

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт управления бизнес-процессами и экономики
Кафедра «Экономика и организация предприятий энергетического
и транспортного комплексов»

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой
_____ Е.В.Кашина
« ____ » _____ 2017 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01.03.09 «Экономика предприятий и организаций (нефтяная и
газовая промышленность)»

**«Совершенствование системы управления кредиторской
задолженностью (на примере ПАО «Татнефть»)»**

Пояснительная записка

Руководитель _____ старший преподаватель В. В. Девина
подпись, дата

Выпускник _____ М.А.Мазгалева
подпись, дата

Нормоконтролер _____ К. А. Мухина
подпись, дата

Красноярск 2017

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт управления бизнес-процессами и экономики
Кафедра «Экономика и организация предприятий энергетического
и транспортного комплексов»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий
кафедрой
_____ Е. В.
Кашина
« ____ » _____ 2017

г.

**ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ БАКАЛАВРСКУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы**

Студенту Мазгалевой Марии Александровне

Группа ЗУБ12-08

Профиль подготовки 38.03.01.03.09 «Экономика предприятий и организаций (нефтяная и газовая промышленность)»

Тема выпускной бакалаврской работы: «Управление кредиторской задолженностью предприятия (на примере ПАО «Татнефть»)»

Утверждена приказом по университету № 2642/с от 02.03.2017г.

Руководитель выпускной бакалаврской работы: В.В. Девина, старший преподаватель кафедры «Экономика и организация предприятий энергетического и транспортного комплексов» ИУБПЭ СФУ

Исходные данные для ВКР:

- бухгалтерская и финансовая отчетность ПАО «Татнефть»;
- нормативные документы;
- производственно-экономические и финансовые показатели и сведения о работе ПАО «Татнефть».

Перечень разделов ВКР:

- исследование методов управления кредиторской задолженностью, как составной части финансовой стратегии предприятия;
- оценка кредиторской задолженности ПАО «Татнефть»;
- разработка предложений по совершенствованию управления кредиторской задолженностью ПАО «Татнефть».

Перечень презентационного материала: предмет, объект, цели и задачи бакалаврской работы; управление кредиторской задолженностью; бизнес модель ПАО «Татнефть»; динамика производства и реализации продукции; показатели финансового состояния объекта исследования (имущественное положение компании, платежеспособность, рентабельность); динамика кредиторской задолженности; разработка предложений по совершенствованию управления кредиторской задолженностью (система управления рисками, система стимулирования, мероприятия по управлению оборотным капиталом).

Руководитель ВКР
Девина

В.В.

подпись

Задание принял к исполнению _____

М.А. Мазгалева

подпись

« ____ » _____ 2017

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа по теме «Совершенствование системы управления кредиторской задолженностью (на примере ПАО «Татнефть»)» содержит 106 страниц текстового документа, 1 приложение, 55 использованных источников, 18 листов презентационного материала.

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ, ПРЕДПРИЯТИЯ НЕФТЯНОЙ И ГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ, ПОКАЗАТЕЛИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ, КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ.

Объект исследования - Публичное акционерное общество «ТАТНЕФТЬ» (ПАО «Татнефть»).

Предмет исследования - система управления кредиторской задолженностью предприятия.

Цель бакалаврской работы - совершенствование системы управления кредиторской задолженностью.

Задачи:

- проанализировать механизмы управления кредиторской задолженностью на предприятиях нефтегазовой отрасли;
- оценить результаты финансовой деятельности ПАО «Татнефть»;
- дать оценку состояния кредиторской задолженности ПАО «Татнефть»;
- разработать мероприятия по совершенствованию системы управления кредиторской задолженностью.

Практическая значимость работы заключается в том, что разработанные рекомендации направлены на совершенствование системы управления кредиторской задолженности. Они основаны на корректировке средневзвешенной стоимости капитала и внедрении системы риск-менеджмента в организацию с целью управления заемным капиталом в организации. Внедрение данных мероприятий подразумевает увеличение притока заемных средств для достижения оптимального соотношения собственного и заемного капитала «ПАО «Татнефть»».

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	6
1 Управление кредиторской задолженностью, как составная часть финансовой стратегии предприятия	8
1.1 Сущность и значение кредиторской задолженности	8
1.2 Методологические подходы к анализу, прогнозированию и управлению кредиторской задолженностью	13
1.3 Порядок выявления и механизмы управления кредиторской задолженностью.....	20
2 Оценка кредиторской задолженности ПАО «Татнефть».....	36
2.1 Характеристика объекта исследования как экономического субъекта хозяйствования	36
2.2 Оценка финансового положения ПАО «Татнефть»	46
2.3 Оценка кредиторской задолженности ПАО «Татнефть»	Ошибка!
Закладка не определена.	
3. Разработка предложений по совершенствованию управления кредиторской задолженностью	47
3.1 Разработка системы управления рисками ПАО «Татнефть»	47
3.2 Разработка мероприятий по управлению оборотным капиталом предприятия	Ошибка! Закладка не определена.
3.3 Обоснование необходимости внедрения мероприятий по управлению кредиторской задолженностью предприятия	Ошибка! Закладка не определена.
Заключение	49
Список использованных источников	52
Приложение А Финансовая отчетность ПАО «Татнефть».....	57

ВВЕДЕНИЕ

В современном обществе почти все без исключения предприятия в своей хозяйственной деятельности не обходятся без кредиторской задолженности. Тот аспект, насколько быстро то или иное предприятие может рассчитаться со своими кредиторами, является одним из опорных показателей его финансовой деятельности. Увеличение или снижение кредиторской задолженности может повлечь за собой изменение финансового положения предприятия. В данном случае необходимо помнить, что любое принятое решение может быть не только неправильным, но и понести негативные финансовые последствия, соответственно всегда необходим контроль состояния расчетов с кредиторами. Структурная организация управления кредиторской задолженностью играет непосредственную роль в ускорении оборачиваемости оборотных средств и успешном функционировании предприятия.

Таким образом, основная проблема состоит в том, что некорректная и неэффективная система управления кредиторской задолженностью на предприятии отрицательно влияет на его финансовое благосостояние и снижает возможности высокопродуктивной финансово-хозяйственной деятельности.

Актуальность выбранной темы, посвященной проблеме кредиторской задолженности, обусловлена тем, что для любого предприятия необходимо эффективное и оперативное управление данным вопросом для того, чтобы впоследствии предприятие имело возможность производить своевременные расчеты с кредиторами и развивать положительную динамику своих финансовых показателей.

Целью работы является разработка предложений по совершенствованию управления кредиторской задолженностью организации нефтегазовой отрасли.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить теоретические аспекты управления кредиторской задолженностью на предприятии;

- произвести анализ финансовой деятельности ПАО «Татнефть»;
- дать оценку основным показателям кредиторской задолженности;
- разработать предложения по совершенствованию стратегии управления кредиторской задолженностью.

Объектом исследования является ПАО «Татнефть», основной деятельностью которого являются: поиск и разведка нефтегазовых и битумных месторождений; добыча нефти, газа, а также общераспространенных полезных ископаемых, пресных и минеральных вод; переработка добытого сырья; совершенствование и разработка новых методов нефтедобычи; реализация нефти, газа и продуктов их переработки на территории РФ и за рубежом; развитие прогрессивных наукоемких технологий.

Предметом исследования является кредиторская задолженность предприятия.

Расчет финансовых и экономических показателей основан на данных официальной отчетности ПАО «Татнефть». Основной информационной базой для исследования послужили данные и информация, опубликованные на официальном сайте Компании. Теоретической основой исследования являются работы отечественных и зарубежных экономистов по изучаемым вопросам нефтегазовой отрасли.

Теоретическая значимость проекта заключается в изучении теоретических основ эффективной реализации управления кредиторской задолженностью, понятием и структурой этой задолженности, основными этапами ее управления и методов оптимизации.

Практическая важность работы базируется на том, что обсуждаемые в данной работе вопросы, напрямую связаны с разрешением задач на предприятиях нефтегазовой отрасли, их экономическим состоянием и предложением основных мероприятий по совершенствованию управления кредиторской задолженностью с целью достичь результативной работы предприятия.

1 Управление кредиторской задолженностью, как составная часть финансовой стратегии предприятия

1.1 Сущность и значение кредиторской задолженности

Дебиторская и кредиторская задолженность представляет собой естественное явление для современных рыночных отношений. Практика показывает, что у каждой организации в процессе жизнедеятельности присутствуют обе формы задолженности. Кредиторская задолженность характеризуется обязательствами предприятия за купленные им товары, работы и услуги, а также иные обязательства в пользу кредиторов, обусловленные хозяйственными сделками за прошлые периоды. Кроме этого, под кредиторской задолженностью понимают задолженность конкретной организации иным предприятиям, работникам и физическим лицам. Следует отметить, что кредиторскую задолженность можно охарактеризовать как источник краткосрочного привлечения денежных средств. При этом организации необходимо предусматривать возможность их оперативного вовлечения в оборот для эффективного вложения в более ликвидные виды активов, приносящие высокий доход[1].

Также стоит упомянуть что кредиторская задолженность формируется в том числе из-за ненадлежащего исполнения предприятием своих платежных обязательств.

Появление и потребность учета кредиторской задолженности изначально пересекались с денежными займами и предоставлением вещественных и иных ценностей в долг, а это соответственно означало, что заемщик обязан вернуть то, что ему одолжили. По этапам становление торговли в том виде, в котором она есть сегодня, долговые обязательства возрастали не только в численном и суммарном объеме, но и по разновидностям задолженности. В основном этому содействовало многообразие вариантов продаж. Данная политика накладывается и на современный рынок нефтегазовой промышленности. Стоит

уточнить, что для того, чтобы в дальнейшем нефтегазовое предприятие или корпорация имело возможность сохранить лояльность своих поставщиков, кредиторов и инвесторов, им обязательно нужно проявлять ориентированность и точность в погашении своих долговых обязательств и расчетах с кредиторами, в противном случае предприятие будет иметь крупные штрафные санкции по расчетам с контрагентами, что негативно скажется на его репутации, как финансово устойчивого партнера. Можно сделать вывод, что необходимость своевременного анализа и контроля расчетов с кредиторами играет особо важную роль в жизни предприятия.

В условиях рыночной экономики ни одно предприятие не может и не должно обходиться без заемных средств, так как их использование способствует повышению эффективности собственных средств, удовлетворению определенных потребностей предприятия. Заемные средства являются финансовым рычагом, с помощью которого повышается рентабельность предприятия. Многообразие этих средств дает возможность их использования в различных ситуациях[2].

Один из аспектов, связанных с ролью времени в функционировании финансового механизма предприятия, сводится к достаточно очевидному экономическому постулату: сам механизм использования заемных средств (в виде кредита) и кредиторской задолженности предполагает, что предприятие сегодня платит по вчерашним долгам, а сегодняшние долги переносит на завтра. При этом следует помнить, что в течение какого-то периода времени объем производства предприятия изменяется. Если он возрастает, то предприятие использует время с положительным для себя эффектом, бремя задолженности становится легче. Если же за этот период объем производства снижается, то время используется с отрицательным эффектом, бремя задолженности становится тяжелее. В обоих случаях ситуация должна находиться под контролем финансистов. К сожалению, немногие руководители компаний в том числе, а также кредитные инспекторы банков

готовы пойти на определенный риск максимизации прибыли путем разумного и эффективного использования заемных средств[3].

Для большинства предприятий нефтегазовой отрасли присутствие кредиторской задолженности является абсолютно нормальным рабочим фактором, но необходимо помнить о том, что должно быть грамотное управление ею, что обеспечить благополучное развитие данному предприятию. В этом вопросе, при управлении предприятием главное не допустить увеличения кредиторской задолженности более какой-либо определенной для каждого предприятия точки, которая будет соответствовать его финансовому положению. Опять же увеличение кредиторской задолженности несет собой увеличение привлеченных средств, что, безусловно, будет положительным фактором.

