



Scientific journal
«ECONOMICS AND FINANCE»



Publishing house «BREEZE»,
Montreal, Canada

PROBLEMS OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF BUSINESS

Collection of scientific articles

Volume 2

List of journals indexed



Submitted for review in

Conference Proceedings Citation Index -
Social Sciences & Humanities (CPCI-SSH)



Publishing house «BREEZE»,
Montreal, Canada,
2014

Publishing house «BREEZE»

**PROBLEMS OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT
OF BUSINESS**

Reviewers:

Dimitar Kanev,

Doctor of Economic Sciences, Professor of Economics (Varna, Bulgaria)

Ivan Brezina,

prof. Ing., CSc.

Faculty of Economic Informatics,

Department of Operations Research and Econometrics

The University of Economics in Bratislava

*Science editor: Ph.D. in Economics, Associate Professor, Professor of RANH
Drobyazko S.I.*

Problems of social and economic development of business: Collection of scientific articles. Vol. 2 - Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada, 2014.- 406 p.

ISBN 978-1-926711-20-1

Collection of scientific articles published on the results of the International scientific and practical conference "Problems of social and economic development of business" is the scientific and practical publication, which contains scientific articles of students, graduate students, Candidates and Doctors of Sciences, research workers and practitioners from Europe, Russia, Ukraine and from neighbouring countries and beyond. The articles contain the study, reflecting the processes and changes in the structure of modern economy and state structure. The collection of scientific articles is for students, postgraduate students, doctoral candidates, teachers, researchers, practitioners and people interested in the trends of modern economic science development.

ISBN 978-1-926711-20-1

© 2014 Copyright by Publishing house «BREEZE»

© 2014 Authors of the articles

© 2014 All rights reserved

Akimova N.S.

Ph.D., Associate Professor,
Kharkiv State University of Food Technology and Trade, Kharkiv, Ukraine

Novitskaya N.V.

Ph.D., Assistant,
Kharkiv National University of Municipal Economy named A.N.Beketova, Kharkiv, Ukraine

DISCOUNTS AND ACCOUNTING METHOD OF CALCULATION

Акімова Н.С.

к.е.н., доцент,

Харківський державний університет харчування та торгівлі, м. Харків

Новицька Н.В.

к.е.н., асистент

Харківський національний університет міського господарства, м. Харків

ОБЛІК ЗНИЖОК ТА МЕТОДИКА ЇХ РОЗРАХУНКУ

Розглянуто методичні підходи до відображення знижок, отриманих від постачальників та наданих покупцям після сплати виставленого рахунку з виокремленням сум даних знижок на запропонованих спеціальних рахунках

Ключові слова: *знижка, рахунки бухгалтерського обліку, субрахунки.*

Methodical approaches to mapping discounts received from suppliers and issued to customers after payment of the invoice amounts of data distinguishing discounts offered on special accounts

Keywords: *discount accounts, sub-accounts.*

На сьогоднішній день жодне підприємство, що успішно функціонує на ринку, не може обійтися без застосування різного роду знижок, тому що саме система знижок дозволяє підприємству оперативно формувати попит на його продукцію, що, на жаль, неможливо спрогнозувати абсолютно точно.

Знижки як інструмент модифікації цін використовуються для того, щоб реагувати на більш низькі ціни конкурентів, ліквідувати занадто великі запаси товарів, залучати більше число покупців, стимулювати споживання.

Регулювання і порядок надання знижок у торговій організації може містити в собі, по-перше, цілі і задачі, що ставить перед собою організація при впровадженні тієї чи іншої системи знижок. По-друге, і це є найбільше важливим моментом - економічну обґрунтованість використання знижок. Мова йде про порядок і методику розрахунку знижок, премій і бонусів. Це може бути деякий алгоритм, на основі якого виробляється розрахунок і обґрунтування величини знижки. Порядок розрахунку і надання знижки припускає аналіз цін конкурентів, а також рівня цін на аналогічні товари.

