

УДК 336.77

**М. Д. Алексеєнко**, д-р екон. наук,  
професор кафедри банківської справи,  
ДВНЗ «Київський національний економічний  
університет імені Вадима Гетьмана»

## ПРОДАЖ ТОВАРІВ У КРЕДИТ: ПРАВОВИЙ І ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТИ

У статті досліджено особливості процедури споживчого кредитування населення

В статье исследуются особенности процедуры потребительского кредитования населения

The article investigates the procedure consumer crediting of population

**Ключові слова:** банк, споживчий кредит, споживчі потреби, банківський споживчий кредит

**Ключевые слова:** банк, потребительский кредит, потребительские нужды, банковский потребительский кредит.

**Key words:** banks, consumer credit, consumer needs, banking consumer credit

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку економіки важливе місце займає подальше удосконалення порядку кредитування споживчих потреб населення, зокрема при продажу товарів фізичним особам у кредит, тобто на умовах відстрочення або розстрочення кінцевого розрахунку, на визначений строк і під відсоток. Продаж товарів у кредит створює покупцям можливість придбати необхідні товари, не маючи при собі значної суми коштів, не заощаджувати протягом тривалого терміну гроші на купівлю уподобаної речі. Для торговельних організацій це ще один зі способів прискорення реалізації товарів розширення ринку збуту товарів, покращення рівня обслуговування покупців. Слід враховувати і те, що в споживчому кредитуванні населення безпосередньо та/або опосередковано приймають участь фінансові посередники, зокрема банки.

**Аналіз останніх джерел і публікацій.** Дослідженню проблем кредитування населення на споживчі потреби присвячено роботи вітчизняних і зарубіжних економістів. Проте найчастіше у їх працях недостатньо уваги приділяється питанню продажу товарів у кредит із розстроченням платежу. Саме тому це питання вимагає подальших досліджень. Слід враховувати також прийняття Податкового кодексу України, а також затвердження Кабінетом Міністрів України нових «Правил торгівлі у розстрочку фізичним особам».

**Постановка завдання.** Питання кредитування населення на споживчі потреби вимагають подальших досліджень. Незважаючи на значний вклад науковців у розвиток проблематики споживчого кредитування, залишається багато недосліджених і дискусійних положень. На особливу увагу заслуговують питання продажу товарів у кредит. Недостатня висвітленість питання продажу товарів у кредит, а також введення в дію нових нормативно-правових актів, котрі регламентують роздрібну торгівлю на виплат, спонукають до розгляду діючої та удосконаленню практики продажу товарів у кредит з розстроченням платежу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Торгівлю на виплат може здійснювати будь-який суб'єкт господарювання, незалежно від форми власності та резидентності. Вона є одним із видів договору купівлі—продажу, за яким 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 певну грошову суму. Розстрочці присвячено статтю 695 Цивільного кодексу України (далі — ЦКУ). Згідно з нею за умови продажу товару в кредит покупець не відразу, а поступово погашає вартість товарів, що придба-

ються. При цьому оформлюють договір купівлі—продажу товарів у кредит. Договір між продавцем і покупцем, який здійснюватиме оплату товарів шляхом відрахувань з його заробітної плати (стипендії) за місцем роботи (навчання), складається у трьох примірниках: перший залишається у продавця, другий — передається покупцеві, третій — підприємству (установі, організації), що видало довідку. У разі проведення покупцем оплати товару шляхом внесення готівки до каси продавця або шляхом безготівкового перерахування через банківські установи, договір укладається у двох примірниках: по примірнику продавцеві і покупцеві.

Істотними умовами договору купівлі—продажу товарів у кредит є ціна товару, порядок, строки і розміри платежів, які повинен проводити покупець. Причому договором передбачається сплата покупцем товару відсотків, розмір яких встановлюється в договірному порядку. Товар продається в кредит за цінами, що діють на день продажу, а зміна ціни на товар не є підставою для проведення перерахунку, якщо інше не встановлено договором або законом. Розрахунки за продані у розстрочку товари проводяться один раз на місяць у строки, визначенні договором.