Управление кредиторской задолженностью означает применение предприятием наиболее удобных для него форм, сроков, а также объемов расчетов с контрагентами, предполагает расчетливый подход к контрагентам предприятия, дающий возможность:

- оценивать эффективность кредитной политики контрагентов, определять стоимость кредиторской задолженности с учетом скидок, бонусов, отсрочек, кредитных лимитов и обязательств;
- принимать решения о целесообразности работы с контрагентами как на оперативном, так и на стратегическом уровнях;
- повышать рентабельность кредиторской задолженности и предприятия в целом;
- согласовывать управление кредиторской и дебиторской задолженностью, что позволит повысить финансовую устойчивость предприятия;
- оперативно выявлять зоны и устранять причины неэффективного управления кредиторской задолженностью;
- мотивировать сотрудников на решение задач управления кредиторской задолженностью [4].

Кредиторская задолженность оказывает негативное влияние на общую социально-экономическую ситуацию. В первую очередь это проявляется на снижении налоговых поступлений в бюджет. Так, по мнению некоторых руководителей предприятий, их финансовые возможности ограничивает именно непомерно высокое налогообложение[5].

Кредиторская задолженность - это денежные средства, временно привлеченные компанией, подлежащие возврату юридическим или физическим лицам, у которых они заимствованы и которым они не выплачены. Кредиторская задолженность компании может быть классифицирована на внешнюю и внутреннюю [6].

Понятием «кредиторская задолженность» охватываются долговые обязательства предприятия-дебитора, имеющие различное происхождение, а, следовательно, различную юридическую природу и правовой режим, что, собственно, и обуславливает практическую необходимость использования согласованного понятийного аппарата. Поскольку кредиторская задолженность служит одним из источников средств, находящихся в распоряжении дебитора, ее показывают в пассиве баланса. Учет кредиторской задолженности ведется по каждому кредитору отдельно, а в обобщающих показателях отражают общую сумму кредиторской задолженности[7].

К внешней кредиторской задолженности относится задолженность организации перед её партнерами и контрагентами по различным обязательствам, в том числе долги по платежам поставщикам за полученные товары, подрядчикам - за выполненные работы по возврату полученных, но не отработанных авансов, оплата векселей [8].

Одним из самых популярных видов кредиторской задолженности является долговое обязательство партнерам и подрядным организациям за предоставленные ими товары, материалы, услуги, выполненные и не оплаченные в срок работы.

Внутренняя кредиторская задолженность характеризует наиболее краткосрочный вид используемых предприятием заемных средств,

формируемых им за счет внутренних источников. Начисления средств по различным видам этих счетов производятся предприятием ежедневно, а погашение обязательств по этой внутренней задолженности - в установленные сроки в диапазоне до одного месяца. Так как с момента начисления средства, входящие в состав внутренней кредиторской задолженности, уже не являются собственностью предприятия, а лишь используются им до наступления срока погашения обязательств, по своему экономическому содержанию они являются разновидностью заемного капитала[7].

Для бухгалтерии организации весьма важна оценка долговых обязательств в балансе и других формах бухгалтерской отчетности. Сопоставимость данных о кредиторах с предшествующими периодами позволит оценить характер изменения задолженности в динамике, финансовое состояние организации и ее платежеспособность. Кредиторская задолженность занимает существенную долю в составе источников финансирования. В России организации зачастую финансируют свою текущую деятельность практически исключительно за счет кредиторской задолженности [9].

Как показывает практика, что ни одна организация не в силах обойтись без хотя бы незначительной доли кредиторской задолженности, которая всегда присутствует в связи с особенностями бюджетных, а также прочих периодических платежей, таких как: оплата труда, поставка товарно-материальных ценностей без предварительной оплаты и т.д. Поставка без оплаты является «неизбежной» практически на любом предприятии. Она хотя и позволяет какое -то время использовать «чужие» средства в собственном обороте, но не имеет особого значения, если такие платежи будут осуществлены в установленные продавцом сроки [10].

1.2 Методологические подходы к анализу, прогнозированию и управлению кредиторской задолженностью

На сегодняшний день имеется целый ряд методических рекомендаций по проведению финансового анализа. В большинстве своем, в основе лежит анализ финансовых коэффициентов, рекомендуемых в западной практике для оценки финансового положения предприятий. Но при этом наложение зарубежного опыта ведения финансового анализа в частности оказывается недостаточно эффективным, поскольку при этом не всегда учитывается специфика наших предприятий.

Информация о кредиторской задолженности отражается в бухгалтерском балансе в пассиве. Кредиторская задолженность представлена общей суммой по стр.1520. Кредиторская задолженность в разрезе счетов расчетов представлена также в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках [11].

Содержание этой формы дополняет показатели бухгалтерского баланса и предусматривает возможность группировки дебиторской и кредиторской задолженности:

- по видам долгосрочной и краткосрочной задолженности (в том числе кредиторской, по которой не предусмотрено разделение по видам в бухгалтерском балансе);

- по статье просроченной задолженности [12].

Раскрывая дополнительные сведения о наличии на начало и конец отчетного года отдельных видов дебиторской и кредиторской задолженности в Пояснениях, организация выполняет требования п.27 ПБУ 4/99 [13].

На этапах управления кредиторской задолженностью существует необходимость анализировать состояние кредиторской задолженности. Прежде всего, обуславливается общая сумма кредиторской задолженности на определенную дату (начало года, квартала). Необходимо установить со стороны, каких кредиторов наиболее вероятен конфликт.

Для того чтобы предприятие имело возможность определить для себя приоритетность выплат долговых обязательств, кредиторов можно разделить на группы по степени «требовательности», учитывая их вид деятельности, подведомственность и прочее:

- внебюджетные фонды (ПФР, ФОМС и другие);
- бюджеты различных уровней;
- банки, кредитные учреждения;
- контрагенты по хозяйственным договорам [14].

В нынешнее время у каждого кредитора действует такое понятие, как «критический долг». Речь идет о том, что если задолженность предприятия переходит порог данного значения, то оно теряет доверия своего кредитора, а в исключительных случаях попадает в «черный список».

Многие кредиторы предают большое значение размеру основного долга, нежели дополнительным начисленным пеням за просрочку, однако обязательно задолженность подразделяется на пени, штрафы, санкции и недоимки в дополнение к основному долгу.

Далее существует необходимость разбирать задолженность по конкретным налогам и платежам. Именно это дает предприятию возможность рассчитать какие долги в стоимостном выражении ему придется погасить деньгами, а какие реализовать путем всевозможных проверенных вариантов.

Таким образом, в результате группирования кредиторов предприятие получает полную и понятную картину кредиторской задолженности.

При анализе показателей, характеризующих долговые требования и обязательства, прежде всего, изучают их динамику, причины и давность возникновения, соответствие срокам исковой давности.

Кредиторскую задолженность анализируют по:

- расчетным документам, срок оплаты которых не наступил;
- поставщикам по неоплаченным в срок расчетным документам;
- товарам;
- расчетам с бюджетом;

- расчетам в порядке зачета взаимных требований;
- неотфактурованным поставкам;
- выданным векселям, срок оплаты которых не наступил;
- просроченным оплатой векселям;
- использованному кредиту.

Выявлению закономерностей формирования совокупной стоимостной оценки внеоборотных и оборотных активов способствует финансовый анализ управления денежным оборотом организаций [15].

Предварительное ознакомление с отчетностью предприятия позволяет изучить абсолютные величины, сделать выводы об основных источниках привлечения средств, направлениях их вложения, основных источниках полученной прибыли, применяемых методах учета и изменениях в них, организационной структуре предприятия и т.д. Информация, полученная в ходе предварительного чтения, дает общее представление о финансовом состоянии предприятия, однако для принятия управленческих решений ее недостаточно.

При горизонтальном (временном) анализе абсолютные показатели дополняются относительными, как правило, темпами роста или снижения. На основе горизонтального анализа дается оценка изменений основных показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности. Чаще всего горизонтальный анализ применяется при изучении баланса. Недостатком метода является несопоставимость данных в условиях инфляции. Устранить этот недостаток можно путем пересчета данных.

Вертикальный (структурный) анализ дает представление о структуре итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции на результат. Данный метод финансового анализа применяется для изучения структуры баланса путем расчета удельного веса отдельных статей баланса в общем итоге или в разрезе основных групп статей. Важным моментом вертикального анализа является представление структуры показателей в динамике, что позволяет отслеживать и прогнозировать структурные изменения

в составе активов и пассивов баланса. Использование относительных показателей сглаживает инфляционные процессы.

Трендовый анализ является разновидностью горизонтального анализа, он используется в тех случаях, когда сравнение показателей производится более чем за три года. При этом долгосрочные сравнения обычно проводятся с использованием индексов. Каждая позиция отчетности сравнивается с рядом предыдущих периодов для определения тренда. Тренд - основная тенденция показателя. Расчет серии индексных чисел требует выбора базисного года для всех показателей. Поскольку базисный год будет выступать основой для всех сравнений, лучше всего выбрать год, который в смысле предпринимательских условий является самым нормальным или типичным. При использовании индексных чисел процентные изменения могут трактоваться только в сравнении с базисным годом. Этот вид анализа носит характер перспективного прогнозного анализа, используется в тех случаях, когда необходимо составить прогноз по отдельным финансовым показателям или по финансовому состоянию предприятия в целом.

Метод финансовых коэффициентов основан на существовании определенных соотношений между отдельными статьями отчетности. Коэффициенты позволяют определить круг сведений, который важен для пользователей информации о финансовом состоянии предприятия с точки зрения принятия решений. Коэффициенты дают возможность выяснить основные симптомы изменения финансового положения и определить тенденции его изменения. При правильной коэффициентом можно определить области, требующие дальнейшего изучения. Большим преимуществом коэффициентов является то, что они сглаживают негативное влияние инфляции, которая существенно искажает абсолютные показатели финансовой отчетности, тем самым, затрудняет их сопоставление в динамике.

Сравнительный анализ применяется для проведения внутрихозяйственных и межхозяйственных сравнений по отдельным финансовым показателям. Его цель заключается в выявлении сходства и

различий однородных объектов. С помощью сравнения устанавливаются изменения в уровне экономических показателей, изучаются тенденции и закономерности их развития, измеряется влияние отдельных факторов, осуществляются расчеты для принятия решений, выявляются резервы и перспективы развития.

Факторный анализ применяется для изучения и измерения воздействия факторов на величину результативного показателя. Факторный анализ может быть прямым, когда результативный показатель расчленяется на составные части, и обратным, когда отдельные элементы соединяются в общий результативный показатель [16].

Показатели оборачиваемости выступают одними из важных показателей, которые могут охарактеризовать эффективность управления кредиторской задолженностью. Анализ оборачиваемости помогает сделать выводы о:

- рациональном размере годового оборота средств в расчетах; при ускорении оборачиваемости денежных средств в расчетах происходит увеличение других активов организации и погашение кредиторской задолженности;
- сокращении себестоимости различной продукции (работ, услуг);
- при увеличении числа оборотов задолженности происходит сокращение доли постоянных расходов, относимых на себестоимость;
- ускорении (замедлении) оборота на других стадиях производственного процесса и продажи продукции (работ, услуг);
- при сокращении оборачиваемости задолженности происходит ускорение оборота денежных средств, а также запасов и обязательств организации [17].

Цель данного анализа можно принимать в определении скорости и времени оборачиваемости и возможных резервов ее ускорения на различных этапах хозяйственной деятельности организации.

Для того чтобы контролировать объем неоплаченной кредиторской задолженности, важно дать оценку обязательств на конец отчетного периода по срокам возникновения.

Необходимо для анализа рассчитывать следующие показатели:

- оборачиваемость кредиторской задолженности;
- средняя кредиторская задолженность;
- период погашения кредиторской задолженности;
- доля кредиторской задолженности в общем объеме текущих активов.

Оборачиваемость кредиторской задолженности определяется по формуле (1.1):

$$O_{\text{КЗ}} = \frac{\text{ВР}}{C_{\text{КЗ}}}, \quad (1.1)$$

где $C_{\text{КЗ}}$ - среднегодовая величина кредиторской задолженности, руб.;

ВР - выручка от реализации, руб.