У знижках зацікавлені як продавці, оскільки зниження роздрібних цін сприяє збільшенню потоку покупців і, відповідно, обсягу здійсненого продажу, так і покупці, які прагнуть придбати товар дешевше. В результаті прискорюється товарообіг, знижуються витрати, пов'язані з операційною діяльністю, зберіганням і збутом товарів. Ці чинники сприяють збільшенню прибутку, отриманого від реалізації, і підвищенню ліквідності підприємства.

В зарубіжних країнах з розвинутими ринковими відносинами широко застосовується практика надання знижок при скороченні строків оплати, зокрема розрахунки на умовах «2/10, п/30», за якої покупцям надається 2 %-ва знижка за умови оплати протягом 10 днів, інакше повна вартість товару повинна бути оплачена в 30-денний строк.

Такий метод надання знижок особливо велике значення має в умовах інфляції, коли будь-яке відстрочення платежу призводить до того, що постачальник реально отримує тільки частку вартості реалізованого товару. Отже, постачальники при виборі способу розрахунків з

покупцями за товари повинні оцінювати можливість надання знижок при їх достроковій оплаті.

В Україні більше підприємств доходять висновку щодо вигідності надання таких знижок. Саме тому пропонуємо застосовувати в роботі торговельних підприємств наступну методику, яка допоможе вирішити окремі задачі оптимізації розрахунків, а саме: для покупця – розрахунок ефективності використання варіантів застосування знижок в залежності від строків сплати товарів; для постачальника – визначення впливу умов угоди на оборотність дебіторської заборгованості, а також розрахунок прибутковості кожного варіанту надання знижок покупцям в залежності від терміну сплати рахунків.

Переваги дострокової сплати товарів з урахуванням знижки доцільно розраховувати з використанням формули «вартості відмови від знижки» (ВВЗ).

$$ВВЗ = [З / (100\% - З)] \times [365 / (Сбз - Сз)] \quad (1)$$

де З – знижка, %

Сбз – Строк платежу без знижки, діб,

Сз – строк платежу зі знижкою, діб.

Наприклад, підприємство планує реалізувати продукцію вартістю 5000 тис.грн. наступного року. Керівництво підприємства прийняло рішення щодо прискорення отримання коштів за реалізовані товари шляхом використання системи знижок за дострокову сплату товарів. Покупці в результаті переговорів надали необхідну інформацію щодо об'єму реалізації в залежності від величини знижок та тривалості пільгового періоду.

Як видно, з розрахунків, наведених у табл.1, на прикладі надання знижки у розмірі 2,5%, видно, що у разі сплати товарів у перші три дні, потенційний дохід покупця складатиме 125 тис.грн., який можна спрямувати на придбання товарів у сумі 4253 тис.грн. (4128 тис.грн. + 125 тис.грн.), при цьому економія у відсотках до витрачених коштів складатиме 6%. В даному випадку 125 тис.грн., отримані у формі знижки, додатково знаходяться в обороті підприємства 27 днів (30 – 3 дні). За рік вони можуть зробити 13,5 обороти. Таким чином, видно, що вартість відмови від знижки складатиме 55,05% за рік, що є, у разі відмови від знижки, втраченим доходом покупця. Отже, за такої високої вартості відмови від знижки, доцільно не відмовлятися, а сплатити борг впродовж трьох днів.

Так, навіть, якщо не вистачає коштів і виникає потреба у отриманні банківського кредиту, то за розрахунками видно, що отриманий дохід від невтрати вартості від втрати знижки більше ніж витрати на виплату відсотків за банківським кредитом, оскільки середня ставка за кредитами Україні становить близько 20% річних.

