

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки / специальности)

Финансовый менеджмент

(направленность (профиль) / специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия

Обучающийся

Д.М. Филатова

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент Ю.А. Анисимова

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

Тольятти 2024

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнила: Д.М. Филатова.

Тема работы: «Управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия».

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Ю. А. Анисимова.

Цель исследования – анализ управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия, а также разработка мер, направленных на повышение эффективности общей кредитной политики предприятия.

Объект исследования – ПАО «Россети Волга».

Предмет исследования – процесс управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия.

Методы исследования – анализ литературы по теме исследования, метод обобщения и сравнения, метод классификации, метод финансового анализа, SWOT-анализ, STEP-анализ.

Краткие выводы по бакалаврской работе. В первом разделе раскрываются понятие дебиторская и кредиторской задолженности, рассматривается классификация дебиторской и кредиторской задолженности, методика анализа и управления дебиторской и кредиторской задолженности. Во втором разделе проводится анализ эффективности хозяйственной деятельности, а также представлен анализ управления дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии, по результатам анализа сформулированы общие выводы. В третьем разделе предложены рекомендации направленные на повышение эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия, а также рассчитана их экономическая эффективность.

Структура и объем работы. Работа состоит из введения, 3-х разделов, заключения, списка литературы и 2 приложений. Общий объем работы, без приложений, 46 страниц машинописного текста, в том числе 15 таблиц, 6 рисунков. Библиографический список включает 35 источников.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические аспекты управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия	6
1.1 Понятие и основы управления дебиторской и кредиторской задолженностью	6
1.2 Методика анализа эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью.....	15
2 Анализ управления дебиторской и кредиторской задолженностью ПАО «Россети Волга»	21
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия.....	21
2.2 Анализ эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия	26
3 Разработка мероприятий по совершенствованию управления дебиторской задолженностью ПАО «Россети Волга»	32
3.1 Рекомендации по совершенствованию управления дебиторской задолженностью	32
3.2 Расчет эффективности предлагаемых мероприятий	35
Заключение.....	41
Список используемой литературы и используемых источников.....	43
Приложение А Бухгалтерский баланс ПАО «Россети Волга»	47
Приложение Б Отчет о финансовых результатах ПАО «Россети Волга».....	48

Введение

Актуальность темы исследования. Дебиторская и кредиторская задолженность возникают параллельно с осуществлением хозяйственной деятельности предприятия, при этом дебиторская задолженность не всегда представляет собой отсрочку оплаты для контрагента, но и может возникать из-за несвоевременности факта отгрузки и получения товара. В основе изучения дебиторской и кредиторской задолженности лежит общая оценка эффективности кредитной политики, реализуемой предприятием, так с одной стороны предоставление льготных условий по расчетам за товар позволяют увеличить конкурентные преимущества предприятия, а с другой стороны ухудшают финансовые показатели, так нахождение баланса между данными категориями и является основной задачей реализации эффективной кредитной политики предприятия.

Проблема исследования в том, что предприятие состоит из совокупности отделов и подразделений, перед каждым подразделением стоит своя задача, подкрепленная определенной системой мотивации (например поощрение за увеличение продаж), так фактически на предприятии реализуется не эффективная кредитная политика по причине возникновения конфликта интересов: бухгалтерия заинтересована в получении первичных документов; отдел продаж заинтересован в увеличении отгрузки; монтажная бригада заинтересована в соблюдении сроков монтажа и соблюдении технологий и лишь собственник фактически заинтересован в получении и максимизации прибыли предприятия.

Цель выполнения работы – анализ управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия, а также разработка мер, направленных на повышение эффективности общей кредитной политики предприятия. Задачи исследования:

- рассмотреть теоретические аспекты управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия;

- провести анализ управления дебиторской и кредиторской задолженностью ПАО «Россети Волга»;
- разработать мероприятия по совершенствованию управления дебиторской и кредиторской задолженностью ПАО «Россети Волга».

Объект исследования – ПАО «Россети Волга».

Предмет исследования – процесс управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия.

Методы исследования: анализ литературы по теме исследования, метод обобщения и сравнения, метод классификации, метод финансового анализа, SWOT-анализ, STEP-анализ.

Информационная база исследования: финансовая и оперативная отчетность предприятия ПАО «Россети Волга».

Представленная работа состоит из введения, основной части, включающей три раздела, заключения, списка используемой литературы и используемых источников и приложений.

Первый раздел является теоретическим, в данном разделе представлено понятие дебиторская и кредиторской задолженности, рассматривается классификация дебиторской и кредиторской задолженности, методика анализа и управления дебиторской и кредиторской задолженности.

Второй раздел является практическим, в данном разделе на примере предприятия проводится анализ эффективности хозяйственной деятельности, а также представлен анализ управления дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии, по результатам анализа сформулированы общие выводы.

Третий раздел является рекомендательным, в рамках выполнения данного раздела представлены рекомендации направленные на повышение эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия.

1 Теоретические аспекты управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия

1.1 Понятие и основы управления дебиторской и кредиторской задолженностью

В основе деятельности любой коммерческой организации лежат обязательства, расчеты с поставщиками и подрядчиками, взаиморасчеты с кредитной организацией, расчеты с персоналом по оплате труда (в основе возникновения обязательств лежат кассовые разрывы, не соответствие по времени возникновения обязательства и фактического исполнения обязательства). Основным признаком обязательств является отток денежных средств, или замена вида обязательства (активные обязательства). Приток денежных средств в организацию можно рассматривать в качестве пассивных обязательств. На рисунке 1 представлена классификация обязательств.



Рисунок 1 – Классификация обязательств

Обязательства организации одновременно можно рассматривать с двух позиций: дебиторская задолженность и кредиторская задолженность.

Дебиторская задолженность для одной организации выступает кредиторской задолженностью для другой организации. В процессе изучения дебиторской задолженности параллельно рассматривают кредиторскую задолженность. Условно дебиторская задолженность — это предоставленный беспроцентный займ организации контрагенту и наоборот кредиторская задолженность — это полученный беспроцентный займ от контрагента.

Т.П. Николаева дает следующее определение дебиторской задолженности: «дебиторская задолженность – это внеплановое отвлечение денежных средств из оборота предприятия, возникающее из договоров между организацией, которая является кредитором, и другими юридическими и физическими лицами, являющиеся должниками» [23, с. 97].

По мнению А.А. Королева, «дебиторская задолженность – это одновременно часть оборотных средств и часть выручки предприятия, которая возникает в результате финансово-хозяйственной деятельности с контрагентами и отражает задолженность этих лиц в пользу предприятия» [12, с. 155].

А. Д. Шерemet определяет дебиторскую задолженность «как хозяйственные операции, отраженные в бухгалтерском учете, в оплату которых денежные средства от контрагентов в организацию не поступили. Также автор к дебиторской задолженности относит выданные авансовые перечисления денежных средств другим лицам, организациям и др.» [33, с. 78].

«Кредиторская задолженность – это сумма денег, которую компания или физическое лицо должны заплатить кредиторам (поставщикам, подрядчикам и т. д.) за определенные товары, услуги или займы» [33, с. 78]. Подобное обязательство возникает в случае, если услуги или товары были предоставлены, но оплата еще не произведена.

По сути, это имеющиеся обязательства организации, которые она

обязана погасить в полном объеме в указанные сроки. Кредиторская задолженность является частью общего финансового состояния компании и учитывается в бухгалтерском учете, эта графа в отчетности фактически задает основные расходы компании на текущую деятельность.

В нее обычно входят долги перед:

- «поставщиками и подрядчиками;
- покупателями и заказчиками;
- сотрудниками (заработная плата);
- бюджетом (налоги, взносы и другие обязательные платежи);
- организациями и физлицами (ИП), выдавшими компании кредит/займ;
- прочими кредиторами» [11].

В целом, «главной целью управления дебиторской и кредиторской задолженностью является оптимизация их величины и ускорение цикла оборота средств для улучшения платежеспособности предприятия» [11, с. 28]. В частности, рассмотрения понятия задолженности через раскрытие понятия кредитная политика предприятия можно сказать, что:

- ужесточение кредитной политики предприятия увеличивает оборачиваемость оборотного капитала, улучшает финансовые показатели, но при этом снижает уровень конкурентоспособности т.к. отсрочка платежа является достаточно значимым инструментом в конкурентной борьбе;
- послабление кредитной политики увеличивает спрос на продукцию предприятия, но при этом снижает качество финансовых показателей деятельности.

«Кредитная политика предприятия представляет собой концепцию и набор инструментов, которые используются для эффективной деятельности в области коммерческого кредитования. Кредитная политика предприятия тесно связана с таким аспектом финансового менеджмента, как управление дебиторской и кредиторской задолженностью: именно это направление

является ключевым при разработке и реализации кредитной политики предприятия. Основная цель кредитной политики предприятия в части управления дебиторской и кредиторской задолженностью тесно взаимосвязана с целями и задачами коммерческой политики и направлена, как правило, на увеличение объёмов продаж, а значит, на рост основных финансовых показателей финансовых результатов – выручки и прибыли» [10, с. 144]. Систему управления дебиторской задолженностью представляет два блока (рисунок 2).