Среднегодовая величина кредиторской задолженности определяется по формуле (1.2):

$$C_{\text{КЗ}} = \frac{\text{КЗ}_{\text{Н.Г.}} + \text{КЗ}_{\text{К.Г.}}}{2}, \quad (1.2)$$

где $\text{КЗ}_{\text{Н.Г.}}$ - кредиторская задолженность на начало периода, руб.;

$\text{КЗ}_{\text{К.Г.}}$ - кредиторская задолженность на конец периода, руб.

Период погашения кредиторской задолженности определяется по формуле (1.3):

$$O_{\text{КЗ}} = \frac{D}{O_{\text{КЗ}}}, \quad (1.3)$$

где D - длительность анализируемого периода, дней.

Данный показатель отражает средний срок возврата долгов предприятия. Увеличение этого показателя сопровождается притоком денежных средств.

Доля кредиторской задолженности в общем объеме текущих активов определяется по формуле (1.4):

$$Дкз = \frac{КЗ}{ТА}, \quad (1.4)$$

где КЗ - кредиторская задолженность, руб.;

ТА -текущие активы [18].

Анализируется динамика состава и структуры кредиторской задолженности. Анализ краткосрочной задолженности производится на основании данных аналитического учета расчетов с поставщиками, полученных кредитов банка, расчетов с прочими кредиторами. На момент исполнения анализа предусматривается выборка обязательств, сроки, погашения которых наступают в отчетном периоде, а также отложенных и просроченных обязательств.

Представленный вид финансово-бухгалтерской работы необходим на предприятиях, даже с учетом того, что это достаточно трудозатратно, что обуславливается сложностью экономического прогнозирования.

С целью того чтобы результаты экономических и финансовых прогнозов были достоверными, есть необходимость ссылаться на точные данные, в первую очередь, бухгалтерского учета, и разрешаться ясными методами финансового анализа. В связи с этим изменяется роль финансовой бухгалтерии, которая на сегодня готовит заключения о финансовом состоянии, для начала с целью управления финансовым учреждением. Прогнозирование, в том числе финансовое, дает возможность определенно улучшить управление, что в

будущем обеспечивает координацию всех факторов производства и реализации; распределение ответственности.

Главной задачей финансового прогнозирования становится оценка обеспеченности денежных средств на предстоящий период.

Прогноз объема реализации и есть результат рассмотрения таких факторов, как предыдущий объем продаж; рыночная структура и ее возможное модифицирование; сложившаяся экономическая ситуация; доходность продукции; политика цен; имеющиеся производственные мощности; долгосрочные тенденции продаж разных видов продукции и др.

Все вышеперечисленные методы дополняют друг друга. Наиболее четкий прогноз может быть получен только в том случае, если один из них рассматривается как механизм вспомогательного контроля итогов, полученных иными способами [19].

1.3 Порядок выявления и механизмы управления кредиторской задолженностью

Одна из основополагающих задач бизнеса в наше время - это грамотное управление кредиторской задолженностью. От того, насколько эффективно оно будет производиться, зависит рентабельность предприятия и его востребованность на рынке, а также его пребывание на этом рынке в целом.

Финансовые ресурсы нефтегазовых компаний должны всегда находится в обороте, при этом нынешние экономические условия и концепция взаимоотношений с контрагентами выстраиваются так, что у предприятий, так или иначе, возникает кредиторская задолженности.

Следует отметить, что предприятие обязано раскрывать дополнительные сведения о наличии на начало и конец отчетного года отдельных видов кредиторской задолженности в Пояснениях, тем самым будет выполнено требование п.27 ПБУ 4/99 [20].

Задолженность перед поставщиками и подрядчиками за поступившие, но еще неоплаченные материальные ценности, работы и оказанные услуги, учтенная по кредиту счетов 60 Расчеты с поставщиками и подрядчиками и 76 Расчеты с разными дебиторами и кредиторами, отражается в составе строки Кредиторская задолженность раздела V Краткосрочные обязательства пассива баланса [21].

Данная кредиторская задолженность принимается в расчет вплоть до даты ее закрытия, в том случае, если предприятие не погасило задолженность, а кредитор не принимал никаких мероприятий с той целью, чтобы взыскать надлежащую ему необходимую сумму, в таком случае предприятие имеет возможность долг списать.

Порядок списания определен Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, утвержденным приказом Минфина России от 29.07.1998 N 34н.

Что касательно списания суммы кредиторской задолженности, то, прежде всего, она списывается по истечению срока давности по каждому обязательству на основании фиксированной информации произведенной инвентаризации, письменного обоснования и приказа руководителя предприятия согласно п. 78 Положения по ведению бухгалтерского учета [22].

На основании п. 4 ПБУ 1/2008 при формировании учетной политики утверждается порядок проведения инвентаризации активов и обязательств организации.

Любое предприятие должно производить инвентаризацию имущества и долговых обязательств прежде, чем составлять годовую бухгалтерскую отчетность. Руководитель имеет возможность регламентировать даты проведения инвентаризаций, их количество в отчетном году, перечень имущества и обязательств, проверяемых при каждой проверке, и т.д. Благодаря этому, на предприятии инвентаризация может быть произведена в любой момент отчетного периода, при формировании соответствующего приказа, в узкой направленности – по расчетам с поставщиками и заказчиками [23].

Методическими указаниями по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, утвержденными приказом Минфина России от 13.06.1995 N 49, определен порядок ее проведения, для этого в организации создается постоянно действующая инвентаризационная комиссия [24].

На этапе проведения инвентаризации производится анализ всех расчетов с партнерами по состоянию на ближайшую отчетную дату, выявляются суммы кредиторской задолженности, числящиеся сверх сроков исковой давности.

Прежде, чем производить инвентаризацию бухгалтерия должна сформировать опись об оставшихся суммах на счетах расчетов с кредиторами, в которой указывается следующая информация:

- наименование, адрес и номер телефона кредитора;
- на основании чего числится задолженность, дата ее образования;
- наименование, дата и номер документа, подтверждающего задолженность.

Комиссия сверяет данные бухгалтерского учета с данными первичных документов.

По результатам проведенной инвентаризации подписывается Акт инвентаризации расчетов с поставщиками и прочими кредиторами. Акт составляется в двух экземплярах и подписывается ответственными лицами инвентаризационной комиссии. В представленном документе показывают выявленные по остатку сумм, которые числятся на соответствующих счетах. Один экземпляр акта передается в бухгалтерию, второй - остается у комиссии. По указанным видам задолженности к акту инвентаризации расчетов необходимо приложить заполненную бухгалтерией опись. В отчетность вносится сумма задолженности с истекшим сроком исковой давности по каждому контрагенту.

Инвентаризация дает возможность утвердить правильность и обоснованность сумм кредиторской задолженности, включая суммы задолженности, по которой вышли сроки исковой давности.

Определение срока исковой давности регламентируется нормами гражданского законодательства.

Исковой давностью признается срок, в течение которого организация, право которой было нарушено, может использовать судебную защиту нарушенного права [25].

Выделяется два вида сроков исковой давности: общий и специальный. Общий срок равен трем. Для иных видов требований могут определяться специальные сроки исковой давности - сокращенные или более продолжительные по сравнению с общим сроком [26].

Срок исковой давности начинается со дня, когда кредитор узнал о нарушении своего права, а истекает в соответствующий месяц и число последнего года срока [27].

Если в договоре указан срок исполнения обязательства, то срок исковой давности начинает течь со дня, следующего за днем исполнения. При безналичных расчетах просрочка наступает по прошествии срока на осуществление банковского перевода. В пределах одного субъекта РФ общий срок проведения платежей по безналичным расчетам не может превышать двух операционных дней, а в пределах России - пяти.

Если законом не установлено иное, течение срока исковой давности начинается со дня, когда лицо узнало или должно было узнать о нарушении своего права и о том, кто является надлежащим ответчиком по иску о защите этого права. По обязательствам с определенным сроком исполнения течение срока исковой давности начинается по окончании срока исполнения. По обязательствам, срок исполнения которых не определен или определен моментом востребования, срок исковой давности начинает течь со дня предъявления кредитором требования об исполнении обязательства, а если должнику предоставляется срок для исполнения такого требования, исчисление срока исковой давности начинается по окончании срока, предоставляемого для исполнения такого требования. При этом срок исковой давности, во всяком случае, не может превышать десять лет со дня возникновения обязательства. По

регрессным обязательствам течение срока исковой давности начинается со дня исполнения основного обязательства[28].

Если обязательство предусматривает или позволяет определить день его исполнения либо период, в течение которого оно должно быть исполнено, обязательство подлежит исполнению в этот день или соответственно в любой момент в пределах такого периода. В случаях, когда обязательство не предусматривает срок его исполнения и не содержит условия, позволяющие определить этот срок, а равно и в случаях, когда срок исполнения обязательства определен моментом востребования, обязательство должно быть исполнено в течение семи дней со дня предъявления кредитором требования о его исполнении, если обязанность исполнения в другой срок не предусмотрена законом, иными правовыми актами, условиями обязательства или не вытекает из обычаев либо существа обязательства. При непредъявлении кредитором в разумный срок требования об исполнении такого обязательства должник вправе потребовать от кредитора принять исполнение, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами, условиями обязательства или не вытекает из обычаев либо существа обязательства [29].

Корректное и своевременное списание кредиторских задолженностей оказывает видимое влияние при формировании финансовых результатов деятельности предприятия.

В международной практике распространена инвентаризация дебиторской и кредиторской задолженности, при которой акты сверки на бланке организации за подписью ответственных лиц направляются дебиторам и кредиторам с указанием в качестве обратного адреса почтовых реквизитов организации. Существует две формы актов сверки - положительная и отрицательная.

В акте сверки отрицательной формы указываются сумма дебиторской или кредиторской задолженности компании на определенную дату и просьба прислать обратно акт сверки только в случае несогласия контрагента с

указанной суммой. При неполучении ответа задолженность считается подтвержденной.

В акте сверки положительной формы содержится просьба выслать обратно акт сверки в любом случае (при соответствии с данными учета контрагента или при наличии разногласий). Сумма задолженности по данным компании может указываться, хотя в международной практике этого делать не рекомендуется, чтобы контрагент отразил в акте сумму задолженности в соответствии со своим учетом.

В России акты сверок в отрицательной форме не применяются, поскольку отсутствие ответа от контрагента в большинстве случаев не несет особого смысла и не означает подтверждения данных организации [30].

При исполнении вышеперечисленных действий можно сформировать один из элементов управления кредиторской задолженностью, что поможет отсрочить момент списания кредиторской задолженности в доход. В любом случае всегда необходимо держать на контроле списание кредиторской задолженности, ведь исполнение данного действия в судебном порядке повлечет для предприятия лишние расходы.

Перейдем к механизмам управления кредиторской задолженностью. Можно сразу составить определенный свод правил управления кредиторской задолженностью, которые будут подходить для предприятия с любой спецификацией, в том числе нефтегазовой. При этом каждая организация разрабатывает для себя дополнительные методы, которые позволяют делать управление наиболее эффективным.

Можно привести такой пример: если предприятие производит расчеты со своими контрагентами в валюте, то одним из способов управления кредиторской задолженностью может стать страхование валютных рисков. Учитывая тот фактор, что курс валют не является стабильным в кризисное время, то данный вид страхования может повлиять на снижение суммы кредиторской задолженности в рублевом эквиваленте.

Данный вид страхования не совсем обычен. Валютное хеджирование – это заключение срочных сделок на покупку или продажу иностранной валюты во избежание колебания цен. Хеджирование валютных рисков состоит в покупке (продаже) валютных контрактов на срок одновременно с продажей (покупкой) валюты, имеющейся в наличии с тем же сроком поставки и проведение оборотной операции с наступлением срока фактической поставки валюты [31].

Управление кредиторской задолженностью в данном случае заключается в четком соблюдении графика платежей и обеспечении выгодного курса валюты на дату платежа.

Далее рассмотрим обобщенные правила управления кредиторской задолженностью предприятия, кратко их можно обобщить следующим образом. Необходимо:

- исходя из бизнес-среды предприятия, определить рациональную структуру кредиторской задолженности и регулярно анализировать соотношение видов обязательств;

- не допускать просроченной кредиторской задолженности, влекущей риск приостановки или прекращения деятельности;

- периодически рассчитывать оборачиваемость кредиторской задолженности и корректировать коммерческие условия по отсрочке платежа с покупателями и поставщиками;

- проводить инвентаризацию кредиторской задолженности и своевременно принимать меры для урегулирования задолженности [32].

