

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования
«Южно-Уральский государственный университет» (национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Экономическая теория, региональная экономика, государственное и муниципальное управление»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, д.э.н., профессор

_____ / В.С. Антонюк /

« ____ » _____ 2017 г.

Управление дебиторской и кредиторской задолженностью (на примере ОАО «ММК-МЕТИЗ»)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.01.2017.839.ВКР

Руководитель, доцент каф. ЭТМиРЭ, к.э.н.

_____ / Л.Б. Кабытова /

« ____ » _____ 2017 г.

Автор

студент группы ЗЭУ – 402

_____ / Т.В. Мелентьева /

« ____ » _____ 2017 г.

Нормоконтролер, должность

_____ / _____ /

« ____ » _____ 2017 г.

Челябинск 2017

АННОТАЦИЯ

Мелентьева Т.В. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью (на примере ОАО «ММК-МЕТИЗ»). – Челябинск: ЮУрГУ, ЗЭиУ – 402, 82 с., 21 ил., 18 табл., библиогр. список – 50 наим., 4 прил., 0 л. плакатов ф. А4.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является ОАО «ММК-МЕТИЗ».

Цель выпускной квалификационной работы – разработка рекомендаций по повышению эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностями ОАО «ММК-МЕТИЗ».

В работе рассмотрены понятие и классификация дебиторской и кредиторской задолженности, изучены принципы управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия; изучена методика анализа дебиторской и кредиторской задолженности; проанализированы виды, динамика и структура дебиторской и кредиторской задолженности в ОАО «ММК-МЕТИЗ», проведена оценка эффективности системы управления задолженностью в ОАО «ММК-МЕТИЗ», разработаны мероприятия по увеличению эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью в ОАО «ММК-МЕТИЗ», проведена оценка эффективности предлагаемых мероприятий.

Результаты данной выпускной квалификационной работы могут быть использованы аппаратом управления ОАО «ММК-МЕТИЗ».

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ	
1.1 Понятие и классификация дебиторской и кредиторской задолженности	7
1.2 Принципы управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия.....	15
1.3 Методика анализа дебиторской и кредиторской задолженности.....	25
2 ОЦЕНКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В ОАО «ММК-МЕТИЗ»	
2.1 Виды, динамика и структура дебиторской и кредиторской задолженности в ОАО «ММК-МЕТИЗ»	35
2.2 Оценка эффективности системы управления задолженностью в ОАО «ММК-МЕТИЗ»	43
3 НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ОАО «ММК-МЕТИЗ»	
3.1 Мероприятия по увеличению эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятие	49
3.2 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий.....	54
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	63
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	69
ПРИЛОЖЕНИЯ	
Приложение А – Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2016 г.	
Приложение Б – Отчет о финансовых результатах на 31 декабря 2015 г.	
Приложение В – Отчет о финансовых результатах на 31 декабря 2016 г.	
Приложение Г – Выписка из пояснений к бухгалтерскому балансу	78

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выбранной темы заключается в том, что дебиторская задолженность в настоящее время стала наиболее ликвидным активом предприятия. Отсюда и необходимость серьезного внимания к ней, к ее анализу, к управлению ею. Осуществление комплексного оперативного управления дебиторской задолженностью на предприятии проводится в целях эффективного и бесперебойного функционирования финансовой деятельности на современном этапе формирования и развития рыночной экономики в России.

Управление дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии является приоритетным, так как это связано с управлением значительными денежными потоками, определяющими обеспеченность предприятия собственными денежными средствами, объем рынка и соответственно объем продаж.

Состояние дебиторской и кредиторской задолженности, их размеры и качество оказывают сильное влияние на финансовое состояние организации.

С ростом дебиторской задолженности у предприятия возникает потребность в дополнительных источниках формирования текущих активов за счет краткосрочных кредитов банка и кредиторской задолженности.

На финансовое состояние организации оказывают влияние как размеры балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности, так и период оборачиваемости каждой из них.

Таким образом, актуальность темы данного исследования обусловлена тем, что одним из главных условий обеспечения финансовой устойчивости фирмы является превышение размеров дебиторской задолженности над размерами кредиторской задолженности. Оценка эффективности использования дебиторской и кредиторской задолженности играет важную роль в целях характеристики финансового состояния фирмы.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является ОАО «ММК-МЕТИЗ».

Предметом данной работы выступила дебиторская и кредиторская задолженность предприятия.

Цель работы – разработка рекомендаций по повышению эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностями ОАО «ММК-МЕТИЗ».

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть понятие и классификацию дебиторской и кредиторской задолженности;

- изучить принципы управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия;

- изучить методику анализа дебиторской и кредиторской задолженности;

- проанализировать виды, динамику и структуру дебиторской и кредиторской задолженности в ОАО «ММК-МЕТИЗ»;

- провести оценку эффективности системы управления задолженностью в ОАО «ММК-МЕТИЗ»;

- разработать мероприятия по увеличению эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью в ОАО «ММК-МЕТИЗ»;

- провести оценку эффективности предлагаемых мероприятий.

Теоретической основой написания данной работы послужили труды таких российских ученых как М.С. Абрютиной, И.Т. Балабанова, М.И. Баканова, О.В. Ефимовой, В.В. Ковалева, М.Н. Крейниной, М.П. Любушина, Г.В. Савицкой, Е.С. Стояновой, А.Д. Шеремета и других авторов.

Информационной базой выпускной квалификационной работы выступает бухгалтерская (финансовой) отчетность, а также данные первичного и аналитического бухгалтерского учета по предприятию ОАО «ММК-МЕТИЗ» за 2014–2016 гг.

Основными методами исследования дебиторской и кредиторской задолженности являются: методы группировки и сравнения, классификаций, расчета финансовых коэффициентов, метод табличного и графического представления информации, метод абсолютных и относительных показателей.

Данная работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка и приложений. В первой главе раскрываются теоретические аспекты управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

Во второй главе проводится оценка системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью в ОАО «ММК-МЕТИЗ». В третьей главе разрабатываются направления повышения эффективности системы управления задолженностью в ОАО «ММК-МЕТИЗ».

Результаты выпускной квалификационной работы могут быть использованы аппаратом управления ОАО «ММК-МЕТИЗ» в целях дальнейшего совершенствования управления дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

1.1 Понятие и классификация дебиторской и кредиторской задолженности

В ходе производственно–коммерческой деятельности предприятия постоянно испытывают потребность в осуществлении расчетов со своими контрагентами, органами государственной власти, покупателями и прочими дебиторами и кредиторами.

Когда предприятие выполняет работы, оказывает услуги, отгружает продукцию, чаще всего, оно не получает денежные средства в счет в момент их осуществления то есть по существу оно кредитует клиентов.

В связи с этим, в течение времени от отгрузки до поступления денежных средств образуется дебиторская задолженность.

Экономическая сущность дебиторской задолженности является многогранной, в связи с этим в практике российской и иностранной экономической литературы при формулировании ее сформировалось несколько распространенных подходов к ее трактовке.

Согласно одной из них, дебиторская задолженность представляет собой задолженность перед предприятием различных юридических лиц и населения, которая возникла в процессе хозяйственного функционирования.

Это утверждение в своей сути основано на балансовом уравнении, которое можно вывести при использовании свойств метода двойной записи, в которой каждую хозяйственную операцию необходимо отражать в одинаковой сумме по дебету и кредиту разных счетов, и предприятие выступает в роли дебитора и кредитора [12, с. 85].

С точки зрения маркетингового подхода некоторые авторы рассматривают дебиторскую задолженность в качестве инструмента стимулирования спроса. Под воздействием конкуренции на рынке цель предприятия заключается в привлечении

как можно большего числа клиентов, что достигается при использовании отсрочек (рассрочек) платежа за приобретаемые товары и приносит выгоду в форме роста объема реализации.

В этом подходе дебиторскую задолженность рассматривают как ожидаемую и планируемую в рамках кредитной политики предприятия [35, с. 41].

Следующий подход рассматривает дебиторскую задолженность в качестве как формы инвестирования.

Предприятия, предоставляя дебиторскую задолженность в форме отсрочки (рассрочки) платежа за проданную продукцию (работы, услуги), выводят собственные оборотные активы в расчеты на нереально долгий период и тем самым осуществляют кредитование своих клиентов и формирование рисков среды невозвратных товарных кредитов при длительном периоде расчета.

При этом финансирование собственных потребностей такие фирмы производят за счет привлеченных ресурсов, осуществляя трансформацию своих долги в задолженность по отношению к себе [16, с. 70].

С точки зрения МСФО дебиторская задолженность трактуется в качестве финансового инструмента.

Под финансовым инструментом понимается любой договор, из которого может быть сформирован финансовый актив одного предприятия и финансовое обязательство другой компании. Под финансовым активом понимают актив, который может быть представлен в виде: денежных средств; прав требования денежных средств либо других финансовых активов от другого предприятия; правом требования обмена финансовыми инструментами; эмиссионным инструментом другого предприятия [45, с. 92].

В российской законодательной практике на данный момент отсутствует определение финансового инструмента, в связи с недавним его появлением в деловом обороте. К понятию «финансовый инструмент» наиболее близко подходят следующие существующие юридические категории, отраженные в гражданском законодательстве: договор, сделка, ценная бумага.

Из трактовки понятия финансовых инструментов видно, что он представляет собой обобщение понятий договора и ценной бумаги, так как подразумевает наличие прав и обязательств, вытекающих из условий контрактов, так и прав и обязательств по ценным бумагам (в виде эмиссионных инструментов и финансовых обязательств) [21, с. 79].

Также некоторые отечественные и зарубежные экономисты трактуют дебиторскую задолженность в качестве инструмента управления оборотными активами предприятия.

Дебиторская задолженность при этом походе рассматривается как вложение средств и расширение продаж в кредит в целях увеличения объема продаж и собственных средств. Однако эта трактовка скорее дает характеристику свойствам дебиторской задолженности [18, с. 156].

С позиции управления корпоративными финансами сущность дебиторской задолженности проявляется в выполняемых ею функциях:

- формирование денежных потоков, отложенных во времени;
- перераспределение денежных средств;
- регулирование денежных потоков.

Формирование денежных потоков отражает специфику дебиторской задолженности, определяемое как неполученная часть выручки от оказания телекоммуникационных услуг. Основное ее назначение состоит в аккумуляровании денежных средств, не поступивших от оказания телекоммуникационных услуг.

Перераспределительная функция заключается в перераспределении стоимости во временное пользование, обусловленное возникающими финансовыми обязательствами абонентов перед телекоммуникационной компанией в процессе ее хозяйственной деятельности.

Такая функция дебиторской задолженности как «регулирование денежных потоков» предопределяется условиями договоров в части форм, способов и сроков расчетов, а также методов обеспечения исполнения обязательств. Тем самым, дебиторская задолженность, принимая форму отложенного во времени

положительного денежного потока, участвует не только в формировании, но и в регулировании денежного оборота, обусловленного движением денежных средств в результате совершения хозяйственных операций.

Дебиторская задолженность, как элемент оборотных активов, оказывает значительное влияние на финансовое состояние экономического субъекта.

Большой объем дебиторской задолженности в активах предприятия телекоммуникационной отрасли вызывает дополнительную потребность в финансовых ресурсах для пополнения оборотного капитала, увеличивает затраты по привлечению дополнительных финансовых ресурсов, снижает капитализацию как собственного, так и заемного капитала, доходность функционирования предприятия, рост кредиторской задолженности и возникновение финансовых рисков.

По степени обеспечения следует различать долговые обязательства, обеспеченные или необеспеченные залогом, поручительством, банковской гарантией и другими способами, предусмотренными законом и договором. Данная группировка необходима для анализа дебиторской задолженности с точки зрения риска ее непогашения.

Рассмотрим основные виды дебиторской задолженности на рисунке 1.1.



Рисунок 1.1 – Классификация дебиторской задолженности

Бухгалтерская отчетность предусматривает в составе дебиторской задолженности следующие элементы:

– задолженность покупателей и заказчиков за поставленные товары, выполненные работы, оказанные услуги;

– векселя к получению;

– задолженность дочерних и зависимых обществ;

– задолженность учредителей по взносам в уставный капитал;

– авансы выданные (расчеты с поставщиками и подрядчиками в случае предоплаты);

– прочие дебиторы (в случае наличие задолженностей по возмещению ущерба по страховому случаю, расчетов по претензиям в пользу организации, расчетов по причитающимся дивидендам, налоги, излишне уплаченные в бюджет, выданные работникам организации займы и др.) [45, с. 93].

Задолженность можно считать нормальной, в случае если продукция уже поступила к клиенту, а он, в свою очередь, либо заплатил аванс, либо срок оплаты по данной отгрузке еще не наступил. Однако если продукция не была оплачена своевременно, то возникает просроченная дебиторская задолженность.

Просроченная задолженность бывает двух видов: сомнительная, безнадежная.

В соответствии с НК РФ сомнительным долгом считают любую задолженность перед предприятием, возникшую в связи с продажей продукции, выполнением работ, оказанием услуг, в случае, если эта задолженность не была погашена в срок, установленный договором, и не была обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией [1, с. 265].

Суммы сомнительной задолженности, не выплаченной по истечении периода исковой давности, переходят в категорию безнадежных долгов. Безнадежными долгами (долгами, нереальные к взысканию) признается следующая задолженность:

– по которой истек установленный срок исковой давности;

– по которой в соответствии с ГК РФ обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения на основании акта государственного органа или ликвидации предприятия.

На величину дебиторской задолженности предприятия влияют:

– общий объем продаж и доля в нем реализации на условиях последующей оплаты. С ростом объема продаж, как правило, растут и остатки дебиторской задолженности;

– условия расчетов с покупателями и заказчиками. Чем более льготные условия расчетов предоставляются покупателям (увеличение сроков, снижение требований к оценке надежности дебиторов и др.), тем выше остатки дебиторской задолженности;

– политика взыскания дебиторской задолженности. Чем большую активность проявляет предприятие во взыскании дебиторской задолженности, тем меньше ее остатки и тем выше качество дебиторской задолженности;

– платежная дисциплина покупателей.

Рост дебиторской задолженности может быть вызван основными причинами:

– неплатежеспособностью, банкротством отдельных потребителей продукции, работ, услуг, на условиях последующей оплаты;

– экономически нецелесообразной кредитной политикой организации по отношению к покупателям;

– неразборчивым выбором партнеров;

– возникновением препятствий для погашения дебиторской задолженности в связи с изменением внешних условий (например, изменением курса валюты).

Рост дебиторской задолженности провоцирует дополнительные трудности на предприятии в виде:

– увеличения объемов работы с дебиторами;

– повышения длительности оборота дебиторской задолженности;

– оста потерь от безнадежной дебиторской задолженности. Необходимо отметить, что тенденция к росту дебиторской задолженности свидетельствует о снижении ликвидности организации.

Таким образом, дебиторская задолженность является частью активов предприятия и является неотъемлемым элементом бухгалтерского баланса, именно поэтому информация должна быть максимально точной, детализированной, понятной для дальнейшего финансового анализа.

Под кредиторской задолженностью понимается задолженность данной организации другим организациям и лицам, которые называются кредиторами [4, с. 56].

Обязательства предприятия, которые возникают в ходе текущей деятельности, составляют кредиторскую задолженность, то есть совокупность финансовых обязательств перед кредиторами.

Кредиторская задолженность – это пассивы организации, равно как и часть краткосрочных обязательств.

Важно отметить, что в РФ для целей бухучета в кредиторскую задолженность зачастую включают краткосрочные долговые обязательства. Займы и кредиты отделены от кредиторской задолженности и рассматриваются как краткосрочные и долгосрочные обязательства.

Наряду с этим в финансовом анализе в кредиторскую задолженность включают также непогашенные суммы полученных кредитов и займов, имеющих срок погашения более 1 года после отчетной даты.

Если оценивают финансовое состояние предприятия, его платежеспособность, рассчитывают величину чистых активов и других финансовых показателей, то в составе задолженности кредиторов и дебиторов учитываются все виды кредитных и заемных обязательств.

Следовательно, можно сказать, что кредиторская задолженность – это экономическая категория, представляющая собой обязательство предприятия перед кредиторами, которое возникает в процессе хозяйственной деятельности предприятия и исполнение которого приводит к оттоку денежных средств и их эквивалентов.

Нормальная кредиторская задолженность включает в себя: задолженность, возникшую в связи с опережением поступления материальных ценностей по сравнению со сроком их оплаты и др.; задолженность рабочим и служащим по оплате труда, задолженность государству по налогам; задолженность поставщикам в пределах установленных сроков оплаты счетов. Также к образованию нормальной кредиторской задолженности приводит и нарушение финансовой дисциплины и установленного порядка расчетов. Ненормальными считаются просроченные задолженности.

Рассмотрим основные виды кредиторской задолженности предприятия в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Классификация кредиторской задолженности

Классификационный признак	Вид кредиторской задолженности
На основании бухгалтерской отчетности	Задолженность перед поставщиками и подрядчиками Задолженность перед персоналом организации Задолженность перед внебюджетными фондами Задолженность по налогам и сборам Задолженность перед прочими кредиторами
По факту наступления платежа	Просроченная Непросроченная (нормальная)

В рамках бухгалтерского учета выделяют следующие виды кредиторской задолженности: задолженность перед поставщиками и подрядчиками; задолженность перед сотрудниками предприятия; перед внебюджетными фондами; задолженность по налогам и сборам; перед прочими кредиторами.

Как правило, наибольшую долю кредиторской задолженности формируют долги, которые возникли при расчетах с поставщиками.

По факту наступления платежа кредиторскую задолженность можно классифицировать на просроченную и непросроченную.

Таким образом, дебиторская и кредиторская задолженность является естественным явлением для существующей в нашей стране системы расчетов между хозяйствующими субъектами.

1.2 Принципы управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия

От эффективности использования финансовых ресурсов компании, во многом зависит характер финансового состояния фирмы и устойчивость ее положения на рынке, при этом основными показателями финансового положения выступают уровень платежеспособности и ликвидности. В современных условиях особая актуальность придается проблемам формирования научно–обоснованной и четко выстроенной политики управления долгами предприятия в качестве элементов финансовой политики компании.

Финансовая политика регулирует размеры и структуру оборотных средств и пассивов, которые, в свою очередь, дают возможность влиять на всю совокупность характеристик финансовой устойчивости компании. С этой точки зрения, как отмечает Балабанов И.Т., формирование рациональной политики управления оборотными активами компании, в том числе и дебиторской задолженностью особенно важно [5, с. 68].

