of borrowing by the enterprise]. *Menedzhment ta pidprijemnyctvo v Ukrajini: etapy stanovlennja i problemy rozvytku – Management and entrepreneurship in Ukraine: stages of formation and problems of development*, 599, 204–209. (in Ukrainian)