Методы управления кредиторской задолженностью являются частью общей финансовой стратегии предприятия, что может поспособствовать обеспечению наиболее функциональных форм и условий привлечения заемного капитала из различных источников, следуя потребностям предприятия.

Можно более подробно рассмотреть схему управления привлечением заемного капитала предприятием:

- анализ привлечения и использования обязательств в предшествующем периоде для выявления объема, состава и форм привлечения заемных средств предприятием, а также оценка эффективности их использования (данный анализ выступает основой оценкой целесообразности использования заемных средств на предприятии в сложившихся объемах и формах);

- определение целей привлечения обязательств в предстоящем периоде (эти средства привлекаются предприятием на строго целевой основе, что является одним из условий последующего эффективного их использования).

Основными целями привлечения обязательств предприятиями являются:

- пополнение необходимого объема постоянной части оборотных активов (в настоящее время большинство предприятий значительную часть этого финансирования осуществляют за счет заемных средств);

- обеспечение формирования переменной части оборотных активов;

- определение предельного объема привлечения обязательств.

Максимальный объем этого привлечения диктуется двумя основными условиями:

- предельным эффектом финансового левериджа;

- обеспечением достаточной финансовой устойчивости предприятия.

С учетом этих требований предприятие устанавливает лимит использования обязательств в своей хозяйственной деятельности.

Оценка стоимости привлечения заемного капитала из различных источников - основа разработки управленческих решений относительно выбора альтернативных источников привлечения обязательств, обеспечивающих удовлетворение потребностей предприятия в заемном капитале.

Определение соотношения объема обязательств, привлекаемых на кратко- и долгосрочной основе. Расчет потребности в объемах кратко- и долгосрочных обязательств основывается на целях их использования в предстоящем периоде. Целью этих расчетов является установление сроков использования привлекаемых обязательств для оптимизации соотношения долго- и

краткосрочных их видов. В процесс этих расчетов определяются полный и средний срок использования обязательств.

Определение форм привлечения обязательств. Эти формы дифференцируются в разрезе финансового кредита; товарного кредита; прочих форм. Выбор форм привлечения обязательств предприятие осуществляет исходя из целей и специфики своей хозяйственной деятельности.

Определение состава основных кредиторов. Этот состав определяется формами привлечения обязательств. Основными кредиторами предприятия являются обычно его постоянные поставщики, с которыми установлены длительные коммерческие связи, а также коммерческий банк, осуществляющий его расчетно-кассовое обслуживание.

Формирование эффективных условий привлечения кредитов. К числу важнейших из этих условий относятся срок предоставления кредита; ставка процента за кредит; условия выплаты суммы процента; условия выплаты основной суммы долга; прочие условия, связанные с получением кредита.

Обеспечение эффективного использования кредитов. Критерием такой эффективности выступают показатели оборачиваемости и рентабельности заемного капитала.

Обеспечение своевременных расчетов по полученным кредитам. С целью этого обеспечения по наиболее крупным кредитам может заранее резервироваться специальный возвратный фонд. Платежи по обслуживанию кредитов включаются в платежный календарь и контролируются в процессе мониторинга текущей финансовой деятельности.

На предприятиях, привлекающих большой объем обязательств в форме финансового и товарного кредита, общее управление привлечением обязательств может быть детализировано затем в разрезе указанных форм кредита [33].

Исходя из всего вышесказанного, становится понятно, что разработка политики привлечения заемных средств- это достаточно трудоемкий процесс, проходящий несколько этапов. При этом наиболее важным является первый

этап, в котором анализируется привлечение и использование обязательств в предыдущем периоде.

Обязательно нужно учитывать, что если определенное предприятие в поставленной ситуации будет иметь представление об оптимальной структуре долга, то тогда оно вполне эффективно сможет ими управлять. Будет возможность представить закономерную систему показателей, которая охарактеризует отношения с кредиторами предприятия, поможет составить бюджет кредиторской задолженности, а также в процессе оптимизации кредиторской задолженности должны быть проанализированы фактические показатели отклонения от плановых. По окончании анализа встает необходимость разработки комплекса мер, который нормализует состояние структуры долга в соответствии с показателями плана.

Стратегический подход к управлению кредиторской задолженности характеризуется тем, что у предприятия должна быть четкая политика, связанная с привлечением и использованием заемного капитала, это неизбежно будет выстраивать необходимые с кредиторами отношения для обеспечения рентабельности предприятия и его конкурентной устойчивости.

В связи с этим затрагивается несколько моментов, такие как: собственный и заемный капитал, а также их соотношения. Отмечают несколько факторов влияния:

- внешние факторы (конкурентная среда, отраслевые особенности, ситуация на рынке в целом);

- внутренние факторы корпоративного порядка (возможности учредителей, оборачиваемость активов, кредитоспособность, уровень рентабельности, дефицит денежных средств, краткосрочные цели и задачи, долгосрочные проекты компании и многое другое).

Стоит помнить о том, что не всегда верно то, что если предприятие на этапе своей хозяйствующей деятельности использует исключительно свой собственный капитал обладает на рынке устойчивостью, ведь на самом деле на современном рынке в условиях жесткой конкуренции не так важно использовать

ли предприятие собственный капитал или заемный. В любом случае кредитор готов предоставлять средства, а контрагент услуги или товары, главное, что при возврате он получит от этого доход. Собственный капитал также не является бесплатным, все вложения производятся в надежде получить прибыль, выше той прибыли, которую платят банки по депозитным счетам.

На первом месте с точки зрения стратегического развития компании отправной точкой служат величина и динамика прибыльности бизнеса предприятия в целом, доля рынка, размера издержек производства и ценовой политики. Вопросы источников финансирования бизнеса, по отношению к целям достижения конкурентоспособности предприятия, являются вторичными.

Соответственно задача топ-менеджеровлюбого предприятия это разработка следующей стратегии: компания должна динамично и последовательно развиваться, производство расширяться, прибыль максимизироваться, издержки минимизироваться, кокурентоустойчивость поддерживаться на должном уровне. Предприятие в данном случае должно использовать всевозможные источники финансирования на полную мощность и том числе грамотно привлекать средства, предоставляемы кредиторами. Самым весомым ограничивающим фактором в ходе планирования использования заемного капитала необходимо считать его стоимость, которая должна позволять сохранить прибыльность бизнеса на необходимом уровне[35].

Следующим этапом при рассмотрении политики привлечения кредитных средств стоит определить тактические особенности.

Следует выделить несколько возможностей привлечения заемных средств:

- средства инвесторов;
- использование собственного экономического превосходства;
- финансовый или банковский кредит;
- товарный кредит.

Что касательно привлечения средств инвесторов, то здесь есть две самых важных характеристики этого способа займа.

Первая - относительная дешевизна: обычно инвесторы, обменивающие свои средства на корпоративные права, рассчитывают на дивиденды, которые закрепляются в учредительных документах в виде процентов, в случае отсутствия прибыли на предприятии, вложенный в дело капитал может быть бесплатным.

Вторая особенность, при которой существует возможность инвесторов влиять на процессы управления в созданном хозяйственном секторе. Для этого необходимо позаботиться о сохранении контрольного пакета, иначе ваш, изначально собственный капитал, может превратиться в капитал, переданный в займы новому инвестору. Из этого следует вывод о явной ограниченности размеров привлекаемых средств корпоративных инвесторов: в общем случае их не должно быть больше ваших первоначальных инвестиций: даже если акции распределены между несколькими держателями, то все равно остается риск скопления коллективных прав под единым контролем.

Если же речь идет об использовании экономического превосходства, то эта возможность строится на том, что предприятие, имея определенные финансовые преимущества, может предлагать свою политику поведения на рынке и условия договорных отношений, а также нарушать эти самые договорные отношения, но естественно не в ущерб своему бизнесу.

Экономическое превосходство заемщика перед кредитором может возникнуть при ряде следующих обстоятельств:

- различия в экономических потенциалах совместные активы покупателя значительно превосходят активы поставщика;
- монопольное положение покупателя на рынке;
- маркетинговые преимущества;
- покупатель выявил организационные недостатки в управлении дебиторской задолженностью у кредитора.

В результате, менеджеры предприятий в своем стремлении максимально использовать возможности всех доступных кредитных средств, в том числе нарушения сроков плановых платежей поставщикам, в виде задержек по зарплате, и т. д., должны оценивать возможности каждого отдельного вида платежей индивидуально. Последствия таких отсрочек могут иметь различные последствия, не только в зависимости от вида платежа, но и в зависимости от конкретного кредитора.

При использовании банковского кредита стоит помнить, что в данном случае превосходство имеет кредит товарный, ведь финансовой кредитор не потерпит каких-либо просроченных задолженностей, либо невозврата кредита. Взыскание процентов за просрочку неисполнения обязательства по оплате долга также обычно включается в иск. Как правило, проценты оговариваются в договоре, но если они не прописаны - действует ставка рефинансирования Центрального Банка РФ. Плата за пользование чужими денежными средствами служит одним из стимулов добровольного возвращения кредита. Размер этой ставки с 2 мая 2017 года составляет 9,25% [34]. Этот факт значительно ослабляет стимулирующее воздействие этой санкции. Более ощутимым воздействием данной санкции было бы в случае увеличения этой ставки. Зачастую в действиях должников может содержаться состав уголовного преступления, квалифицируемый как мошенничество.

При использовании товарного кредита с контрагентом изначально заключается контракт с условиями беспроцентной рассрочки оплаты товара или услуги. Встречаются и такие договоренности, в которых проценты вшиваются в стоимость. Покупателю всегда, прежде чем приобрести товар, стоит оценить все выгоды для себя: сравнить цены с аналогичными поставщиками, проанализировать финансовые выгоды для себя при поступлении товара на предприятие по факту полной оплаты и в рассрочку.

В случае товарного кредита с наступлением просрочки платежа продавец в основном не подает судебных исков, что также выгодно приобретателю.

При использовании товарного кредита необходимо:

- адекватно оценивать эффективность кредитной политики поставщиков, правильно определять стоимость кредиторской задолженности с учетом скидок, отсрочек, кредитных лимитов и других условий;

- принимать правильное решение о целесообразности работы с поставщиками;

- повышать рентабельность предприятия в целом и самой кредиторской задолженности;

- согласованно управлять не только кредиторской, но и дебиторской задолженностью;

- выявлять и устранять причины неэффективного управления кредиторской задолженностью;

- мотивировать сотрудников, для более эффективной работы с кредиторской задолженностью [35].

Следующим этапом при рассмотрении политики привлечения кредитных средств стоит определить тактические особенности.

Далее рассмотрим структурные показатели. Как уже было сказано ранее, для того, чтобы оптимизировать кредиторскую задолженность возникает необходимость определить ее плановые характеристики, самый применяемый коэффициент, который помогает оценить кредиторскую задолженность рассматриваемого предприятия - это коэффициент ликвидности, который рассчитывается как отношение величины оборотного капитала к краткосрочным долговым обязательствам. Данный показатель охарактеризовывает возможность предприятия гасить имеющуюся задолженность.

Один из лучших показателей оптимального пребывания на рынке предприятия - это когда задолженность кредиторская не превышает кредиторскую. Также существует необходимость достижения баланса стоимости дебиторской и кредиторской задолженности.

Алгоритм исследования задолженности предприятия может быть примерно следующим:

На первом этапе изучаются величины неплатежей посредством определения коэффициента собираемости платежей. Оборачиваемости кредиторской задолженности, определяемой как отношение годовой выручки от реализации к среднему за год значению кредиторской задолженности.

На втором этапе анализируется динамика накопления кредиторской задолженности, в частности темпы роста неплатежей у предприятия по сравнению со среднеотраслевыми показателями, а также по сравнению с темпами роста выручки от реализации. При условии, когда обязательства растут более быстрыми темпами, чем выручка предприятий, это означает определенное увеличение внутреннего долга, который должен быть погашен за счет будущей выручки, хотя шансы на это крайне невелики в российских условиях.