По мнению И.А. Бланка, политика управления оборотным капиталом выступают частью общей финансовой стратегии компании, которая заключается в формировании необходимого объема и структуры оборотных средств, поиска путей оптимизации структуры финансирования.

Оценка оборотных средств и краткосрочных пассивов играет важную роль в процессе управления.

Проведение ретроспективной оценки оборотных активов и пассивов дает возможность увидеть наличие закономерностей и характер тенденций оборота ресурсов, уровень их использования и рациональности формирования, что, в свою очередь, выступает в качестве средства оценки эффективности управления фирмой. Помимо этого, результаты оценки могут также служить сигналом для внесения в

политику управления предприятием корректирующих мероприятий, в целях совершенствования управления [7, с. 89].

Некоторые экономисты рассматривают проблемы управления дебиторской и кредиторской задолженностью в условиях финансового кризиса.

По их мнению, любое предприятие должно обезопасить себя, избрав наиболее оптимальный метод взыскания или погашения долгов, при использовании таких инструментов как судебное взыскание; страхование; уступка денежного требования (факторинг); форфейтинг [8, с. 65].

По их мнению, любое предприятие должно обезопасить себя, избрав наиболее оптимальный метод взыскания или погашения долгов, при использовании таких инструментов как судебное взыскание; страхование; уступка денежного требования (факторинг); форфейтинг [8, с. 65].

Н.А. Соколова считает, что анализ и управление дебиторской и кредиторской задолженностью в условиях финансового кризиса и высоких инфляционных темпов играют особую роль, поскольку данный вывод средств из оборота становится особенно невыгодным. Однако одновременно с этим в современных экономических реалиях при высоком уровне конкурентной борьбы крайне трудно привлечь дополнительных клиентов, не предоставляя им возможность отсрочить платеж.

В настоящий момент, при возникновении дебиторской задолженности, главными проблемами, с которыми сталкиваются предприятия, являются:

- отсутствие точных данных о сроках погашения обязательств, в том числе о размере затрат, связанных с изменением дебиторской задолженности и времени ее инкассации;

- отсутствие просроченной и сомнительной задолженности;

- распределение функций ответственности между разными отделами за аккумуляцию (сбор) денежных средств, анализ дебиторской задолженности и принятие решения о предоставлении кредита.

Репин В. В. считает, что важность управления дебиторской и кредиторской задолженностью обусловлена не только стремлением к увеличению денежных

средств, но и желанием предприятия минимизировать потери, связанные с содержанием долгов [8, с. 66].

Эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью можно свести к сокращению периода оборачиваемости и увеличению среднего срока оплаты кредиторской задолженности. При этом происходит обеспечение уменьшения текущих финансовых потребностей и их трансформация в отрицательные величины.

Процессы управления дебиторской и кредиторской задолженностью в любом предприятии направлены на формирование их необходимых и достаточных размеров с минимальными расходами и ростом рациональности их использования. Ключевым моментом данных процессах является определение для каждой конкретной фирмы оптимальной величины и структуры задолженности. Необходимо учитывать, что многие российские предприятия используют практику ситуационного формирования и использования оборотного капитала, которая не учитывает перспективы развития компании, обладает стихийным характером, а также, чаще всего, просто сводится к адаптации к тем или иным объемам и структуре средств в расчетах.

Экономист В.Г. Когденко отмечает, что в современной ситуации, когда российская экономика пытается минимизировать влияние кризиса, большую роль играют кредитные средства, используемые в качестве источника формирования оборотных средств. Автор отмечает, что актуальность данная проблема начинает приобретать в условиях высокой инфляции.

При этом он указывает, что использование краткосрочных банковских кредитов в качестве источника формирования оборотного капитала в обоснованных размерах выступает эффективным инструментом увеличения экономической эффективности всей деятельности предприятия в целом [23, с. 65].

Несмотря на то, что компании часто использует кредитные средства, их использования определяют не многие. Это определяется, в первую очередь, из-за

отсутствия квалифицированных специалистов в сфере финансового менеджмента, или же низкой эффективностью их работы.

Систему управления дебиторской и кредиторской задолженностью можно разделить на два крупных блока: на кредитную политику, дающую возможность максимально эффективно использовать задолженность в качестве инструмента увеличения объема реализации; на комплекс мероприятий, имеющих целью снизить риск формирования просроченной либо безнадежной дебиторской задолженности. К задачам рационализации объема и состава задолженности клиентов относят осуществление рациональной политики управления дебиторской задолженности. Данная политики должна содержать в себе следующие этапы (рисунок 1.2).

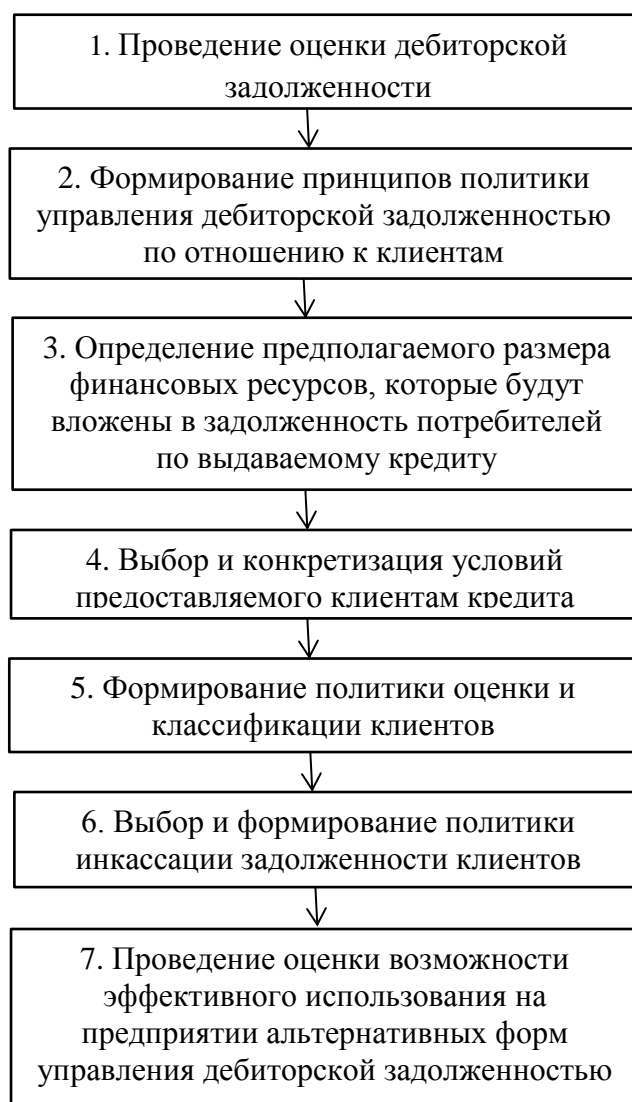


Рисунок 1.2 – Этапы управления дебиторской задолженности

Рассмотрим данные этапы более подробно.

Главная цель осуществления оценки задолженности клиентов: проведение анализа состава и структуры задолженности, числа ее оборотов; длительности финансового цикла и эффективности.

Оценку задолженности проводят в разрезе наиболее крупных потребителей, сроков возникновения, уровня просрочек, лиц ответственных за ее формирование (менеджеров отдела сбыта) [25, с. 30].

Формирование принципов политики управления дебиторской задолженностью по отношению к клиентам.

В современных экономических условиях реализация товаров, продукции, работ и услуг в кредит имеет повсеместное использование, как в российской практике, так и в мировой. Выбор базовых элементов кредитной политики отражает принципы данной практики и направлен на повышение эффективности деятельности фирмы в сфере сбыта.

Определение предполагаемого размера финансовых ресурсов, которые будут вложены в задолженность потребителей по выдаваемому кредиту.

При определении размера важно учесть следующие факторы: планируемые объемы продажи продукции с рассрочкой платежа; предполагаемая длительность отсрочки; средний период просрочки платежа, определяемый по итогам оценки состояния выплат и задолженностей клиентов в прошлом периоде; степень соотношения себестоимости и цены на продукцию, на которую запланирована выдача отсрочки платежа.

Выбор и конкретизация условий предоставляемого клиентам кредита. В число данных условий включают следующие элементы: период выдачи кредита, сумму кредита, наличие скидок и штрафов за просрочку платежа за реализованные товары.

Формирование политики оценки и классификации клиентов в разрезе степени надежности в целях предоставления кредитов и определения условий этого кредита. В основе классификации клиентов предприятия лежит уровень платежеспособности покупателя, который и определяет размеры, формы, период и иные условия

предоставления кредита (отсрочки платежа) и характеризует степень возможности возврата долга таким клиентов в целом [30, с. 63].

В основе разработки системы оценки клиентов по степени надежности и платежеспособности лежат следующие показатели: критерии, по которым будут оценены покупателями; характеристики и рамки групп надежности, в которые будут отнесены покупатели; формирование базы данных о покупателях; выбор методов оценки степени кредитоспособности.

Выбор и формирование политики инкассации задолженности клиентов.

В ходе разработки политики инкассации важно учитывать контрольные даты и формы предварительного и последующего напоминаний клиентам о наступлении сроков платежа, условиях пролонгации сроков платежа, предоставления коммерческого кредита, сроков и условий передачи дела в юридическую службу в целях формирования иска о возбуждении дела о несостоятельности.

Проведение оценки возможности эффективного использования на предприятии альтернативных форм управления дебиторской задолженностью в целях ее рефинансирования. На данный момент характер конъюнктуры товарного и финансового рынков дает возможность использовать в целях управления задолженностью клиентов совокупность актуальным инструментов ее рефинансирования, под которым подразумевают ее оперативное перемещение в иные формы оборотного капитала с высокой степенью ликвидности, в денежные средства или краткосрочные финансовые вложения [28, с. 64].

К базовым видам рефинансирования задолженности покупателей и заказчиков, которые используются в современных условиях можно отнести, оплату векселями, форфейтинг, факторинг и т. д. Одним из вариантов возврата средств фирмы является реализация дебиторской задолженности (факторинг).

Факторинг подразумевает проведение инкассирования дебиторской задолженности покупателя, то есть получение средств по платежным документам, а также кредитование и гарантию от кредитных и валютных рисков. Привлекательность факторинга заключается в том, что он выполняет несколько

функций: обеспечивает финансирование оборотных средств и инкассацию задолженности покупателя; а также, если это предусмотрено договором, факторинг берет на себя риски возникновения неплатежей, обеспечиваемое защиту от финансовых рисков.

Также одним из инструментов управления дебиторской задолженностью выступает оформление задолженности с использованием векселя. Специфика использования векселей в качестве долговых обязательств заключается в том, что он является безусловным обязательством.

Получение векселя не уменьшает объем дебиторской задолженности в составе оборотных активов предприятия. Однако обеспечение векселем предоставляет новые возможности управления дебиторской задолженностью, поскольку оно гарантирует получение указанной в векселе суммы векселедержателю по истечении определенного срока, либо непосредственно им можно рассчитываться за полученные товары или услуги со своими контрагентами.

Несомненно положительным моментом при использовании векселей является то, что несмотря на то, что вексель по сути является необеспеченным кредитным обязательством, однако его можно продать третьим лицам, чем ускорить погашение дебиторской задолженности.

Также для снижения периода оборота дебиторской задолженности, компания часто используют методы, так называемого «спонтанного финансирования», сущность которого состоит в предоставлении скидки клиентам при условии оплаты в течение короткого срока.

Привлекательность инструмента для дебитора состоит в том, что ему становится выгоднее взять кредит и купить товар, при этом уровень процентной ставки по банковскому кредиту будет ниже, чем уровень скидки с цены (цены отказа от скидки) предлагаемого товара.

Также для снижения периода оборота дебиторской задолженности, компания часто используют методы, так называемого «спонтанного финансирования»,

сущность которого состоит в предоставлении скидки клиентам при условии оплаты в течение короткого срока.

Привлекательность инструмента для дебитора состоит в том, что ему становится выгоднее взять кредит и купить товар, при этом уровень процентной ставки по банковскому кредиту будет ниже, чем уровень скидки с цены (цены отказа от скидки) предлагаемого товара.

Формирование рациональной системы контроля за своевременной оплатой задолженности клиентами.

Этот вид контроля логично производить в рамках системы внутреннего контроля в качестве отдельного его элемента. Примером указанной системы может служить ABC–система, которую можно применять в целях анализа задолженности клиентов.

При этом в группу «А» относят задолженность сомнительного характера и большой суммы, к группе «В» задолженность среднего размера суммы, к группе «С» – задолженность остальных клиентов, которые не могут оказать существенного влияния на степень устойчивости и платежеспособности компании. На всех стадиях важно осуществлять мониторинг за всеми основными показателями дебиторской задолженности и рейтингом финансовой надежности покупателей [17, с. 71].

Для эффективной работы с дебиторской задолженностью необходимо возложить и четко распределить ответственность на финансовых менеджеров и других сотрудников функциональных подразделений за возврат финансовых средств.

Правильная и четко организованная работа по контролю за погашением кредиторской задолженности будет способствовать созданию репутации надежного и ответственного партнера, что имеет немаловажное значение для предприятия в условиях рынка и конкуренции.

Для организации эффективной работы с долгами предприятия необходимо, в первую очередь, определить структуру задолженности для конкретного предприятия и в конкретной ситуации: составить бюджет кредиторской задолженности, разработать систему показателей; определить плановые показатели.

Вторым шагом нужно провести анализ соответствия фактических показателей их рамочному уровню, а также анализ причин возникших отклонений. На третьем этапе, в зависимости от выявленных несоответствий и причин их возникновения, должен быть разработан и осуществлен комплекс практических мероприятий по приведению структуры долгов в соответствие с плановыми (оптимальными) параметрами [15, с. 49].

В оценке работы предприятия немаловажную роль играет показатель соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, он выявляет сколько дебиторской задолженности приходится на каждый рубль кредиторской задолженности.

Для своевременного погашения кредиторской задолженности предприятию необходимы средства, если же дебиторы не исполняют свои обязательства в срок то возникает дефицит средств для погашения которого предприятию необходимо идти на вынужденные меры финансировать свою деятельность за счет кредиторов.

При существенных отклонениях оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности продолжительность финансового цикла принимает отрицательное значение и означает финансирование его деятельности преимущественно за счет кредиторов. В этом случае при увеличении кредитных обязательств увеличивается риск потери ликвидности.

В норме считается, что размеры дебиторской и кредиторской задолженности должны быть сопоставимы, то есть его значение должно быть приблизительно равным единице [10, с. 89].

Показатель соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей – является показателем финансовой устойчивости предприятия и эффективной работы финансового менеджмента.

На практике в результате финансовой деятельности российских фирм часто наблюдается такая ситуация, когда снижение дебиторской задолженности без изменения кредиторской становится невыгодным, поскольку снижение дебиторской задолженности уменьшает коэффициент ликвидности, предприятие становится

несостоятельным, а соответственно происходит снижение ее финансовой устойчивости.

Таким образом, в целях формирования эффективного процесса инкассации дебиторской задолженности важно четко распределить ответственность за возврат денежных средств между менеджерами и прочим персоналом функциональных подразделений.

Рационально сформированная стратегия контроля долгов перед кредиторами дает возможность своевременно и в полном объеме выполнять обязательства перед покупателями, что способствует формированию репутации надежного и ответственного партнера.

В целях эффективного управления кредиторской задолженности предприятию необходимо, определиться с их оптимальной структурой для конкретной ситуации, а именно сформировать бюджет кредиторской задолженности, выбрать систему показателей (коэффициентов), отражающих, как количественные, так и качественные показатели состояния и развития отношений с кредиторами, а также выбрать определенные значения таких показателей в качестве плановых.

Вторым этапом в ходе оптимизации кредиторской задолженности должно быть проведение анализа соответствия фактических показателей их запланированному уровню, а также оценка причин выявленных отклонений.

На третьей стадии, в зависимости от обнаруженных отклонений и причин их появления, необходимо разработать и осуществить практические мероприятия по приведению структуры долгов в соответствие с запланированными величинами [15, с. 49].

Следующей стадией в процессе формирования политики управления кредиторской задолженностью компании выступает выбор наиболее оптимальных тактических инструментов.

Таким образом, эффективная политика управления дебиторской и кредиторской задолженностью является залогом обеспечения финансовой устойчивости фирмы и эффективности управления компанией.

1.3 Методика анализа дебиторской и кредиторской задолженности

Управление дебиторской и кредиторской задолженностью предполагает использование определенной методики анализа эффективности их использования. Рассмотрим ряд методик анализа дебиторской и кредиторской задолженности и осуществим выбор оптимальной с точки зрения цели, стоящей в данной выпускной квалификационной работе.

Характеристика подходов к анализу и оценке эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженности предприятия представлена в таблице 1.3.

Таблица 1.3 – Характеристика подходов к анализу и оценке эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженности предприятия

Автор	Основные положения
1.Шеремет А.Д.	<ol style="list-style-type: none">1. Общая оценка динамики объема дебиторской задолженности (ДЗ) в целом и по отдельным статьям.2. Коэффициентный анализ (доля ДЗ в оборотных активах, структура, динамика сомнительной задолженности)3. Анализ кредиторской задолженности (КЗ) по указанному выше алгоритму).4. Сопоставление ДЗ и КЗ
2.Максютова А.А.	<ol style="list-style-type: none">1 Ранжирование дебиторских задолженностей по методу Парето.2. Формирование портфеля дебиторов и расчет среднего срока возврата по всему портфелю, ранжирование дебиторов по данному показателю.3. Расчет размера инвестиций в дебиторские долги.4. Определения влияния «связанных затрат», то есть затрат, связанных с обслуживанием банковских кредитов5. Коэффициентный анализ
3. Ефимова О.В.	<ol style="list-style-type: none">1. Коэффициентный анализ ДЗ и КЗ2. Сопоставление результатов анализа ДЗ и КЗ
4. Панфилов А.В.	<ol style="list-style-type: none">1. Ранжирование ДЗ по срокам ее инкассации2. Применение ABC–метода для анализа ДЗ3. Коэффициентный анализ ДЗ и КЗ4. Сопоставление результатов анализа ДЗ и КЗ
5. Стоянова Е.С.	<ol style="list-style-type: none">1. Сравнение дополнительной прибыли, связанной с той или иной схемой спонтанного финансирования, с затратами и потерями, возникающими при изменении политики реализации продукции;2. Сравнение и оптимизация величины и сроков дебиторской и кредиторской задолженностей. Данные сравнения проводятся по уровню кредитоспособности, времени отсрочки платежа, стратегии скидок, доходам и расходам по инкассации.3. Оценка реального состояния дебиторской задолженности.