Згідно «Правил торгівлі у розстрочку фізичним особам» (далі — Правил) право власності на продані на виплат товари переходять до покупця після проведення остаточних розрахунків, тобто останнього платежу. Однак якщо продавець бажає зберегти це право за собою, то необхідно цю умову записати в договорі. Річ у тім, що згідно ст. 334 ЦКУ право власності у набувача майна за договором виникає з моменту передання майна, якщо інше не встановлено договором або законом. У свою чергу стаття 694 ЦКУ встановлює, що з моменту передання товару, проданого в кредит, і до його оплати продавцю належить право застави на цей товар. Йдеться, фактично, про те, що право власності переходить до покупця, але розпоряджатися придбаними в кредит товарами він не може. Причому слід враховувати, що під час продажу в кредит транспортних засобів суб'єкт господарювання робить позначку «розстрочка» у довідці-рахунку або в акті приймання—передачі, що видається заводом-виробником покупцеві. Такі транспортні засоби не підлягають відчуженню, про що в свідоцтві про їх реєстрацію робиться позначка «відчуження заборонено», а також не знімаються з обліку в органах Державтоінспекції до пред'явлення покупцем договору з відміткою суб'єкта господарювання про проведення розрахунку в повному обсязі.

Аспект переходу права власності на товар, проданий у кредит, дуже важливий при сплаті податку на прибуток. Як відомо, за пп. 135.4.1 Податкового кодексу України (далі — ПКУ) при визначенні об'єкта оподаткування враховують дохід від реалізації товарів. Під продажем (реалізацією) товарів цей кодекс розуміє, зокрема, й операції, що проводяться за договором купівлі—продажу, постачання та іншим договором, що передбачають передання права власності на такі товари. Тому на дату переходу права власності на товар у податковому обліку збільшують дохід. Тому аби відстрочити дату збільшення доходу, важливо передбачити в договорі на розстрочення умову про те, що право власності на товари переходить до покупця в момент проведення остаточних розрахунків за товар. Адже момент переходу права власності при продажу товарів регулює ЦКУ, а не Податковий кодекс України. Зрозуміло, що собівартість реалізованих товарів фіксують у витратах на дату визнання доходу.

Перелік товарів, що продаються у розстрочку, визначає суб'єкт господарювання самостійно. Єдина умова — це мають бути непродовольчі товари. Причому суб'єкт господарювання повинен розмістити на видному та доступному для покупців місці перелік товарів, що продаються у розстрочку, інформацію про загальні умови укладення, виконання та розірвання договору, про розмір відсотків, що справляються на користь суб'єкта господарювання, порядок заміни товарів неналежної якості, іншу інформацію у сфері торгівлі у розстрочку.

- Скористатися розстрочкою можуть фізичні особи, які повинні:
- мати постійний дохід незалежно від їх місця проживання;
  - пред'явити паспорт;

— надати довідку для придбання товарів у розстрочку, що видається за місцем роботи (навчання), а непрацюючим пенсіонерам — органом, що призначив пенсію. Зазначена довідка видається підприємством (установою, організацією) особам, які перебувають у трудових відносинах з ними або навчаються у навчальному закладі не менш як три місяці і постійно отримують заробітну плату (стипендію). Водночас слід мати на увазі таке:

а) довідка не видається фізичним особам, у яких утримання за виконавчими документами становлять 50 і більше відсотків заробітної плати (стипендії, пенсії);

б) підприємства (установи, організації) можуть видавати фізичним особам лише одну довідку;

в) наступна довідка може бути видана фізичним особам тільки за умови проведення розрахунку в повному обсязі за товари, придбані у розстрочку за раніше одержаною довідкою, а непрацюючим пенсіонерам і особам, які проводимуть розрахунки шляхом внесення готівки до каси суб'єкта господарювання або шляхом безготівкового перерахування через банківські установи, — після пред'явлення ними договору з відміткою суб'єкта господарювання про проведення розрахунку в повному обсязі за товари, придбані на підставі раніше одержаної довідки.