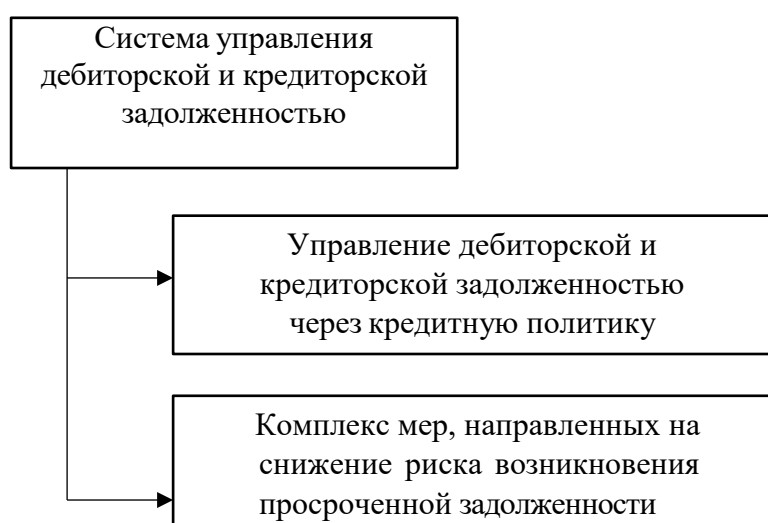


Рисунок 2 – Система управления дебиторской и кредиторской задолженностью

«При формировании кредитной политики нужно определить максимально допустимый размер дебиторской задолженности как в целом для компании, так и по каждому контрагенту (кредитный лимит). Рассчитывая эти показатели, компания в первую очередь ориентируется на свою стратегию (увеличение доли рынка требует большего кредитного лимита, чем удержание своей рыночной доли и аккумуляция свободных денежных средств). При этом нужно поддерживать достаточную ликвидность компании и учитывать кредитный риск (риск полной или частичной утраты выданных средств)» [29, с. 137].

«Первоочередные управленческие действия в реализации кредитной

политики направлены на ознакомление с деятельностью покупателя (учредительные документы, длительность и направление хозяйствования, его рейтинг на рынке). Ключевую роль в снижении степени риска при предоставлении коммерческого кредита играет оценка кредитоспособности покупателя, т.е. его возможности погашения дебиторской задолженности. Кроме перечисленных позиций, учитываются перспективы развития предприятия – покупателя и возможности совершенствования важнейших финансовых показателей. Оценивая кредитоспособность акционерных обществ, следует обращать внимание не только на достигнутую прибыль, но и ее использование на выплату дивидендов и развитие, а также модернизацию производственного потенциала» [29, с. 137]. Характеристика этапов управления дебиторской задолженностью изложена в таблице 1.

На практике выделяют следующие методы управления дебиторской и кредиторской задолженностью: организационно-распорядительные методы управления; организационно-административные методы; экономические методы; социально-психологические методы.

Таблица 1 – Этапы жизненного цикла дебиторской задолженности

Виды	Характеристика
1	2
Потенциальная (виртуальная, возможная, будущая) задолженность.	«Возникает в период поиска и ведения переговоров с потенциальными клиентами или в период обсуждения потенциальных поставок с действующими контрагентами и длится в зависимости от стороны участия предприятия либо до даты выставления счета на оплату товара (предоплата), либо до поступления заявки на поставку определенной партии (сопровождается заключением договора, допсоглашения к договору, оформлением заявки покупателем и т.д.)» [29, с. 140].
Бюджетизируемая (расчетная) задолженность	«Формируется с даты заключения договора/выставления счета, в том числе ежемесячных счетов до даты оплаты или отгрузки, указанной в договоре (сопровождается выставлением счета, подготовкой и подписанием товарных накладных, оприходованием ее на баланс)» [29, с. 140].
Текущая задолженность	«Наступает начиная со следующего дня после наступления даты оплаты по договору или даты подписания товарных накладных до даты перевода ее в проблемную задолженность» [29, с. 140].

Продолжение таблицы 1

Виды	Характеристика
1	2
Проблемная задолженность	«Возникает по истечении даты оплаты товара, т.е. наступления просрочки по платежу. На данной стадии предпринимаются все возможные шаги по снижению или погашению дебиторской задолженности. Длительность зависит от сроков и стадий досудебного урегулирования, прописанных в договоре, или в соответствии с ГК РФ» [29, с. 140].
Судебная задолженность	«Возникает с даты направления иска и документов в Арбитражный суд субъекта РФ и длится до окончания судебного разбирательства, возможного искового производства, возможной процедуры банкротства и т.д.» [29, с. 140].
Списанная задолженность	Стадия начинается с даты, когда все юридические возможности по взысканию долга исчерпаны.

«Управление дебиторской задолженностью представляет собой часть общего управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности (поскольку на предприятие оказывает негативное влияние, как увеличение размера дебиторской задолженности, так и резкое ее снижение) и обеспечение ее своевременного взыскания» [29, с. 145].

Факторы, влияющие на дебиторскую задолженность предприятия:

- структура и объем реализации;
- реализуемая кредитная политика;
- инфляция;
- соотношение дебиторской и кредиторской задолженности;
- состояние экономики и отрасли присутствия;
- эффективность работы с просроченной дебиторской задолженностью.

«Дебиторская задолженность может оказывать влияние на рентабельность деятельности предприятия. Она представляет собой главную составную часть оборотных средств, которую некоторые специалисты характеризуют как будущую экономическую выгоду. Дебетовое сальдо включает расчеты с поставщиками, заказчиками, сотрудниками, бюджетом и

т.д., далее из него вычитается сумма всех резервов по сомнительным долгам, в которой учитывается резерв только по краткосрочной или текущей дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность приводит к возникновению дефицита денежных средств, что может негативно сказаться на финансовой результативности организации» [27, с. 22] (рисунок 3).

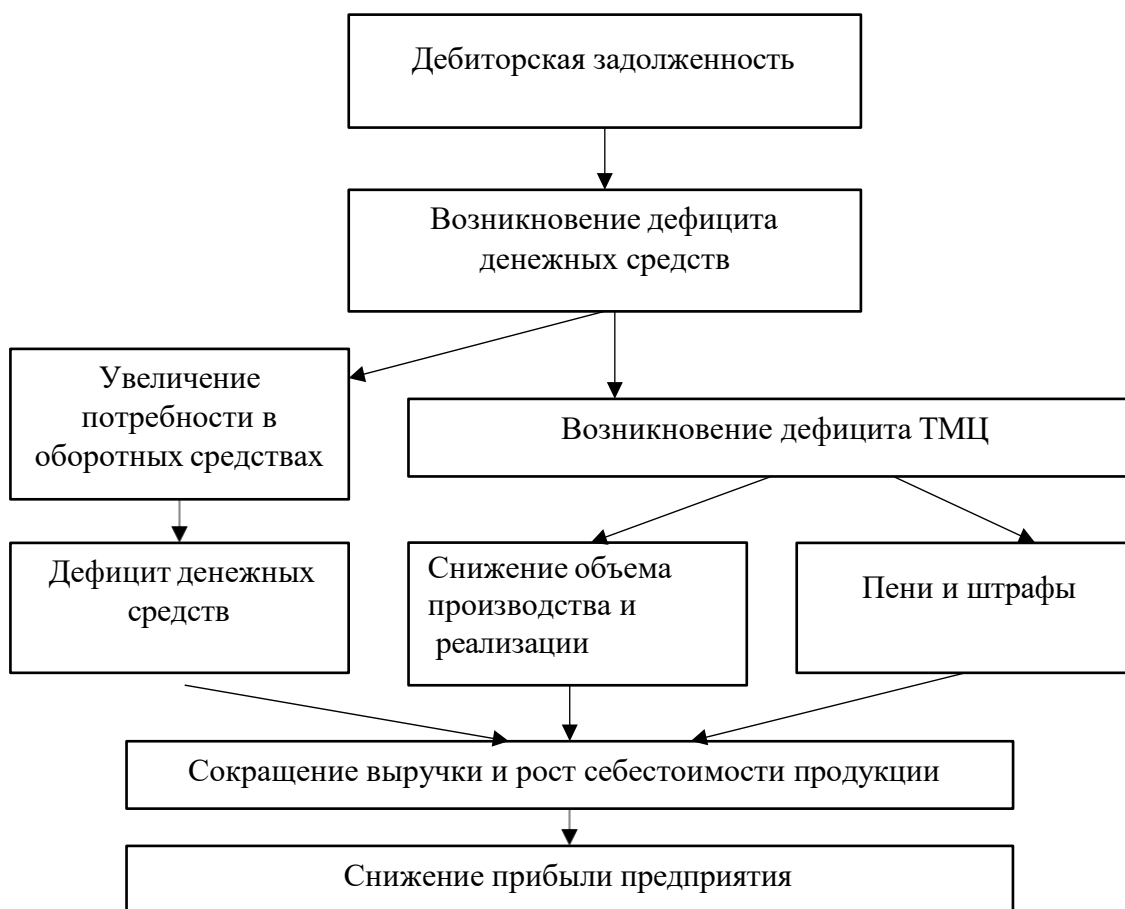


Рисунок 3 – Последствия возникновения дебиторской задолженности

Наличие эффективной финансовой системы управления дебиторской задолженностью позволит снизить риски возникновения неконтролируемой дебиторской задолженности, а также учесть все особенности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

«Цель управления дебиторской задолженностью – это оптимизация её величины и обеспечение эффективной реализации экономических решений в

процессе деятельности предприятия.

К основным задачам управления дебиторской задолженностью относят:

- проведение комплексной проверки дебитора на начальном этапе экономических отношений;
- обеспечение юридического сопровождения сделок;
- обеспечение финансирования дебиторской задолженности;
- реализация учета, контроля и оценки эффективности дебиторской задолженности;
- взыскание просроченной дебиторской задолженности;
- ограничение допустимого уровня дебиторской задолженности;
- формирование условий продаж, которые обеспечивают гарантированное поступление денежных средств на счет предприятия;
- ускорение востребования долга со стороны дебиторов;
- проведение оценки потенциальных издержек от упущенной выгоды из-за неиспользования средств, замороженных в дебиторской задолженности» [27, с. 22].