На третьем этапе выявляются факторы, которые влияют на тенденции и динамику накопления кредиторской задолженности.

На четвертом этапе исследуется структура кредиторской задолженности, например, выясняется доля просроченной кредиторской задолженности в общей задолженности предприятия.

Для определения степени зависимости компании от кредиторской задолженности нужно рассчитать несколько следующих показателей:

- коэффициент зависимости предприятия от кредиторской задолженности (рассчитывается как отношение суммы заемных средств к общей сумме активов предприятия, этот коэффициент дает представление о том, на сколько активы предприятия сформированы за счет кредиторов);

- коэффициент самофинансирования предприятия (рассчитывается, как отношение собственного капитала к привлеченному, этот показатель позволяет отследить не только процент собственного капитала, но и возможности управления всей компанией);

- баланс задолженностей (определяется как отношение суммы кредиторской задолженности к сумме дебиторской задолженности).

Вышеперечисленные экономические показатели представляют количественную оценку кредиторской задолженности, для более полного анализа состояния кредиторской задолженности, следует рассмотреть их качественную характеристику.

Коэффициент времени. Определяется как отношение средневзвешенного показателя срока погашения кредиторской задолженности к средневзвешенному показателю срока оплаты по дебиторской задолженности. Средний срок погашения кредиторской задолженности необходимо удерживать на уровне не ниже, чем те усредненные сроки, которые должны соблюдать дебиторы предприятия.

Эффективное управление кредиторской задолженностью предприятия обеспечивает его оборотными средствами для конструктивной деятельности. В этом плане управление кредиторской задолженностью оказывает значительное влияние на этот процесс, потому что позволяет снизить риск несостоятельности и банкротства предприятия.

2 Оценка кредиторской задолженности ПАО «Татнефть»

2.1 Характеристика объекта исследования как экономического субъекта хозяйствования

«Татнефть» - одна из крупнейших российских нефтяных компаний, международно-признанный вертикально-интегрированный холдинг. В составе производственного комплекса Компании стабильно развиваются нефтегазодобыча, нефтепереработка, нефтехимия, шинный комплекс, сеть АЗС и блок сервисных структур. Татнефть также участвует в капитале компаний финансового (банковского и страхового) сектора.

Миссия заключается в обеспечение поступательного развития Компании как одного из крупнейших вертикально-интегрированных российских производителей нефти и газа, продуктов нефтегазопереработки и нефтехимии на основе эффективного управления активами акционеров, рационального использования природных ресурсов и корпоративной социальной ответственности.

Руководство компанией «Татнефть» осуществляется в соответствии с Уставом и Кодексом корпоративного управления Общества. Высшим органом управления является общее собрание акционеров ПАО «Татнефть».

Общее руководство деятельностью Компании осуществляет Совет директоров, ежегодно избираемый общим собранием акционеров. Совет директоров утверждает стратегические задачи, производственные и финансовые планы деятельности Общества, а также согласовывает принципиальные вопросы по текущему развитию Компании. Совет директоров ПАО «Татнефть» состоит из 15 человек, включая трех независимых директоров. Система управления Компанией представлена в соответствии с рисунком 2.1.



Рисунок 2.1 - Система управления Компанией ПАО «Татнефть»

В целях обеспечения координации взаимодействия Совета директоров с исполнительными органами Компании и содействия улучшению практики корпоративного управления, при Совете директоров действуют три комитета:

- комитет по аудиту;
- комитет по корпоративному управлению;
- комитет по кадрам и вознаграждениям.

Составы комитетов ежегодно утверждаются Советом директоров.

Оперативное руководство текущей деятельностью Компании осуществляется Генеральным директором и Правлением. Генеральный директор является главным должностным исполнительным лицом и возглавляет Правление. Правление - коллегиальный исполнительный орган, в состав которого входят 15 человек. Генеральный директор и Правление подотчетны Совету директоров и общему собранию акционеров.

Генеральный директор организует текущую деятельность Компании через своих заместителей, исполнительную дирекцию и службы исполнительного аппарата, структурные подразделения, а также через полномочных представителей Компании в управляющих органах дочерних и зависимых обществ.

Контрольным органом акционерного общества является ревизионная комиссия, которая осуществляет контроль за финансово-хозяйственной деятельностью Общества и подотчётна общему собранию акционеров.

Структура акционерного капитала ПАО «Татнефть» на 31 декабря 2015 г. представлена в таблице 2.1.

Таблица 2.1 - Структура акционерного капитала ПАО «Татнефть» по состоянию на 31 декабря 2015 г.

Показатель	Количество, шт.	Доля в структуре капитала, %
Обыкновенные акции	2 178 690 700	93,66
в том числе:		
Иностранные акционеры	504 860	0,02
Российские акционеры	2 178 185 840	93,64
Привилегированные акции	147 508 500	6,34
Иностранные акционеры	93 467	0,004
Российские акционеры	147 415 033	6,34
Всего акций	2 326 199 200	100

Из таблицы 2.1. видно, что в структуре акционерного капитала преобладают обыкновенные акции - 93,64%, а иностранных держателей акций по состоянию на 31.12.2015 г. - 2,4%.

По состоянию на 31.12.2015 г. уставный капитал Общества составляет 2326199 тыс. руб. и состоит из 2326199200 привилегированных и обыкновенных акций номинальной стоимостью 1 руб.

На конец 2015 г. на Московской бирже стоимость одной обыкновенной акции ПАО «Татнефть» составила 315,5 руб. (4,35 долл. США), одной привилегированной акции - 198,1 руб. (2,73 долл. США).

В целях дальнейшего экономического роста, инновационного развития и укрепления своих позиций как одного из лидеров нефтяной отрасли России «Татнефть»:

- успешно реализует программы по стабилизации объемов рентабельной добычи нефти и газа на разрабатываемых лицензионных месторождениях;

- активно осваивает новые месторождения, в том числе высоковязкой и трудноизвлекаемой нефти на территории Республики Татарстан;

- расширяет ресурсную базу за пределами Республики Татарстан и Российской Федерации;

- увеличивает объемы производства и реализации готовых видов продукции высокой конкурентоспособности за счет развития нефтеперерабатывающих и нефтехимических производств;

- эффективно формирует и реализует инновационно-направленную инженерно-техническую политику.

Бизнес-модель компании интегрирует на основе единой стратегии потенциал профильных диверсифицированных активов в области разведки и добычи, нефтепереработки, нефтехимии, реализации нефти и нефтепродуктов, обеспечивая создание стоимости и условия долгосрочного устойчивого развития с учетом внешних факторов и механизмов минимизации рисков.

На рисунке 2.2 показана действующая бизнес модель ПАО «Татнефть».

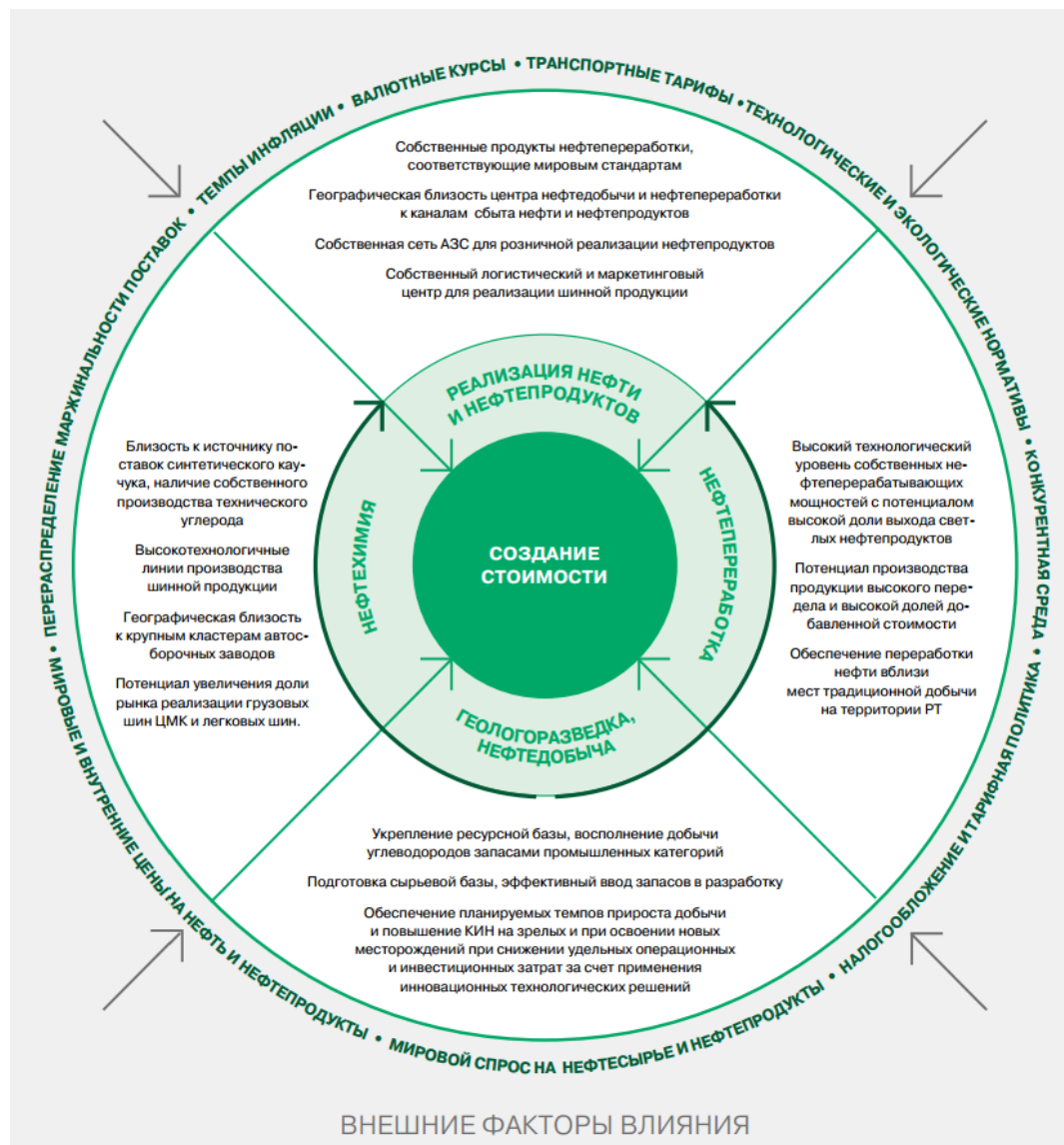


Рисунок 2.2 - Действующая бизнес-модель ПАО «Татнефть»

На сегодняшний день география деятельности компании весьма обширна. В разработке находятся 5 залежей сверхвязкой нефти шешминского горизонта (4 залежи Ашальчинского и 1 залежь Лангуевского месторождений).

В 2015 г. выполнен значительный объем работ по оценочному и эксплуатационному бурению, строительству объектов нефтепромысловой инфраструктуры. По состоянию на 1 января 2016 г. на месторождениях СВН завершено бурением 441 эксплуатационная скважина (в т.ч. 332 эксплуатационных скважины - в 2015 г.), пробурено 1596 оценочных скважин (в т.ч. 976 скважин - в 2015 г.). Бурение на битумных отложениях ведется 15

бригадами. В целом, с начала опытно-промышленной разработки в 2015 г. накопленный объем добычи СВН составил 930 тыс. тонн, в том числе в 2015 г. добыто 376,4 тыс. тонн.

Средняя суточная добыча нефти в декабре 2015 г. - 1177 тонн.

За пределами Республики Татарстан в Российской Федерации на лицензионных участках, принадлежащих Компании, добыто 322 тыс. тонн нефти, рост составил 4,9%. Инвестиции в добычу нефти на территории РФ за пределами РТ составили 2,3 млрд рублей, из них 20 % - на бурение эксплуатационных и поисково-разведочных скважин, 64% в капитальное строительство объектов инфраструктуры и завершение строительства установки подготовки газа на Иргизском месторождении, 7,5% на сейсмические методы разведки и тематические работы по ГРП, 5 % на геолого-технические мероприятия. Компания ведет деятельность в Самарской, Оренбургской, Ульяновской областях, Ненецком автономном округе и Республике Калмыкия.