Передача у розпорядження покупцеві товарів, що придбаваються у розстрочку, здійснюється за умови внесення першого внеску (завдатку), розмір якого визначається договором. Водночас згідно Правил сума розстрочки, що надається, не повинна перевищувати розміру тримісячної заробітної плати (стипендії, пенсії) покупця у разі продажу товарів з розстроченням платежу на шість місяців, шести-місячної — з розстроченням платежу на дванадцять місяців, дванадцятимісячної — з розстроченням платежу на двадцять чотири місяці. Однак коли особи, які придбавають товари у розстрочку, здійснюють виплати за виконавчими документами у розмірі менш як 50 % їх заробітної плати (стипендії, пенсії), суб'єкт господарювання під час продажу товарів у розстрочку визначає суму розстрочки з таким розрахунком, щоб загальна сума щомісячних утримань за виконавчими документами, а також на оплату товару, що продається у розстрочку, не перевищувала 50 % відповідної місячної заробітної плати (стипендії, пенсії). Якщо вартість товарів перевищує граничну суму розстрочки, то покупець зобов'язаний погасити різницю при одержанні товару шляхом внесення готівки до каси продавця або безготівкового перерахування через банківські установи. Тобто на цю суму збільшується перший внесок.

Вимоги щодо граничного розміру суми розстрочки не стосуються випадків продажу на виплат транспортних засобів. Крім того, продавець під час продажу у розстрочку від одного до п'яти років транспортних засобів визначає суму розстрочки в національній грошовій одиниці. Заразом згідно Правил черговий платіж для покупців транспортних засобів визначають виходячи із суми, зазначеної в договорі та помноженої на коефіцієнт зміни курсу національної грошової одиниці, який визначається як відношення офіційного курсу цієї одиниці на момент чергового платежу до її офіційного курсу на момент укладання договору. Зазначена норма, на нашу думку, чітко не визначає фіксацію курсу гривні до відповідної іноземної валюти. Тому доцільним буде зазначити у договорі купівлі—продажу товарів у розстрочку умову, згідно з якою розмір суми розстрочки для транспортних засобів можна буде перераховувати з урахуванням зміни курсу гривні до іноземної валюти (наприклад, долару або євро) на дату платежу.

Погашення суми розстрочки покупець може здійснювати шляхом внесення готівки до каси продавця або шляхом безготівкового перерахування через банківські установи. На підставі письмової заяви покупця розрахунки можуть проводитися підприємством (установою, організацією), де працює (навчається) покупець, шляхом відрахування з його заробітної плати (стипендії) суми чергового платежу та відсотків за наданий кредит у строки та у розмірах, що передбачаються договором.

Погашення розстрочки покупцем через внесення готівки до каси продавця навряд можна признати зручною для покупців, особливо коли місце проживання по-

купця віддалене від продавця, у якого було зроблена купівля товарів з розстрочення платежу. Крім того, це не сприяє оптимізації структури грошового обороту, оскільки вимагає наявності більшої частки готівки. Тому більш привабливим є погашення покупцем заборгованості перед продавцем товару шляхом безготівкового перерахування коштів.

У ряді випадків доцільнішими є розрахунки, коли з покупців здійснюється утримання сум чергових платежів і відсотків із заробітної плати (стипендії) за місцем роботи (навчання) і перерахування цих сум відповідним продавцям товарів. На нашу думку, така форма розрахунків є зручною, оскільки, по-перше, покупець не витрачає часу на внесення суми боргу до каси продавця, по-друге, забезпечується регулярність перерахування утриманих сум для погашення заборгованості за кредит (за умови своєчасності отримання покупцем заробітної плати чи стипендії) та, по-третє, зменшується потреба в готівці, що позитивно впливає на стан грошового обороту. Водночас при звільненні покупця з підприємства в умовах дії зазначеної форми розрахунків виникає ризик непогашення чергових платежів і відсотків. Тому в договорі купівлі—продажу товарів у кредит має бути передбачений порядок погашення заборгованості покупцем у разі його звільнення з підприємства (установи, організації, навчального закладу).

Крім погашення боргу за придбані товари, покупець сплачує також відсотки за розстрочкою. Діючий ПКУ до відсотків, серед іншого, відносить і платіж за придбання товарів у розстрочку. Цей платіж збільшує інші доходи, а відображають в обліку дохід на дату нарахування відсотків. Отже, на дату погашення відсотків, зазначену в договорі, продавець збільшує свій дохід, незалежно від строку їх погашення покупцем. Слід враховувати й те, що відсотки за розстрочення є об'єктом оподаткування податком на додану вартість. Їх слід розглядати як послугу за розстрочення платежу. А податкові зобов'язання нараховують на дату нарахування відсотків відповідно до умов договору. При цьому як суми нарахованих відсотків, так і вартість самих товарів відображають у підсумковій податковій накладній.