«Для результативного управления дебиторской задолженностью необходимо разработать и внедрить такую систему принятия решений, при которой произойдет оптимизация денежного потока организации от текущей деятельности при минимизации затрат на управление дебиторской задолженностью. Необходимо также производить комплексный анализ платежеспособности дебиторов, что позволит существенно снизить риски появления безнадежной дебиторской задолженности. Страхование дебиторской задолженности также эффективный инструмент, позволяющий минимизировать риски потери будущей выгоды предприятием» [27, с. 23].

Методы управления дебиторской задолженностью, их достоинства и недостатки представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Методы управления дебиторской задолженностью, их достоинства и недостатки

Методы управления	Достоинства	Недостатки
1	2	3
Контроль и анализ дебиторской задолженности	«Позволяет отслеживать динамику дебиторской задолженности, определить ее структуру, своевременно выявлять просроченную задолженность и принимать меры по ее взысканию. Способствует эффективному управлению дебиторской задолженностью» [11].	«Эффективность метода зависит от профессиональных навыков сотрудников, а также увеличивает их нагрузку или требует дополнительных затрат на увеличение штата» [11].
Кредитная политика	«Позволяет управлять кредитными рисками, увеличить объемы продаж, получить конкурентные преимущества» [11].	«Важно грамотно разработать кредитную политику, т.к. с одной стороны она может повлиять на коммерческие связи и негативно отразиться на объеме продаж, с другой стороны может вызвать рост дебиторской задолженности, что снизит платежеспособность предприятия» [11].
Оценка и ранжирование клиентов	«Позволяет выделить отдельные группы должников, которые характеризуются разной значимостью, чтобы выбрать конкретные подходы для дальнейшего взаимодействия и принятия решений» [11].	«Ранжирование клиентов происходит по определенной категории признаков, следовательно, такой метод не позволяет учесть все необходимые моменты. А также дополнительные затраты на автоматизацию процесса» [11].
Страхование	«Повышение финансовой независимости предприятия-кредитора, так как в случае недобросовестности дебитора, предприятие-кредитор не столкнется с убытками» [11].	Использование данных методов требуют больших затрат.
Цессия	Гарантия возврата дебиторской задолженности.	Использование данных методов требуют больших затрат.
Факторинг		
Форфейтинг		
Учет векселей		
Секьюритизация		

Итак, управление дебиторской задолженностью представляет собой часть общего управления оборотными активами и маркетинговой политики

предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности (поскольку на предприятие оказывает негативное влияние, как увеличение размера дебиторской задолженности, так и резкое ее снижение) и обеспечение ее своевременного взыскания. «Для результативного управления дебиторской задолженностью необходимо разработать и внедрить такую систему принятия решений, при которой произойдет оптимизация денежного потока организации от текущей деятельности при минимизации затрат на управления дебиторской задолженностью. Необходимо также производить комплексный анализ платежеспособности дебиторов, что позволит существенно снизить риски появления безнадежной дебиторской задолженности. Страхование дебиторской задолженности также эффективный инструмент, позволяющий минимизировать риски потери будущей выгоды предприятием» [21, с. 92].

1.2 Методика анализа эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью

В системе финансового управления предприятием анализ кредиторской и дебиторской задолженности занимает важное место, так как позволяет не только оптимизировать финансовые ресурсы предприятия, но и поддерживать необходимый уровень его платежеспособности.

«Общепринятой методики анализа дебиторской и кредиторской задолженности не представлено, так как каждая организация самостоятельно выбирает методику, разработанную авторами-финансистами, или использует модификацию методик в соответствии с целями и задачами анализа» [2, с. 66].

Методика анализа дебиторской и кредиторской задолженности представлена в работах таких авторов как, Шеремет А.Д., Ефимова О.В., Максютова А.В, Панфилов А.В., Шахбазян, Е.М., Кулизбаков Б.К. Каждая из

предлагаемых ими методик имеет свои отличительные особенности, достоинства и недостатки.

Достоинства и недостатки рассмотренных методик анализа дебиторской и кредиторской задолженности представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Достоинства и недостатки рассмотренных методик анализа дебиторской и кредиторской задолженности

Автор методики	Достоинства	Недостатки
1	2	3
Методика Л.А. Бернстайн	Анализ специфических показателей дебиторской и кредиторской задолженности.	Может быть использована только для внутренней отчетности, так как содержит данные о дебиторах, основана на данных прошлых лет.
Методика Л.Т. Гиляровской	Коэффициентный анализ	Может быть использована только для внутренней отчетности, так как содержит данные о дебиторах, основана на данных прошлых лет
Методика С.А. Донцовой	Коэффициентный анализ совокупности со специфичными показателями	Ограничение в использовании анализа, обусловленное обязательствами
Методика Б.К. Кулизбакова	Простота анализа, возможность работы с крупными дебиторами	Односторонний анализ дебиторов, использование данных прошлых лет
Методика Н.П. Любушина	Причинно-следственный анализ, использование базовых коэффициентов	Применима только для внутреннего анализа, односторонний анализ кредиторской задолженности, использование данных прошлых лет
Методика А.А. Максютова	Многосторонний подход	Применима только для внутреннего анализа, использование данных прошлых лет
Методика А.В. Панфилова	Применение ABC-метода	Применима только для внутреннего анализа, использование данных прошлых лет
Методика Н.В. Парушиной	Показывает влияние на финансово-экономическую деятельность предприятия	Использование данных прошлых лет
Методика Г.В. Савицкой	Доступность, полнота показателей, простота применения	Только базовые показатели, использование данных прошлых лет
Методика А.Д. Шеремета	Доступность и простота применения	Мало детализированная методика, используются данные прошлых лет

«Существующие на данный момент методики основываются на данных прошлых лет, что замедляет процесс своевременного управления кредиторской и дебиторской задолженностью.

Метод сбалансированной системы показателей является наиболее полным и позволяет провести детальный анализ дебиторской и кредиторской задолженности, однако так же основывается на ретроспективных данных, что на данный момент является его единственным недостатком» [2, с. 67].

На сегодняшний день отсутствует универсальная методика для анализа задолженности по дебиторской и кредиторской задолженности, поскольку существующие методики основываются на анализе прошлых событий и часто повторяют друг друга. Это означает, что предприятия должны постоянно вносить изменения и дополнения в используемые методики, что затрудняет их одновременное применение. Следовательно, требуется разработка более детализированной и перспективной методики для эффективного анализа дебиторской задолженности.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности необходим для эффективного управления финансовыми показателями компании. Прогнозирование объема задолженности играет ключевую роль, позволяя быстро реагировать на изменения и принимать соответствующие меры. Оперативное управление задолженностью и финансовыми показателями становится возможным благодаря этому этапу анализа.

«Оценка эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью, прежде всего, заключается в исследовании уровней и динамики показателей их оборачиваемости и периодов оборота. К основным показателям можно отнести следующие.

Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала показывает скорость оборота материальных и денежных ресурсов предприятия за период и рассчитывается по формуле 1:

$$\text{КобОК} = \frac{B}{\text{ОК}}, \quad (1)$$

где КобОА – коэффициент оборачиваемости оборотного капитала;
ОК – оборотный капитал, тыс. руб.

Чем меньше период оборота оборотного капитала, тем больше отдача от его использования. Период оборота оборотного капитала (ПобОК) рассчитывается по формуле 2:

$$\text{ПобОК} = \frac{365}{\text{КобОК}}, \quad (2)$$

где ПобОА – период оборота оборотного капитала, дни» [17].

«Коэффициент оборачиваемости краткосрочных обязательств показывает скорость оборота краткосрочных обязательств предприятия за период и рассчитывается по формуле 3:

$$\text{КобКО} = \frac{B}{\text{КО}}, \quad (3)$$

где КобКО – коэффициент оборачиваемости краткосрочных обязательств;

КО – краткосрочные обязательства, тыс. руб.

Чем меньше период оборота краткосрочных обязательств, тем больше отдача от его использования. Период оборота краткосрочных обязательств (ПобКО) рассчитывается по формуле 4:

$$\text{ПобКО} = \frac{365}{\text{КобКО}}, \quad (4)$$

где ПобКО – период оборота краткосрочных обязательств, дни» [14].

«Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает скорость оборота дебиторской задолженности предприятия за период и рассчитывается по формуле 5:

$$\text{КобДЗ} = \frac{В}{\text{ДЗ}}, \quad (5)$$

где КобДЗ – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;

ДЗ – дебиторская задолженность, тыс. руб.

Чем меньше период оборота дебиторской задолженности, тем больше отдача от ее использования. Период оборота дебиторской задолженности (ПобДЗ) рассчитывается по формуле 6:

$$\text{ПобДЗ} = \frac{365}{\text{КобДЗ}}, \quad (6)$$

где ПобДЗ – период оборота дебиторской задолженности, дни» [23].

«Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает скорость оборота кредиторской задолженности предприятия за период и рассчитывается по формуле 7:

$$\text{КобКЗ} = \frac{В}{\text{КЗ}}, \quad (7)$$

где КобКЗ – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;

КЗ – кредиторская задолженность, тыс. руб.

Чем меньше период оборота кредиторской задолженности, тем больше отдача от ее использования. Период оборота кредиторской задолженности (ПобКЗ) рассчитывается по формуле 8:

$$\text{ПобКЗ} = \frac{365}{\text{КобКЗ}}, \quad (8)$$

где ПобКЗ – период оборота кредиторской задолженности, дни» [12].

Итак, «дебиторская и кредиторская задолженность - это важнейший источник, обеспечивающий текущую деятельность предприятия. Правильное управление данными видами задолженностей позволяет рационально распределять активы предприятия по группам, чтобы обеспечить эффективное управление ими. Качество дебиторской и кредиторской задолженности, эффективное управление ими прямо влияют на конечные результаты хозяйственной деятельности предприятия» [2, с. 69].

