

дено безпосередню залежність якісних показників продукції від якості трудових ресурсів підприємства. Практичне значення отриманих результатів полягає в обґрунтуванні необхідності покращення трудової дисципліни та системи підбору і найму робітників, ретельного підходу до розроблення профілів, які відображають вимоги до робітників, що приймаються на роботу, встановлення матеріальної відповідальності за виробництво менш якісної продукції, проведення тренінгів персоналу, спрямованих на усвідомлення корпоративних цінностей та роз'яснювання політики керівництва, систематичного моніторингу думок персоналу щодо рівня якості продукції та впроваджених заходів для організації зворотного зв'язку. Найбільш ефективною формою такого моніторингу є опитування персоналу як найбільш доступний і якісний метод збирання первинної інформації.

Література: 1. Бичківський Р. Управління якістю: Навч. посібник. – Л.: ДУ "Львівська політехніка", 2000. – 328 с. 2. Деминг Э. Выход из кризиса. – М.: Демо, 1985. – 544 с. 3. Джуран Дж. М. Качество и прибыль // Качество, торговля, экономика. – М.: Изд. стандартов, 1970. – 216 с. 4. Исигава К. Японские методы управления качеством. – М.: Экономика, 1988. – 216 с. 5. Окрепилов П. А. Управление качеством: Учебник для вузов. – 3-е изд., перераб. и доп. – СПб.: ОАО "Изд. "Наука", 2000. – 912 с. 6. Орлов П. А. Менеджмент качества и сертификация продукции: Учебное пособие. – Харьков: Изд. дом "ИНЖЕК", 2004. – 304 с. 7. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: Издательско-торговый центр "Маркетинг", 2002. – 892 с. 8. Адлер Ю. П. "Шесть сигм": еще одна дорога, ведущая к храму / Ю. П. Адлер, В. Л. Шпер // Методы менеджмента качества. – 2000. – №10. – С. 15 – 23. 9. Шаповал М. І. Менеджмент якості: Підручник. – К.: Тов. "Знання", КОО, 2003. – 476 с.

*Стаття надійшла до редакції
20.03.2007 р.*

УДК 657.2

**Фартушняк О. В.
Пасічник І. Ю.**

ЗАГАЛЬНА ПОБУДОВА ФІНАНСОВОГО І ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ТА ЇЇ ОЦІНКА

The algorithm of debts reflection in the financial and tax account is submitted; the gross discount's account method for payment in time is also offered in the article.

У сучасних умовах проведення розрахунків з іншими суб'єктами господарювання та з фізичними особами є невід'ємною частиною діяльності всіх підприємств. Установлення господарських відносин між суб'єктами господарювання й іншими юридичними та фізичними особами припускає виникнення певних зобов'язань однієї сторони перед іншою. При цьому, з огляду на те, що погашення зустрічних зобов'язань сторін найчастіше відбувається не одночасно, в однієї сторони відносин виникає право вимагати компенсації заборгованості, а в іншій — зобов'язання її погасити. Тобто в бухгалтерському облі-

ку в першій сторони виникає дебіторська, а в іншій — кредиторська заборгованість.

Вивчення дебіторської заборгованості в сучасних умовах господарювання є актуальним, оскільки це дозволить підприємствам правильно відображати її як у фінансовому, так і податковому обліку, уникнути помилок в оцінці й списанні з балансу у зв'язку з несвоєчасністю її погашення, а також проводити контроль за станом розрахунків з дебіторами. Вивчення проблеми обліку та оцінки дебіторської заборгованості займалися такі вчені-економісти, як Ю. Д. Белов, В. В. Сопко, М. М. Ткаченко, Б. Юровський, Ф. Ф. Бутинець, І. Лобза та ін.

Метою даної статті є відображення у фінансовому й податковому обліку дебіторської заборгованості, а також надання рекомендацій з обліку знижок, які надаються дебіторам при відвантаженні продукції, товарів, робіт чи послуг.