Згідно Правил за несвоєчасне внесення чергових платежів за придбані у розстрочку товари з покупців, що здійснюють погашення суми розстрочки шляхом внесення готівки до каси суб'єкта господарювання або шляхом безготівкового перерахування через банківські установи, або з підприємств (установ, організацій), де вони працюють (навчаються), на користь суб'єкта господарювання стягується відсоток у розмірі, який обумовлений договором. Однак це положення Правил суперечить ЦКУ. Так, згідно ч. 3 ст. 706 до договору роздрібної купівлі—продажу товару в кредит, у тому числі з розстроченням платежу, не застосовується положення щодо нарахування пені за прострочення оплати товарів. Але якщо покупець не здійснив у встановлений договором строк черговий платіж за проданий у розстрочку товар, продавець має право вимагати повернення проданого товару. Така норма міститься як у ЦКУ, так і в Правилах.

Продаючи товари на виплат слід враховувати пп.14.1.191 ПКУ, згідно з яким такий продаж відноситься до постачання і на дату його проведення (за умови, що перший внесок покупець здійснив на дату одержання товарів) нараховують податкові зобов'язання з ПДВ виходячи із загальних норм, тобто на дату передання таких товарів покупцю (п. 187.1 ПКУ). Базою нарахування для них є контрактна вартість, але не нижча за звичайну ціну.

Збільшити обсяги продажу товарів і розширити ринок їх збуту можна також шляхом споживчого кредитування населення. Згідно Закону України «Про захист прав споживачів» «споживчий кредит—кошти, що надаються кредитором (банком або іншою фінансовою установою) споживачеві на придбання продукції». Під терміном «продукція» у цьому Законі розуміється «будь-які виріб (товар), робота чи послуга, що виготовляються, виконуються чи надаються для задоволення суспільних потреб» [3, с. 2]. Отже, споживчі кредити надаються фінансовими установами, зокрема банками. Однак реального доступу до грошей у покупця не буде, бо банк, зазвичай, сам оплачує уподобаний покупцем товар, переказуючи суму

кредиту продавцю товару. В ряді випадків банк, після оформлення відповідних документів, видає фізичній особі платіжну картку, за допомогою якої вона розраховується з продавцем за уподобаний товар. За платіжною схемою, тобто залежно від умов, за якими здійснюються платіжні операції з використанням платіжних карток виділяють дебетові, дебетово-кредитові та кредитні картки. Дебетовими називаються платіжні картки, за допомогою яких здійснюються операції в межах залишку коштів, які обліковуються на рахунку держателя картки. Тобто банк може на зазначену платіжну картку зарахувати суму кредиту. Проте у деяких випадках дебетові платіжні картки не виключають користування їхнім держателем кредитом у разі недостатності (відсутності) власних коштів на картрахунку. У цьому випадку дебетова картка мало чим відрізняється від кредитної. Видача покупцю кредитної картки супроводжується відкриттям йому кредитної лінії, за рахунок і в межах яких здійснюються операції за допомогою цих карток. Умови надання, погашення кредиту та порядок здійснення операцій за платіжними картками визначають банкі-емітенти у внутрішніх документах та в договорі між банком і клієнтом про відкриття та обслуговування карткового рахунку, видачу платіжної картки і відкриття кредитної лінії.

Слід враховувати, що відносини між кредитором і споживачем регулюються договором про надання споживчого кредиту. Відповідно до цього договору кредитор надає кошти (споживчий кредит) або бере зобов'язання надати їх споживачеві для придбання продукції у розмірі та на умовах, встановлених договором, а споживач зобов'язується повернути їх разом з нарахованими відсотками. Умови договору про надання споживчого кредиту визначаються законодавчо, зокрема ЦКУ і Законом України «Про захист прав споживачів».

Вибираючи між розстрочкою та споживчим кредитом, слід оцінити їх позитивні та негативні сторони. При споживчому кредитуванні продавець товару фактично не несе ризиків, пов'язаних із можливістю непогашення боргу покупцем. Зазначені ризики несе кредитор, котрий враховує їх при визначенні розміру плати за кредит. Водночас банківські відсотки не підпадають під оподаткування податком на додану вартість, тоді як відсотки за розстрочкою є об'єктом оподаткування цього податку.