В заключении первого раздела можно представить следующий вывод. Дебиторская задолженность является составляющей частью оборотного капитала, так формирование и управление дебиторской задолженности в значительной степени оказывает влияние на оборотной капитал (показатели эффективности управления и структуру). Кредиторская задолженность – это сумма денег, которую компания должна заплатить кредиторам (поставщикам, подрядчикам и т. д.) за определенные товары, услуги или займы. Подобное обязательство возникает в случае, если услуги или товары были предоставлены, но оплата еще не произведена. «Управление дебиторской и кредиторской задолженностью представляет собой часть общего управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности (поскольку на предприятие оказывает негативное влияние, как увеличение размера задолженности, так и резкое ее снижение) и обеспечение ее своевременного взыскания» [11].

2 Анализ управления дебиторской и кредиторской задолженностью ПАО «Россети Волга»

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

Публичное акционерное общество «Россети Волга» зарегистрировано 29 июня 2007 года в городе Саратове.

Юридический адрес: 410031, Саратовская область, город Саратов, Первомайская ул., д. 42/44

«ПАО «Россети Волга» осуществляет свою деятельность в целях реализации государственной политики в области электроэнергетики, создания условий для эффективного функционирования распределительно-сетевого комплекса региона, осуществления эффективной эксплуатации и централизованного технологического управления электросетевыми объектами, реализации единой стратегии в области инвестиций и привлечения капитала для решения общесистемных задач развития распределительно-сетевого комплекса, разработки и реализации научно-технической политики и внедрения новых прогрессивных видов техники и технологий» [24].

«Основными видами деятельности, имеющими приоритетное значение для Общества, являются:

- оказание услуг по передаче электрической энергии;
- оперативно-технологическое управление;
- оказание услуг по технологическому присоединению энергопринимающих устройств (энергетических установок) юридических и физических лиц к электрическим сетям» [24].

«Главная цель предприятия ПАО «Россети Волга» заключается в обеспечении передачи и распределения электрической энергии по электрическим сетям напряжением от 0,4 до 220 кВ на территории Приволжского федерального округа. Это включает производство,

реализацию и транспортировку электрической и тепловой энергии. Основная задача компании – обеспечение надежного и стабильного энергоснабжения для потребителей, а также развитие и модернизация энергетической инфраструктуры в соответствии с потребностями региона и передовыми технологиями в области энергетики» [24].

Представленный анализ финансового положения и эффективности деятельности ПАО «Россети Волга» выполнен за период с 2021-2023 гг. по данным бухгалтерской отчетности (Приложение А, рисунок А.1, приложение Б, рисунки Б.1-Б.2).

В таблице 4 обобщены основные финансовые результаты деятельности ПАО «Россети Волга» за анализируемый период.

Таблица 4 – Динамика основных финансовых результатов деятельности ПАО «Россети Волга» за 2021-2023 гг., тыс. руб.

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Изменение показателя	
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	тыс. руб. (гр.4 - гр.2)	± % ((4-2) : 2)
1	2	3	4	5	6
Выручка	64 817 078	66 618 532	76 810 154	+11 993 076	+18,5
Расходы по обычным видам деятельности	64 624 108	66 711 859	72 993 830	+8 369 722	+13
Прибыль (убыток) от продаж (1-2)	192 970	-93 327	3 816 324	+3 623 354	+19,8 раза
Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	533 652	-59 053	-54 978	-588 630	-
ЕВИТ (прибыль до уплаты процентов и налогов) (3+4)	726 622	-152 380	3 761 346	+3 034 724	+5,2 раза
Проценты к уплате	479 828	1 142 023	753 900	+274 072	+57,1
Налог на прибыль, изменение налоговых активов и прочее	-117 385	193 066	-687 194	-569 809	-
Чистая прибыль (убыток) (5-6+7)	129 409	-1 101 337	2 320 252	+2 190 843	+17,9 раза

За последний год годовая выручка составила 76 810 154 т. р. За весь рассматриваемый период годовая выручка заметно выросла (на 11 993 076 т. р., или на 18,5%).

Прибыль от продаж за 2023 год составила 3 816 324 т. р. За 3 года финансовый результат от продаж резко вырос (+3 623 354 т. р.).

Изучая расходы по обычным видам деятельности, следует отметить, что организация учитывала общехозяйственные (управленческие) расходы в качестве условно-постоянных, относя их по итогам отчетного периода на счет реализации.

В таблице 5 представлен анализ рентабельности ПАО «Россети Волга» за 2021-2023 гг.

Таблица 5 – Анализ рентабельности ПАО «Россети Волга» за 2021-2023 гг.

Показатели рентабельности	Значения показателя (в %, или в копейках с рубля)			Изменение показателя	
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	коп., (гр.4 - гр.2)	± % ((4-2) : 2)
1	2	3	4	5	6
Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки). Нормальное значение для данной отрасли: не менее 4%.	0,3	-0,1	5	+4,7	+16,7 раза
Рентабельность продаж по ЕВИТ (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки).	1,1	-0,2	4,9	+3,8	+4,4 раза
Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки). Нормальное значение для данной отрасли: 1% и более.	0,2	-1,7	3	+2,8	+15,1 раза

За 2023 год организация получила прибыль как от продаж, так и в целом от финансово-хозяйственной деятельности, что и обусловило положительные значения всех трех представленных в таблице показателей рентабельности.

К тому же имеет место рост рентабельности обычных видов деятельности по сравнению с данным показателем за период 2021 (+16,7%).

Показатель рентабельности, рассчитанный как отношение прибыли до процентов к уплате и налогообложения (ЕВИТ) к выручке организации, за

последний год составил 4,4%.

Структура баланса предприятия представлена в таблице 6.

Таблица 6 – Структура баланса ПАО «Россети Волга» за 2021-2023 гг., тыс. руб.

Показатель	Значение показателя					Изменение за анализируемый период	
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса		тыс. руб.	%
	2021	2022	2023	на 2021 г.	на 2023 г.		
1	2	3	4	5	6	7	8
Актив							
Внеоборотные активы	62 512 932	63 765 493	66 821 350	85,7	86,5	4308418	6,89
в том числе: основные средства	61 308 268	62 223 220	65 309 259	83,8	84,5	4000991	6,52
нематериальные активы	24 894	20 470	32 409	<0,1	<0,1	7515	30,18
Оборотные, всего	9 819 663	10 995 721	10 437 571	14,3	13,5	617908	6,29
в том числе: запасы	1 473 158	1 440 721	1 594 025	2,6	2,1	120867	8,20
дебиторская задолженность	7 200 932	8 626 218	5 823 485	10,6	7,5	-1377447	-19,12
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	742 462	316 898	2 423 727	0,7	3,1	1681265	226,44
Пассив							
Собственный капитал	46 176 604	45 029 310	47 357 135	65,8	61,3	1180531	2,55
Долгосрочные обязательства, всего	15 716 408	11 504 870	15 817 484	21,4	20,5	101076	0,64
в том числе: заемные средства	6 710 000	1 815 000	5 610 000	9,8	7,3	-1100000	-16,39
Краткосрочные обязательства, всего	10 439 583	18 227 034	14 084 302	12,8	18,2	3644719	34,91
в том числе: заемные средства	36 864	6 262 014	31 033	<0,1	<0,1	-5831	-15,81
Валюта баланса	72 332 595	74 761 214	77 258 921	100	100	4926326	6,81

Структура активов организации на 2023 г. характеризуется следующим соотношением: 86,5% внеоборотных активов и 13,5% текущих. Активы организации за весь период увеличились на 7 509 782 т. р. (на 10,8%). Учитывая увеличение активов, необходимо отметить, что собственный капитал увеличился в меньшей степени – на 3,2%. Отстающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов является негативным показателем.

Рост величины активов организации связан, в основном, с ростом следующих позиций актива бухгалтерского баланса (в скобках указана доля изменения статьи в общей сумме всех положительно изменившихся статей):

- основные средства – 6 881 653 т. р. (72,8%);
- денежные средства и денежные эквиваленты – 1 929 389 т. р. (20,4%).

Одновременно, в пассиве баланса наибольший прирост наблюдается по строкам:

- нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) – 16 142 517 т. р. (68,9%);
- кредиторская задолженность – 4 326 549 т. р. (18,5%);
- прочие долгосрочные обязательства – 1 707 462 т. р. (7,3%).

Среди отрицательно изменившихся статей баланса можно выделить «дебиторская задолженность» в активе и «переоценка внеоборотных активов» в пассиве (-1 536 272 т. р. и -14 695 567 т. р. соответственно).

На 31 декабря 2023 г. собственный капитал организации равнялся 47 357 135,0 т. р., что всего на 1 446 950,0 т. р., или на 3,2% больше, чем на 31 декабря 2020 г.

Итак, по результатам анализа можно сделать вывод, что ПАО «Россети Волга» развивается в своей сфере деятельности и увеличивает свои технико-экономические показатели деятельности.

2.2 Анализ эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия

«Цель анализа дебиторской и кредиторской задолженности – повышение эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии.

Задачи анализа дебиторской и кредиторской задолженности:

- анализ динамики и структуры задолженности;
- анализ динамики и структуры просроченной задолженности;
- коэффициентный анализ задолженности» [2, с. 36].

Анализ динамики и структуры дебиторской задолженности представлен в таблице 7.

Таблица 7 – Анализ динамики и структуры дебиторской задолженности ПАО «Россети Волга» за 2021-2023 гг., тыс. руб.