Розглянемо спосіб вирішення задачі, поставленої для постачальника – розрахунок прибутковості різних варіантів надання знижок покупцям. Цього можна досягти шляхом порівняння фінансового результату від прискорення оборотності дебіторської заборгованості з результатом, отриманим підчас спрямування вивільнених коштів до обороту, або на депозитні рахунки у банку.

Розглянемо на прикладі торгового підприємства «Х», середня рентабельність оборотних активів якого складає близько 38%, ставка за вкладами на депозит складає 21% річних. Необхідні розрахунки наведено в таблиці 2. За даними наведених розрахунків, можна зробити висновок, надання знижки більше, ніж 1,25% призводить до збитків у разі вкладення коштів на депозитний рахунок. Результати даних розрахунків є підставою для прийняття постачальником обґрунтованого управлінського рішення, спрямованого на оптимізацію взаєморозрахунків з покупцями.

У бухгалтерському обліку відсутні рахунки для обліку знижок, наданих покупцям та замовникам. На сьогоднішній день надані знижки після реалізації товарів відображаються в обліку шляхом коригування отриманого доходу (субрахунок 704 «Вирахування з доходу» та нарахованих податкових зобов'язань з ПДВ (641 «Розрахунки за податками») методом червоного сторно. Знижки, надані в момент реалізації товарів, в обліку окремо не відображаються, а лише коригується сума отриманого доходу від покупця на суму знижки.

Таблиця 1

Розрахунок ефективності варіантів отримання знижок покупцем в залежності від строку сплати придбаних товарів та впливу умов угоди на оборотність дебіторської заборгованості

Умови угоди			Реалізація товарів (робіт, послуг)						Середня оборотність дебіторської заборгованості, разів (<i>зр. (5 x 7) + зр. (8 x 9) : (зр.5 + зр.8)</i>)	Економія отримана від використання знижки, % (<i>зр.1 x 100) : (100 - зр.1)</i>)	Оборотність знижки, разів <i>365 : (зр. 3 - зр.2)</i>	Ціна відмови від знижки, %
Величина знижки, %	Період відстрочки зі знижкою, діб	Загальний період відстрочки, діб	Разом	у тому числі								
				з наданням знижки			без знижки					
				Обсяг реалізації, тис.грн.	Сума знижки, тис.грн. (<i>зр.4 x зр.1) : (100 - зр.1)</i>)	Оборотність дебіторської заборгованості, <i>365 / зр.2</i>	Обсяг реалізації, тис.грн. <i>зр.4 - (зр.5 + зр.6)</i>	Оборотність дебіторської заборгованості, <i>365 / зр.3</i>				
0,5	9	20	5000	2506	25	40,56	2469	18,25	29,49	0,50	33,18	16,67
0,75	8	20	5000	2680	37,5	45,63	2282,5	18,25	33,03	0,76	30,42	22,98
1	7	20	5000	3200	50	52,14	1750	18,25	40,16	1,01	28,08	28,36
1,25	6	20	5000	3658	62,5	60,83	1279,5	18,25	49,80	1,27	26,07	33,00
1,5	5	20	5000	3874	75	73,00	1051	18,25	61,32	1,52	24,33	37,06
2	4	20	5000	4026	100	91,25	874	18,25	78,23	2,04	22,81	46,56
2,5	3	20	5000	4128	125	121,67	747	18,25	105,82	2,56	21,47	55,05

Таблиця 2

Розрахунок прибутковості для постачальника варіантів використання знижок покупцем в залежності від терміну сплати товарів