Таким образом, на сегодняшний день в экономической литературе некоторыми авторами, такими как А.Д. Шеремет, О.В. Ефимова, А.В. Максютлова, Е.С. Стояновой и другими предлагаются различные подходы к анализу управления дебиторской и кредиторской задолженности.

Достоинства и недостатки рассмотренных подходов к анализу и оценке эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженности предприятия представлены в таблице 1.4.

Таблица 1.4 – Достоинства и недостатки рассмотренных подходов к анализу и оценке эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженности предприятия

Автор	Достоинства методики	Недостатки методики
1. Шеремет А.Д.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Доступность (для проведения анализа достаточно бухгалтерского баланса и пояснений к отчетности) 2. Простота применения 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сама методика недостаточно прописана, некоторые этапы не детализированы или не раскрыты. 2. Рекомендации, предлагаемые автором, носят общий характер. 3. Методика основана на данных отчетности, то есть прошлых тенденций
2. Максютлова А.А.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Многосторонний подход 2. Учет «связанных затрат» 3. Наглядность 4. Применение комплексной группировки дебиторов 5. Идентификация наиболее крупных дебиторов 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Не предлагается никаких рекомендаций по итогам анализа. 2. Приемлема для целей внутреннего анализа, поскольку требует подробной информации о дебиторах 3. Методика основана на данных отчетности, то есть прошлых тенденций 4. Отсутствует анализ КЗ
3. Ефимова О.В.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Простота применения 2. Наглядность 3. Конкретные рекомендации по итогам анализа 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Методика основана на анализе данных отчетности, то есть прошлых тенденций
4. Панфилов А.В.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Идентификация наиболее крупных дебиторов 2. Применение ABC–метода 3. Наглядность 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Не предлагается никаких рекомендаций по итогам анализа. 2. Приемлема для целей внутреннего анализа, поскольку требует подробной информации о дебиторах 3. Методика основана на данных отчетности, то есть прошлых тенденций
5. Стоянова Е.С.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Многосторонний подход 2. Практичность применения 3. Расчет прибыли от применения той или иной системы скидок 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Методика основана на анализе данных отчетности, то есть прошлых тенденций

Таким образом, рассмотрев методики ученых–экономистов А.А. Максютовой, А.Д. Шеремета, О.В. Ефимовой, А.В. Панфилова, Е.С. Стояновой, пришли к выводу что, при проведении анализа кредиторской и дебиторской задолженности необходимо определить динамику задолженности, то есть рассмотреть изменение ее размера за исследуемый период; изучить ее состав, то есть выявить за какими конкретно лицами и предприятиями она числится и в каких суммах; выявить сроки возникновения задолженности и причины.

Прежде всего, стоит обратить пристальное внимание на неоправданную, а также просроченную дебиторскую задолженность. Неоправданная задолженность включает в себя: задолженность дебиторов по недостачам, хищениям и растратам; задолженность отдела капитального строительства данного предприятия, образовавшаяся в результате нарушений финансово–сметной дисциплины; товары отгруженные, не оплаченные в срок покупателями.

Дебиторская задолженность, которая не была вовремя погашена и по которой истек срок исковой давности, который на сегодняшний день составляет три года, списывается на финансовые результаты организации как убыток.

Проанализировав данные аналитического учета нужно подробно рассмотреть прочую дебиторскую задолженность. Она состоит из различных статей расчетов товарного и нетоварного характера.

В ее состав входят такие статьи баланса как: расчеты с покупателями и заказчиками по плановым платежам и прочим расчетам; задолженность за подотчетными лицами по выданным им денежным средствам на командировочные расходы, административно–хозяйственные и прочие расходы; задолженность квартиросъемщиков по квартирной плате и коммунальным услугам и другое.

Для того чтобы в дальнейшем оптимизировать величину дебиторской задолженности необходимо проводить отбор потенциальных покупателей и определять взаимовыгодные условия оплаты товаров.

Анализ дебиторской задолженности можно проводить двумя методами либо сплошным, либо выборочным. Это, конечно же, зависит от размеров дебиторской

задолженности, от количества расчетных документов и от количества самих дебиторов [43, с. 77].

Для характеристики дебиторской задолженности выделен ряд показателей, как абсолютных, так и относительных.

В первую очередь, выявляется абсолютный показатель просроченной дебиторской задолженности, приводимый в приложении к балансу. Просроченной считают такую задолженность, с момента наступления даты погашения которой истек трехмесячный срок. Немаловажным показателем является оборачиваемость дебиторской задолженности, это показатель который определяется как отношение выручки от реализации к сумме дебиторской задолженности за определенный период. Оборачиваемость дебиторской задолженности определяет количество оборотов, совершаемых этими средствами за отчетный период (как правило, за год). Следующим показателем соответственно является период ее погашения.

Период погашения дебиторской задолженности рассчитывается как отношение число дней в период (в году – 365) к оборачиваемости дебиторской задолженности (количество оборотов за данный период). Следует учитывать тот факт, что чем больше период просрочки дебиторской задолженности, тем выше риск ее непогашения. Увеличение этого показателя свидетельствует о снижении ликвидности [49, с. 101].

Далее рассмотрим управление кредиторской задолженностью.

Кредиторская задолженность – это задолженность данного предприятия другим предприятиям и лицам: по платежам в бюджет и внебюджетные фонды, поставщикам, подрядчикам, персоналу и другим кредиторам. Так же к кредиторской задолженности относится задолженность банкам и другим предприятиям по погашению полученных от них кредитов и займов (как краткосрочных, так и долгосрочных).

При проведении анализа кредиторской задолженности следует выявить неоправданную кредиторскую задолженность. К ней относятся: просроченная

задолженность поставщикам по не оплаченным в срок расчетным документам;
задолженность поставщикам по неотфактурованным поставкам.

Возникновению указанной задолженности способствует, в первую очередь, получение от поставщиков материалов, расчетные документы на которые не поступили ни в организацию, ни в банк, обслуживающий ее. По данным аналитического учета организации следует установить динамику кредиторской задолженности, рассмотреть ее состав, а также выяснить сроки ее возникновения [41, с. 90].

Кредиторская задолженность, по которой истек срок исковой давности, составляющие три года, называется не востребовавшая и присоединяется к прибыли предприятия. Также подробно следует рассматривать прочую кредиторскую задолженность.

Прочая кредиторская задолженность, как и прочая дебиторская задолженность включает в себя различные статьи расчетов как товарного, так и нетоварного характера. Прочая кредиторская задолженность – это не потребовавшие депонентские суммы, задолженность по претензиям и др. Анализируя прочую кредиторскую задолженность, также следует рассматривать ее состав, сроки ее образования, причины возникновения задолженности.

Для того чтобы видеть более полную картину платежеспособности анализируемого предприятия, необходимо составить платежные календари, в которых отмечаются и анализируются сроки предстоящих платежей и поступление денежных средств.

Показателем, характеризующим кредиторскую задолженность, является абсолютный показатель просроченной кредиторской задолженности, который отражается в приложении к балансу. Он показывает, как уже было отмечено, величину задолженности, по которой истек трехмесячный срок после даты ее погашения. Показателем, который выражает количество оборотов этой задолженности в течение определенного периода, является относительный показатель – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности.

Еще одним относительным показателем является период погашения кредиторской задолженности, иначе – продолжительность ее оборота в днях.

Он высчитывается делением числа дней в данном периоде (в году – 365) на количество оборотов за данный период.

Если предыдущий показатель выражается отвлеченным числом (количеством оборотов), то последний показатель измеряется в днях.

Оба они характеризуют оборачиваемость кредиторской задолженности.

Таким образом, проведение анализа дебиторской и кредиторской задолженности имеет важное значение для характеристики устойчивости финансового состояния предприятия [13, с. 91].

Следующим этапом анализируются средние сроки погашения и оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженностей. Рассмотрим подробнее эти показатели и коэффициенты, дадим их характеристику и приведем методику расчета каждого из них.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности рассчитывается по следующей формуле:

$$КО_{кз} = \frac{В}{КЗ_{ср}}, \quad (1)$$

где $КО_{кз}$ – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, обороты;

$В$ – выручка от продаж, тыс. руб.;

$КЗ_{ср}$ – средние остатки кредиторской задолженности за период, тыс. руб.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности рассчитывается по следующей формуле:

$$КО_{дз} = \frac{В}{ДЗ_{ср}}, \quad (2)$$

где $КО_{дз}$ – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, обороты;

$ДЗ_{ср}$ – средние остатки дебиторской задолженности за период, тыс. руб.

Период обращения кредиторской задолженности рассчитывается по формуле:

$$ПО_{кз} = \frac{КЗ_{ср}}{В \times T(365)}, \quad (3)$$

где $ПО_{кз}$ – период обращения кредиторской задолженности, дни;

T – период обращения (365 дней).

Период обращения дебиторской задолженности рассчитывается по формуле:

$$ПО_{дз} = \frac{ДЗ_{ср}}{В \times T(365)}, \quad (4)$$

где $ПО_{дз}$ – период обращения дебиторской задолженности, дни.

Оценка рассчитанных коэффициентов осуществляется за ряд лет, в сопоставлении с данными аналогичных компаний, средними значениями по отрасли, а также между собой. Увеличение среднего периода погашения дебиторской задолженности, как правило, считается характеристикой либерализации кредитной политики предприятия, которая, обычно, может привести к росту объемов реализации, однако при этом и потери по безнадежным долгам могут возрасти. И, напротив, сокращение среднего срока погашения дебиторской задолженности, как правило, говорит об ужесточении кредитной политики компании, которое, чаще всего, приводит к сокращению объемов реализации, но и потери по безнадежным долгам при этом могут существенно уменьшиться [33, с. 55]. Увеличение среднего срока погашения кредиторской задолженности обычно считается признаком ухудшения платежеспособности предприятия, однако, с другой стороны, сохранение денежных средств, предназначенных для ее погашения, в обороте на более продолжительное время способствует росту эффективности его финансово–хозяйственной деятельности. И, наоборот, уменьшение среднего срока погашения кредиторской задолженности обычно говорит об улучшении платежеспособности предприятия, но и денежные средства, идущие на ее погашение, изымаются из оборота раньше, что ведет к снижению эффективности его финансово–хозяйственной деятельности. При этом целесообразным является то, чтобы период погашения дебиторской задолженности не был больше срока погашения кредиторской задолженности.

Завершающим этапом анализа является проведение исследования воздействия динамики размеров дебиторской и кредиторской задолженности на финансовое положение коммерческого предприятия через его базовые характеристики: имущественное положение, характер финансовой устойчивости, уровень платежеспособности и ликвидности, деловой активности. Определение воздействия изменений размеров дебиторской и кредиторской задолженностей на отклонение значения каждого конкретного показателя оценки имущественного положения, финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности, а также деловой активности могут быть выполнены соответствующими приемами детерминированного факторного анализа.

В данной выпускной квалификационной работе анализ дебиторской и кредиторской задолженности будет проведен по следующему алгоритму (рисунок 1.3).



Рисунок 1.3 – Выбранный алгоритм анализа дебиторской и кредиторской задолженности для объекта исследования

Таким образом, в данной выпускной квалификационной работе будет проведен анализ динамики, состава и структуры дебиторской и кредиторской задолженности, анализ эффективности использования и соотношения дебиторской и кредиторской задолженности.

По первому разделу можно сделать следующие выводы.

Дебиторская задолженность представляет собой задолженность перед предприятием различных юридических лиц и населения, возникшая в процессе хозяйственного функционирования. Под кредиторской задолженностью понимается задолженность данной организации другим организациям и лицам, которые называются кредиторами. Бухгалтерская отчетность предусматривает в составе дебиторской задолженности следующие элементы: задолженность покупателей и заказчиков за поставленные товары, выполненные работы, оказанные услуги; векселя к получению; задолженность дочерних и зависимых обществ; задолженность учредителей по взносам в уставный капитал; авансы выданные; прочие дебиторы (в случае наличие задолженностей по возмещению ущерба по страховому случаю, расчетов по претензиям в пользу организации, расчетов по причитающимся дивидендам, налоги, излишне уплаченные в бюджет, выданные работникам организации займы и другое). В рамках бухгалтерского учета выделяют следующие виды кредиторской задолженности: задолженность перед поставщиками и подрядчиками; задолженность перед сотрудниками предприятия; перед внебюджетными фондами; задолженность по налогам и сборам; перед прочими кредиторами.

Рациональное управление дебиторской и кредиторской задолженностью можно свести к сокращению периода оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностью и увеличению среднего срока оплаты кредиторской задолженности. При этом обеспечивается уменьшение текущих финансовых потребностей и их превращение в отрицательную величину. Эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью можно свести к сокращению периода оборачиваемости и увеличению среднего срока оплаты кредиторской задолженности. При этом происходит обеспечение уменьшения текущих финансовых потребностей и их трансформация в отрицательные величины. Процессы управления дебиторской и кредиторской задолженностью в любом предприятии направлены на формирование их необходимых и достаточных

размеров с минимальными расходами и ростом рациональности их использования. Ключевым моментом данных процессах является определение для каждой конкретной фирмы оптимальной величины и структуры задолженности. Необходимо учитывать, что многие российские предприятия используют практику ситуационного формирования и использования оборотного капитала, которая не учитывает перспективы развития компании, обладает стихийным характером, а также, чаще всего, просто сводится к адаптации к тем или иным объемам и структуре средств в расчетах. Главная задача управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия состоит в том, чтобы сформировать размеры кредиторской и дебиторской задолженности в необходимом и достаточном объеме с наименьшими затратами и с большей эффективностью использования. Систему управления дебиторской и кредиторской задолженностью можно разделить на два крупных блока: на кредитную политику, дающую возможность максимально эффективно использовать задолженность в качестве инструмента увеличения объема реализации; на комплекс мероприятий, имеющих целью снизить риск формирования просроченной либо безнадежной дебиторской задолженности.

При проведении анализа кредиторской и дебиторской задолженности необходимо определить динамику задолженности, то есть рассмотреть изменение ее размера за исследуемый период; изучить ее состав, то есть выявить за какими конкретно лицами и предприятиями она числится и в каких суммах; выявить сроки возникновения задолженности и причины. Для характеристики дебиторской и кредиторской задолженности используется ряд показателей, как абсолютных, так и относительных, а именно абсолютный показатель просроченной дебиторской задолженности, оборачиваемость дебиторской задолженности, период ее погашения, абсолютный показатель просроченной кредиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, продолжительность ее оборота в днях. Оценка рассчитанных коэффициентов осуществляется за ряд лет, в сопоставлении с данными аналогичных компаний, средними значениями по отрасли, а также между собой.

2 ОЦЕНКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В ОАО «ММК-МЕТИЗ»

2.1 Виды, динамика и структура дебиторской и кредиторской задолженности в ОАО «ММК-МЕТИЗ»

Открытое акционерное общество «Магнитогорский метизно–калибровочный завод «ММК-МЕТИЗ» – одно из крупнейших специализированных предприятий по глубокой переработке металла, способное производить самый широкий сортамент металлоизделий (метизов) для различных отраслей экономики.

В настоящее время Общество является одним из самых крупных предприятий, входящих в группу ОАО «ММК». Численность персонала на 31.12.2015 г. составляла 4 322 чел.

По уровню производства ОАО «ММК-МЕТИЗ» занимает третье место среди российских производителей метизной продукции.

Завод производит широкую номенклатуру продукции: проволоку, крепежные изделия железнодорожного и строительного применения, калиброванную сталь, ленту холоднокатаную, сетку сварную и металлическую, канаты, электроды для сварки, порошковую проволоку.

Проведем анализ эффективности управления системой расчетов с дебиторами и кредиторами ОАО «ММК-МЕТИЗ». На первоначальном этапе была проанализирована динамика и структура дебиторской задолженности ОАО «ММК-МЕТИЗ». Расчеты представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Анализ динамики дебиторской задолженности ОАО «ММК-МЕТИЗ» за 2014–2016 гг.

Наименование показателя	2014 год	2015 год	2016 год	Отклонения (+/–)	
				2015 / 2014	2016 / 2015
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	1 278 661	1 241 609	1 609 016	-37 052	367 407
Доля дебиторской задолженности в валюте баланса, %	26,04	24,48	29,31	-1,56	4,83

Представим динамику дебиторской задолженности ОАО «ММК-МЕТИЗ» графически на рисунке 2.1.

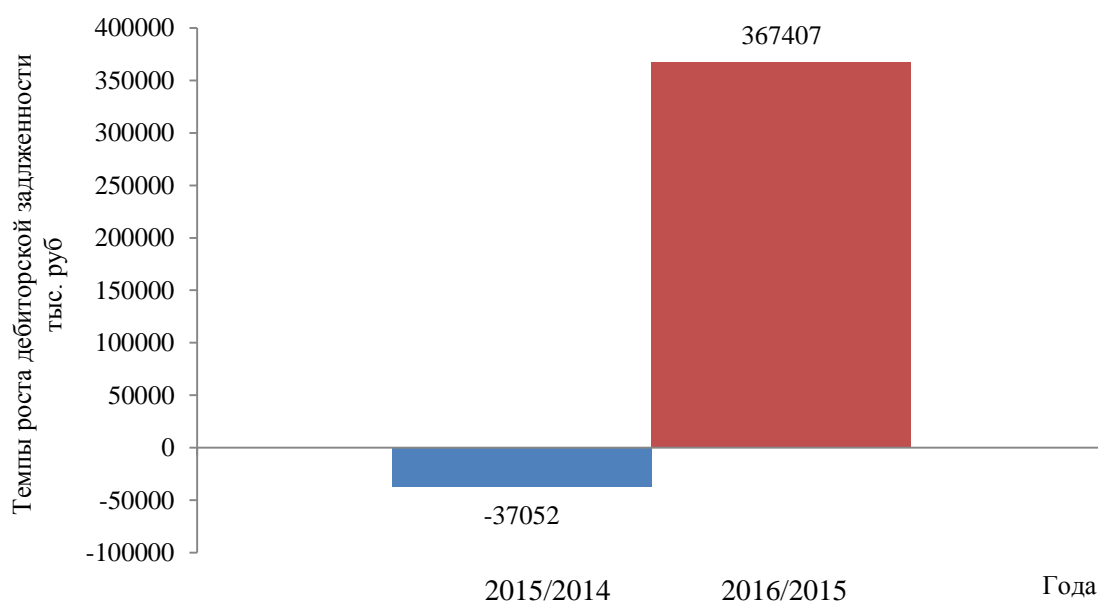


Рисунок 2.1 – Динамика дебиторской задолженности ОАО «ММК-МЕТИЗ»

Стоимость дебиторской задолженности за 2015 г. по сравнению с 2014 г. снизилась на 37 052 тыс. руб., а ее доля в имуществе ОАО «ММК-МЕТИЗ» сократилась на 1,56 п.п.