Показатель	2021		2022		2023	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1	2	3	4	5	6	7
Задолженность по выданным поставщикам авансам в счет предстоящих поставок	1239607,3	17,21	2330720,6	27,01	2390354,8	41,04
Задолженность по расчетам с подотчетными лицами	1220589,2	16,95	1890853,35	21,91	916031,21	15,72
Задолженность контрагентов-покупателей по расчетам за товары, выполненные работы, оказанные услуги	2713387,6	37,68	2942667,5	34,11	1984822,9	34,08
Переплата налогов бюджет	172039,7	2,38	124266,75	1,44	116524,84	2,00
Задолженность страховых взносов от фонда социального страхования (ФСС)	220585,2	3,06	282560,05	3,27	19007	0,32
Задолженность по выданным займам	141168,4	1,96	176908	2,05	111631,21	1,91

Продолжение таблицы 7

Показатель	2021		2022		2023	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1	2	3	4	5	6	7
Задолженность по расчетам с лицами, которые должны компенсировать ущерб	731162,4	10,15	75284,45	0,87	64893,63	1,11
Прочая задолженность предприятию	762392,2	10,58	802957,3	0,93	220219,41	3,78
Общая сумма дебиторской задолженности	7200932	100	8626218	100	5823485	100

По представленным данным можно сказать, что наибольший удельный вес в общей структуре дебиторской задолженности занимает задолженность покупателей, за отгруженные товары с рассрочкой платежа данный показатель за рассматриваемый период уменьшался с 37,68% до 34,08%. Дебиторская задолженность по авансовым платежам за товар поставщикам увеличивается с 17,21% до 41,04%. Прочие виды дебиторской задолженности занимают меньшую долю в общей структуре.

Динамики и структура просроченной задолженности представлена в таблице 8.

Таблица 8 – Динамика и структура просроченной дебиторской задолженности ПАО «Россети Волга» за 2021-2023 гг., тыс. руб.

Показатель	2021		2022		2023	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1	2	3	4	5	6	7
Основная дебиторская задолженность	7200932	100	8626218	100	5823485	100
Просроченная дебиторская задолженность	231669,3	23	201958,75	25	205673,88	28
До 1 месяца	4497,16	19	4610,92	22	10504,99	23
От 1 месяца до 3 месяцев	165,68	0,7	188,62	0,9	241,61	2,3
От 3 месяцев до 6 месяцев	58,46	1,3	50,72	1,1	178,58	1,7
Более 6 месяцев	473,38	2	46,11	1	210,09	2

Доля просроченной дебиторской задолженности за 2021 год составляет 231669,3 т. р. или 23% от общей суммы, данный показатель изменился за анализируемый период до 205673,88 т. р. или 28% от общей суммы просроченной дебиторской задолженности.

Доля просроченной задолженности в выручке:

- 2021 год – 35,74%;
- 2022 год – 30,32%;
- 2023 год – 26,78%.

Негативным фактором относительно эффективности управления дебиторской задолженности можно называть увеличение доли просроченной задолженности именно в выручке, т.е. происходит замедление оборачиваемости оборотных средств и как следствие снижение финансовой устойчивости в будущем.

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности проведен по формулам 1-2 из первого раздела исследования и представлен в таблице 9.

Таблица 9 – Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности ПАО «Россети Волга» за 2021-2023 гг., тыс. руб.

Показатель	2021	2022	2023	Откл. 2022/2021, +/-	Откл. 2023/2022, +/-	Темп роста 2022/2021, %	Темп роста 2023/2022, %
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка	64817078	66618532	76810154	1801454	10191622	102,77	115,29
Дебиторская задолженность	7200932	8626218	5823485	1425286	-2802733	119,79	67,50
Уровень дебиторской задолженности, %	11,10	12,94	7,58	1,83	-5,36	116,55	58,55
Количество дней в анализируемом периоде	360	360	360	0	0	100	100

Продолжение таблицы 9

Показатель	2021	2022	2023	Откл. 2022/ 2021, +/-	Откл. 2023 /2022, +/-	Темп роста 2022/ 2021, %	Темп роста 2023/ 2022, %
1	2	3	4	5	6	7	8
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	9,00	7,72	13,18	-1,27	5,46	85,79	170,78
Длительность одного оборота, дни	39,99	46,61	27,29	6,62	-19,32	116,55	58,55

В 2023 году увеличение выручки происходит более высокими темпами, чем увеличение дебиторской задолженности, но если рассматривать общий уровень дебиторской задолженности, то можно сказать, что управление дебиторской задолженностью на предприятии происходит не эффективно.

С учетом специфики деятельности анализируемого предприятия уровень дебиторской задолженности находится на высоком уровне, что отрицательно влияет на общую эффективность деятельности предприятия.

На рисунке 4 представлено соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей ПАО «Россети Волга» за 2021-2023 гг.

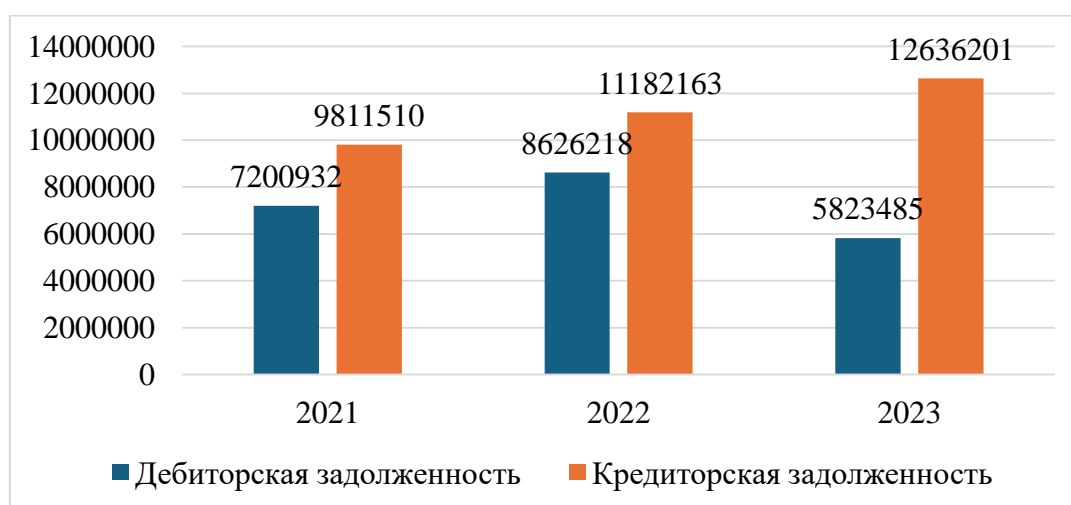


Рисунок 4 – Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности ПАО «Россети Волга» за 2021-2023 гг., тыс. руб.

По представленным данным кредиторская задолженность превышает дебиторскую задолженность, т.е. предприятие приобретает товар у поставщиков с отсрочкой платежа (использование товарного кредита) и далее происходит реализация, также с отсрочкой платежа. Для повышения эффективности деятельности предприятия необходимо пересмотреть политику управления финансовыми потоками в целом.

На данный момент предприятие использует методы ценовой конкуренции, т.е. предоставляя значительную скидку при предоставлении услуг, а также работа с отсрочкой платежа с одной стороны увеличивают конкурентные преимущества предприятия, а с другой стороны ставят под вопрос целесообразность осуществления деятельности (таблица 10).

Таблица 10 – Анализ используемых методов управления дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии ПАО «Россети Волга»

Метод управления	Применение на предприятии
1	2
Контроль и анализ дебиторской задолженности	Контроль и анализ дебиторской задолженности не проводится. Фактически контролируются лишь сроки погашения (раз в две недели предоставляются списки дебиторов руководителю). Менеджер отдела продаж осуществляет обзвон дебиторов с просроченной задолженностью, данная функция в отделе продаж является второстепенной
Кредитная политика	Кредитная политика не разработана, фактически предоставление отсрочки платежа предоставляется всем желающим, также на предприятии действует обширный перечень ценовых методов конкуренции, что не является эффективным методом в современных условиях.
Оценка и ранжирование клиентов	Оценка и ранжирование клиентов не проводится.
Страхование	Страхование неоплаты в срок или неоплаты комплектующих и выполненных работ не проводится
Цессия	Не используется
Факторинг	Не используется
Форфейтинг	Не используется
Учет векселей	Не используется
Секьюритизация	Не используется

Фактически предприятие не осуществляет деятельность относительно управления дебиторской и кредиторской задолженностью, что отрицательно сказывается на эффективности хозяйственной деятельности, в том числе на коэффициенты оборачиваемости.

В заключении второго раздела можно представить следующий вывод: предприятие ПАО «Россети Волга» осуществляет деятельность в достаточно сложных условиях, на предприятии представлена значительная сумма расходов, за счет расходов на оплату труда и расходов за материалы и комплектующие, так фактически анализируемое предприятие осуществляет деятельность с низкой рентабельностью. На данный момент на рынке наблюдается значительная инфляция, что увеличивает затраты предприятия в динамике.

На предприятии фактически нет кредитной политики, отдел продаж реализует услуги всеми возможными способами. Отсутствие кредитной политики ставит предприятие в сложную ситуацию, так фактически хозяйственная деятельность осуществляется, спрос на услуги есть, но финансовые показатели снижаются.

Предприятие не использует современные методы управления дебиторской и кредиторской задолженностью, что также снижает общую эффективность деятельности.

3 Разработка мероприятий по совершенствованию управления дебиторской задолженностью ПАО «Россети Волга»

3.1 Рекомендации по совершенствованию управления дебиторской задолженностью

Во втором разделе данной работы был проведен анализ эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия ПАО «Россети Волга», так в результате анализа был сделан вывод относительно того, что предприятие фактически не осуществляет управление дебиторской задолженностью (на предприятии не разработана кредитная политика). В таблице 11 представлен перечень выявленных проблем относительно управления дебиторской задолженностью.