Спочатку слід визначитися з термінами. Дебітори — це юридичні і фізичні особи, які в результаті минулих подій заборгували підприємству грошові кошти, їхні еквіваленти й інші активи. Дебіторська заборгованість — це сума заборгованості дебіторів на певну дату [1].

Розглянемо більш докладно оцінку поточної дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги в обліку. Зміст цієї оцінки полягає в наступному. Підприємство, відвантажуючи продукцію чи товари, виконуючи роботи чи роблячи послуги, не завжди одержує оплату від покупців і замовників негайно. У таких умовах залишається ймовірність того, що оплата від покупця не надійде. У той же час, відповідно до принципу нарахування в момент відвантаження продукції (товарів, робіт, послуг), підприємство у фінансовому обліку повинне визнати дохід від їхньої реалізації. У дохід включаються також борги, які, ймовірно, ніколи не будуть оплачені. Це приводить до того, що реальний дохід, який одержить підприємство в майбутньому, необґрунтовано завищується на суму зазначених боргів. Тому при визнанні доходу від реалізації його необхідно зменшити на суму сумнівних боргів. Цього вимагає і принцип обов'язності, відповідно до якого не можна завищувати доходи [2].

У податковому обліку дебіторська заборгованість, що виникла внаслідок відвантаження товарів, робіт чи послуг, визнається як валовий дохід. У свою чергу, перерахований податальникові аванс, за яким так і не отриманий товар, роботи чи послуги, показують по першій події у валових витратах. Цю суму необхідно відтіля забрати як не пов'язану з господарською діяльністю.

Згідно з пп. 5.2.8 Закону про прибуток до валових витрат можна віднести суми безнадійної заборгованості в частині, яка раніше туди не потрапила, якщо відповідні заходи щодо стягнення таких боргів не привели до позитивного результату (виставлення претензії, подання позики до суду та ін.) [3].

Що стосується ПДВ, то тут усе залишилося без змін. Так, при списанні безнадійної дебіторської заборгованості за відвантаженими товарами підприємство корегує (зменшує) податкові зобов'язання (п. 4.5 Закону про ПДВ). А при списанні дебіторської заборгованості за перерахованим авансом підприємство повинне зняти нарахований раніше на цю суму податковий кредит, оскільки сума авансу вибуває з валових витрат (пп. 7.4.4 Закону про ПДВ) [4].

Але може бути ситуація, коли строк позовної давності за дебіторською заборгованістю ще не минув, а строк розрахунку вже прострочений. Згідно з пп. 12.1.1 Закон про прибуток дозволяє продавцеві включити у валові витрати суму відвантажених товарів, якщо покупець затримує оплату їхньої вартості більше ніж на 90 календарних днів. Однак це можливо тільки за умови, коли підприємство одержить від покупця згоду про визнання претензії або не одержить відповіді на таку претензію протягом місяця від дня її спрямування; звернення до суду з позовом про стягнення заборгованості; подання нотаріусові, який зробить виконавчий напис про стягнення заборгованості [5].

Для більш наочного уявлення відображення у фінансовому та податковому обліку дебіторської заборгованості слід навести алгоритм на рис. 1 і 2.

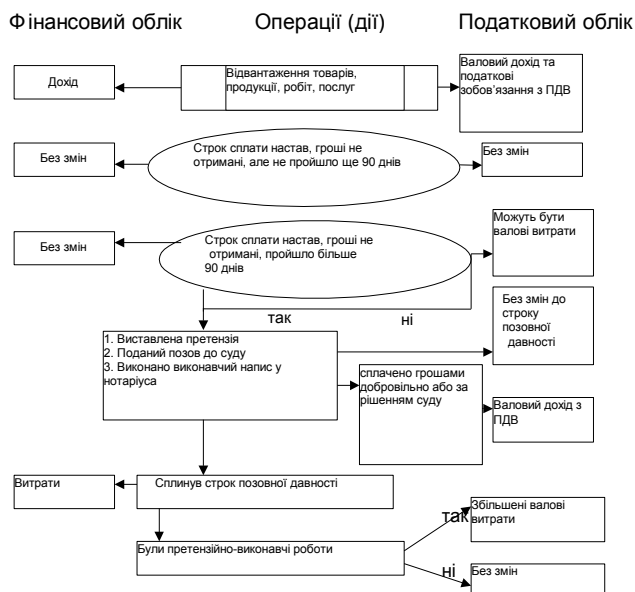


Рис. 1. Алгоритм відображення дебіторської заборгованості з відвантаження продукції, товарів, робіт чи послуг у фінансовому та податковому обліку