В 2016 г. по сравнению с 2015 г. дебиторская задолженность выросла на 367 407 тыс. руб., а ее доля – на 4,83 п.п.

Рассмотрим состав дебиторской задолженности ОАО «ММК-МЕТИЗ» по источникам ее образования за 2014–2016 гг. в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Состав дебиторской задолженности ОАО «ММК-МЕТИЗ» по источникам ее образования за 2014–2016 гг.

в тыс. руб.

Наименование показателя	2014 год	2015 год	2016 год	Отклонения (+/-)	
				2015 / 2014	2016 / 2015
Покупатели и заказчики:	1 244 371	1 170 736	1 395 517	-73 635	224 781
Авансы выданные	22 558	48 983	62 896	26 425	13 913
Всего	1 278 661	1 241 609	1 609 016	-37 052	367 407

Представим полученные данные на рисунке 2.2.

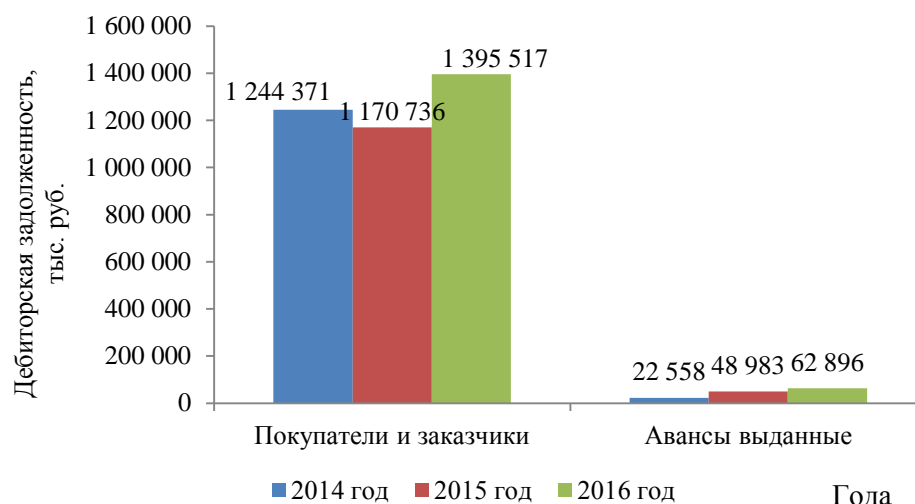


Рисунок 2.2 – Состав дебиторской задолженности ОАО «ММК-МЕТИЗ» по источникам ее образования за 2014–2016 гг.

В составе дебиторской задолженности предприятия ОАО «ММК-МЕТИЗ» за 2014–2016 гг. присутствуют покупатели и заказчики и авансы выданные.

Сумма задолженности покупателям и заказчикам сократилась в 2015 г. по сравнению с 2014 г. с 1 244 371 тыс. руб. до 1 170 736 тыс. руб., а в 2016 г. по сравнению с 2015 г. выросла до 1 395 517 тыс. руб.

Сумма авансов выданных выросла с 22 558 тыс. руб. в 2014 г. до 48 983 тыс. руб. в 2015 г. и до 62 896 тыс. руб. в 2016 г.

Рассмотрим структуру дебиторской задолженности ОАО «ММК-МЕТИЗ» по источникам ее образования за 2014–2016 гг. в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Структура дебиторской задолженности ОАО «ММК-МЕТИЗ» по источникам ее образования за 2014–2016 гг.

в %

Наименование покупателя	2014 год	2015 год	2016 год	Отклонения (+/-)	
				2015 / 2014	2016 / 2015
Покупатели и заказчики	97,31	94,29	86,73	-3,02	-7,56
Авансы выданные	2,69	5,71	13,27	3,02	7,56
Всего	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Представим полученные данные на рисунке 2.3

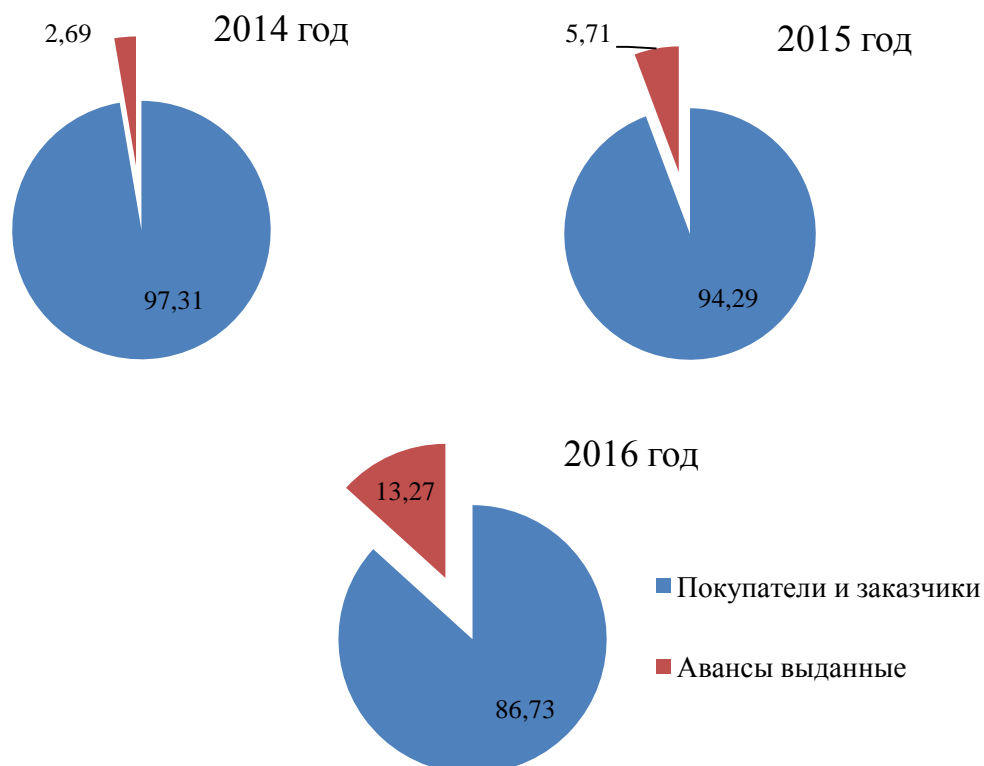


Рисунок 2.3 – Структура дебиторской задолженности ОАО «ММК-МЕТИЗ» по источникам ее образования за 2014–2016 гг., %

Наибольшую долю дебиторской задолженности занимала задолженность покупателей и заказчиков. В 2014 г. ее доля занимала 97,31%, в 2015 г. – 94,29%, в 2016 г. – 86,73%. Доля авансов выданных в 2014 г. занимала 2,69%, в 2015 г. – 5,71%, в 2016 г. – 13,27%.

Анализ динамики кредиторской задолженности ОАО «ММК-МЕТИЗ» представлен в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Анализ динамики кредиторской задолженности

Наименование показателя	2014 год	2015 год	2016 год	Отклонения (+/-)	
				2015 / 2014	2016 / 2015
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	2 319 538	2 669 358	2 528 111	349 820	-141 247
Доля в валюте баланса, %	47,24	52,65	46,05	5,41	-6,60

Представим полученные данные на рисунке 2.4.

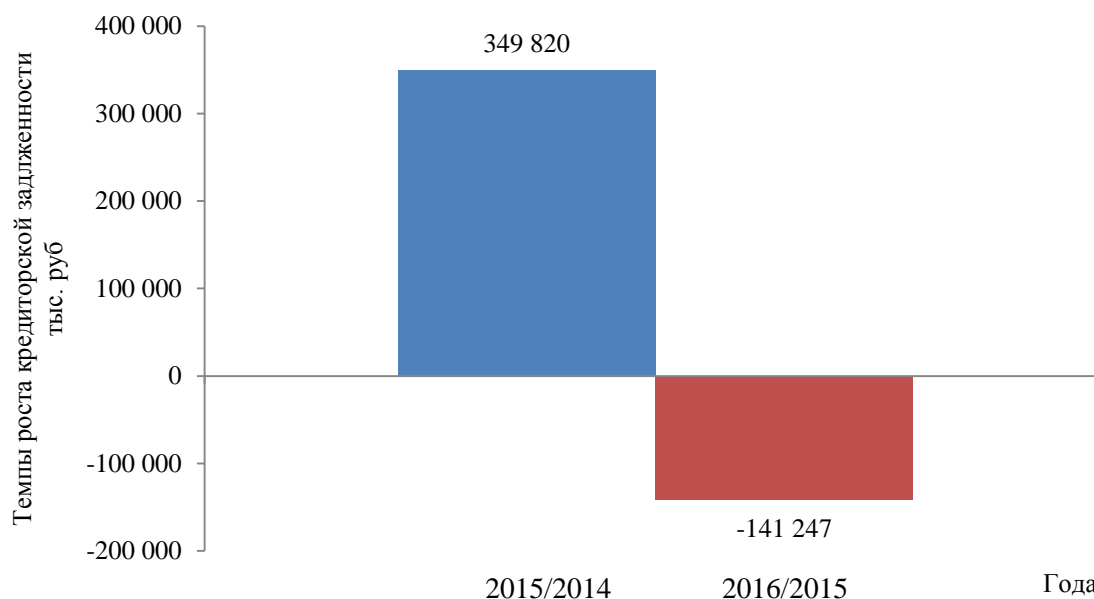


Рисунок 2.4 – Динамика кредиторской задолженности ОАО «ММК-МЕТИЗ»

Стоимость кредиторской задолженности за 2015 г. по сравнению с 2014 г. выросла на 349 820 тыс. руб., а ее доля в имуществе предприятия ОАО «ММК-МЕТИЗ» выросла на 5,41 п.п. В 2016 г. по сравнению с 2015 г. кредиторская задолженность снизилась на 141 247 тыс. руб., а ее доля – на 6,60%.

Рассмотрим состав кредиторской задолженности ОАО «ММК-МЕТИЗ» по источникам ее образования за 2014–2016 гг. в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Состав кредиторской задолженности ОАО «ММК-МЕТИЗ» по источникам ее образования за 2014–2016 гг.

в тыс. руб.

Наименование	2014 год	2015 год	2016 год	Отклонения (+/-)	
				2015 / 2014	2016 / 2015
Поставщики и подрядчики	1 766 004	2 342 792	2 098 670	576 788	2 098 670
Персонал организации	94 662	90 556	93 226	-4 106	93 226
Внебюджетные фонды	45 003	44 874	46 558	-129	46 558
Налоги и сборы	72 056	45 290	68 885	-26 766	68 885
Авансы полученные	332 175	138 387	214 181	-193 788	214 181
Всего	2 319 538	2 669 358	2 528 111	349 820	2 528 111

В составе кредиторской задолженности ОАО «ММК-МЕТИЗ» по источникам ее образования присутствует задолженность поставщикам, задолженность перед бюджетом, перед персоналом организации и авансы выданные.

Сумма задолженности поставщикам и подрядчикам выросла в 2015 г. по сравнению с 2014 г. с 1 766 004 тыс. руб. до 2 342 792 тыс. руб., а в 2016 г. по сравнению с 2015 г. снизилась до 2 098 670 тыс. руб.

Представим полученные данные на рисунке 2.5.

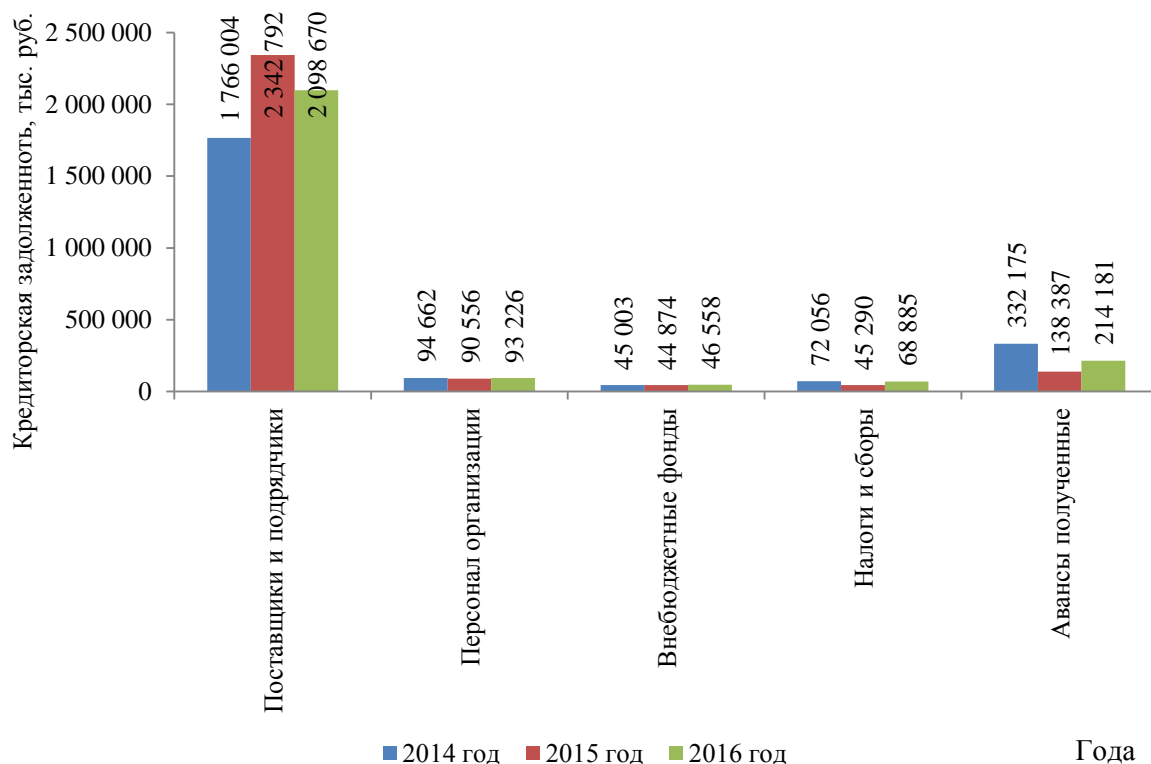


Рисунок 2.5 – Состав кредиторской задолженности ОАО «ММК-МЕТИЗ» по источникам ее образования за 2014–2016 гг.

Сумма задолженности перед бюджетом по налогам и сборам снизилась с 72 056 тыс. руб. в 2014г. до 45 290 тыс. руб. в 2015 г. и выросла до 68 885 тыс. руб. в 2016 г.

Сумма задолженности перед внебюджетными фондами сократилась с 45 003 тыс. руб. в 2014 г. до 44 874 тыс. руб. в 2015 г. и увеличилась до 46 558 тыс. руб. в 2016 г.

Сумма задолженности перед персоналом организации в 2014 г. составляла 94 662 тыс. руб., в 2015 г. она сократилась на 4 106 тыс. руб., а в 2016 г. выросла на 93 226 тыс. руб.

Сумма авансов полученных в 2014 г. составила 332 175 тыс. руб., в 2015 г. сократилась на 193 778 тыс. руб., а в 2016 г. выросла на 214 181 тыс. руб.

Рассмотрим структуру кредиторской задолженности ОАО «ММК-МЕТИЗ» по источникам ее образования за 2014–2016 гг. в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Структура кредиторской задолженности ОАО «ММК-МЕТИЗ» по источникам ее образования за 2014–2016 гг.

в %

Наименование	2014 год	2015 год	2016 год	Отклонения (+/-)	
				2015 / 2014	2016 / 2015
Поставщики и подрядчики	76,14	87,77	83,01	11,63	-4,75
Персонал организации	4,08	3,39	3,69	-0,69	0,30
Внебюджетные фонды	1,94	1,68	1,84	-0,26	0,16
Налоги и сборы	3,11	1,70	2,72	-1,41	1,03
Авансы полученные	14,32	5,18	8,47	-9,14	3,29
Всего	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Представим полученные данные на рисунке 2.6.

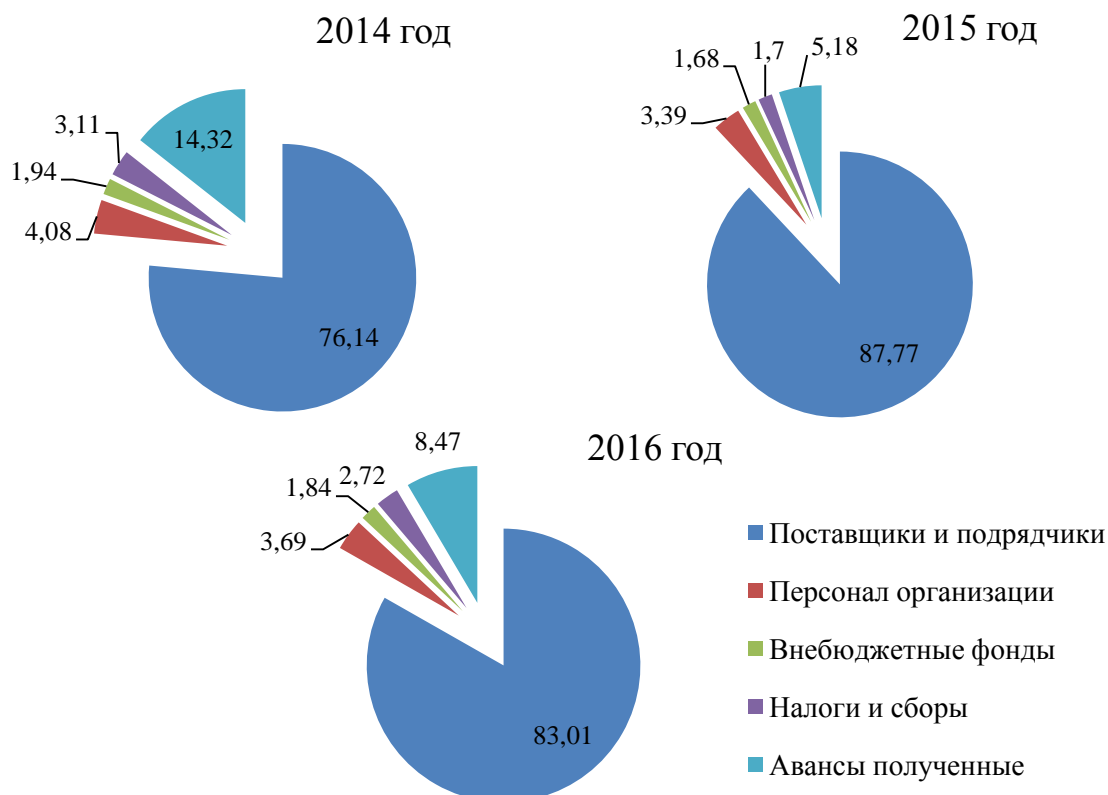


Рисунок 2.6 – Структура кредиторской задолженности ОАО «ММК-МЕТИЗ» по источникам ее образования за 2014–2016 гг., %

Наибольшую долю кредиторской задолженности занимала задолженность перед поставщиками и подрядчиками.