География деятельности ПАО «Татнефть» в области геологоразведки и добычи показана на рисунке 2.3.

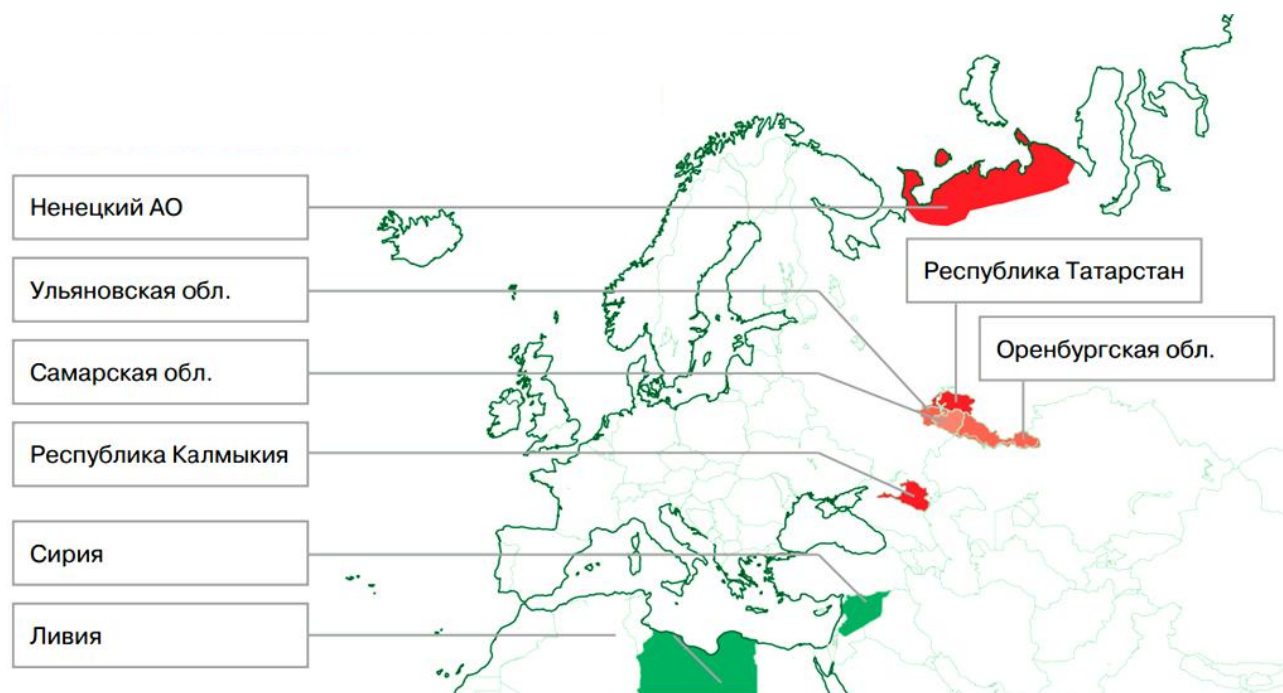


Рисунок 2.3 - География деятельности ПАО «Татнефть» в области геологоразведки и добычи

Существенным ресурсным активом ПАО «Татнефть» и перспективным объектом наращивания добычи являются значительные запасы сверхвязкой нефти. Проект освоения месторождений СВН развивается при поддержке государственных органов, научных организаций России и Республики Татарстан.

Компания за счет применения передовых инновационных технологий повышения нефтеотдачи из года в год наращивает объемы добычи нефти несмотря на значительную выработанность запасов, сохраняя при этом конкурентоспособный уровень затрат. Формируя на долгосрочную перспективу качественную базу добывающих активов, Компания одновременно с разработкой исторических месторождений на территории Республики Татарстан, расширяет географию деятельности и ведет поиск и разведку за пределами Татарстана.

Динамика добычи нефти ПАО «Татнефть», млн. тонн показана на рисунке 2.4.

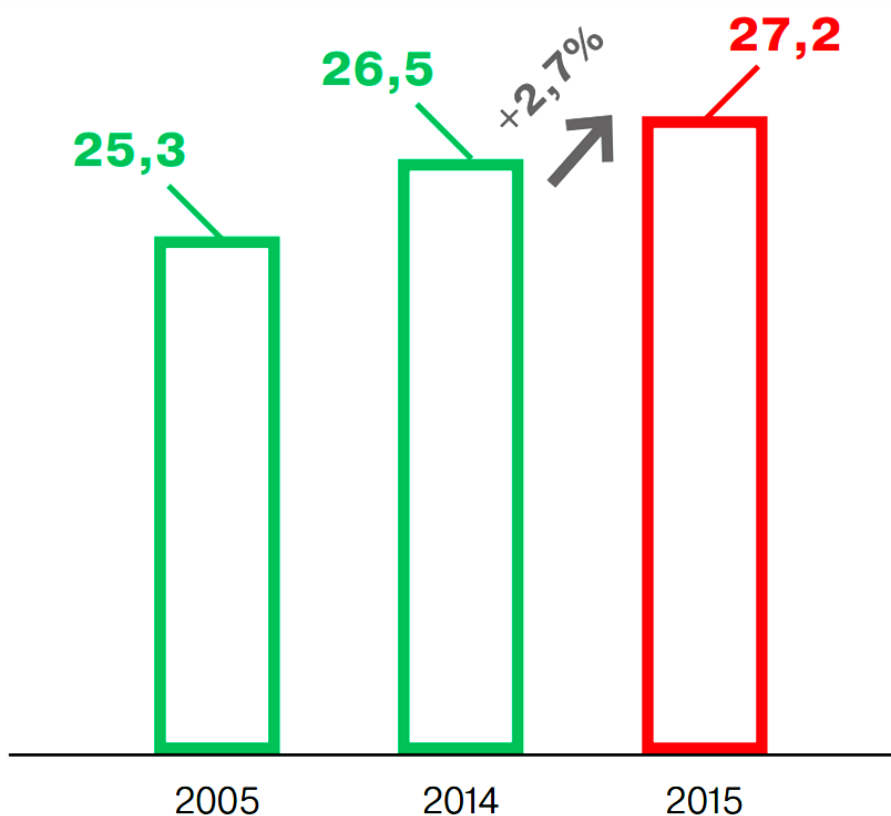


Рисунок 2.4 - Динамика добычи нефти ПАО «Татнефть»

Успешно осуществляется стратегическая программа развития сети автозаправочных комплексов и станций Компании. В настоящее время в составе группы компаний ПАО «Татнефть» функционируют более 690 АЗС.

Накопленный финансовый потенциал ПАО «Татнефть» позволяет сегодня осуществлять крупные инвестиционные проекты как за счет собственных, так и заемных средств, сохраняя на высоком уровне финансовую устойчивость и ликвидность.

Одним из важнейших проектов Компании является строительство в Нижнекамске Комплекса нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов «ТАНЕКО». Реализация проекта была начата в 2005 г. с целью развития нового этапа нефтеперерабатывающей отрасли Татарстана. Инициаторами строительства выступили Правительство республики и «Татнефть». В 2011 г. введена в промышленную эксплуатацию первая очередь Комплекса НПИНХЗ, в 2014 г. - комбинированная установка гидрокрекинга. В июле 2016 г. в режиме комплексного опробования начала работу установка замедленного коксования.

Сегодня Комплекс НПЗ является полноправным участником нефтеперерабатывающей отрасли России и производит высококонкурентную, экологически чистую продукцию, среди которой дизельное топливо Евро-5, авиационный керосин марок РТ, ТС-1 и Джет А-1, высокоиндексные базовые масла II и III группы. С завершением реализации Проекта предусматривается выпуск широкой номенклатуры продукции высокого передела нефти.

Успешно развивается нефтехимический комплекс ПАО «Татнефть», обеспечивающий производство и реализацию шинной продукции и технического углерода. Шинный комплекс «Татнефти» - это высокотехнологичные предприятия ПАО «Нижнекамскшина», ООО «Нижнекамский завод грузовых шин» и ООО «Нижнекамский завод шин ЦМК», которые производят около 300 товарных позиций шин: легковые, сельскохозяйственные, грузовые, легкогрузовые и цельно-металлокордные шины. Высокое качество шин под марками КАМА, КАМА EURO, Viatti, а

также инновационных ЦМК-шин подтверждено как отзывами потребителей, так и победами на различных престижных конкурсах.

Достижения в производственной, природоохранной, социальной деятельности, высокий уровень корпоративного управления, открытость и прозрачность Компании высоко оцениваются акционерами, деловыми партнерами и инвестиционным сообществом в целом.

Корпоративная социальная ответственность ПАО «Татнефть» направлена на создание эффективных и безопасных рабочих мест, социальную поддержку работников и членов их семей, поддержание благоприятной обстановки в регионах деятельности [36].

Политика управления персоналом Компании направлена на поддержание статуса высокоответственного работодателя для работников, обладающих способностями и мотивацией приносить максимальную пользу Компании. Основными принципами управления персоналом являются:

- ориентация на результативность и качество работы;
- приоритет внутреннего продвижения;
- широкие возможности для обучения и совершенствования;
- достойные условия труда и льготы;
- профессионализм;
- высокая культура и преемственность;
- комплексность и системность;
- поддержка талантов;
- ответственность;
- сотрудничество.

В 2015 г. среднесписочная численность персонала ПАО «Татнефть» составила 20 635 человек.

С целью повышения эффективности вовлечения персонала в достижение стратегических целей и реализацию текущих планов в компании действует ресурс корпоративной социальной сети, позволяющий формировать проектные

команды, обеспечивать оперативный обмен информацией, организовывать профессиональные.

Уровень среднемесячной заработной платы за 2013-2015гг. показан на рисунке 2.5.

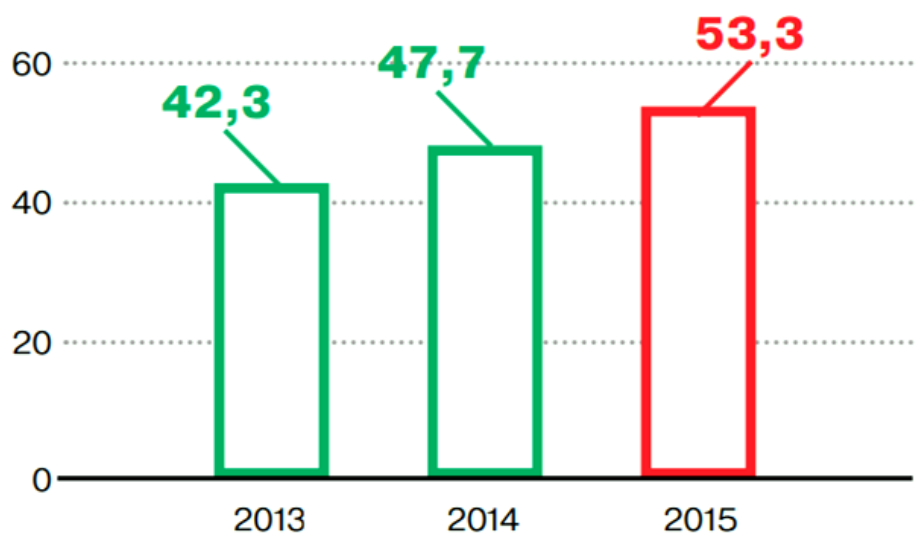


Рисунок 2.5 - Уровень среднемесячной заработной платы за 2013-2015гг.

Компания рассматривает оплату труда как составную часть интегрированной системы материального и нематериального стимулирования персонала, позволяющую Компании сохранять высокую конкурентоспособность, привлекая и удерживая квалифицированных и мотивированных сотрудников. Основными принципами политики оплаты труда в Компании являются: связь с результатами работы и достижением целей, справедливость и прозрачность, обеспечение конкурентоспособности заработной платы. Система оплаты труда ориентирована на мотивацию сотрудников к качественному и результативному труду и определяется важностью и сложностью задач, решаемых сотрудником, результатами работы структурного подразделения и Компании в целом, индивидуальными результатами труда сотрудника, уровнем профессиональной квалификации и результатами аттестации сотрудника. Основной доход персонала формируют заработная плата и социальный пакет. Заработная плата включает тарифную

(постоянную) часть, согласно единой тарифной сетке и премиальную (переменную) часть. Доля постоянной части в заработной плате составляет 60%, переменной - 40%. Социальный пакет обеспечивает работникам соответствующий объем социальных льгот и гарантий.