Таблица 11 – Выявленные проблемы управления дебиторской задолженностью на предприятии ПАО «Россети Волга»

Выявленные проблемы	Предлагаемые меры, направленные на устранение
1	2
На предприятии не разработана кредитная политика, процесс управления дебиторской задолженностью носит хаотичный характер	Необходимо разработать кредитную политику, с учетом современных способов управления дебиторской задолженностью
Предприятие использует методы ценовой конкуренции (предоставление скидки, предоставление отсрочки платежа), что не в полной мере соответствует целям и задачам деятельности предприятия.	Разработка методов не ценовой конкуренции, в частности расширение ассортимента (предоставление дополнительных услуг).
Не используются современные методы управления дебиторской задолженностью, например, факторинг.	Рассмотреть возможность внедрения современных методов управления дебиторской задолженностью.

Рассмотрим мероприятия, представленные в таблице 11 детально. Представим основные положения кредитной политики предприятия ПАО «Россети Волга»:

- осуществление ранжирования конкурентов (по рентабельности, частота отгрузки, сумма партии, выполнение финансовых обязательств в срок). Предоставление скидки и отсрочки платежа

без процентов лишь юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям с минимальной партией заказа от 120 т. р. (комплектующие и материалы) и 85 т. р. (услуги монтажа);

- для физических лиц предусмотреть отсрочку платежа с удорожанием суммы договора (сумма удорожания устанавливается на дату заключения договора и равняется ставке рефинансирования ЦБ РФ + 2%);
- разработка схемы работы с просроченной дебиторской задолженностью: ежедневное отслеживание сроков погашения и просроченной задолженности; информирование контрагентов о наличии просроченной задолженности (направление официального письма на бланке предприятия или звонок в бухгалтерию, снабжение и т.д.), прекращение работ при обнаружении непогашенной в срок задолженности, осуществление претензионной работы в рамках досудебного урегулирования спора), взыскание задолженности через суд, работа с исполнительным листом (предъявление приставам или продажа в коллекторское агентство);
- использование современных методов управления дебиторской задолженностью (таблица 12).

Таблица 12 – Предлагаемые методы управления дебиторской задолженностью на предприятии ПАО «Россети Волга»

Метод управления дебиторской задолженностью	Применение на предприятии
1	2
Контроль и анализ дебиторской задолженности	Внедрение алгоритма управления дебиторской задолженностью
Кредитная политика	Разработка и утверждение локального документа «Кредитная политика предприятия ПАО «Россети Волга».
Оценка и ранжирование клиентов	Оценка и ранжирование клиентов по основным параметрам, утверждение различных условий работы для клиентов.
Факторинг	Продажа просроченной задолженности кредитной организации с удешевлением суммы долга.

«Факторинг – это комплекс финансовых услуг для производителей и поставщиков на условиях отсрочки платежа.

Участники факторинговой сделки: фактор (факторинговая компания или банк); покупатель требования, поставщик товара (кредитор); покупатель товара (дебитор).

Основной деятельностью факторинговой компании является кредитование поставщиков путём выкупа краткосрочной дебиторской задолженности, как правило, не превышающей 180 дней. Между факторинговой компанией и поставщиком товара заключается договор о том, что ей по мере возникновения требований по оплате поставок продукции предъявляются счета-фактуры или другие платёжные документы. Факторинговая компания осуществляет дисконтирование этих документов путём выплаты клиенту 75–90 % стоимости требований. После оплаты продукции покупателем факторинговая компания доплачивает остаток суммы поставщику, удерживая процент с него за предоставленный кредит и комиссионные платежи за оказанные услуги» [29, с. 78]. Относительно риска факторинг разделяют на два вида:

- факторинговая операция с регрессом;
- факторинговая операция без регресса.

Факторинг является достаточно новым направлением работы с дебиторской задолженностью, что не снижает эффективность данного инструмента. На рисунке 5 представлена схема работы по использованию факторинга.

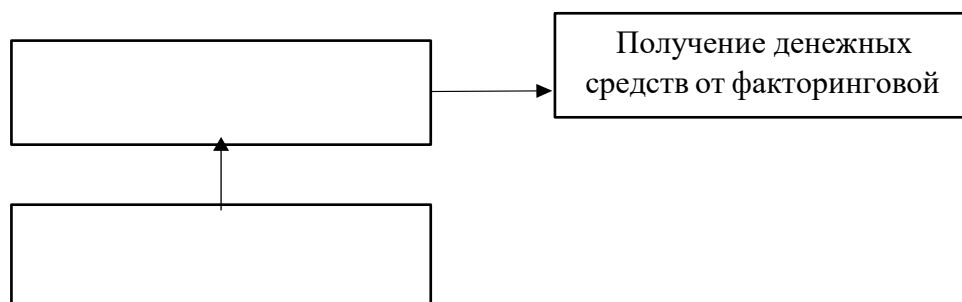


Рисунок 5 – Схема применения факторинга до фактической отгрузки товара

Данная схема работы с факторинговой компанией возможна при осуществлении крупной партии поставки (так заранее необходимо согласовывать контрагента, сумму и сроки поставки). Среднерыночная стоимость данной услуги составляет 15-17% от суммы договора, так фактически предприятие может осуществить крупный заказ без отвлечения денежных средств из оборота. На рисунке 6 представлена схема работы с использованием факторинга после фактической отгрузки товара и осуществления монтажных работ.

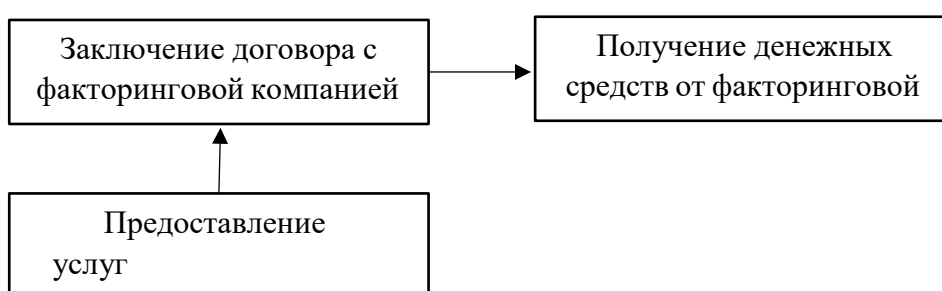


Рисунок 6 – Схема применения факторинга после фактической отгрузки товара

Представленная схема чаще используется при наличии проблемного контрагента, значительной нехватке оборотных средств на предприятии или накоплении определенного перечня неоплаченной дебиторской задолженности. Стоимость услуг факторинговой компании в данном случае выше, т.к. увеличиваются и риски невозврата денежных средств. Средняя стоимость услуг от 30 до 70% от суммы договора.

3.2 Расчет эффективности предлагаемых мероприятий

Представим обоснование ранжирования контрагентов:

- предоставление отсрочки оплаты товара при приобретении крупной партии;
- предоставление скидки на товар при приобретении крупной партии;
- предоставление отсрочки оплаты товара с удорожанием для

физических лиц.

Расчет показателей представлен в таблице 13.

Таблица 13 – Расчет эффективности ранжирования покупателей ПАО «Россети Волга»

Вид потребителя	Вид операции	Сумма договора	До реализации мероприятий	После реализации мероприятий	Оценка эффективности
1	2	3	4	5	6
Юридическое лицо и ИП	Предоставление отсрочки оплаты товара/услуг при приобретении крупной партии	120	Отсрочка платежа на 2 месяца, внесение сумм равными частями без удорожания. При ставке рефинансирования 16% удешевление суммы составляет 1,33 т. р. Фактически полученная сумма 116,81 т. р.		Данное мероприятие снижает нагрузку на предприятие в виде значительной суммы дебиторской задолженности.
Юридическое лицо и ИП	Предоставление отсрочки оплаты товара/услуг при приобретении крупной партии	100	Скидка на товар 5%, фактически полученная 95 т. р.		Данное мероприятие снижает нагрузку на предприятие в виде значительной суммы дебиторской задолженности.
Физическое лицо	Предоставление отсрочки оплаты товара/услуги с удорожанием для физических лиц	25	Отсрочка платежа на 4 месяца, внесение сумм равными частями без удорожания. При ставке рефинансирования 16% удешевление суммы составляет 1,33 т. р. Фактически полученная сумма: $25 - 1,33 = 24,67$ т. р.	Удорожание на размер ставки рефинансирования 2% (18% годовых). Рабочая ставка в месяц 1,5%. $25 \cdot (1,5 \cdot 4) = 26,5$ т. р.	Экономическая эффективность: $(26,5 - 24,67) = 1,83$ т. р. Экономический эффект: $(1,83/26,5) \cdot 100\% = 6,9\%$

Реализация данного мероприятия в первую очередь направлена на снижение нагрузки на предприятие (увеличение достаточности собственных оборотных средств).

Предоставление скидки и отсрочки оплаты товара необходимо также не более чем 20% от числа всех контрагентов, так необходимо реализовывать закон Парето. В наиболее общем виде формулируется как «20 % усилий дают 80 % результата, а остальные 80 % усилий – лишь 20 % результата».

Далее представим экономическое обоснование использования факторинга.

Заключение договора факторинга до фактической отгрузки комплектующих и материалов.

Исходные данные:

Сумма договора 540 т. р.

Плановая рентабельность 34,4%.

Прибыль до налогообложения – 185,76 т. р.

Услуги факторинговой компании 28% или 151,2 т. р.

Фактическая прибыль:

$$185,76 - 151,2 = 34,56 \text{ т. р.}$$

В качестве экономического эффекта можно рассмотреть косвенные затраты, так анализируемое предприятие не обладает финансовыми ресурсами в необходимом размере для выполнения данного заказа т.е. необходимо привлечение денежных средств в кредитной организации, минимальная процентная ставка привлечения 17,5% годовых. (за 6 месяцев дополнительные затраты составили бы 47,25 т. р.).