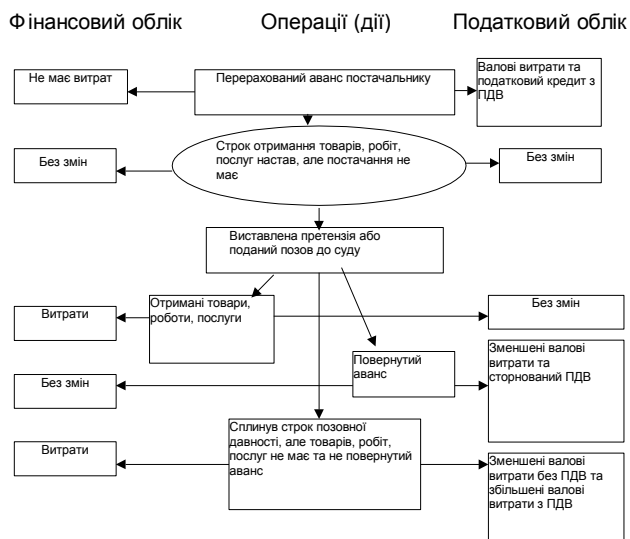


Рис. 2. Схема відображення дебіторської заборгованості з перерахованого авансу у фінансовому та податковому обліку

Така організація роботи з дебіторською заборгованістю дасть можливість здійснювати необхідне керування та її правильне відображення в обліку.

Крім проблеми оцінки дебіторської заборгованості, на практиці існує проблема відображення наданих знижок покупцю. На сьогоднішній момент досить широко використання набули товарні операції та розрахунки за ними з наданням знижок.

Знижки, що надаються покупцю, можна поділити на дві великі групи:

1) торгові знижки — це процентні знижки від базової (основної) ціни. При продажу зі знижкою рахунок виставляється на чисту суму (базова ціна за вирахуванням знижки) і відповідно дебіторською заборгованістю признається чиста сума;

2) знижки за оплату в термін (знижки сконто) — це знижки в залежності від терміну оплати. Вони пропонуються з метою спонукати покупця сплатити рахунок до закінчення обу-

мовленого терміну платежу. Наприклад, продавець може вимагати сплатити рахунки протягом 60 днів. Однак при оплаті протягом 10 днів покупцю надається 5%-ва знижка.

Саме знижки за оплату в термін створюють проблему визнання дебіторської заборгованості. Тому існує два методи відображення цих знижок у бухгалтерському обліку.

1. Валовий метод, суть якого полягає в наступному: дохід від реалізації продукції, робіт, послуг і дебіторська заборгованість записуються на загальну (валову), без знижки, суму виставленого рахунка. Знижки будуть відбиватися в тому випадку, коли оплата зроблена протягом періоду дії знижки. З точки зору авторів, ці знижки треба відображати на дебеті рахунка 704 "Вирахування з доходів".

2. Чистий метод, суть якого полягає в наступному: при первинному продажу дебіторська заборгованість і дохід від реалізації продукції, робіт, послуг записуються за вирахуванням знижок, тобто як чисті суми, а в ситуації, коли покупець не використовує знижки, з'являється кредитовий рахунок 719 "Інші доходи операційної діяльності".

Деякі західні бухгалтери вважають, що використання чистого методу більш правильне, оскільки він у більшій мірі відповідає принципу обачності: прибутки й активи оцінюються за найменшою з можливих вартостей. Проте, виходячи з правил вітчизняного документообігу та діючих принципів обліку (принцип історичної собівартості), покупець має відображати придбані активи за сумою фактичних витрат, зафіксованих у рахунках (рахунках-фактурах), виданих продавцем. Тому, якщо покупець не скористався наданою знижкою, досить проблематичним виглядає відображення збільшення вартості придбаних активів. Виходячи з цього, чистий метод відображення знижок з точки зору покупця виглядає недоречним в умовах вітчизняної діючої практики обліку.