Умови угоди			Вартість товарів, як реалізовано зі знижкою	Оборотність дебіторської заборгованості		Середня заборгованість покупців		Відхилення від середньої заборгованості при реалізації зі знижкою (зр.8 – зр.7)	Результат від прискорення оборотності дебіторської заборгованості за направлення коштів				Сума знижок	Чистий дохід від політики надання знижок	
Величина знижки, %	Період відстрочки зі знижкою, діб	Загальний період відстрочки, діб		Середня	За реалізації без знижки	Зі знижкою (зр.4 : зр.5)	Без знижки (5000 : зр.6)		В обіг		На депозит			Використання в обороті (зр.11 – зр.14)	Розміщення на депозиті (зр.13 – зр.14)
									Рентабельність оборотних активів	Сума прибутку (збитку) (зр.9 x зр.10)	Ставка за депозитом	Сума прибутку (збитку) (зр.9 x зр.10)			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
0,5	9	30	4975	29,66	12,17	167,73	410,85	243,11	0,38	92,38	0,21	51,05	25	67,38	26,05
0,75	8	30	4962,5	33,3	12,17	149,02	410,85	261,82	0,38	99,49	0,21	54,98	37,5	61,99	17,48
1	7	30	4950	40,61	12,17	121,89	410,85	288,96	0,38	109,80	0,21	60,68	50	59,80	10,68
1,25	6	30	4937,5	50,53	12,17	97,71	410,85	313,13	0,38	118,99	0,21	65,76	62,5	56,49	3,26
1,5	5	30	4925	62,44	12,17	78,88	410,85	331,97	0,38	126,15	0,21	69,71	75	51,15	-5,29
2	4	30	4900	79,8	12,17	61,40	410,85	349,44	0,38	132,79	0,21	73,38	100	32,79	-26,62
2,5	3	30	4875	108,12	12,17	45,09	410,85	365,76	0,38	138,99	0,21	76,81	125	13,99	-48,19

Незважаючи на те, що останнім часом в економічній літературі удосконаленню обліку знижок приділяється достатньо уваги проблема обліку знижок залишається актуальною.

Так, Котенко Л.М. та Поливана Л.А. пропонують до субрахунку 704 «Вирахування з доходу» відкривати субрахунки третього порядку на яких відображати знижки в момент продажу та знижки, що використані покупцем після продажу товарів (знижки «сконто»).

Сливка Я.В. пропонує для обліку наданих знижок використовувати окремий субрахунок до рахунку 93 «Витрати на збут», а для обліку отриманих покупцем знижок рахунок 747.