В 2014 г. ее доля занимала 76,14%, в 2015 г. – 87,77%, в 2016 г. – 83,01%. Значительную часть занимала доля авансов полученных, в 2014 г. она занимала 14,32%, в 2015 г. – 5,18%, в 2016 г. – 8,47%.

Таким образом, ОАО «ММК-МЕТИЗ» – одно из крупнейших специализированных предприятий по глубокой переработке металла, способное производить самый широкий сортамент металлоизделий (метизов) для различных отраслей экономики. Стоимость дебиторской задолженности за 2015 г. по сравнению с 2014 г. снизилась на 37 052 тыс. руб., а ее доля в имуществе ОАО «ММК-МЕТИЗ» сократилась на 1,56 п.п. В 2016 г. по сравнению с 2015 г. дебиторская задолженность выросла на 367 407 тыс. руб., а ее доля – на 4,83 п.п.

В составе дебиторской задолженности предприятия ОАО «ММК-МЕТИЗ» за 2014–2016 гг. присутствуют покупатели и заказчики и авансы выданные. Наибольшую долю дебиторской задолженности занимала задолженность покупателей и заказчиков. Стоимость кредиторской задолженности за 2015 г. по сравнению с 2014 г. выросла на 349 820 тыс. руб., а ее доля в имуществе предприятия ОАО «ММК-МЕТИЗ» выросла на 5,41 п.п. В 2016 г. по сравнению с 2015 г. кредиторская задолженность снизилась на 141 247 тыс. руб., а ее доля – на 6,60%.

В составе кредиторской задолженности ОАО «ММК-МЕТИЗ» по источникам ее образования присутствует задолженность поставщикам, задолженность перед бюджетом, перед персоналом организации и авансы выданные. Наибольшую долю кредиторской задолженности занимала задолженность перед поставщиками и подрядчиками

2.2 Оценка эффективности системы управления задолженностью в ОАО «ММК-МЕТИЗ»

Рассмотрим показатели эффективности использования дебиторской задолженности ОАО «ММК-МЕТИЗ». Произведем расчет коэффициентов оборачиваемости дебиторской задолженности.

Полученные расчеты представлены в таблице 2.16.

Таблица 2.7– Коэффициенты оборачиваемости дебиторской задолженности

Показатели	2014 год	2015 год	2016 год
Выручка, тыс. руб.	15 875 736	16 441 113	16 512 029
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	1 278 661	1 241 609	1 609 016
Период оборота, дни	365	365	365
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, оборотов	12,42	13,24	10,26
Продолжительность оборачиваемости дебиторской задолженности, дни	29,38	27,56	35,57

Представим полученные данные о рассчитанных коэффициентах на рисунке 2.7 и рисунке 2.8.

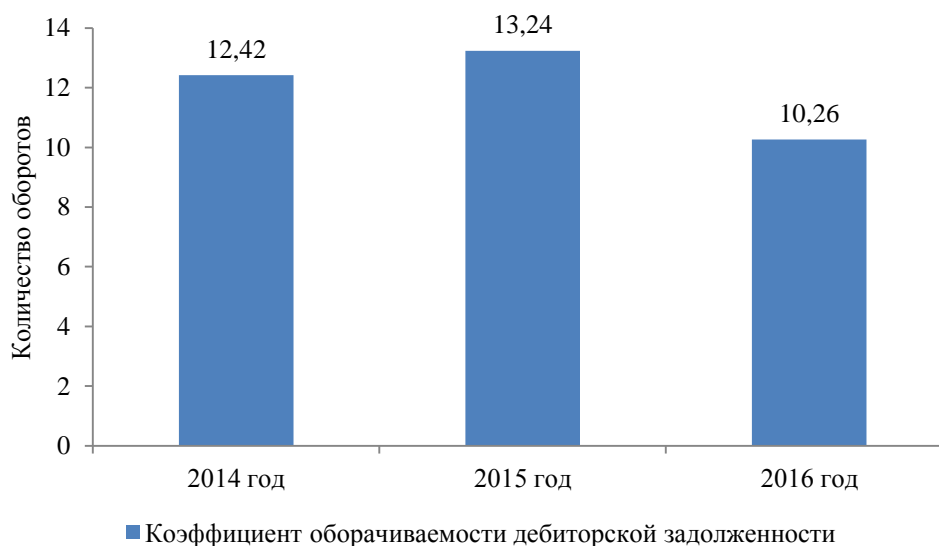


Рисунок 2.7 – Показатель оборачиваемости дебиторской задолженности

В 2014 г. оборачиваемость дебиторской задолженности ОАО «ММК-МЕТИЗ» составила 12,42 оборотов, в 2015 г. – 13,24 оборотов, в 2016 г. – 10,26 оборотов.

Снижение оборачиваемости дебиторской задолженности является негативной тенденцией. Однако высокие значения данного показателя говорят об эффективности ее использования.



Рисунок 2.8 – Показатели продолжительности оборачиваемости дебиторской задолженности

Определение показателей оборачиваемости дебиторской задолженности установило, что в 2016 г. по сравнению с 2014 г. и 2015 г. дебиторская задолженность ОАО «ММК-МЕТИЗ» стала обращаться медленнее.

Данный факт может свидетельствовать о некотором снижении платежной дисциплины покупателей предприятия. Однако высокие значения данного показателя также говорят об эффективности использования дебиторской задолженности фирмы.

Рассмотрим показатели эффективности использования кредиторской задолженности ОАО «ММК-МЕТИЗ» в таблице 2.17.

Таблица 2.8 – Показатели использования кредиторской задолженности ОАО «ММК-МЕТИЗ» за 2014–2016 гг.

Показатели	2014 год	2015 год	2016 год
Выручка, тыс. руб.	15 875 736	16 441 113	16 512 029
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	2 319 538	2 669 358	2 528 111
Период оборота, дни	365	365	365

Окончание таблицы 2.8

Показатели	2014 год	2015 год	2016 год
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, оборотов	6,84	6,16	6,53
Продолжительность оборачиваемости кредиторской задолженности, дни	53,36	59,25	55,89

Представим полученные данные на рисунке 2.9 и рисунке 2.10.

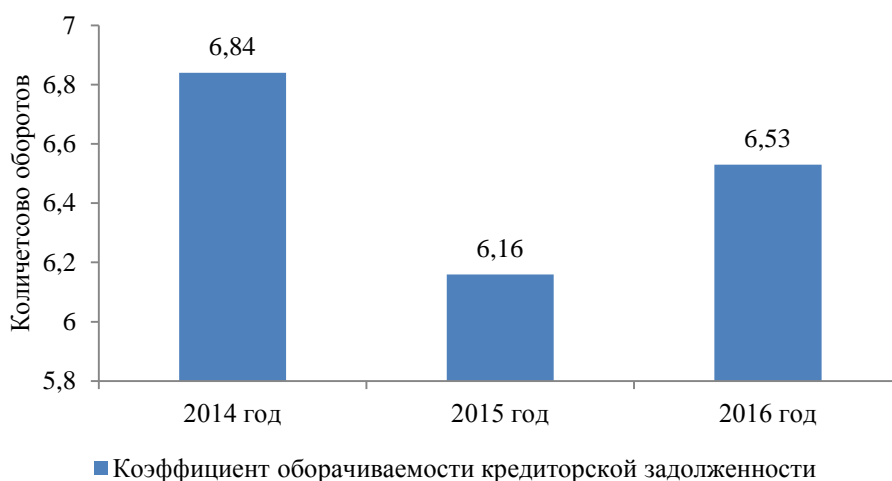


Рисунок 2.9 – Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности

Определение показателей оборачиваемости кредиторской задолженности установило, что в 2016 г. по сравнению с 2014 г. кредиторская задолженность ОАО «ММК-МЕТИЗ» стала обращаться медленнее, в 2014 г. период ее оборота составил 53,36 дней, а в 2016 г. – 55,89 дней.

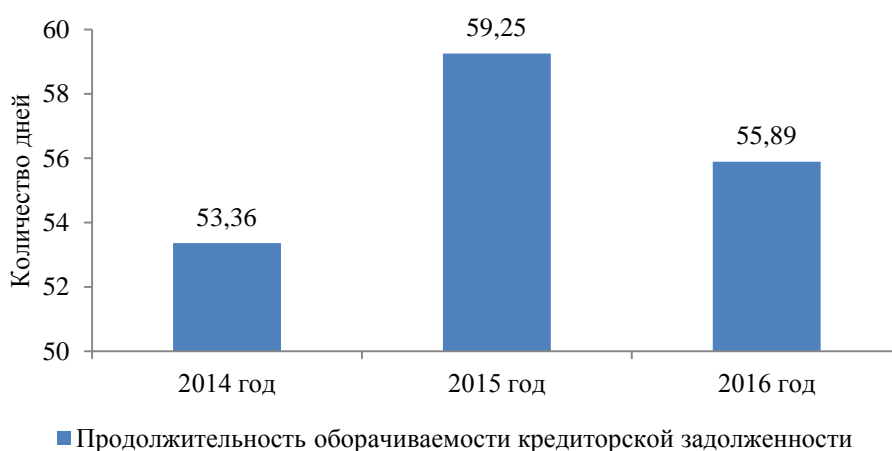


Рисунок 2.10 – Продолжительность оборачиваемости кредиторской задолженности

Определим соотношение дебиторской и кредиторской задолженности ОАО «ММК-МЕТИЗ» в таблице 2.18.

Таблица 2.9 – Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности ОАО «ММК-МЕТИЗ»

Показатели	2014 год	2015 год	2016 год
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	1 278 661	1 241 609	1 609 016
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	2 319 538	2 669 358	2 528 111
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	0,55	0,46	0,63

Представим полученные данные на рисунке 2.11.

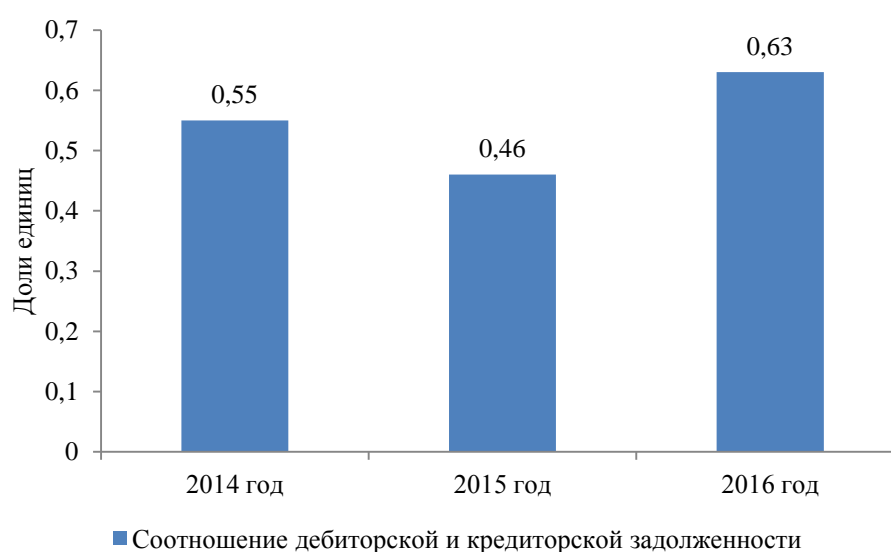


Рисунок 2.11 – Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности ОАО «ММК-МЕТИЗ»

Как мы видим, кредиторская задолженность предприятия значительно превышает дебиторскую, что является негативным моментом.

Таким образом, по результатам анализа можно выделить следующие негативные тенденции в управлении системой расчетов с дебиторами и кредиторами ОАО «ММК-МЕТИЗ»:

- увеличение периода оборачиваемости дебиторской задолженности;
- увеличение периода оборачиваемости кредиторской задолженности;
- значительное превышение кредиторской задолженности над дебиторской.

По второму разделу можно сделать следующие выводы.

ОАО «ММК-МЕТИЗ» – одно из крупнейших специализированных предприятий по глубокой переработке металла, способное производить самый широкий сортамент металлоизделий (метизов) для различных отраслей экономики.

Стоимость дебиторской задолженности за 2015 г. по сравнению с 2014 г. снизилась на 37 052 тыс. руб., а ее доля в имуществе ОАО «ММК-МЕТИЗ» сократилась на 1,56 п.п. В 2016 г. по сравнению с 2015 г. дебиторская задолженность выросла на 367 407 тыс. руб., а ее доля – на 4,83 п.п. В составе дебиторской задолженности предприятия ОАО «ММК-МЕТИЗ» за 2014–2016 гг. присутствуют покупатели и заказчики и авансы выданные. Наибольшую долю дебиторской задолженности занимала задолженность покупателей и заказчиков.

Стоимость кредиторской задолженности за 2015 г. по сравнению с 2014 г. выросла на 349 820 тыс. руб., а ее доля в имуществе предприятия ОАО «ММК-МЕТИЗ» выросла на 5,41 п.п. В 2016 г. по сравнению с 2015 г. кредиторская задолженность снизилась на 141 247 тыс. руб., а ее доля – на 6,60%.

В составе кредиторской задолженности ОАО «ММК-МЕТИЗ» по источникам ее образования присутствует задолженность поставщикам, задолженность перед бюджетом, перед персоналом организации и авансы выданные. Наибольшую долю кредиторской задолженности занимала задолженность перед поставщиками и подрядчиками

Определение показателей оборачиваемости дебиторской задолженности установило, что в 2016 г. по сравнению с 2014 г. и 2015 г. дебиторская задолженность ОАО «ММК-МЕТИЗ» стала обращаться медленнее. Данный факт может свидетельствовать о некотором снижении платежной дисциплины покупателей предприятия. Однако высокие значения данного показателя также говорят об эффективности использования дебиторской задолженности фирмы.

Определение показателей оборачиваемости кредиторской задолженности установило, что в 2016 г. по сравнению с 2014 г. кредиторская задолженность ОАО «ММК-МЕТИЗ» стала обращаться медленнее, в 2014 г. период ее оборота составил

53,36 дней, а в 2016 г. – 55,89 дней. Кредиторская задолженность предприятия значительно превышает дебиторскую, что является негативным моментом.

Таким образом, по результатам анализа можно выделить следующие негативные тенденции в управлении системой расчетов с дебиторами и кредиторами ОАО «ММК-МЕТИЗ»: увеличение периода оборачиваемости дебиторской задолженности; увеличение периода оборачиваемости кредиторской задолженности; значительное превышение кредиторской задолженности над дебиторской.

3 НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В ОАО «ММК-МЕТИЗ»

3.1 Мероприятия по увеличению эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью в ОАО «ММК-МЕТИЗ»

В современных условиях развития инфраструктуры финансового рынка и экономических отношений в целом позволяют использовать в практике финансового менеджмента ряд новых форм управления дебиторской задолженностью – ее рефинансирование, то есть ускоренный перевод в другие формы оборотных активов: денежные средства и высоколиквидные краткосрочные ценные бумаги.

Основные формы рефинансирования дебиторской задолженности представлены на рисунке 3.1.

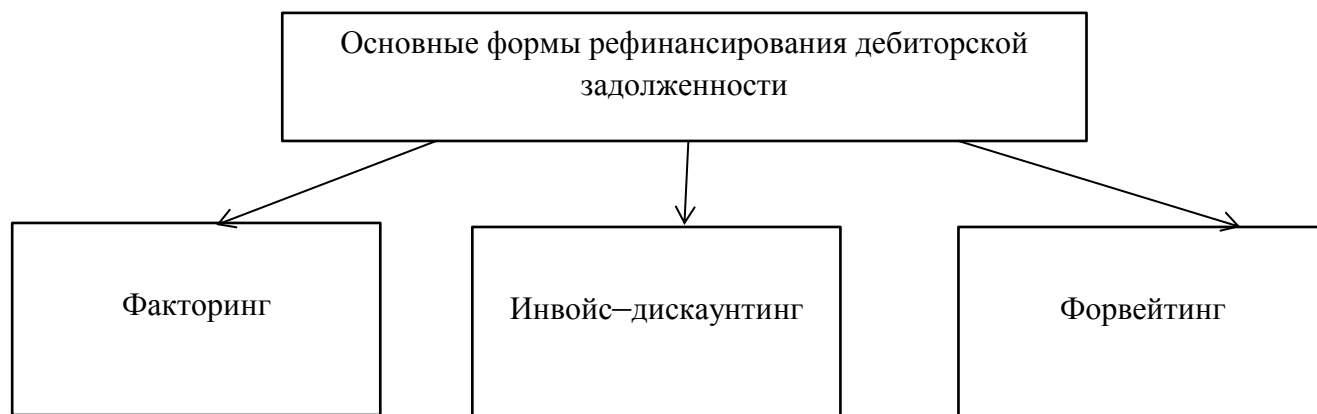


Рисунок 3.1 – Основные формы рефинансирования дебиторской задолженности

Факторинг – финансовая услуга специализированной компании или банка. В самом общем виде факторинг выражается через процедуру, когда поставщик продает товар покупателю, не требуя за него немедленной оплаты. За покупателя этого товара продавцу платит специализированная факторинговая компания или

банк, после чего получает долг с покупателя товара. В итоге, продавец имеет возможность, заключив факторинговый договор, продать товар с отсрочкой платежа, обычно до 180 дней, и при этом получить оплату с некоторым дисконтом (скидкой) от факторинговой компании или банка сразу, переуступив ей право требования долга за поставленную продукцию. Как правило, факторинговая компания готова оплатить до 90 % суммы задолженности сразу. Остальные 10 % за вычетом комиссии выплачиваются тогда, когда дебитор погасит свою задолженность. Размер комиссии зависит от длительности отсрочки платежа и риска неоплаты задолженности.