Тому більш ретельно слід розглянути валовий метод відображення знижок з точки зору кожного з учасників розрахункових операцій. Для наочності, на думку авторів, необхідно навести умовний приклад, за допомогою якого буде відображено можливу кореспонденцію рахунків.

Наприклад, підприємство "Весна" зі складу відвантажило товари підприємству "Літо" на суму 12 000 грн. з ПДВ на умовах відстрочки оплати строком на 60 днів. За умовами договору підприємство "Літо" отримує знижку 2% від вартості товарів, якщо протягом 15 днів сплатить за рахунком продавця. Фактично 50% суми були сплачені протягом періоду дії знижки, інша частини — після закінчення періоду дії знижки. Собівартість реалізованих товарів складає 8 500 грн.

У таблиці наведено кореспонденцію рахунків з обліку знижок за валовим методом.

Таблиця

Кореспонденція рахунків з обліку знижок за валовим методом

№п/п	Зміст операцій	Дебет	Кредит	Сума
1	2	3	4	5
Підприємство "Весна"				
1	Відвантажені товари підприємству "Літо"	361	702	12000
2	Відображені податкові зобов'язання з ПДВ	702	641	2 000
3	Списана собівартість реалізованих товарів	902	281	8 500
4	Отримана часткова оплата від підприємства "Літо" в період дії знижки	311	361	5 880
5	Відображена знижка	704	361	120
6	Відкориговані ПДВ методом сторно	702	641	(20)
7	Отримана оплата від підприємства "Літо" після закінчення періоду дії знижки	311	361	6 000
8	Списано на фінансовий результат:			
	собівартість реалізованих товарів	791	902	8 500
	дохід від реалізації	702	791	10020
	знижка	791	704	120

Закінчення таблиці

1	2	3	4	5
Підприємство "Літо"				
1	Отримані товари від підприємства "Весна"	281	631	10 000
2	Відображений податковий кредит з ПДВ	641	631	2 000
3	Сплачено частково за придбані товари за рахунком у період дії знижки	631	311	5 880
4	Відкориговане ПДВ методом сторно	641	631	(20)
5	Відкоригована вартість товарів методом сторно	281	631	(100)
6	Сплачено в остаточний рахунок за придбані товари після закінчення періоду дії знижки	631	311	6 000

Таким чином, автори вважають доцільним застосовувати для відображення знижок валовий метод.

Література: 1. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 10 "Дебиторская задолженность", утверждено приказом Министерства финансов Украины №237 от 08.10.1999 г., зарегистрировано в Министерстве юстиции Украины №725/4018 с изменениями и дополнениями // Все о бухгалтерском учете – 2007. – №18 (1295). – С. 15 – 17. 2. Маляревский Ю. Д. Финансовый учет: Учебное пособие / Ю. Д. Маляревский, П. С. Тютюнник. – Харьков: Изд. "ИНЖЭК", 2003. – 288 с. 3. Закон Украины "О налогообложении прибыли предприятий" в редакции Закона Украины от 22.05.97 г. №283/97-ВР с изменениями и дополнениями от 24.12.02 №349-IV // Информационный диск "Законодательство". 4. Закон Украины "О налоге на добавленную стоимость" от 03.04.97 г. №168/97-ВР, с изменениями и дополнениями // Информационный диск "Законодательство". 5. Лобза И. Учет и налогообложение безнадежных (сомнительных) задолженностей за товары, работы, услуги // Все о бухгалтерском учете. – 2004. – №52 (963). – С. 5 – 11. 6. Лобза И. Безнадежные (сомнительные) задолженности: как их учитывать // Все о бухгалтерском учете. – 2003. – №57 (845). – С. 4 – 10. 7. Лобза И. Просроченные дебиторские задолженности. Особенности учета в 3-м квартале 2004 года // Все о бухгалтерском учете. – 2004. – №93 (1004). – С. 23 – 25.