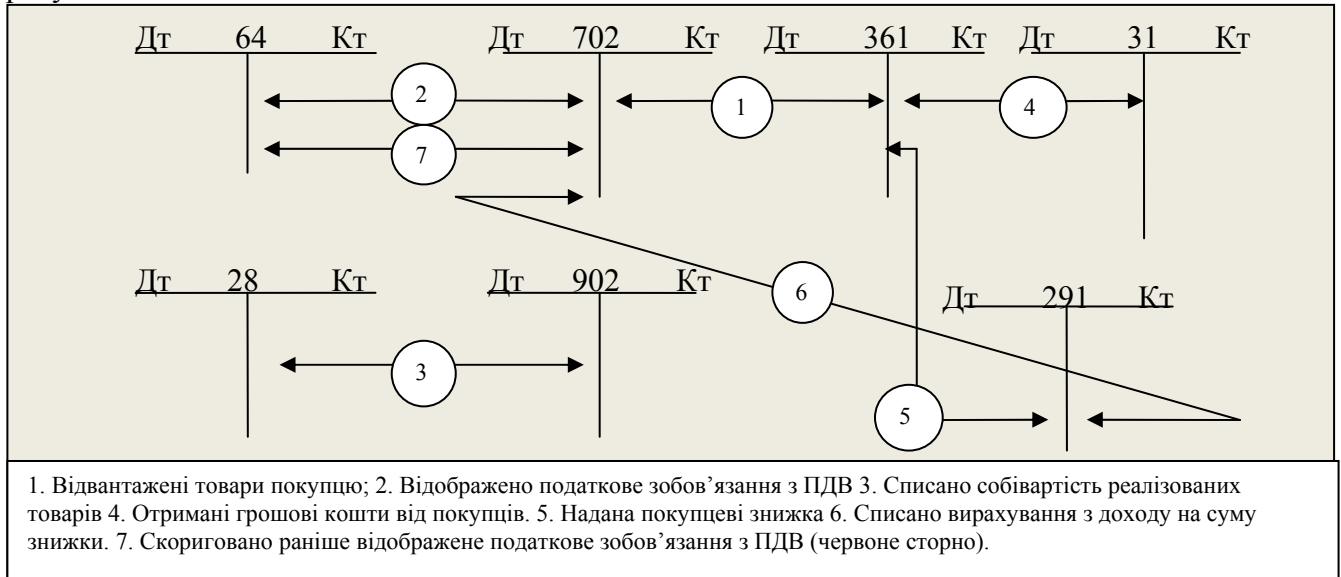


Рис.1. Схема обліку наданих знижок

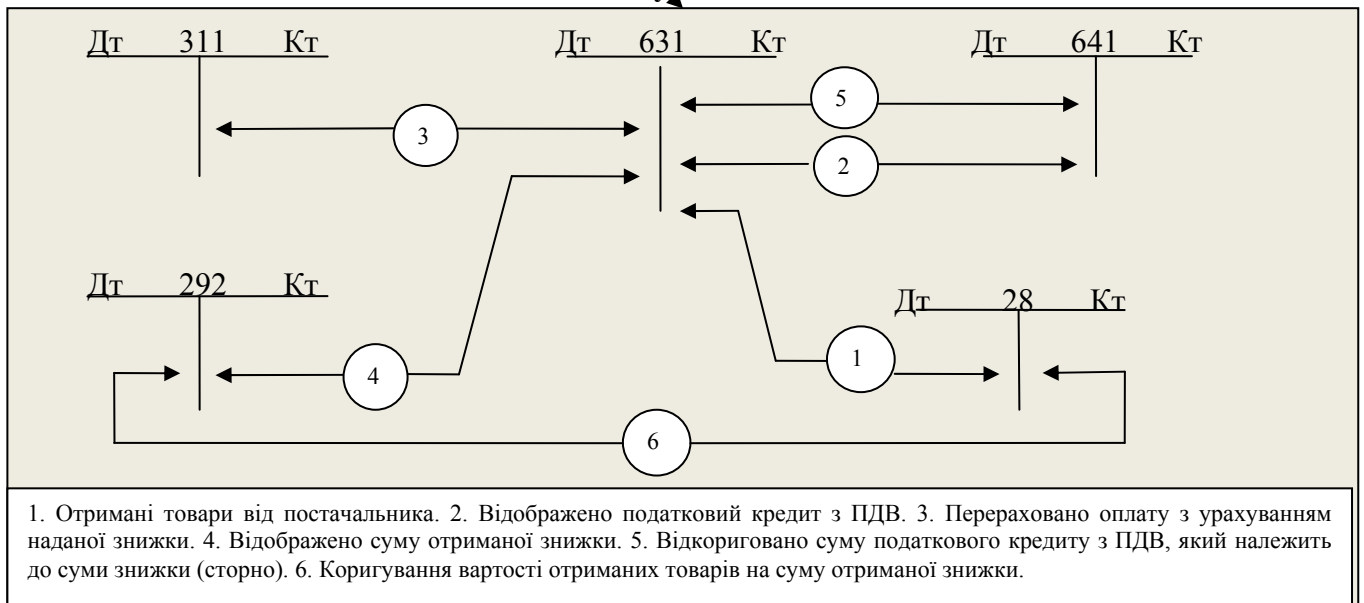


Рис. 2. Схема обліку отриманих знижок

Наявність даних про надані знижки в обліку є вкрай необхідною для управління. Саме тому пропонуємо використовувати на підприємствах торгівлі окремий рахунок для акумулювання на ньому суми наданих та отриманих знижок. В Плані рахунків у II класі рахунків (а товари, щодо яких застосовуються знижки відображаються саме на 28 рахунку II класу рахунків) вільним є 29 рахунок, на якому ми і пропонуємо обліковувати надані покупцям та отримані від постачальників знижки :