Экономическая эффективность:

$$34,56 + 47,25 = 81,81 \text{ т. р.}$$

Экономический эффект:

$$\left(\frac{81,81}{540}\right) \cdot 100\% = 15,15\%$$

Заключение договора факторинга после фактической отгрузки комплектующих и материалов (просроченная дебиторская задолженность).

Исходные данные:

Сумма договора 80 т. р.

Плановая рентабельность 22,2%.

Прибыль до налогообложения – 17,16 т. р.

Услуги факторинговой компании 70% или 56 т. р.

Фактическая прибыль:

$$17,16 - 56 = -38,84 \text{ (т. р.)} \text{ – получение убытка}$$

В качестве альтернативных затрат можно рассмотреть взыскание денежных средств через суд, но на предприятии в штате нет юриста, т.е. необходимо привлечение юриста со стороны (сумма услуг по взысканию дебиторской задолженности в пределах Московской области, не более 3-х судебных заседаний составляет – 63 т. р.). Данная сумма будет взыскана, но фактически возврат денежных средств никто не гарантирует т.к. контрагент может начать процедуру банкротства.

Основная задача данного мероприятия заключается в получении хоть какой-то части денежных средств, покрытие части полученных убытков и пополнение оборотных средств.

Экономическая эффективность:

$$80 - 56 = 24 \text{ (т. р.)}$$

Экономический эффект:

$$\left(\frac{24}{80}\right) \cdot 100 \% = 30\%$$

В таблице 14 представлены общие данные относительно эффективности предлагаемых мероприятий.

Таблица 14 – Эффективность предлагаемых мероприятий ПАО «Россети Волга»

Мероприятие	Ожидаемая эффективность
1	2
Ранжирование контрагентов	Экономическая эффективность 1,83 т. р. Экономический эффект 6,9%
Заключение договора факторинга до фактической отгрузки комплектующих и материалов.	Экономическая эффективность 81,81 т. р. Экономический эффект 15,15%.
Заключение договора факторинга после фактической отгрузки комплектующих и материалов (просроченная дебиторская задолженность).	Экономическая эффективность 24 т. р. Экономический эффект 30%.

На основе представленных данных характеризующих общую эффективность предлагаемых мероприятий представим плановые данные на предстоящий период (таблица 15).

Таблица 15 – Плановые показатели ПАО «Россети Волга»

Показатель	Факт	План	Отклонение
1	2	3	4
Выручка, тыс. руб.	76 810 154	76810261,6	107,64
Расходы по обычным видам деятельности, тыс. руб.	72 993 830	72993886	56
Прибыль от продаж, тыс. руб.	3 816 324	3816375,6	51,6
Рентабельность продаж, %	5	5,4	0,4

Представленные мероприятия являются экономически оправданными и могут быть представлены к реализации на предприятии ПАО «Россети Волга». Общий ожидаемый результат от реализации предложенных мероприятий: увеличение достаточности собственных оборотных средств предприятия, повышение эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия, повышение рентабельности за счет предоставления дополнительных услуг (рассрочка платежа с удорожанием ставка рефинансирования + 2%).

В заключении третьего раздела можно представить следующий вывод. Выявленные проблемы в процессе анализа эффективности управления дебиторской задолженностью: на предприятии не разработана кредитная политика, процесс управления дебиторской задолженностью носит хаотичный характер; предприятие использует методы ценовой конкуренции (предоставление скидки, предоставление отсрочки платежа), что не в полной мере соответствует целям и задачам деятельности предприятия; не используются современные методы управления дебиторской задолженностью, например, факторинг.

Предлагаемые мероприятия: необходимо разработать кредитную политику, с учетом современных способов управления дебиторской задолженностью; разработка методов не ценовой конкуренции; рассмотреть возможность внедрения современных методов управления дебиторской задолженностью.

Представленные мероприятия являются экономически оправданными и могут быть представлены к реализации на предприятии ПАО «Россети Волга». Общий ожидаемый результат от реализации предложенных мероприятий: увеличение достаточности собственных оборотных средств предприятия, повышение эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия, повышение рентабельности за счет предоставления дополнительных услуг (рассрочка платежа с удорожанием ставка рефинансирования + 2%).

Заключение

Дебиторская задолженность является составляющей частью оборотного капитала, так формирование и управление дебиторской задолженности в значительной степени оказывает влияние на оборотной капитал (показатели эффективности управления и структуру). Кредиторская задолженность – это сумма денег, которую компания должна заплатить кредиторам (поставщикам, подрядчикам и т. д.) за определенные товары, услуги или займы. Подобное обязательство возникает в случае, если услуги или товары были предоставлены, но оплата еще не произведена.

Для результативного управления дебиторской и кредиторской задолженности необходимо разработать и внедрить такую систему принятия решений, при которой произойдет оптимизация денежного потока организации от текущей деятельности при минимизации затрат.

Практическая часть работы выполнена на примере предприятия ПАО «Россети Волга». По результатам анализа технико-экономических показателей деятельности организации можно сделать вывод, что ПАО «Россети Волга» развивается в своей сфере деятельности и увеличивает свои технико-экономические показатели деятельности.

Предприятие ПАО «Россети Волга» осуществляет деятельность в достаточно сложных условиях, на предприятии представлена значительная сумма расходов, за счет расходов на оплату труда и расходов за материалы и комплектующие, так фактически анализируемое предприятие осуществляет деятельность с низкой рентабельностью. На данный момент на рынке наблюдается значительная инфляция, что увеличивает затраты предприятия в динамике.

На предприятии фактически нет кредитной политики, отдел продаж реализует услуги всеми возможными способами. Отсутствие кредитной политики ставит предприятие в сложную ситуацию, так фактически хозяйственная деятельность осуществляется, спрос на услуги есть, но

финансовые показатели снижаются.

Предприятие не использует современные методы управления дебиторской и кредиторской задолженностью, что также снижает общую эффективность деятельности.

Выявленные проблемы в процессе анализа эффективности управления дебиторской задолженностью: на предприятии не разработана кредитная политика, процесс управления дебиторской задолженностью носит хаотичный характер; предприятие использует методы ценовой конкуренции (предоставление скидки, предоставление отсрочки платежа), что не в полной мере соответствует целям и задачам деятельности предприятия; не используются современные методы управления дебиторской задолженностью, например, факторинг.

Предлагаемые мероприятия: необходимо разработать кредитную политику, с учетом современных способов управления дебиторской задолженностью; разработка методов не ценовой конкуренции; рассмотреть возможность внедрения современных методов управления дебиторской задолженностью.

Представленные мероприятия являются экономически оправданными и могут быть представлены к реализации на предприятии ПАО «Россети Волга». Общий ожидаемый результат от реализации предложенных мероприятий: увеличение достаточности собственных оборотных средств предприятия, повышение эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия, повышение рентабельности за счет предоставления дополнительных услуг (рассрочка платежа с удорожанием ставка рефинансирования + 2%).

Список используемой литературы и используемых источников

1. Абушова Е. Е. Методика оценки экономической эффективности использования ресурсов проектно-изыскательской организации / Е. Е. Абушова, С. В. Калмыкова // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2022. – № 2 (84). – С. 66-70.
2. Атаев А. Антикризисное регулирование внешней задолженности / А. Атаев. – М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2022. – 188 с.
3. Балашов П. В. Проблемные аспекты управления финансами малого предприятия / П. В. Балашов // Экономика и предпринимательство. – 2021. – № – С. 738-741.
4. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / Ю. И. Бахтурина [и др.]; под ред. Н. Г. Сапожниковой. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 505 с.
5. Быханькова А. С. Анализ соотношения кредиторской и дебиторской задолженности бюджетной организации / А. С. Быханькова // Экономика и социум. – 2020. – № 1. – С. 13-19.
6. Васильева Н. К. Анализ объективных условий формирования дебиторской и кредиторской задолженности в организации / Н. К. Васильева, О. В. Тахумова, В. И. Короткова, А. А. Романченков // Естественно-гуманитарные исследования. – 2021. – №2. – С. 15-19.
7. Гомбоева А. Н. Обязательства организации и их классификация в бухгалтерском учете / А. Н. Гомбоева // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2022. – №1(1). – С. 87-91.
8. Дудин А. Д. Дебиторская задолженность. Методы возврата, которые работают / А. Д. Дудин. – М.: Питер, 2022. – 869 с.
9. Зубарева И. С. Использование моделей банкротства предприятий в решении проблем с дебиторской задолженностью / И. С. Зубарева // Управленческий учет. – 2021. – № 7-3. – С. 791-797.
10. Камысовская С. В. Банковский финансовый учет и аудит / С. В.

Камысовская, Т. В. Захарова, Н. Н. Попова. – М.: Форум, 2021. – 288 с.

11. Керимов В. Э. Бухгалтерский финансовый учет: учеб. для вузов / В. Э. Керимов. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2022. – 724 с.

12. Королева А. А. Отражение дебиторской задолженности в системе бюджетирования предприятия / А.А. Королева. – М.: Синергия, 2022. – 578 с.

13. Костин А. Н. Сущность и содержание управления финансовыми рисками как основа финансовой устойчивости предприятия / А. Н. Костин // Экономика и предпринимательство. – 2021. – № 2. – С. 906-912.

14. Кузнецова А. Д. Аспекты анализа дебиторской и кредиторской задолженности предприятия / А. Д. Кузнецова // Приднепровский научный вестник. – 2022. – Т. 1. – № 10. – С. 28-31.

15. Кулешова А. И. Методы управления дебиторской задолженностью / А. И. Кулешова, М. В. Вельм // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2022. – №3. – С. 122-129.

16. Лазарева О. С. Прогнозирование финансового состояния и финансовой устойчивости предприятия / О. С. Лазарева, И. Н. Советов // Экономика и предпринимательство. – 2022. – № 6. – С. 1324-1327.