Стаття надійшла до редакції
12.04.2007 р.

УДК 65.011.3

Лаптева Н. Ю.

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ СИТУАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

The article considered the present notion of the situation structure. It a modification The structure, modification which is based on a structural description and graph theory, is proposed.

Одной из ключевых задач деятельности предприятия является своевременное предотвращение возникновения кризисных ситуаций. Это может быть достигнуто в результате реализации процедур их раннего обнаружения и практической диагностики с целью выработки адекватных управленческих решений.

Под *кризисной ситуацией* на предприятии будем понимать любую ситуацию, представляющую собой угрозу воз-

можности достижения приоритетных целей предприятия. Данное определение базируется на понятии ситуации. В работе [1] вводится понятие текущей и полной ситуаций без определения собственно ситуации. Под *текущей ситуацией* понимают совокупность всех сведений о структуре объекта управления и его функционировании в данный момент времени. *Полной ситуацией* называют совокупность, состоящую из текущей ситуации, знаний о состоянии системы управления в данный момент и технологии управления.

Метод управления, основанный на введении понятия ситуации, классификации ситуаций и их преобразований, является методом ситуационного управления. Тогда процедуры классификации в рамках ситуационного подхода представляют собой процедуры распознавания, позволяющие классифицировать полные ситуации таким образом, чтобы из них можно было образовать столько классов, сколько различных способов воздействия на объект управления (одношаговых решений) есть в распоряжении системы управления.

Задачей данной статьи является построение структурного описания ситуации, учитывающего как причинно-следственные факторы ее возникновения, так и внутреннюю иерархию ее структурных элементов и их отношений. Актуальность такой задачи объясняется тем, что для применения существующих методов управления в пространстве ситуаций [2] последняя должна быть представлена в виде формальной структуры, включающей наиболее характерные признаки.

В литературе по распознаванию образов [3] ситуация определяется как совокупность состояний, характеризующая определенную совокупностью внешних воздействий. В свою очередь, состояние является отражением измеряемых текущих характеристик наблюдаемого объекта или явления, представленных в определенной форме.

Поэтому для осуществления процесса распознавания кризисной ситуации на предприятии необходимо дать ее формальное описание. Под *ситуацией* будем понимать структурированное описание совокупности изменяющихся параметров объекта (предприятия), а также параметров среды, в которой действует предприятие. Данное описание представляется вектором признаков, каждый элемент которого является числовым значением одного из них или степени его зависимости (влияния) от других элементов.

В работе [4] ситуацией Γ называется тройка $\Gamma = \{Q_0, Q_s(t), \xi_i(t_i)\}$, где Q_0 – совокупность параметров надсистемы (системы и среды), заданная в момент времени t_0 ; $Q_s(t)$ – закон возможных изменений параметров системы S , $\xi_i(t_i)$ – возможные исходы в момент t_i . Такая оценка предполагает описание ситуации с использованием параметров действующей производственно-экономической системы (ПЭС) и части среды, к которой принадлежит данная система.

Основными элементами вектора, представляющего ситуацию в пространстве ситуаций, могут являться:

L_1 — *проблема (цель)*, решаемая предприятием на определенном этапе жизненного цикла;

L_2 — *стратегический план* достижения предприятием своей главной цели;

L_3 — *оперативный план* — определенные действия предприятия, направленные на решение поставленной задачи;

L_4 — *внешние факторы*, характеризующие окружающую среду предприятия;

L_5 — *внутренние факторы* — многомерная характеристика всех внутренних процессов и результатов в стоимостном и/или натуральном выражении. Эти факторы отражают показатели экономической деятельности предприятия на определенной стадии его жизненного цикла;

L_6 — *возможные исходы*, задаваемые причинно-следственными связями, существующими в рамках данного предприятия;

L_7 — *время* — допустимый интервал времени, прошедший с момента изменений или принятия мер по изменению возникшей ситуации.