2.2 Оценка финансового положения ПАО «Татнефть»

Для того чтобы произвести оценку финансовой деятельности предприятия стоит начать с исследования темпов роста и объемов производства. Каждое предприятие желает обеспечить эффективный спрос на свою продукцию, тем самым формируют определенную задачу анализа объема производства и реализации продукции.

Анализ начинается с исследования динамики выпуска и реализации продукта, расчета базовых и цепных темпов увеличения и прироста. Так как размеры выпуска и реализации характеризуются ценовыми, натуральными, относительно-натуральными и нормативными трудозатратами, за размер производства принимаются характеристики себестоимости продаж, а за размер реализации - прибыль.

3. Разработка предложений по совершенствованию управления кредиторской задолженностью

3.1. Разработка системы управления рисками ПАО «Татнефть»

Деятельность и результаты финансовой деятельности Компании зависят от множества факторов, включая изменение цен на нефть, конъюнктуру рынка, макроэкономику и внутреннюю экономическую политику государства, прежде всего налоговую, волатильность национальной валюты и курса доллара, инфляция, развитие технологий, экологические аспекты, динамику рынка труда и другие факторы.

Решения органов управления Компании, связанные со стратегией и текущей производственно-хозяйственной деятельностью Компании, должны готовиться с учетом всей доступной информации, относящейся к возможным сценариям развития и всех разумно предсказуемых вариантов изменений и предположений, используемых при таком планировании.

Учитывая наличие сформированной на протяжении многих лет высокотехнологичной базы добычи нефти и нефтепереработки, Компания обладает устойчивой платформой для своего развития и по мере необходимости осуществляет корректировку своих планов. В то же время, поскольку реализация основных инвестиционных проектов Компанией обычно осуществляется в течение нескольких лет, существенное негативное изменение предпосылок, заложенных при принятии решений о реализации того или иного проекта может оказать негативное влияние на результаты деятельности и доходность Компании.

В процессе планирования и достижения поставленных целей должен проводиться мониторинг реальных и потенциальных внешних и внутренних рисков, предпринимаются меры по их предотвращению. При факте обнаружения рисков в Компании должны действовать механизмы их минимизации и минимизации их негативных последствий.

С целью минимизации рисков и повышения финансовой привлекательности компании предлагается внедрить в корпоративную систему управления рисками

На сегодняшний день действующая корпоративная система включает процедуры внутреннего анализа и контроля выявления рисков на всех этапах инвестиционных проектов и операционных процессов. Меры, предпринимаемые Компанией по учету и управлению рисками, описаны во внутренних документах Компании.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В приведенной работе проводились исследования на основании общепринятых научным методов анализа кредиторской задолженности, финансового состояния предприятия, экономико-математических расчетов и пр.

Управление кредиторской задолженностью, как составная часть финансовой стратегии предприятия должна обеспечить на предприятии оптимальное соотношение собственных и заемных средств. Стратегический подход к управлению кредиторской задолженности характеризуется тем, что у предприятия должна быть четкая политика, связанная с привлечением и использованием заемного капитала, это неизбежно будет выстраивать необходимые с кредиторами отношения для обеспечения рентабельности предприятия и его конкурентной устойчивости.

Первая глава содержит теоретические аспекты анализа и управления кредиторской задолженностью. Рассмотрены теоретические основы анализа, прогнозирования и управления кредиторской задолженностью предприятия, а также отражены сущность и значение кредиторской задолженности для предприятия, обоснована необходимость контроля за соотношением собственных и заемных средств.

Во второй главе работы представлена экономическая характеристика объекта исследования, проанализированы финансовые показатели предприятия, а также проведен анализ общего состояния и эффективности управления кредиторской задолженностью. Несмотря на абсолютную платежеспособность компании за исследуемый период, все коэффициенты ликвидности снизились. Это свидетельствует о незначительном спаде финансовой активности компании.

На основании проведенного анализа хозяйственной и финансовой деятельности, можно сделать вывод, что ПАО «Татнефть» в состоянии погашать текущие задолженности за счет имеющихся текущих активов, однако для дальнейшего успешного развития предприятия необходимо повышать

показатели рентабельности, соответственно, увеличивать чистую прибыль предприятия. В качестве негативных факторов развития компании можно выделить то, что на предприятии период оборачиваемости дебиторской задолженности равен 69,5 дней, т.е. более двух месяца, а период оборачиваемости кредиторской задолженности 30,2 дня, т.е. предприятие рассчитывается по своим обязательствам из собственных источников.

Третья глава включает в себя мероприятия по выявлению оптимального соотношения собственного и заемного капитала в целях эффективного управления кредиторской задолженностью.

Для достижения поставленной цели предлагается внедрить в компании систему управления рисками. Управление рисками должно быть включено в общую систему стратегического управления организацией. В условиях жесткой конкуренции создание руководителем ПАО «Татнефть» системы стратегического управления рисками необходимо, для того чтобы обеспечить долгосрочное развитие предприятия.

Предложенная модель соотношения оборотного капитала показала, что с целью управления кредиторской задолженностью предприятию необходимо увеличить размер кредиторской задолженности на сумму 50492567 тыс. руб. Это необходимо, чтобы предприятие эффективно использовало краткосрочные заемные средства. Оборотные средства играют важную роль в нормальном функционировании предприятия. Правильно определенная оптимальная потребность в оборотных средствах позволяет предприятию с минимальными издержками получать прибыль, запланированную при данном объеме производства. Недостаток оборотных средств отрицательно влияет на финансовое состояние предприятия, обуславливает перебои в производственном процессе, сокращение объемов производства и прибыли.

В ходе оценки средневзвешенной стоимости капитала было выявлено оптимальное для предприятия соотношение собственного и заемного капитала – 65% собственного на 35% заемного. Если предприятие и далее

будет увеличивать заемный капитал, то эффективность работы предприятия замедлится.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Бердникова, Л.Ф., Одарич, В.В. Сущность и структура дебиторской и кредиторской задолженностей // Молодой ученый. –2016. – №9.2. – С. 5-8.
- 2 Студопедия [Электронный ресурс]: Заемные средства предприятий отрасли // – Режим доступа: <http://studopedia.ru>
- 3 Захарченко, В. Кредиторская задолженность – инструмент в конкурентной борьбе // Финансовый директор. – 2012. - № 7.
- 4 Ботвич, А.В., Бутакова, Н.М., Забурская, А.В., Пабст, А.В. Дебиторская и кредиторская задолженность предприятий: анализ и управление / А.В. Ботвич, Н.М. Бутакова, А.В. Забурская, А.В. Пабст // Научные итоги года: достижения, проекты, гипотезы. – 2014. - № 4. С. 128-136.
- 5 Никоноров, Ю.В. Управление на производстве / Ю.В. Никоноров // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 3.
- 6 Сироткин, С.А., Кельчевская, Н.Р. Финансовый менеджмент на предприятии. – М.: Юнити-Дана, 2009.
- 7 Кулик, О.М. Некоторые аспекты управления дебиторской и кредиторской задолженностями российских предприятий // Финансовые исследования. – 2013. – № 19. - С. 31-35.
- 8 Моисеева, Е.Г. Финансовый менеджмент: учеб.пособие / Е.Г. Моисеева. – Н.Новгород: НГТУ, 2013. – 560с.
- 9 Правовое регулирование бухгалтерского учета: Учебник / Л.Л. Арзуманова: Издательство «Инфра-М, Норма», 2017.
- 10 Лебедев К. Понятие, состав и правовой режим кредиторской задолженности – Справочная система «Гарант».
- 11 Приказ Минфина РФ от 2 июля 2010 г. №66н "О формах бухгалтерской отчетности организаций" (с изменениями от 5 октября 2011 г.) – КонсультантПлюс.
- 12 Неизвестный В. Дебиторская задолженность. Грамотный контроль, планирование и управление // Финансовая газета. – 2012. – №38.

- 13 Приказ Минфина РФ от 6 июля 1999 г. №43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99 (с изменениями от 18 сентября 2006 г., 8 ноября 2010 г.) – КонсультантПлюс.
- 14 Астрицкий Д., Наноян В. Экономический анализ финансового положения предприятия // Экономист. – 2012. – № 12, с. 55.
- 15 Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб. для студентов / под ред. В.Д. Новодворского. – 2-е изд., испр. – М.: Издательство «Омега-Л», 2010.
- 16 Крейнина, М. Н. Финансовый менеджмент. – М.: Дело и сервис, 2015. – 303 с.
- 17 Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М. 2016.
- 18 Самойлов, С.В. Кредиторская задолженность предприятий торговли и общественного питания. Вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. Бухгалтерский учет и налоги в торговле и общественном питании. – 2014. – № 4.
- 19 Ковалев, В. В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности. – М.: Проспект, 2008.
- 20 Приказ Минфина РФ от 2 июля 2010 г. №66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (с изменениями от 5 октября 2011 г.) – КонсультантПлюс.
- 21 Приказ Минфина РФ от 31 октября 2000г. « Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и инструкции по его применению» № 94н–М.: Акцион, 2010–3с. – КонсультантПлюс.
- 22 Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 г. № 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности Российской Федерации» (с изменениями от 29 марта 2017 г.) – КонсультантПлюс.

23 Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ – КонсультантПлюс.

24 Приказ Минфина РФ от 13.06.1995 г. № 49 «Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств» (с изменениями от 8 ноября 2010 г.) – КонсультантПлюс.

25 Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1. от 30.11.1994 г. № 51–ФЗ Ст. 195 ч.1. «Понятие исковой давности» (с изменениями от 28 марта 2017) – КонсультантПлюс.

26 Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1. от 30.11.1994 г. № 51–ФЗ Ст. 196 «Общий срок исковой давности» (с изменениями от 28 марта 2017) – КонсультантПлюс.

27 Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1. от 30.11.1994 г. № 51–ФЗ Ст. 192 «Окончание срока ,определенного периодом времени» (с изменениями от 28 марта 2017) – КонсультантПлюс.

28 Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1. от 30.11.1994 г. № 51–ФЗ Ст. 200 «Начало течения срока исковой давности» (с изменениями от 28 марта 2017) – КонсультантПлюс.

29 Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1. от 30.11.1994 г. № 51–ФЗ Ст. 200 «Срок исполнения обязательства» (с изменениями от 28 марта 2017) – КонсультантПлюс.

30 Корнеев И., Дебиторская и кредиторская задолженность// Московский бухгалтер. – 2010. – № 11, с. 20 – 23.

31 Финансовый словарь Академик [Электронный ресурс]: Хеджирование валютных рисков // Режим доступа: <http://dic.academic.ru/>

32 Бабаева, Ю.А. ,Петров,А.М. Бухгалтерский учет и контроль дебиторской и кредиторской задолженности. – М.: Проспект, 2008. – 153с.

33 Лихачева, О.Н., Щуров, С.А. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия. Учебное пособие. – М.: Вузовский учебник, 2011.

