

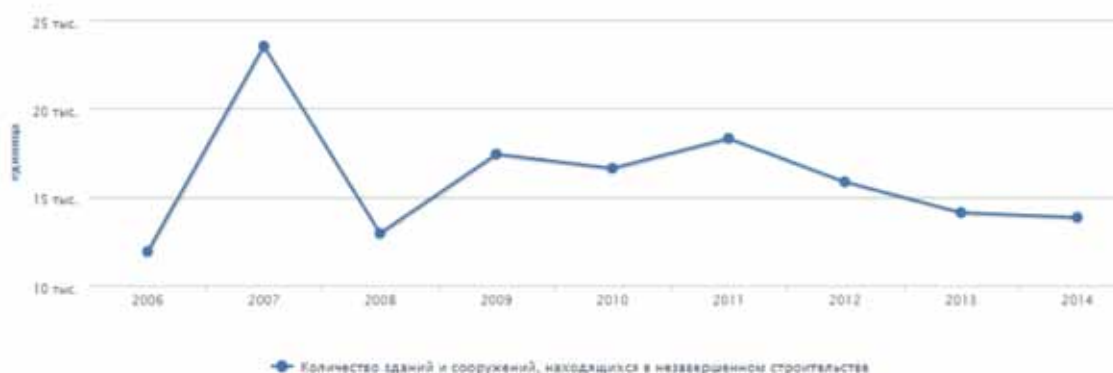


Рис. 2. Количество зданий и сооружений, находящихся в незавершенном строительстве в Центральном федеральном округе Российской Федерации

На мой взгляд, к основным способам решения данной проблемы относятся:

- Увеличение срока использования оборудования за счет модернизации, реконструкции и ремонта;
- Уменьшение и не повышение заработной платы работникам организации;
- Приобретение более дешевых материалов, кормов и прочих материалов.

Первый способ, конечно, потребует затрат по поддержанию зданий и оборудования в пригодном для работы виде, но они будут гораздо меньше, чем затраты на новые капитальные вложения, однако эффекта хватит на пару лет и в конечном итоге все равно нужно будет перевооружать производство.

Второй способ позволит частично компенсировать затраты, однако может привести к потере ценных кадров. Третий способ снижает не только затраты, но и качество продукции, поэтому не является эффективным, так как приведет к снижению спроса.

Таким образом, первый способ не долговременный, а последние два способа не принесут должного эффекта, поэтому сложения в капитальные вложения должны производиться, и как следствие неизбежен рост себестоимости.

Список литературы

1. Федеральная служба государственной статистики – <http://www.gks.ru/>.

ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ КАК ФАКТОР УВЕЛИЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Демина А.М., Абашенкова А.В.

РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева, Москва,
e-mail: ann_dem93@mail.ru

Основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Она отражает состояние финансовых ресурсов предприятия, при котором есть возможность эффективно использовать денежные средства, обеспечивая бесперебойный процесс производства и реализации продукции.

Одной из наиболее острых проблем предприятий России в условиях рыночных отношений является недостаток оборотного капитала. В последнее время такое положение в значительной степени усугубилось общим кризисом неплатежей и неоправданно большим размером дебиторской задолженности.

Следствием данной ситуации явилось привлечение предприятиями в хозяйственный оборот дополни-

тельных, как правило, заемных средств, повышение расходов хозяйственной деятельности, а иногда и прямые потери. Одной из основных причин такой ситуации является неэффективное управление на предприятии, которое чаще всего сводится к мониторингу уже сложившейся дебиторской задолженности, а также принятию мер по ее взысканию. Недостаточное понимание руководителями сущности, роли и значения дебиторской задолженности приводит к неэффективному использованию имеющихся на предприятии ресурсов и резервов.

Термин «дебиторская задолженность» происходит от латинских слов «debeo», «debuī», «debitum», которые имеют значение «быть должным», быть «обязанным».

Исторически появление дебиторской задолженности связано с развитием форм коммерческого кредитования, обусловленным нехваткой свободных денежных средств у предприятий и слабым развитием банковской системы. Для увеличения выручки и расширения масштабов деятельности компании отгружают продукцию на условиях переноса платежа на более позднюю дату «под честное слово» покупателя.

Согласно стандартам бухгалтерского учета, дебиторская задолженность – это сумма задолженности дебиторов, то есть других юридических или физических лиц, предприятию на определенную дату. По данным бухгалтерского учета можно определить сумму задолженности на любую дату, но обычно такая сумма определяется на дату баланса. Таким образом, дебиторскую задолженность можно определить как оборотный актив предприятия, который возникает в его сбытовой деятельности и характеризует взаимоотношения контрагентов по оплате стоимости полученного товара (работы, услуги).

По своей экономической сущности дебиторская задолженность представляет собой средства, временно отвлеченные из оборота предприятия. Это деньги, которые, в сущности, у предприятия есть, но не в денежном выражении, а в виде обязательств в той или иной форме.

Для улучшения состояния расчетов необходимо следить за соотношениями дебиторской и кредиторской задолженности: значительное преобладание дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных (как правило, дорогостоящих) средств; превышение кредиторской задолженности над дебиторской может привести к неплатежеспособности предприятия.

