

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.

РГАУ-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-

зу же переводятся на упрощенную систему налогообложения. Экономия налога на прибыль достигается за счет разницы в ставках налогов

Как обосновать деловую цель. Необходимость реорганизации можно подтвердить повышением производительности труда, улучшением экономических показателей, созданием здоровой конкуренции между подразделениями, более эффективным использованием производственного потенциала. Для подтверждения последнего необходимо, чтобы помимо самой компании у новых фирм были и другие клиенты.

Как итог, можно сказать следующее: на практике, как правило, применяется сразу несколько схем. Но, нельзя забывать, что любой применяемый метод оптимизации налоговой нагрузки должен осуществляться согласно норм действующего законодательства и быть экономически оправданным. Иначе предприятию не избежать больших проблем со стороны проверяющих государственных служб.

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА БРАКА ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Постникова Д.Д.

РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева, Москва,
e-mail: farber885@mail.ru

В любом производстве в любой отрасли периодически может случиться брак. Узнает о нем предприятие либо еще на стадии контроля качества, либо получив претензию или рекламацию от заказчика, или потребителя.

В настоящее время отечественные бухгалтерские стандарты и Налоговый кодекс РФ не содержат определения брака. Понятия о браке можно получить, ознакомившись с отраслевыми нормативными документами по бухгалтерскому учету: браком является продукция, полуфабрикаты, детали, узлы и работы, которые не соответствуют стандартам, техническим условиям, строительным нормам (правилам) и не могут быть использованы по своему прямому назначению без дополнительных затрат на их исправление.

Затраты по исправлению брака в производстве, связанные с потерями ресурсов и нарушением нормальных условий хозяйственной деятельности организации, относятся к непроизводственным затратам.

Согласно Инструкции к браку в производстве не относятся [2]:

а) сырье, материалы и покупные полуфабрикаты неудовлетворительного качества, не подвергшиеся еще обработке на данном предприятии. Потери по этим материалам ценностям взыскиваются, как правило, с поставщика или виновных лиц, а при невозможности такого взыскания относятся за счет предприятия – потребителя как непроизводительные потери производственного или общехозяйственного характера;

б) продукция, принятая из торговой сети или от других потребителей по истечении срока реализации для переработки ее на другие виды продукции (молоко и кефир – на творог);

в) сырье и материалы, испорченные при прохождении производственной практики учениками ПТУ, техникумов, а также за период производственного обучения профессиям рабочих и испытания вновь принятых рабочих. Эти затраты относятся на соответствующие статьи общехозяйственных расходов;

г) недостатки сырья и материалов, выявленные при инвентаризации незавершенного производства;

д) молочная продукция (молоко, творог, сметана), нестандартная по кислотности и пониженной жирности против требований республиканских технических условий, выработанная предприятиями и сданная для дальнейшей переработки другим предприятиям молочной промышленности (гормолзаводам, молкомбинатам, молочноконсервным комбинатам) и включенная в объем товарной и реализованной продукции молочных, молочноконсервных заводов и маслосырзаводов».

Порядок оценки потерь от брака зависит от вида брака и метода калькулирования себестоимости готовой продукции.

Таблица 1

Классификация производственного брака [1]

Признак	Деление
от характера дефектов	– исправимый (частичный) – забракованная продукция, которая после дополнительных затрат может быть использована по прямому назначению – неисправимый (окончательный) – изделия, исправление которых технически невозможно или экономически нецелесообразно.
от места обнаружения	– внутренний, обнаруженный в организации до отправки покупателю, – внешний, обнаруженный покупателем.

Порядок оценки потерь от брака зависит от вида брака и метода калькулирования себестоимости готовой продукции.

Обобщенная методика оценки потерь от брака сводится к следующему:

– по внутреннему исправимому браку потерями от брака являются расходы на его исправление. К ним относятся: материалы, полуфабрикаты, израсходованные на исправление брака, заработная плата работников, страховые взносы на социальное страхование и соответствующая доля расходов на содержание и эксплуатацию оборудования и общепроизводственные расходы;

– по внутреннему неисправимому браку в состав потерь включается себестоимость забракованной продукции, сформированная в зависимости от технологической стадии изготовления изделия, на которой возник производственный брак;

– по внешнему исправимому браку в состав потерь входят расходы на исправление брака силами производителя или привлеченной для выполнения работ по исправлению брака сторонней организации;

– по внешнему неисправимому браку расходы составляют себестоимости забракованной продукции плюс расходы покупателя, связанные с приобретенной некачественной продукцией, а также расходы по доставке покупателю качественной продукции взамен забракованных изделий и другие расходы, связанные с удовлетворением претензии покупателя.

При этом потери от брака могут быть уменьшены или на стоимость забракованной продукции по цене ее возможного использования, или на суммы, подлежащие взысканию с виновных лиц, допустивших брак, в том числе на суммы признанных поставщиками претензий или компенсаций, присужденных по решению суда за поставку некачественных комплектующих или материалов, а также удержания с работников, если брак произошел по их вине, предусмотренные трудовым законодательством.

Состав себестоимости внутреннего неисправимого и исправного брака и приведен в табл. 2.