Факторинговая схема дает ряд преимуществ как поставщику, так и покупателю при совершении сделки. Фактически это краткосрочный кредит продавцу, который может получить деньги сразу, не дожидаясь оплаты товаров или услуг.

Сегодня в практике применения факторинга выделяются два его вида в зависимости от действий при неоплате товара или услуги покупателем:

- с регрессом;
- без регресса.

С позиции взаимоотношений покупателя и продавца факторинг может быть закрытый (когда покупатель не уведомляется о переуступке требований к нему) и открытый (когда покупатель уведомляется о переуступке требований). Стоит отметить, что в российском законодательстве понятия факторинга сегодня нет, а все отношения, которые по своим характеристикам подпадают под факторинг, регулируются главой 43 Гражданского кодекса РФ «Финансирование под уступку денежного требования».

Так, согласно статье 824 ГК РФ по договору финансирования под уступку денежного требования одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование.

Денежное требование к должнику может быть уступлено клиентом финансовому агенту также в целях обеспечения исполнения обязательства клиента перед финансовым агентом. Обязательства финансового агента по договору финансирования под уступку денежного требования могут включать ведение для клиента бухгалтерского учета, а также предоставление клиенту иных финансовых услуг, связанных с денежными требованиями, являющимися предметом уступки.

Факторинг сегодня один из самых эффективных инструментов управления дебиторской задолженностью, хозяйствующие субъекты часто прибегают к его использованию в виду того, что поступления денежных средств за проданные товары, оказанные услуги (пусть и с учетом комиссии) быстрее возвращаются в оборот компании, что обеспечивает бесперебойность ее производственных процессов.

Инвойс–дискаунтинг – финансовая операция, похожая на регрессный закрытый факторинг. Но отличается тем, что финансирование выплачивается не на каждую поставку отдельно, а на сальдо (текущую неоплаченную сумму) всех поставок. При этом, чаще всего, комиссия за финансирование начисляется не по формуле простых процентов, как при факторинге, а по формуле сложных процентов. Каждый день к сумме выплаченного финансирования прибавляется сумма начисленной сегодня комиссии, а на следующий день проценты начисляются уже не на финансирование, а на сумму финансирования и ранее начисленной комиссии.

Стоит отметить, что использование инвойс–дискаунтинга, ориентировано на надежных, с финансовой точки зрения, клиентов, т. к. на них лежит ответственность за возврат финансирования. Проверка дебиторов, мониторинг, верификация поставок и административное управление дебиторской задолженностью не проводятся, что позволяет снизить операционные издержки.

Последний из наиболее распространенных инструментов управления дебиторской задолженностью – форфейтинг, представляет собой вид торгового финансирования, который заключается в покупке кредитором (банком) дебиторской задолженности клиента. Дебиторская задолженность в этом случае может быть

представлена векселями, аваями, сертификатами и прочими обязательствами покупателя. В итоге, на основании вышеперечисленных инструментов управления компания может успешно превращать свою дебиторскую задолженность в реальные деньги в сжатые сроки.

Также необходимо отметить, что в целях совершенствования управления дебиторской задолженностью используются и различные способы стимулирования поступлений денежных средств от дебиторов, а именно:

- установление системы скидок за досрочную оплату;
- своевременное напоминание о возникновении просроченной задолженности и необходимости ее скорейшего погашения;
- разработка системы мотивации менеджеров по продажам и кредитных контролеров с акцентом на выполнении плана по поступлению денежных средств;
- подача судебных исков о признании покупателей, имеющих просроченную дебиторскую задолженность, банкротами.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что направления совершенствования управления дебиторской задолженностью на предприятии, как правило, включает в себя использование инструментов ее рефинансирования и внедрение мероприятий, направленных на стимулирование поступления средств от дебиторов.

Управление кредиторской задолженностью на предприятии предполагает:

- правильный выбор формы задолженности (банковская или коммерческая) с целью минимизации процентных выплат и затрат на приобретение материальных ценностей;
- установление наиболее удобной формы кредита и его срока (краткосрочная ссуда без обеспечения, кредит под залог);
- недопущение образования просроченной задолженности, что обуславливает дополнительные затраты – штрафные санкции, пени.

В целом совершенствование управления кредиторской задолженностью осуществляется на основе следующих вариантов: оптимизацию, минимизацию и контроллинг (рисунок 3.2).



Рисунок 3.2 – Основные направления совершенствования управления кредиторской задолженностью

Оптимизация представляет собой поиск новых решений, с помощью которых кредиторская задолженность и ее изменение смогу оказывать на предприятие позитивное влияние (увеличение уставного и резервного капитала).

Минимизация представляет собой механизм управления, при котором существующая кредиторская задолженность сводится к ее уменьшению, вплоть до полного погашения.

Контроллинг – синтез контроля и планирования; действует при формировании и координации планов, при их организационном воплощении, координирует и концентрирует информационные потоки и служит основой для предложений о дальнейших целях предприятия касательно кредиторской задолженности.

Также направления совершенствования управления кредиторской задолженности может включать и прочие меры, а именно:

- отслеживание сроков оплаты с целью недопущения просрочек и применения штрафных санкций;
- проведение регулярных переговоров с поставщиками об условиях оплаты;
- введение в систему управления компанией службы контроллинга;
- мотивация персонала через премирование сотрудников за улучшение условий договоров поставки услуг, в частности за увеличение отсрочек платежа и получение скидок в цене;

– получение скидок в зависимости от объемов приобретаемой продукции и условий ее оплаты;

– специализация компании и закрепление лидирующих позиций на рынке, что обеспечивает снижение издержек производства, что в конечном итоге обуславливает оптимизацию кредиторской задолженности. *составлено по материалам]

Современные инструменты управления задолженностью позволяют компании эффективно управлять своими финансами и не быть в большой зависимости от своих контрагентов.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что направления совершенствования управления дебиторской задолженностью на предприятии, как правило, включают в себя использование инструментов ее рефинансирования и внедрение мероприятий, направленных на стимулирование поступления средств от дебиторов. Направления совершенствования управления кредиторской задолженностью заключается в оптимизации, минимизации или контроллинге ее формирования.

3.2 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий

Таким образом, по результатам анализа можно выделить следующие негативные тенденции в управлении системой расчетов с дебиторами и кредиторами ОАО «ММК-МЕТИЗ»:

- увеличение периода оборачиваемости дебиторской задолженности;
- увеличение периода оборачиваемости кредиторской задолженности;
- значительное превышение кредиторской задолженности над дебиторской.

В связи с этим предприятию ОАО «ММК-МЕТИЗ» рекомендуется использовать инструменты рефинансирования дебиторской задолженности в целях сокращения ее размера и высвобождения денежных средств в целях оптимизации уровня кредиторской задолженности.

Согласно данным Пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах (Приложение Г) предприятие за все три периода с 2014 г. по 2016 г. предприятие имело значительные размеры просроченной дебиторской задолженности (таблица 3.1).

Таблица 3.1 – Состав и динамика просроченной дебиторской задолженности ОАО «ММК-МЕТИЗ» за 2014–2016 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	2014 год	2015 год	2016 год	Отклонения (+/-)	
				2015 / 2014	2016 / 2015
Расчеты с покупателями и заказчиками	230 647	202 952	282 787	-27 695	79 835
Авансы выданные	699	1 725	6 551	1 026	4 826
Прочие	21 100	7 822	295	-13 278	-7 527
Просроченная задолженность – всего	252 446	212 499	289 633	-39 947	77 134

На конец 2016 г. по сравнению с 2015 г. произошло значительное увеличение просроченной дебиторской задолженности на 77 134 тыс. руб., которое произошло в основном за счет роста задолженности покупателей и заказчиков.

Наличие просроченной дебиторской задолженности может указывать о неэффективной политике ОАО «ММК-МЕТИЗ» в части управления дебиторской задолженностью.

В связи с этим, для реализации мероприятия по использованию инструментов рефинансирования задолженности покупателей в ОАО «ММК-МЕТИЗ» рекомендуется использование факторинга.

По данным проведенного анализа просроченная дебиторская задолженность ОАО «ММК-МЕТИЗ» конец 2016 г. составляла 282 787 тыс. руб.

По договору факторингового обслуживания предприятие уступает право требования долга по поставке факторинговой компании «ВТБ «Факторинг» на общую сумму 282 787 тыс. руб. Выбор данной компании обусловлен тем, что ОАО «ММК-МЕТИЗ» является корпоративным клиентом группы «ВТБ».

Формула для определения платы за факторинговый кредит (Ц) имеет вид (5):

$$\text{Ц} = \text{С} \times (\text{Д} \times \text{П} \times \text{Т} + \text{К}), \quad (5)$$

где С – сумма платежного документа (уступленного денежного требования);
 Д – величина кредита по отношению к сумме счетов, доли единицы;
 П – ставка банковского процента, доли единицы;
 Т – средний срок оборачиваемости средств в расчетах;
 К – размер комиссионных за услуги, доли единицы по отношению к сумме счетов–фактур.

Расчет эффекта от использования факторинга может быть представлен в виде следующей формулы (6):

$$\text{Э} = \text{С} - \text{Ц}, \quad (6)$$

где Э – эффект от использования договора факторинга;
 Ц – плата за факторинговый кредит;
 С – сумма уступленного денежного требования.

Исходные данные для расчета показателей факторинговой сделки представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Расчет экономического эффекта от использования факторинга

Наименование показателя	Значение показателя
Сумма уступленного денежного требования, тыс. руб.	282 787
Величина кредита по отношению к сумме счетов, доли единиц	0,30
Ставка банковского процента, доли единиц	0,20
Средний срок оборачиваемости дебиторской задолженности, дни	35
Размер комиссионных за услуги, доли единиц	0,2
Плата за факторинговый кредит, тыс. руб.	6 504
Эффект от использования факторинга, тыс. руб.	276 283

Таким образом, эффект от использования средств реинвестирования дебиторской задолженности 276 283 тыс. руб.

Высвобожденные денежные средства предприятию рекомендуется направить на погашение кредиторской задолженности.

Рассмотрим, как повлияет данное мероприятие на динамику задолженности ОАО «ММК-МЕТИЗ» в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Влияние предложенного мероприятия динамику дебиторской и кредиторской задолженности ОАО «ММК-МЕТИЗ»

Наименование показателя	До внедрения	После внедрения	Отклонения (+/-)
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	1 609 016	1 326 229	-282 787
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	2 528 111	2 245 324	-282 787
Валюта баланса, тыс. руб.	5 490 056	5 207 269	-282 787
Доля задолженности покупателей в валюте баланса, %	29,31	25,46	-3,85
Доля задолженности перед поставщиками в валюте баланса, %	46,05	43,11	-2,94

Представим данные о динамике задолженностей после внедрения инструментов рефинансирования на рисунке 3.3.

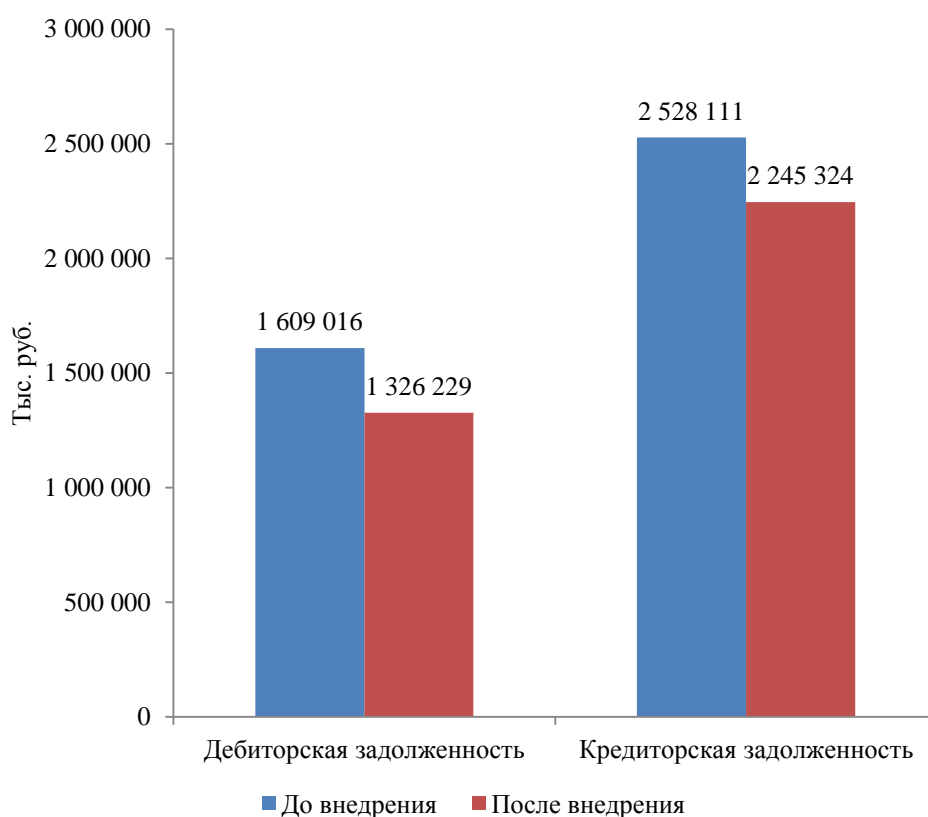


Рисунок 3.3 – Влияние предложенного мероприятия динамику дебиторской и кредиторской задолженности ОАО «ММК-МЕТИЗ»

После внедрения мероприятия дебиторская задолженность ОАО «ММК-МЕТИЗ» снизится с 1 609 016 тыс. руб. до 1 326 229 тыс. руб., а кредиторская – с 2 528 111 тыс. руб. до 2 245 324 тыс. руб.

Рассмотрим влияние предложенного мероприятия на коэффициенты оборачиваемости дебиторской задолженности в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Коэффициенты оборачиваемости дебиторской задолженности после внедрения мероприятия

Наименование показателя	До внедрения	После внедрения	Отклонения (+/-)
Выручка, тыс. руб.	16 512 029	16 512 029	0
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	1 609 016	1 326 229	-282 787
Период оборота, дни	365	365	0
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, оборотов	10,26	12,45	2,19
Продолжительность оборачиваемости дебиторской задолженности, дни	35,57	29,31	-6,26

Оборачиваемость дебиторской задолженности вырастет с 10,26 оборотов до 12,45 оборотов. Продолжительность оборачиваемости сократится с 35,57 дней до 29,31 дней. Представим полученные данные на рисунке 3.4 и рисунке 3.5.

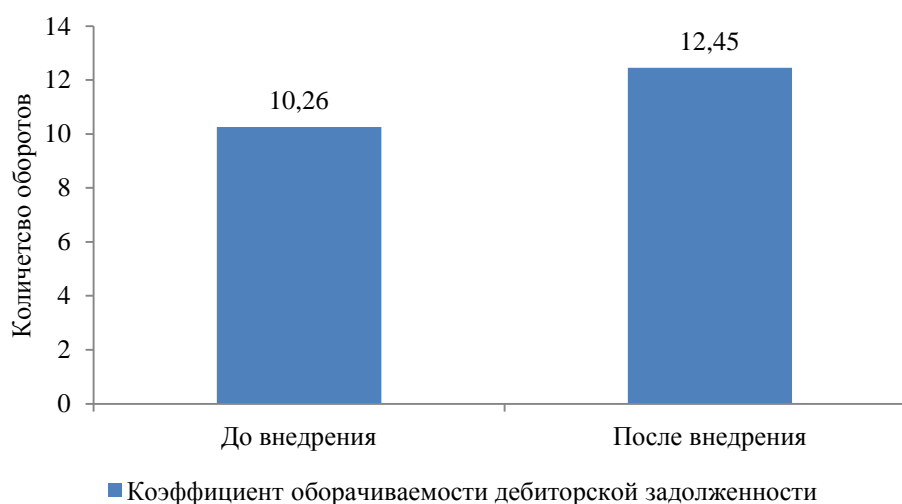


Рисунок 3.4 – Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности после внедрения мероприятия

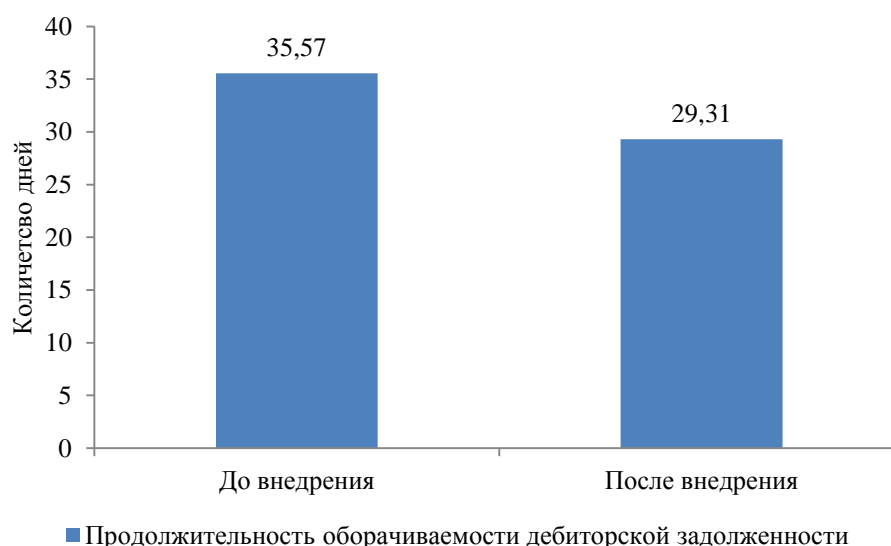


Рисунок 3.5 – Продолжительность оборачиваемости дебиторской задолженности после внедрения мероприятия

Рассмотрим показатели эффективности использования кредиторской задолженности ОАО «ММК-МЕТИЗ» после внедрения мероприятия в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Показатели использования кредиторской задолженности ОАО «ММК-МЕТИЗ» после внедрения мероприятия

Наименование показателя	До внедрения	После внедрения	Отклонения (+/-)
Выручка, тыс. руб.	16 512 029	16 512 029	0
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	2 528 111	2 245 324	-282 787
Период оборота, дни	365	365	0
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, оборотов	6,53	7,35	0,82
Продолжительность оборачиваемости кредиторской задолженности, дни	55,89	49,66	-6,23

Представим полученные данные на рисунке 3.6 и рисунке 3.7.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности увеличится с 6,35 оборотов до 7,35 оборотов.