- 34 Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]: Ключевая ставка ЦБ РФ со 2 мая 2017 г. // Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
- 35 Миронов, М.Г., Замедлина, Е.А., Жарикова, Е.В. Финансовый менеджмент. Учебник – М.: Экзамен, 2011.
- 36 Общая информация о Компании ПАО «Татнефть» [Электронный ресурс]: главный портал / Татнефть. – Режим доступа: <http://www.tatneft.ru/>
- 37 Бизнесмен.ру [Электронный ресурс]: Анализ основных финансовых показателей // – Режим доступа: <https://businessman.ru/new-osnovnyue-finansovye-pokazateli.html>
- 38 Годовой отчет Компании «Татнефть» за 2015 г. (с аудиторским заключением независимого аудитора)
- 39 Ендовицкий Д.А. Экономический анализ активов организации: учебник. М.: Эксмо, 2013
- 40 Радионов Р.А. Организация нормирования оборотных средств. Выходные формы, распечатываемые при нормировании // Экономический анализ: теория и практика. 2015. - № 2.
- 41 Дасковский В.Б., Киселев В.Б. Совершенствование оценки эффективности инвестиций. М.: Национальный институт экономики (НИЭК), 2016
- 42 Бойко Г.А. Новые формы и методы управления оборотными средствами предприятия // Новые технологии в управлении Ярославль, Ярославский государственный университет, 2014. С. 31-36. 2.
- 43 Шарыпова Н.А. Шаранова Н.В., Нормирование оборотных активов компании // Финансовый Директор. 2016
- 44 Павлова Ю.А., Каткова О.А., Мансурова Т.А. Проблемы определения потребности в оборотных средствах и управления оборотным капиталом // Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами: монография. Новосибирск: СИБПРИНТ, 2014.

45 Козаченко, А.В. «О Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы» Методы оптимизации затрат /А.В. Козаченко// Институт проблем предпринимательства: Москва, 2015.

46 Румянцева, Е.Е. Финансы организаций: финансовые технологии управления предприятием: учеб.пособие / Е.Е. Румянцова. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 459с.

47 Тренев, Н.Н. Управление финансами: Учебное пособие / Н.Н. Тренев. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 113 с.

48 Шапранова, Н.Е. Как нормировать оборотные активы компании / Н. Шапранова // Финансовый директор. – 2016. – №2.

49 Павлова Ю.А., Каткова О.А., Мансурова Т.А. Формирование системы показателей состояния оборотных средств // Современные проблемы экономической теории и практики: межвуз. сб. науч. тр. — Уфа: Изд-во УНТУ, 2015. Вып. 7. - С. 162-167.

50 Волошин Д.А., Локтев А.В. Эффективность хозяйственной деятельности: методы разделения затрат // Аудиторские ведомости, 2013.

51 Миннибаева, К.А. Обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами: факторы изменения / К.А. Миннибаева // Финансовый менеджмент. - 2013. - №2. - С.12-16.

52 Пястолов, Н.Г. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. - 2-е изд. / Н.Г. Пястолов. - М.: Академия, 2012. - 100 с

53 Уткин, Э.А. Финансовый менеджмент. Учебник для вузов / Э.А. Уткин. - М.: Издательство «Зерцало», 2011. - 326 с.

54 Старкова Н. А. Финансовый менеджмент: учеб.пособие. Рыбинск: РГАТА, 2014.

55 Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика / Е.С. Стоянова. - М.: Перспектива, 2013. - 656с.

Приложение А

Финансовая отчетность ПАО «Татнефть»

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2015 г.		Коды			
		0710001			
		28	03	2016	
		00136352			
		1644003838			
		11.10.1			
		1 22 47	32		
		384			
Организация	ПАО "Татнефть" им.В.Д.Шашина	Форма по ОКУД			
Идентификационный номер налогоплательщика		Дата (число, месяц, год)			
Вид экономической деятельности	добыча сырой нефти и нефтяного(попутного) газа; извлечение фракций из нефтяного(попутного) газа	по ОКПО			
Организационно-правовая форма/форма собственности	публичное акционерное общество/самостоятельная собственность субъектов Российской Федерации и иностранная собственность	ИНН			
Единица измерения:	(тыс.руб)	ОКВЭД			
Местонахождение (адрес)	423450, РТ, г.Альметьевск, ул.Ленина,75	по ОКЕИ			
Пояснения ¹	Наименование показателя	Код показателей	На 31 декабря 20 15 г.	На 31 декабря 20 14 г.	На 31 декабря 20 13 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
п - 1, 5.1	Нематериальные активы	1110	363 181	307 582	214 621
п - 1, 5.1	Результаты исследований и разработок	1120	425 495	325 099	232 576
п - 1.6, 5.1	Нематериальные поисковые активы	1130	4 298 721	4 256 953	4 254 890
п - 1.7, 5.1	Материальные поисковые активы	1140	1 181 376	1 133 728	872 660
п - 2, 4.1, 5.1, ПТ-1	Основные средства	1150	185 402 361	121 288 999	118 676 649
п - 2.2, 4.1	в т.ч. незавершенные капитальные вложения	1151	79 479 182	27 392 755	26 918 477
п - 5.1	авансы, выданные для приобретения и сооружения основных средств	1152	9 896 607	8 688 542	10 224 252
п - 2.1.5.1, ПТ-1	Доходные вложения в материальные ценности	1160	2 302 366	1 868 783	2 353 517
п - 3, ПТ-3	Финансовые вложения	1170	234 265 798	213 205 328	181 387 339
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
ПТ-2	Прочие внеоборотные активы	1190	37 433 580	40 578 570	58 476 393
ПТ-2	в т.ч. активы по ликвидационным обязательствам	1191	29 293 324	29 232 592	29 507 230
	Итого по разделу I	1100	465 672 878	382 985 042	366 468 645
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
п - 4 ПТ-5	Запасы	1210	27 195 783	26 948 648	18 037 804
п - 4.1	в т.ч. сырье и материалы	1211	2 581 938	1 994 190	1 828 258
п - 4.1	затраты в незавершенном производстве	1212	412 249	225 794	203 094
п - 4, ПТ-5	готовая продукция и товары для перепродажи	1213	21 045 366	17 399 856	12 503 140
п - 4.1	товары отгруженные	1214	2 615 128	6 700 323	2 783 281
п - 4.1	прочие запасы и затраты	1215	541 102	628 485	720 031
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	3 708 117	4 308 690	4 209 301
п - 5.1	Дебиторская задолженность	1230	107 136 545	82 279 954	78 004 349
	в т.ч. дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты	1231	6 348 987	6 656 414	5 103 757
п - 5.1	в т.ч. покупатели и заказчики	1232	128 897	582 784	1 535 471
п - 5.1	авансы выданные	1233	363	188	-
п - 5.1	прочие дебиторы	1234	6 219 727	6 073 442	3 568 286
	в т.ч. дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты	1235	100 787 558	75 623 540	72 900 592
п - 5.1	в т.ч. покупатели и заказчики	1236	56 610 370	47 652 992	51 062 327
п - 5.1	авансы выданные	1237	27 710 973	18 816 538	13 148 509
п - 5.1	прочие дебиторы	1238	16 486 215	9 154 010	8 689 756
п - 3, ПТ-3	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	28 266 335	45 942 537	43 638 757
ПТ-4	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	8 393 083	34 916 922	20 649 731
	Прочие оборотные активы	1260	19 634	17 200	25 194
	Итого по разделу II	1200	174 719 497	194 413 951	164 565 136
	БАЛАНС	1600	640 392 375	577 398 993	531 033 781

Окончание таблица А.1

Форма 0710001 с. 2

Пояс-нения ¹	Наименование показателя	Код показателя	На 31 декабря 20 15 г.	На 31 декабря 20 14 г.	На 31 декабря 20 13 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
пт-7	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	2 326 199	2 326 199	2 326 199
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-)	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	10 546 619	9 799 512	8 753 243
пт-7	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	441 293	252 710	30 813
п-7	Резервный капитал	1360	1 364 610	1 341 864	1 144 326
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	530 650 255	471 369 384	409 441 456
	Итого по разделу III	1300	545 328 976	485 089 669	421 696 037
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
п-5.4. пт-8	Заемные средства	1410	1 568 072	3 144 387	7 067 728
	Отложенные налоговые обязательства	1420	8 602 514	10 372 405	7 808 535
п-8	Оценочные обязательства	1430	33 486 117	29 975 977	29 554 090
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	43 656 703	43 492 769	44 430 353
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
п-5.4. пт-8	Заемные средства	1510	2 396 685	8 739 722	29 855 108
п-5.4	Кредиторская задолженность:	1520	47 072 098	38 349 893	33 552 337
п-5.4	в т.ч. поставщики и подрядчики	1521	26 585 497	19 086 327	11 027 550
п-5.4	задолженность перед государственными внебюджетными фондами	1522	462 037	337 717	294 098
п-5.4	задолженность по налогам и сборам	1523	10 059 307	8 982 193	11 295 169
п-5.4	авансы полученные	1524	2 939 963	6 432 831	3 045 001
п-5.4	задолженность перед участниками (учредителями) по выплате дохода	1525	133 304	117 215	102 707
п-5.4	прочие кредиторы	1526	6 891 990	3 393 610	7 787 812
	Доходы будущих периодов	1530	3 568	4 478	5 389
п-8	Оценочные обязательства	1540	1 934 345	1 722 462	1 494 557
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	51 406 696	48 816 555	64 907 391
	БАЛАНС	1700	640 392 375	577 398 993	531 033 781

Руководитель



(Handwritten signature)
(подпись)

Н.У.Маганов

(расшифровка подписи)

Заместитель главного бухгалтера

(Handwritten signature)
(подпись)

Т.И.Захарова

(расшифровка подписи)

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к Бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
- П - Пояснения к Бухгалтерскому балансу и Отчету о финансовых результатах (табличная часть);
- ПТ - Пояснения к Бухгалтерскому балансу и Отчету о финансовых результатах (текстовая часть)

Таблица А.2 – Отчет о финансовых результатах

Отчет о финансовых результатах
за 2015 год

Организация ПАО "Татнефть" им.В.Д.Шашина

Идентификационный номер налогоплательщика _____

Вид экономической деятельности добыча сырой нефти и нефтяного(попутного) газа; извлечение фракций из нефтяного(попутного) газа

Организационно-правовая форма/форма собственности _____

совместная собственность субъектов Российской Федерации и иностранная собственность

Единица измерения: тыс. руб.

Форма по ОКУД

Дата (число, месяц, год)

по ОКПО

ИНН

ОКВЭД

по ОКФС/ОКФС

по ОКЕИ

Коды		
0710002		
28	03	2016
00136352		
1644003838		
11.10.1		
1 22 47	32	
384		

Пояснение ¹	Наименование показателя	код показател	За 2015 год	за 2014 год
пт-10	Выручка	2110	462 962 074	392 357 674
п-6, пт-11	Себестоимость продаж	2120	(306 851 332)	(273 175 758)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	156 110 742	119 181 916
п-6, пт-12	Коммерческие расходы	2210	(36 617 097)	(27 499 377)
	Управленческие расходы	2220	-	-
пт-6	Расходы, связанные с поиском, разведкой и оценкой полезных ископаемых	2230	(72 494)	(2 199)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	119 421 151	91 680 340
	Доходы от участия в других организациях	2310	707 955	2 477 770
	Проценты к получению	2320	9 845 751	6 462 835
	Проценты к уплате	2330	(3 801 044)	(3 307 602)
пт-13	Прочие доходы	2340	19 168 972	75 906 110
пт-13	Прочие расходы	2350	(33 833 924)	(69 161 023)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	111 508 861	104 058 430
пт-9	Текущий налог на прибыль	2410	(28 308 902)	(20 643 017)
пт-9	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(4 237 239)	(2 395 201)
пт-9	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	1 769 891	(2 563 870)
пт-9	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
	Прочее	2460	45 445	(611)
	Перераспределение налога на прибыль внутри консолидированной группы налогоплательщиков	2465	(6 557)	1 210 130
	Чистая прибыль (убыток)	2400	85 008 738	82 061 062

Окончание таблицы А.2

Пояснения ¹	Наименование показателя	код показателя	За 2015 год	за 2014 год
пт-1	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	826 602	1 241 831
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	188 583	221 897
	Совокупный финансовый результат периода	2500	86 023 923	83 524 790
пт-17	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию, руб	2900	38,28	36,95
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель  Н.У.Маганов

(подпись)

(расшифровка подписи)

Закрепитель главного бухгалтера



Т.И.Захарова

(подпись)

(расшифровка подписи)



20 16 г.

Удостоверяется подлинность соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
 Подпись закрепителя главного бухгалтера к бухгалтерскому балансу и Отчету о финансовых результатах (табличная часть);
 ПТ - Пояснения к бухгалтерскому балансу и Отчету о финансовых результатах (текстовая часть)