29 «Знижки»

291 «Знижки надані покупцям та замовникам» (активний)

292 «Знижки отримані від постачальників та підрядників» (контрактивний)

Отже, всі надані та отримані знижки будуть акумулюватись на одному рахунку – 29 «Знижки», що дозволить відокремити інформацію про надані та отримані знижки для цілей управлінського обліку та подальшої оцінки ефективності знижкової політики підприємства (рис. 1, рис. 2).

Таким чином, застосування знижок дозволить вирішити такі завдання, які виникають в процесі господарської діяльності підприємства: досягнення конкурентних переваг з більш низькими витратами на збут продукції; забезпечення гнучкості в ціноутворенні; створення можливості зберегти комерційну таємницю щодо справжніх цін продажів.

Література:

1. Котенко Л.М. Удосконалення обліку доходів у сфері торговельної діяльності / Л.М. Котенко, Л.А. Поливана // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія Економічні науки. Випуск 30./ Черкас. держ. технол. Ун-т. – Черкаси; ЧДТУ, 2012. – Частина III. С. 184-190.
2. Сливка Я.В. Акційна ціна: проблеми відображення в бухгалтерському обліку/ Я.В. Сливка // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2010. - № 3(53). Ч.1. – С. 174-178.

Anishchenko H.U.

PhD, Associate Professor,

Uman National University of Horticulture, Uman, Ukraine

THE PROBLEMS OF COST ACCOUNTING IN HORTICULTURE AND POSSIBLE SOLUTIONS

Аніщенко Г. Ю.

кандидат економічних наук, доцент,

Уманський національний університет садівництва, Умань, Україна

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ВИТРАТ У САДІВНИЦТВІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

The article deals with the problem of cost accounting which arise during production processes in horticulture and are related to specific technological factors, also organizational and production peculiarities of fruit-berry production. The necessity of a separate accountancy as a part of an expense on biological conversion of costs to maintain the biological productivity of plantations is substantiated. There is proposed to account these costs as the part of future costs and to include them partly to the cost of horticulture production in the next production cycles.

Key words: *costs, horticulture, biological assets, the cost of the maintenance of biological productivity, the cost of the improving the biological assets, prepaid expenses.*

У статті висвітлено проблеми обліку витрат, які виникають при виробничих процесах у садівництві і пов'язані зі специфічними технологічними чинниками та організаційно-виробничими особливостями плодючого виробництва. Обґрунтовано необхідність окремого обліку у складі витрат на біологічні перетворення групи витрат на підтримання біологічної продуктивності насаджень. Запропоновано обліковувати такі витрати у складі витрат майбутніх періодів та частково включати їх до собівартості продукції садівництва у наступних виробничих циклах.

Ключові слова: *витрати, садівництво, біологічні активи, витрати на підтримання біологічної продуктивності, витрати на поліпшення біологічних активів, витрати майбутніх періодів.*

У зв'язку із введенням в дію П(С)БО 30 «Біологічні активи» [1] виникло багато дискусій у наукових колах щодо необхідності обліку біологічних активів. Адже крім появи нових облікових категорій, змінився діючий порядок відображення в обліку процесу виробництва та його результатів. Ці питання активно досліджуються вітчизняними вченими та знайшли відображення у працях І. Білоусової, С. Голова, В. Жука, Т. Кучеренко, М. Чумаченка та інших. Особливого значення нове положення набуває при фактичному його застосуванні в обліку, тобто конкретній предметній площині. Врахування специфіки функціонування окремих галузей сільського господарства накладає свій відбиток на проблематичність використання даних категорій. Зокрема, гальмування впровадження норм П(С)БО 30 «Біологічні активи» у садівництві обумовлено застосуванням справедливої оцінки