При продажу товарів у кредит право власності переходить до покупця в момент їх отримання останнім. Відтак у продавця доходи і витрати від продажу товарів у кредит у податковому обліку збільшують на дату передання товарів покупцю. Податкові зобов'язання з податку на додану вартість при продажу в кредит продавці 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.

**Висновки з проведеного дослідження.** Насамкінець зазначимо, що здійснення кредитування споживчих потреб населення, у тому числі при продажу товарів фізичним особам у кредит, зокрема на умовах розстрочення кінцевого розрахунку, на визначений строк і під відсоток, є справою важливою і актуальною. Споживче кредитування сприятиме більш повному задоволенню різноманітних споживчих потреб населення, підвищенню його життєвого рівня та соціально-економічному розвитку країни. Відтак питання споживчого кредитування вимагають подальших досліджень як у теоретичному, так і в практичному аспекті.

### Література

1. Цивільний кодекс України: Офіційний текст. — К.: Кондор, 2003. — 400 с.
2. Податковий кодекс України. — <http://rada.gov.ua>
3. Закон України «Про захист прав споживачів» від 1 грудня 2005р. №3161-IV // Урядовий кур'єр. — 2006. — 18 січня. — С. 1—14.
4. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7 грудня 2000 р. №2121-III // Урядовий кур'єр. — 2001. — 17 січня. — С. 5—13.

5. Постанова Кабінету Міністрів України від 30 березня 2011 р. № 383 «Про затвердження Правил торгівлі у розстрочку фізичним особам» // Урядовий кур'єр. — 2011. — 5 травня. — С. 12—13.

6. Положення про порядок емісії спеціальних платіжних засобів і здійснення операцій з їх використанням: Затв. Постановою Правління НБУ від 30.04.2010 р. № 223. — <http://www.bank.gov.ua>

7. Банківські операції: Підручник: 3-тє вид., перероб. і доп. / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. А. М. Мороза. — К.: КНЕУ, 2008. — 608 с.

8. Енциклопедія банківської справи України / Редкол.: В. С. Стельмах (голова) та ін.. — К.: Молодь, Ін Юре, 2001. — 680 с.

УДК 332.14

**М. І. Фащевський**, д-р геогр. наук, проф.,  
кафедри регіональної економіки  
ДВНЗ «Київський національний економічний  
університет імені Вадима Гетьмана»  
**О. В. Ольшанська**, канд. екон. наук, доц.,  
завідувач кафедри регіональної економіки  
ДВНЗ «Київський національний економічний  
університет імені Вадима Гетьмана»

## НАУКОВІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ РАЙОНОФОРМУВАННЯМ

У статті проаналізовано методологічні основи формування економічних районів. Визначені основні проблеми створення ефективної регіональної моделі господарства в умовах ринково-глобалізаційного економічного простору. Обґрунтовано наукові засади управління районоформуванням для визначення ефективних шляхів удосконалення просторової організації господарства в цілому.

В статье проанализированы методологические основы формирования экономических районов. Определены основные проблемы создания эффективной региональной модели хозяйства в условиях рыночно-глобализационного экономического пространства. Обоснованы научные основы управления районоформированием для определения эффективных путей совершенствования пространственной организации хозяйства в целом.

The article deals with the analysis of the methodological base of the formation of economic regions. The basic problems of creation of efficient regional economic model under the conditions of global market economic space have been defined. Scientific considerations of region zoning management for determining efficient ways of developing of spatial formation of the economy in whole have been substantiated.

**Ключові слова:** економічний район, управління районоформуванням, регіонально-просторовий розвиток, державна регіональна політика.

**Ключевые слова:** экономический район, управление районоформированием, регионально-пространственное развитие, государственная региональная политика.

**Key words:** economic region, region zoning management, regional-spatial development, state regional policy

Складний період ринкових трансформацій в економіці України та кризові явища, що виникли внаслідок затяжного періоду структурних перетворень в господарському комплексі, значні негативні наслідки цих процесів та реальна загроза перетворення їх в потужний дезінтегруючий фактор розвитку регіонів України — все