Важно производить классификацию покупателей в зависимости от вида продукции, объема закупок, платежеспособности, истории кредитных отношений и предлагаемых условий оплаты. Таким образом, имея оперативные данные по просроченной задолженности, необходимо начинать претензионную работу, то есть высылать уведомления – претензии со всеми расчетами пени за просроченную задолженность.

Следует разрабатывать разнообразные модели договоров с гибкими условиями оплаты, в частности предоставления покупателям скидок при досрочной оплате, так как снижение цены приводит к расширению продаж и интенсифицирует приток денежных средств.

Одними из эффективных способов снижения дебиторской задолженности являются:

- факторинг;
- использование механизма взаимозачетов – зачет встречных однородных требований;
- предоставление коммерческого кредита;
- скидки за оплату в срок.

Рассмотрим более подробно последний способ снижения объемов дебиторской задолженности – предоставление скидок.

Скидка за оплату в срок представляет собой скидку в зависимости от срока оплаты. Эти скидки предлагаются с целью побудить покупателя оплатить счет до окончания оговоренного срока платежа. Особую актуальность проблема неплатежей приобретает в условиях инфляции, когда происходит обесценивание денег.

Многие покупатели предпочитают использовать такие скидки, поскольку отказ от них эквивалентен займу денег под проценты. Вследствие чего, скидки за оплату в срок способствуют сокращению сомнительной задолженности и увеличению оборачиваемости дебиторской.

Таким образом, грамотное управление и контроль за состоянием дебиторской задолженности в современных условиях играет важнейшую роль в эффективности хозяйственной деятельности организации. От состояния этих расчетов во многом зависит ее платежеспособность, финансовое положение и инвестиционная привлекательность.

Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Белов Н.Г., Хоружий Л.И. и др. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве: Учебник / под ред. Н.Г. Белова, Л.И. Хоружий. – М.: Эксмо, 2010. – 608 с.
3. Ивашкевич В.В., Семенова И.М. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2014.
4. www.glavbukh.ru.

МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ

Конанкова О.С.

РГАОУ-МСХА им. К.А. Тимирязева, Москва,
e-mail: olesick2@mail.ru

Согласно проведенным исследованиям известно, что в современных экономических условиях прибыль приобретает особую значимость, поскольку является генератором роста и развития хозяйствующего субъекта. Обращает на себя внимание определение в ГК РФ предпринимательской деятельности, в котором четко написано, что ее целью является извлечение прибыли. Необходимым условием получения прибыли является определенная степень развития производства, обеспечивающая превышение выручки от реализации продукции над затратами (издержками) по ее производству и сбыту.

Главная факторная цепочка, формирующая прибыль, может быть представлена схемой:

Затраты (Издержки) → Объем производства
(Объем продаж) → Прибыль

Не менее важным являются и вопросы оптимизации прибыли компании.

Одним из направлений оптимизации прибыли является оптимизация налога на прибыль, она предполагает: минимизацию налоговых выплат в долгосрочном и краткосрочном периодах при любом объеме.

Целью минимизации налогов является не уменьшение какого-нибудь налога как такового, а увеличение всех финансовых ресурсов предприятия.

Все методы оптимизации соединяются в оптимизационные схемы, которые позволяют достичь цели лишь будучи грамотно составленными.

Любая схема перед внедрением проверяется на соответствие таким критериям: разумность, эффективность, соответствие требованиям закона, автономность, надежность, безвредность.

Все предприятия, минимизирующие налоги, условно делятся на две категории.

Первая – это предприятия, оказывающие услуги по минимизации налоговых обязательств, которые, зачастую, входят в состав какого-либо конвертационного центра, работающего с использованием фиктивных субъектов предпринимательской деятельности.

Вторая категория – это реально существующие предприятия, использующие в своей деятельности различные схемы минимизации.

Наиболее распространенные оптимизационные схемы:

1. Использование бренда

Компания, продающая товары по лицензионному соглашению, приобретает у предприятия, работающего на едином налоге право использовать бренд при продаже товара. А компания-организатор учитывает затраты на бренд в составе прочих расходов, связанных с производством и реализацией.

Использование бренда должно способствовать увеличению продаж. Для этого компания должна регулярно проводить рекламные акции с использованием лицензионных товарных знаков. При проверке инспекторы обязательно спросят, каким образом и зачем приобретенное право используется непосредственно в деятельности компании. В ответ можно продемонстрировать планы рекламных акций, результаты использования бренда, например повышение продаж.

2. Присоединение убыточной фирмы

Компания, имеющая стабильную прибыль, присоединяет к себе убыточную фирму. В результате присоединения все убытки в полном размере переходят к правопреемнику, уменьшая при этом его налогооблагаемую прибыль. В соответствии с законодательством эти убытки могут быть перенесены и на последующие налоговые периоды.

Как и любая другая реорганизация, присоединение должно иметь под собой сугубо деловые основания: получение новых рынков сбыта или сырьевых ресурсов, создание нового направления деятельности и прочее. Версию деловой цели следует обосновать в специальном бизнес-плане. Кроме того, цели и задачи реорганизации можно упомянуть в протоколах учредителей, составляемых при принятии решения о реорганизации и последующей регистрации изменений в учредительные документы.

3. Перевод обособленных подразделений на упрощенную систему налогообложения

При этом методе производится реорганизация компании, в результате которой одно или несколько обособленных подразделений становятся самостоятельными юридическими лицами. Новые фирмы сра-