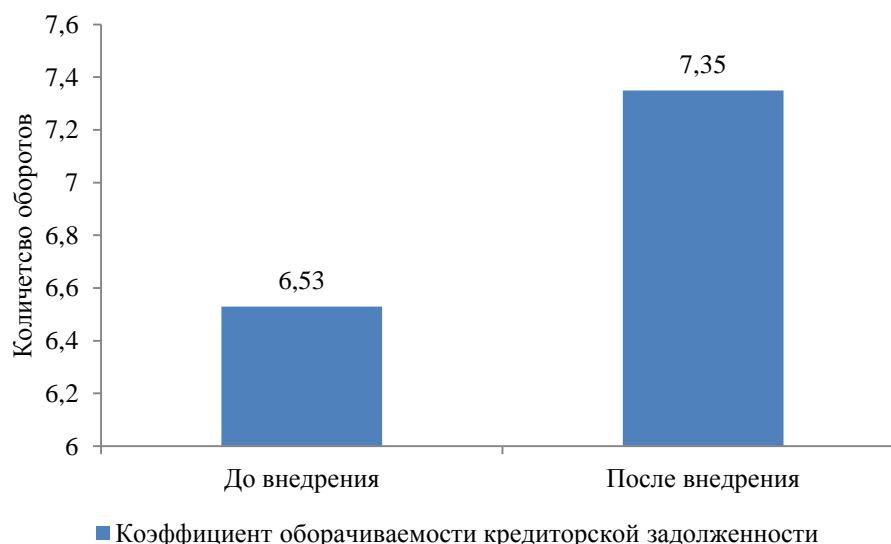


Рисунок 3.6 – Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности после внедрения мероприятия

Продолжительность оборачиваемости кредиторской задолженности сократится с 55,89 дней до 49,66 дней.

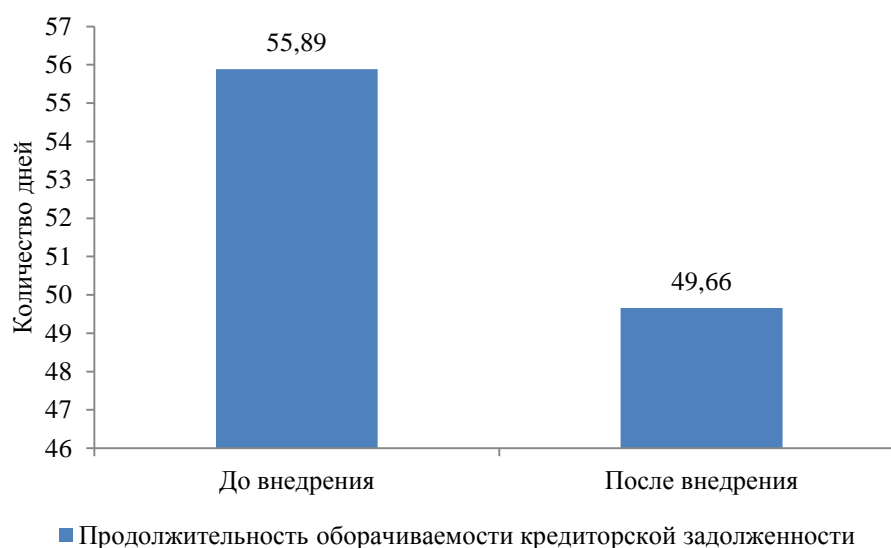


Рисунок 3.7 – Продолжительность оборачиваемости кредиторской задолженности после внедрения мероприятия

В целом ускорение оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей является положительной тенденцией, свидетельствующей об увеличении эффективности их использования.

Таким образом, применение предложенного мероприятия позволит предприятию ОАО «ММК-МЕТИЗ» улучшить платежную дисциплину и повысить показатели эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженности.

По третьему разделу можно сделать следующие выводы.

Основные направления совершенствования управления дебиторской задолженностью на предприятии, как правило, включают в себя использование инструментов ее рефинансирования и внедрение мероприятий, направленных на стимулирование поступления средств от дебиторов. Направления совершенствования управления кредиторской задолженностью заключается в оптимизации, минимизации или контроллинге ее формирования.

В связи с этим предприятию ОАО «ММК-МЕТИЗ» рекомендуется использовать инструменты рефинансирования дебиторской задолженности в целях сокращения ее размера и высвобождения денежных средств в целях оптимизации уровня кредиторской задолженности. На конец 2016 г. по сравнению с 2015 г. произошло значительное увеличение просроченной дебиторской задолженности на 77 134 тыс. руб., которое произошло в основном за счет роста задолженности покупателей и заказчиков. Наличие просроченной дебиторской задолженности может указывать о неэффективной политике ОАО «ММК-МЕТИЗ» в части управления дебиторской задолженностью. В связи с этим, для реализации мероприятия по использованию инструментов рефинансирования задолженности покупателей в ОАО «ММК-МЕТИЗ» рекомендуется использование факторинга. По данным проведенного анализа просроченная дебиторская задолженность ОАО «ММК-МЕТИЗ» конец 2016 г. составляла 282 787 тыс. руб. По договору факторингового обслуживания предприятие уступает право требования долга по поставке факторинговой компании «ВТБ «Факторинг» на общую сумму 282 787 тыс. руб. Выбор данной компании обусловлен тем, что ОАО «ММК-МЕТИЗ» является корпоративным клиентом группы «ВТБ». Эффект от использования средств реинвестирования дебиторской задолженности 276 283 тыс. руб. Высвобожденные денежные средства предприятию рекомендуется направить на погашение кредиторской задолженности. После

внедрения мероприятия дебиторская задолженность ОАО «ММК-МЕТИЗ» снизится с 1 609 016 тыс. руб. до 1 326 229 тыс. руб., а кредиторская – с 2 528 111 тыс. руб. до 2 245 324 тыс. руб. Оборачиваемость дебиторской задолженности вырастет с 10,26 оборотов до 12,45 оборотов. Продолжительность оборачиваемости сократится с 35,57 дней до 29,31 дней. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности увеличится с 6,35 оборотов до 7,35 оборотов. Продолжительность оборачиваемости кредиторской задолженности сократится с 55,89 дней до 49,66 дней. В целом ускорение оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей является положительной тенденцией, свидетельствующей об увеличении эффективности их использования. Таким образом, применение предложенного мероприятия позволит предприятию ОАО «ММК-МЕТИЗ» улучшить платежную дисциплину и повысить показатели эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате выполнения данной выпускной квалификационной работы была достигнута поставленная цель – разработаны рекомендации по повышению эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностями ОАО «ММК-МЕТИЗ».

Дебиторская задолженность представляет собой задолженность перед предприятием различных юридических лиц и населения, которая возникла в процессе хозяйственного функционирования. Под кредиторской задолженностью понимается задолженность данной организации другим организациям и лицам, которые называются кредиторами.

Бухгалтерская отчетность предусматривает в составе дебиторской задолженности следующие элементы: задолженность покупателей и заказчиков за поставленные товары, выполненные работы, оказанные услуги; векселя к получению; задолженность дочерних и зависимых обществ; задолженность учредителей по взносам в уставный капитал; авансы выданные (расчеты с поставщиками и подрядчиками в случае предоплаты); прочие дебиторы (в случае наличие задолженностей по возмещению ущерба по страховому случаю, расчетов по претензиям в пользу организации, расчетов по причитающимся дивидендам, налоги, излишне уплаченные в бюджет, выданные работникам организации займы и другое).

В рамках бухгалтерского учета выделяют следующие виды кредиторской задолженности: задолженность перед поставщиками и подрядчиками; задолженность перед сотрудниками предприятия; перед внебюджетными фондами; задолженность по налогам и сборам; перед прочими кредиторами.

Рациональное управление дебиторской и кредиторской задолженностью можно свести к сокращению периода оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностью и увеличению среднего срока оплаты кредиторской задолженности.

При этом обеспечивается уменьшение текущих финансовых потребностей и их превращение в отрицательную величину. Эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью можно свести к сокращению периода оборачиваемости и увеличению среднего срока оплаты кредиторской задолженности. При этом происходит обеспечение уменьшения текущих финансовых потребностей и их трансформация в отрицательные величины. Процессы управления дебиторской и кредиторской задолженностью в любом предприятии направлены на формирование их необходимых и достаточных размеров с минимальными расходами и ростом рациональности их использования.

Ключевым моментом данных процессах является определение для каждой конкретной фирмы оптимальной величины и структуры задолженности. Необходимо учитывать, что многие российские предприятия используют практику ситуационного формирования и использования оборотного капитала, которая не учитывает перспективы развития компании, обладает стихийным характером, а также, чаще всего, просто сводится к адаптации к тем или иным объемам и структуре средств в расчетах.

Главная задача управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия состоит в том, чтобы сформировать размеры кредиторской и дебиторской задолженности в необходимом и достаточном объеме с наименьшими затратами и с большей эффективностью использования. Систему управления дебиторской и кредиторской задолженностью можно разделить на два крупных блока: на кредитную политику, дающую возможность максимально эффективно использовать задолженность в качестве инструмента увеличения объема реализации; на комплекс мероприятий, имеющих целью снизить риск формирования просроченной либо безнадежной дебиторской задолженности.

При проведении анализа кредиторской и дебиторской задолженности необходимо определить динамику задолженности, то есть рассмотреть изменение ее размера за исследуемый период; изучить ее состав, то есть выявить за какими

конкретно лицами и предприятиями она числится и в каких суммах; выявить сроки возникновения задолженности и причины.

Для характеристики дебиторской и кредиторской задолженности используется ряд показателей, как абсолютных, так и относительных, а именно абсолютный показатель просроченной дебиторской задолженности, оборачиваемость дебиторской задолженности, период ее погашения, абсолютный показатель просроченной кредиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, продолжительность ее оборота в днях. Оценка рассчитанных коэффициентов осуществляется за ряд лет, в сопоставлении с данными аналогичных компаний, средними значениями по отрасли, а также между собой.

ОАО «ММК-МЕТИЗ» – одно из крупнейших специализированных предприятий по глубокой переработке металла, способное производить самый широкий сортамент металлоизделий (метизов) для различных отраслей экономики.

Стоимость дебиторской задолженности за 2015 г. по сравнению с 2014 г. снизилась на 37 052 тыс. руб., а ее доля в имуществе ОАО «ММК-МЕТИЗ» сократилась на 1,56 п.п. В 2016 г. по сравнению с 2015 г. дебиторская задолженность выросла на 367 407 тыс. руб., а ее доля – на 4,83 п.п. В составе дебиторской задолженности предприятия ОАО «ММК-МЕТИЗ» за 2014–2016 гг. присутствуют покупатели и заказчики и авансы выданные. Наибольшую долю дебиторской задолженности занимала задолженность покупателей и заказчиков.

Стоимость кредиторской задолженности за 2015 г. по сравнению с 2014 г. выросла на 349 820 тыс. руб., а ее доля в имуществе предприятия ОАО «ММК-МЕТИЗ» выросла на 5,41 п.п. В 2016 г. по сравнению с 2015 г. кредиторская задолженность снизилась на 141 247 тыс. руб., а ее доля – на 6,60%.

В составе кредиторской задолженности ОАО «ММК-МЕТИЗ» по источникам ее образования присутствует задолженность поставщикам, задолженность перед бюджетом, перед персоналом организации и авансы выданные. Наибольшую долю

кредиторской задолженности занимала задолженность перед поставщиками и подрядчиками

Определение показателей оборачиваемости дебиторской задолженности установило, что в 2016 г. по сравнению с 2014 г. и 2015 г. дебиторская задолженность ОАО «ММК-МЕТИЗ» стала обращаться медленнее. Данный факт может свидетельствовать о некотором снижении платежной дисциплины покупателей предприятия. Однако высокие значения данного показателя также говорят об эффективности использования дебиторской задолженности фирмы.

Определение показателей оборачиваемости кредиторской задолженности установило, что в 2016 г. по сравнению с 2014 г. кредиторская задолженность ОАО «ММК-МЕТИЗ» стала обращаться медленнее, в 2014 г. период ее оборота составил 53,36 дней, а в 2016 г. – 55,89 дней. Кредиторская задолженность предприятия значительно превышает дебиторскую, что является негативным моментом.

Таким образом, по результатам анализа можно выделить следующие негативные тенденции в управлении системой расчетов с дебиторами и кредиторами ОАО «ММК-МЕТИЗ»: увеличение периода оборачиваемости дебиторской задолженности; увеличение периода оборачиваемости кредиторской задолженности; значительное превышение кредиторской задолженности над дебиторской.

Основные направления совершенствования управления дебиторской задолженностью на предприятии, как правило, включают в себя использование инструментов ее рефинансирования и внедрение мероприятий, направленных на стимулирование поступления средств от дебиторов. Направления совершенствования управления кредиторской задолженностью заключается в оптимизации, минимизации или контроллинге ее формирования.

В связи с этим предприятию ОАО «ММК-МЕТИЗ» рекомендуется использовать инструменты рефинансирования дебиторской задолженности в целях сокращения ее размера и высвобождения денежных средств в целях оптимизации уровня кредиторской задолженности.

На конец 2016 г. по сравнению с 2015 г. произошло значительное увеличение просроченной дебиторской задолженности на 77 134 тыс. руб., которое произошло в основном за счет роста задолженности покупателей и заказчиков. Наличие просроченной дебиторской задолженности может указывать о неэффективной политике ОАО «ММК-МЕТИЗ» в части управления дебиторской задолженностью.

В связи с этим, для реализации мероприятия по использованию инструментов рефинансирования задолженности покупателей в ОАО «ММК-МЕТИЗ» рекомендуется использование факторинга.

По данным проведенного анализа просроченная дебиторская задолженность ОАО «ММК-МЕТИЗ» конец 2016 г. составляла 282 787 тыс. руб.

По договору факторингового обслуживания предприятие уступает право требования долга по поставке факторинговой компании «ВТБ «Факторинг» на общую сумму 282 787 тыс. руб.

Выбор данной компании обусловлен тем, что ОАО «ММК-МЕТИЗ» является корпоративным клиентом группы «ВТБ».

Эффект от использования средств реинвестирования дебиторской задолженности 276 283 тыс. руб. Высвобожденные денежные средства предприятию рекомендуется направить на погашение кредиторской задолженности.

После внедрения мероприятия дебиторская задолженность ОАО «ММК-МЕТИЗ» снизится с 1 609 016 тыс. руб. до 1 326 229 тыс. руб., а кредиторская – с 2 528 111 тыс. руб. до 2 245 324 тыс. руб.

Оборачиваемость дебиторской задолженности вырастет с 10,26 оборотов до 12,45 оборотов.

Продолжительность оборачиваемости сократится с 35,57 дней до 29,31 дней. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности увеличится с 6,35 оборотов до 7,35 оборотов.

Продолжительность оборачиваемости кредиторской задолженности сократится с 55,89 дней до 49,66 дней.

В целом ускорение оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей является положительной тенденцией, свидетельствующей об увеличении эффективности их использования.

Таким образом, применение предложенного мероприятия позволит предприятию ОАО «ММК-МЕТИЗ» улучшить платежную дисциплину и повысить показатели эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая. Федеральный закон от 26.01.1996 г. № 14–ФЗ. – <http://www.consultant.ru/online/>
2. Абрютин, М.С. Экономический анализ торговой деятельности: учебное пособие / М.С. Абрютин. – М.: Дело и сервис, 2013. – 646 с.
3. Арзуманова, Т.И. Экономика и планирование на предприятиях торговли и питания: учебное пособие / Т.И. Арзуманова. – М.: ИНФРА, 2014. – 113 с.
4. Артеменко, В.Г. Финансовый анализ: учебное пособие / В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир. – М.: Дело и Сервис, 2015. – 160 с.
5. Баканов, М.И. Теория экономического анализа: учебное пособие для вузов / М.И. Баканов. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 543 с.
6. Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом: учебное пособие / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 321 с.
7. Бернстайн, Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: учебное пособие / Л.А. Бернстайн, пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 258 с.
8. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / И.А. Бланк. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 656 с.
9. Бухгалтерская финансовая отчетность. Экспресс–курс: учебное пособие / под ред. И.А. Соколовой, И.В. Томшинской. – СПб.: Питер, 2014. – 240 с.
10. Гальчина, О.Н. Теория экономического анализа: учебное пособие для вузов / О.Н. Гальчина. – Воронеж: Изд–во ВГУ, 2014. – 267 с.
11. Гинзбург, А.И. Экономический анализ: учебное пособие / А.И. Гинзбург. – СПб: Питер, 2014. – 320 с.
12. Жиделева, В.В. Экономика предприятия: учебное пособие для вузов / В.В. Жиделева, Ю.Н. Каптейн. – М.: ИНФРА–М, 2013. – 133 с.
13. Жулега, И.А. Методология анализа финансового состояния предприятия:

- монография / И.А. Жулега. – СПб.: ГУАП, 2014. – 235 с.
14. Журавкова, И.В. Финансово–инвестиционный анализ: учебное пособие / И.В. Журавкова. – Тюмень: Изд–во Тюменского государственного университета, 2014. – 231 с.
 15. Елизаров, Ю.Ф. Экономика организаций: учебник / Ю.Ф. Елизаров. – М.: Экзамен, 2013. – 496 с.
 16. Ендовицкий, Д.А. Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности. Методология и практика: учебник / Д.А. Ендовицкий, Л.Т. Гиляровская. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 400 с.
 17. Ендовицкий, Д.А. Практикум по инвестиционному анализу: учебное пособие / Д.А. Ендовицкий, Е.Ф. Сысоева – М.: Финансы и статистика, 2014. – 240 с.
 18. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: учебник для вузов / О.В. Ефимова – М.: Бухгалтерский учет, 2014. – 345 с.
 19. Ковалев, В.В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности: учебное пособие / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 300 с.
 20. Ковалев, В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – М.: Велби, 2013. – 424 с.
 21. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиции. Анализ отчетности: учебное пособие / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 432 с.
 22. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры: учебное пособие / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 560 с.
 23. Ковалев, В.В. Введение в финансовый менеджмент: учебное пособие / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 728 с.
 24. Когденко, В.Г. Методология и методика экономического анализа: учебное пособие / В.Г. Когденко. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2013. – 544 с.
 25. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет, анализ хозяйственной деятельности и

- аудит: учебник / Н.П. Кондраков. – М.: Перспектива, 2015. – 247 с.
26. Крейнина, М.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие для вузов / М.Н. Крейнина. – М.: Дело и сервис, 2014. – 205 с.
27. Любушин, М.П. Анализ финансово-экономической деятельности: учебное пособие / М.П. Любушин, В.Б. Лещева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 356 с.
28. Методика экономического анализа предприятия: учебное пособие / под ред. А.И. Бужинского. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 250 с.
29. Незамайкин, В.Н. Финансы организаций: менеджмент и анализ: учебное пособие / В.Н. Незамайкин. – М.: Эксмо, 2013. – 409 с.
30. Поукок, М.А. Финансовое планирование и контроль: учебное пособие / М.А. Поукок, А.Х. Тейлор. – М.: ИНФРА, 2013. – 352 с.
31. Райзберг, Б.А. Экономика и управление: учебное пособие / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский. – М.: Экономика, 2015. – 308 с.
32. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая – М.: Экоперспектива, 2013. – 570 с.
33. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: Новое знание, 2014. – 748 с.
34. Свиридов, О.Ю. Финансовый менеджмент: учебное пособие для вузов / О.Ю. Свиридов, Е.В. Туманова. – М.: Март, 2013. – 140 с.
35. Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / И.В. Сергеев. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 576 с.
36. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: учебник / Е.С. Стоянова. – М.: Перспектива, 2015. – 206 с.
37. Финансовый менеджмент: учебное пособие / под ред. А.В. Лисициной, Т.В. Ващенко. – М.: Инфра-М, 2013. – 184 с.
38. Финансовый менеджмент: учебное пособие / под ред. И.А. Горелкиной. – Воронеж: ФГОУ ВПО ВГАУ, 2015. – 225 с.
39. Шеремет, А.Д. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия: учебное пособие / А.Д. Шеремет. – М.: Экономика, 2013. –

124 с.

40. Шеремет, А.Д. Финансы предприятий: учебное пособие/ А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфуллин. – М.: ИНФРА–М, 2015. – 290 с.
41. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа: учебное пособие / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА–М, 2013. – 348 с.
42. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализ предприятия: учебник / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфуллин. – М.: Инфра–М, 2015. – 259 с.
43. Шеремет, А.Д. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет. – М.: Экономика, 2015. – 124 с.
44. Шеремет, А.Д. Финансы предприятий: учебное пособие/ А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфуллин. – М.: ИНФРА–М, 2014. – 290 с.
45. Шишкин, А.К. Учет, анализ, аудит на предприятии: учебное пособие для вузов / А.К. Шишкин. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2013. – 170 с.
46. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: учебник / под ред. А.Н. Соломатина. – М.: ИНФРА–М, 2013. – 295 с.
47. Экономика и статистика фирм: учебник / под ред. С.Д. Ильенковой. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 290 с.
48. Экономико–математические методы в анализе хозяйственной деятельности предприятий и объединений: учебное пособие / под ред. Е.Е. Мельника. – М.: Финансы и статистика, 2013. –160 с.
49. Экономический анализ предприятия: учебник для вузов / под ред. Л.В. Прыкина. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2014. – 407 с.
50. Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование: учебное пособие / под ред. М.И. Баканова, А.Д. Шеремета. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 656 с.

Приложение А

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2016 г.

Бухгалтерский баланс		на <u>31 декабря</u> <u>20 16</u> г.	
	Форма по ОКУД	0710001	
	Дата (число, месяц, год)	31 12 16	
Организация ОАО Магнитогорский Метизно-Калибровочный завод	по ОКПО	00187240	
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	7414001428	
Вид экономической деятельности	по ОКВЭД	24.34	
		25.93	
		25.94	
		24.31	
		24.32	
Организационно-правовая форма/форма собственности	по ОКОПФ/ОКФС	47 16	
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	384	
Местонахождение (адрес)		455002 г. Магнитогорск, ул. Метизников, 5	

Пояснения	АКТИВ	Код показателя	На <u>31 декабря</u>	На <u>31 декабря</u>	На <u>31 декабря</u>
			<u>20 16</u> г.	<u>20 15</u> г.	<u>20 14</u> г.
1	2	3	4	5	6
1.1, 1.2, 1.3, 10.8	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	6 377	3 478	4 160
1.4	Результаты исследований и разработок	1120	43 470	86 606	127 409
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
2.1, 2.2, 2.3, 2.4, 10.8	Основные средства, оборудование к установке, вложения до внеоборотные активы	1150	2 472 068	2 364 092	2 245 701
	в том числе:				
	основные средства	1151	2 212 004	2 305 605	1 997 629
	оборудование к установке	1152	158 314	10 000	75 479
	вложения во внеоборотные активы	1153	101 750	48 487	172 593
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
3.1, 3.2, 10.8	Финансовые вложения	1170	88	88	242
10.8	Отложенные налоговые активы	1180	179 535	276 468	180 027
1.5, 10.8	Прочие внеоборотные активы	1190	63 562	8 827	8 239
	Итого по разделу I	1100	2 765 100	2 739 559	2 565 778
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
4.1, 4.2	Запасы	1210	1 000 971	1 002 934	986 334
	в том числе:				
	сырье, материалы и другие аналогичные ценности	1211	663 755	653 722	645 649
	затраты в незавершенном производстве	1212	62 969	63 769	96 877
	готовая продукция и товары для перепродажи	1213	271 907	278 937	239 138
	товары отгруженные	1214	2 340	6 506	4 670
	прочие запасы и затраты	1215	-	-	-
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	89 101	78 810	68 643
5.1, 5.2, 10.8	Дебиторская задолженность	1230	1 609 016	1 241 609	1 278 661
	в том числе:				
	покупатели и заказчики	1231	1 395 517	1 170 736	1 224 371
	задолженность дочерних и зависимых обществ	1232	-	-	-
	авансы выданные	1233	62 896	48 983	22 558
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
ОДДС, 10.8	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	21 240	5 832	7 117
10.8	Прочие оборотные активы	1260	4 628	1 475	3 108
	Итого по разделу II	1200	2 724 956	2 330 660	2 343 863
	БАЛАНС (сумма строк 1100+1200)	1600	5 490 056	5 070 219	4 909 641

Последняя	ПАССИВ	Код показателя	На 31 декабря 20 16 г.	На 31 декабря 20 15 г.	На 31 декабря 20 14 г.
1	2	3	4	5	6
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
ОИК	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	59 009	59 009	59 009
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-)	(-)	(-)
ОИК	Переоценка внеоборотных активов	1340	626 621	635 706	641 573
ОИК	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	1 966 667	1 966 667	1 966 667
ОИК	Резервный капитал	1360	2 950	2 950	2 950
ОИК	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	(145 482)	(524 002)	(400 276)
	Итого по разделу III	1300	2 509 765	2 140 330	2 269 923
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Земельные средства	1410	-	-	-
	в том числе:				
	кредиты банков, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	1411	-	-	-
	займы, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	1412	-	-	-
10.8	Отложенные налоговые обязательства	1420	201 087	190 547	183 626
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	201 087	190 547	183 626
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Земельные средства	1510	-	-	74 851
	в том числе:				
	кредиты банков, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	1511	-	-	74 851
	займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	1512	-	-	-
5.3, 5.4	Кредиторская задолженность	1520	2 528 111	2 669 358	2 319 538
	в том числе:				
	поставщики и подрядчики	1521	2 098 670	2 342 792	1 766 004
	задолженность перед персоналом организации	1522	93 226	90 556	94 662
	задолженность перед государственными внебюджетными фондами	1523	46 558	44 874	45 003
	задолженность по налогам и сборам	1524	68 885	45 290	72 056
	задолженность перед дочерними и зависимыми обществами	1525	-	-	-
	авансы полученные	1526	214 181	138 387	332 175
	Доходы будущих периодов	1530	170 000	5	142
7	Оценочные обязательства	1540	81 093	69 979	61 561
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	2 779 204	2 739 342	2 456 092
	БАЛАНС (сумма стр. 1300+1400+1500)	1700	5 490 056	5 070 219	4 909 641


 06 марта 2017 г.
 Директор ООО "ММК-УЧЕТНЫЙ ЦЕНТР"
 (по договору от 01.04.2015 №УЦ00144)


 М.Е. Хазанова
 (индивидуальная подпись)

Исполнитель:
 Ведущий бухгалтер ГМУ ООО "ММК-УЧЕТНЫЙ ЦЕНТР"
 Шолова А.И.
 24-31-35

ООО Аудиторская фирма
«ВнешЭкономАудит»
 Бухгалтерская (финансовая) отчетность
 проверена

 Генеральный директор /Киселева С.В./

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах на 31 декабря 2016 г.

Отчет о финансовых результатах за 12 месяцев 2016 г.

Организация ОАО Магнитогорский Металло-Калибровочный завод "ММК-МЕТИЗ" Идентификационный номер налогоплательщика _____ Вид экономической деятельности Производство проволоки методом холодного волочения, производство изделий из проволоки, цепей, пружин, производство крепежных изделий, производство стальных прутков и сплошных профилей методом холодного волочения, производство холоднотянутого штрипса Организационно-правовая форма/форма собственности Открытое акционерное общество / частная Единица измерения: тыс. руб.	Форма по ОКУД _____ Дата (число, месяц, год) _____ по ОКПО _____ ИНН _____ по ОКВЭД _____ по ОКФС _____ по ОКЕН _____	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th colspan="3">Коды</th> </tr> <tr> <td style="width: 33%;">0710002</td> <td style="width: 33%;">31</td> <td style="width: 33%;">12</td> </tr> <tr> <td>00187240</td> <td>12</td> <td>16</td> </tr> <tr> <td>7414001428</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>24.34</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>25.93</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>25.94</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>24.31</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>24.32</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>47</td> <td>16</td> <td></td> </tr> <tr> <td>384</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	Коды			0710002	31	12	00187240	12	16	7414001428			24.34			25.93			25.94			24.31			24.32			47	16		384		
Коды																																			
0710002	31	12																																	
00187240	12	16																																	
7414001428																																			
24.34																																			
25.93																																			
25.94																																			
24.31																																			
24.32																																			
47	16																																		
384																																			

Пояснения	Показатель		За 12 месяцев 2016 г.	За 12 месяцев 2015 г.
	наименование	код		
1	2	3	4	5
	Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
10.8	Выручка	2110	16 512 029	16 441 113
6, 10.8	Себестоимость продаж	2120	(14 064 445)	(14 500 169)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	2 447 584	1 940 944
6	Коммерческие расходы	2210	(1 055 468)	(1 029 169)
6	Управленческие расходы	2220	(804 282)	(808 127)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	587 834	103 648
	Доходы от участия в других организациях	2310	4	23
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	(-)	(841)
10.8	Прочие доходы	2340	1 540 047	1 853 746
10.8	Прочие расходы	2350	(1 650 118)	(2 175 362)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	477 767	(218 786)
	Текущий налог на прибыль	2410	(1)	(2)
10.8	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	13 557	(45 931)
	в т.ч. условный расход (доход)	2422	95 553	(43 759)
10.8	Изменение отложенных налоговых обязательств текущего отчетного (налогового) периода	2430	(10 540)	(6 921)
10.8	Изменение отложенных налоговых обязательств предыдущих отчетных (налоговых) периодов	2431	(-)	(-)
10.8	Изменение отложенных налоговых активов текущего отчетного (налогового) периода	2450	(98 569)	96 613
10.8	Изменение отложенных налоговых активов предыдущих отчетных (налоговых) периодов	2451	1 636	(172)
	Прочее	2460	(858)	(325)
	в т.ч. штрафы, пени по налогам	2461	(120)	(35)
	Сумма доплаты (переплаты) налога на прибыль в связи с обнаружением ошибок (искажений) в предыдущие отчетные (налоговые) периоды	2462	-	-
10.8	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы) предыдущих отчетных (налоговых) периодов	2463	(1 636)	172
	Чистая (нераспределенная) прибыль (убыток) отчетного периода	2400	369 435	(129 593)
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Сопоставимый финансовый результат периода	2500	369 435	(129 593)
	СПРАВочно			
10.6	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	6,30	(2,20)
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Директор _____ **О.П. Ширяев**
 (подпись) (расшифровка подписи)
 20 12 2016 г.

Директор ООО "ММК-УЧЕТНЫЙ ЦЕНТР"
 (по договору от 01.04.2015 №УД/200/144)

_____ **М.Е. Харова**
 (подпись) (расшифровка подписи)

Исполнитель:
 Ширяев А.М.
 04-31-13

ООО Аудиторская фирма
"ВнешЭкономАудит"
 Бухгалтерская (финансовая) отчетность
 проверена
 Генеральный директор _____
 Харова С.В.

Приложение В

Отчет о финансовых результатах на 31 декабря 2015 г.

Отчет о финансовых результатах			за 2015 год		
			Форма по ОКУД	Коды	
			Дата (число, месяц, год)	0710002	
Организация	ОАО Магнитогорский Металло-Калибровочный завод		по ОКПО	31	12
	"ММК-МЕТИЗ"			15	
Идентификационный номер налогоплательщика			ИНН	00187240	
Вид экономической деятельности	Производство стальной проволоки,		по ОКВЭД	7414001428	
	производство изделий из проволоки,			27.34	
	производство крепежных изделий и пружин,			28.73	
	производство холоднокатаных арматур и профилей,			28.74.1	
	производство холоднокатаных узких полос и лент			27.31	
Организационно-правовая форма/форма собственности	Открытое акционерное общество / частная		по ОКФС	27.32	
Единица измерения тыс. руб.			по ОКЕИ	47	16
				384	

Пояснения	Показатель		За 2015 г.	За 2014 г.
	наименование	код		
1	2	3	4	5
10.8	Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
	Выручка	2110	16 441 113	15 875 736
	в том числе:			
	выручка от продажи готовой продукции	2111	15 883 171	15 778 113
6, 10.8	Себестоимость продаж	2120	(14 500 169)	(13 640 545)
	в том числе:			
	себестоимость проданной готовой продукции	2121	(13 990 037)	(13 560 537)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	1 940 944	2 235 191
6	Коммерческие расходы	2210	(1 029 169)	(907 330)
6	Управленческие расходы	2220	(808 127)	(1 142 591)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	103 648	185 270
	Доходы от участия в других организациях	2310	25	22
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	(841)	(4 505)
10.8	Прочие доходы	2340	1 853 824	1 982 996
10.8	Прочие расходы	2350	(2 175 440)	(2 110 680)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	(218 786)	53 103
	Текущий налог на прибыль	2410	(2)	(2)
10.8	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(45 931)	16 170
	в т.ч. условный расход (доход)	2422	(43 759)	10 618
10.8	Изменение отложенных налоговых обязательств текущего отчетного (налогового) периода	2430	(6 921)	13 795
10.8	Изменение отложенных налоговых обязательств предыдущих отчетных (налоговых) периодов	2431	(-)	(1 985)
10.8	Изменение отложенных налоговых активов текущего отчетного (налогового) периода	2450	96 613	(40 581)
10.8	Изменение отложенных налоговых активов предыдущих отчетных (налоговых) периодов	2451	(172)	5 323
	Прочее	2460	(325)	(10)
	в т.ч. штрафы, пени по налогам	2461	(35)	(10)
	сумма доплаты (переплаты) налога на прибыль в связи с обнаружением ошибок (искажений) в предыдущие отчетные (налоговые) периоды	2462	-	-
10.8	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы) предыдущих отчетных (налоговых) периодов	2463	172	(3 338)
	Чистая (нераспределенная) прибыль (убыток) отчетного периода	2400	(129 593)	29 643

	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	(129 593)	29 643
СПРАВочно				
10.6	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	(2,20)	0,50
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

И.о. директора

 А.Д. Каргунов
 (подпись)
 2016 г.
 ООО «МЕТРИС»
 «МЕТРИС» МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР
 № договора от 01.04.2016 № 200144


 М.Е. Хророва
 (подпись)
 (подпись)

Исполнитель
 Завеса О.Д.
 24.11.16

ООО Аудиторская фирма
 «ВнешЭкономАудит»
 Бухгалтерская (финансовая отчетность)
 проверена

 (подпись)

Приложение Г

Выписка из пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах ОАО «ММК-МЕТИЗ» за 2016 г.

0710005 с. 14

5.2. Просроченная дебиторская задолженность

Показатель		на 31 декабря 2016 г.		на 31 декабря 2015 г.		на 31 декабря 2014 г.	
Наименование	Код	учтенная по условиям договора	балансовая стоимость	учтенная по условиям договора	балансовая стоимость	учтенная по условиям договора	балансовая стоимость
Всего	5540	504 341	289 633	404 014	212 499	637 779	252 446
<i>в том числе:</i>	5541						
<i>расчеты с покупателями и заказчиками</i>		484 648	282 787	382 667	202 952	246 772	230 647
<i>задолженность дочерних и зависимых обществ</i>	5542	-	-	-	-	-	-
<i>авансы выданные</i>	5543	6 551	6 551	1 725	1 725	699	699
<i>прочие</i>	5544	13 142	295	19 622	7 822	390 308	21 100

5.3. Наличие и движение кредиторской задолженности

Наименование показателя		Период	Остаток на начало года	Изменения за период					Остаток на конец периода
				поступление		выбыло		перевод из долго- в краткосрочную задолженность	
1	2	3	4	в результате хозяйственных операций (сумма долга по сделке, операции) ⁹	причитающиеся проценты, штрафы и иные начисления ⁹	погашение	списание на финансовый результат ⁹		9
Долгосрочная кредиторская задолженность - всего	5551	за 2016 год	2 135	0	-	(-)	(-)	(2 135)	0
	5571	за 2015 год	4 269	0	-	(0)	(-)	(2 134)	2 135
<i>в том числе:</i>	5552	за 2016 год	-	-	-	(-)	(-)	(-)	-
	5572	за 2015 год	-	-	-	(-)	(-)	(-)	-
<i>займы</i>	5553	за 2016 год	-	-	-	(-)	(-)	(-)	-
	5573	за 2015 год	-	-	-	(-)	(-)	(-)	-
<i>задолж-ть перед дочерними и зависи- мыми общ-ми</i>	5554	за 2016 год	-	-	-	(-)	(-)	(-)	-
	5574	за 2015 год	-	-	-	(-)	(-)	(-)	-
<i>расчеты с поставщиками и подрядчиками</i>	5555	за 2016 год	2 135	-	-	(-)	(-)	(2 135)	0
	5575	за 2015 год	4 269	-	-	(-)	(-)	(2 134)	2 135