17. Лю Т. Функциональные элементы управления финансами на предприятии / Т. Лю // Экономика и предпринимательство. – 2022. – № 5. – С. 1201-1205.

18. Магомедов М. А. Особенности управления финансовыми потоками предприятия / М. А. Магомедов, Э. Д. Оздеаджиев // Экономика и предпринимательство. – 2022. – № 3. – С. 1038-1041.

19. Майданевич К. П. Общие принципы построения учета расчетов с поставщиками и подрядчиками / К. П. Майданевич // Известия сельскохозяйственной науки Тавриды. – 2020. – № 1. – С. 449-552.

20. Миславская Н. А. Бухгалтерский учет / Н. А. Миславская, С. Н. Поленова. – М.: Дашков и Ко, 2020. – 592 с.

21. Нестерова И. А., Малая В. В. Система управления дебиторской и кредиторской задолженностью для обеспечения экономической безопасности / И. А. Нестерова, В. В. Малая // Деловой вестник предпринимателя. – 2021. – №2(4). – С. 88-92.
22. Нечитайло А. И. Бухгалтерский финансовый учет для бакалавров / А. И. Нечитайло. – М.: Феникс, 2022. – 595 с.
23. Николаева Т. П. Финансы предприятия: краткий курс лекций / Т. П. Николаева. – М.: Юрайт, 2021. – 214 с.
24. Официальный сайт ПАО «Россети Волга». – URL: <https://www.rossetivolga.ru/> (Дата обращения 19.09.2024).
25. Пионткевич Н. С. Развитие финансового консультирования в управлении финансами организации: моногр. / Н. С. Пионткевич, Л. И. Юзович. – Екатеринбург: Издательство УрГЭУ, 2021. – 191 с.
26. Пузрякова А. А. Анализ и бухгалтерское оформление дебиторской и кредиторской задолженности организации / А. А. Пузрякова // В сборнике: Бухгалтерский учет, анализ, аудит и налогообложение: проблемы и перспективы. Сборник статей XII Всероссийской научно-практической конференции. Пенза. – 2024. – С. 145-150.
27. Смышляева Е. Г. Информационная база оценки дебиторской и кредиторской задолженности организации энергетического комплекса / Е. Г. Смышляева // АНИ: экономика и управление. – 2020. – № 2 (31). – С. 22-26.
28. Тарелкина Н. А. Методика анализа величины, состава и структуры дебиторской задолженности / Н. А. Тарелкина // Ученые записки Тамбовского отделения РоСМУ. – 2020. – №1(1). – С. 97-102.
29. Телеш Е.Ю. Управление дебиторской задолженностью. От превентивных мер до взыскания / Е. Ю. Телеш. – М.: Гревцов Паблицер, 2022. – 661 с.
30. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 12.12.2023). – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/?ysclid=lv6x5gehpk5

1 8648785.

31. Фомичева А. С. Сущность кредитной политики и ее значение для предприятия / А. С. Фомичева // Вестник науки. – №4. – 2022. – С. 122-129.

32. Хисматулина Л. Ф. Теоретические основы организации учёта дебиторской задолженности и основные направления оптимизации учёта дебиторской задолженности / Л. Ф. Хисматулина // Аллея науки. – 2020. – Т. 5. – № 4 (20). – С. 235-238.

33. Шермет А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шермет, Р. А. Сайфулин. – М.: АСПРЕСС, 2023. – 738 с.

34. Юрдакова М. Я. Особенности учета расчетов с поставщиками и подрядчиками в бюджетных учреждениях / М. Я. Юрдакова, И. С. Шарапова // Форум молодых ученых. – 2020. – № 3. – С. 230-233.

35. Golubovic V. Modern methods of receivables management / V. Golubovic, E. M. Shakhmetov // Bulletin of the Toraighyrov University. Economy series. – 2023. – № 2. – Pp. 15-22.

Приложение А

Бухгалтерский баланс ПАО «Россети Волга»

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС		КОДЫ	
на 31 декабря 2023 года		Форма по ОКУД	0710001
Организация:	ПАО «Россети Волга»	Дата (год, месяц, число)	2023 12 31
Идентификационный номер налогоплательщика:	6450925977997650001	по ОКПО	96956370
Вид деятельности:	Передача электроэнергии и технологическое присоединение к распределительным электросетям	ИНВИ	6450925977
Организационно-правовая форма / форма собственности:	Публичные акционерные общества / Совместная частная и иностранная собственность	ОКВЭД2	35.12
Единица измерения:	тыс.руб.	по ОКФС / ОКФС	12247 34
Местонахождение (адрес):	410031, г.Саратов, ул.Первомайская, д.42/44, тел. (845-2)30-26-32, факс: (845-2)73-69-09	по ОКБИ	384
Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту <input checked="" type="checkbox"/> ДА <input type="checkbox"/> НЕТ		ИНН	7709383532
Наименование аудиторской организации/фамилия, имя, отчество (при наличии) индивидуального аудитора П Общества с ограниченной ответственностью «Центр аудиторских технологий и решений – аудиторские услуги»		ОГРН / ОГРНИП	102773970203
Идентификационный номер налогоплательщика аудиторской организации/индивидуального аудитора			
Основной государственный регистрационный номер аудиторской организации/индивидуального аудитора			

Пояснения	Наименование показателя	Код показателя	На 31 декабря 2023 года	На 31 декабря 2022 года	На 31 декабря 2021 года
А К Т И В					
Раздел I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ.					
1.1	Нематериальные активы	1110	32 409	20 470	24 894
1.2	Результаты исследований и разработок	1120	77 824	69 218	61 113
	Нематериальные поисковые активы	1130	–	–	–
	Материальные поисковые активы	1140	–	–	–
2, 3, 4	Основные средства	1150	65 309 259	62 223 220	61 308 268
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	–	–	–
8	Финансовые вложения	1170	165 772	101 609	101 657
16.1, 16.2	Отложенные налоговые активы	1180	1 044 438	1 277 960	954 478
6	Прочие внеоборотные активы	1190	191 648	73 016	62 524
	Итого по разделу I.	1100	66 821 350	63 765 493	62 512 932
Раздел II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
7	Запасы	1210	1 594 025	1 440 721	1 473 158
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	328	34 836	2 056
10	Дебиторская задолженность	1230	5 823 485	8 626 218	7 200 932
8	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	34 690	–	–
9	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	2 389 037	316 898	742 462
	Прочие оборотные активы	1260	596 006	577 048	401 055
	Итого по разделу II.	1200	10 437 571	10 995 721	9 819 663
	Б А Л А Н С	1600	77 258 921	74 761 214	72 332 595
П А С С И В					
Раздел III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
11.1	Уставный капитал	1310	18 830 796	18 830 796	18 830 796
	Собственные акции выкупленные у акционеров	1320	–	–	–
	Переоценка внеоборотных активов	1340	–	–	–
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	–	–	–
11.2	Резервный капитал	1360	941 540	941 540	941 540
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	27 594 799	25 256 974	26 404 268
	Итого по разделу III.	1300	47 357 135	45 029 310	46 176 604
Раздел IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
12	Земные средства	1410	5 610 000	1 815 000	6 710 000
16.1, 16.2	Отложенные налоговые обязательства	1420	5 717 403	5 793 252	5 657 698
	Оценочные обязательства	1430	–	–	–
	Прочие обязательства	1450	4 490 081	3 896 618	3 348 710
	Итого по разделу IV.	1400	15 817 484	11 504 870	15 716 408
Раздел V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
12	Земные средства	1510	31 033	6 262 014	36 864
13	Кредиторская задолженность	1520	12 636 201	11 162 163	9 811 510
	Доходы будущих периодов	1530	20 638	20 159	20 291
14	Оценочные обязательства	1540	1 376 947	608 987	540 969
	Прочие обязательства	1550	19 483	153 711	29 949
	Итого по разделу V.	1500	14 084 302	18 227 034	10 439 583
	Б А Л А Н С	1700	77 258 921	74 761 214	72 332 595

Заместитель генерального директора по экономике и финансам
(подпись)

по доверенности №Д/23-288 от 28.07.2023

"15" марта 2024 г.



(Handwritten signature)

М.С. Аджиев
(расшифровка подписи)

Рисунок А.1 – Бухгалтерский баланс ПАО «Россети Волга»

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах ПАО «Россети Волга»

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ	КОДЫ
за январь-декабрь 2023 года	0710002
Организация: ПАО «Россети Волга»	Дата (год, месяц, число) 2023 12 31
Идентификационный номер налогоплательщика: 6450925977/997650001	по ОКПО 96956370
Вид деятельности: Передача электроэнергии и технологическое присоединение к распределительным электросетям	ИНН 6450925977
Организационно-правовая форма / форма собственности: Публичные акционерные общества	ОКВЭД 2 35.12
Совместная частная и иностранная собственность	по ОКФС / ОКФС 12247 34
Единица измерения: тыс.руб.	по ОКЕИ 384

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За январь-декабрь 2023	За январь-декабрь 2022
			года	года
17.1	Выручка	2110	76 810 154	66 618 532
17.2	Себестоимость продаж	2120	(71 592 112)	(65 275 004)
	Валовая прибыль	2100	5 218 042	1 343 528
	Коммерческие расходы	2210	-	-
	Управленческие расходы	2220	(1 401 718)	(1 436 855)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	3 816 324	(93 327)
	Доходы от участия в других организациях	2310	4 143	739
17.3	Проценты к получению	2320	220 480	205 901
17.4	Проценты к уплате	2330	(753 900)	(1 142 023)
17.5	Прочие доходы	2340	1 336 593	629 968
17.5	Прочие расходы	2350	(1 616 194)	(895 661)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	3 007 446	(1 294 403)
16.1	Налог на прибыль	2410	(795 162)	168 269
	в т.ч.			
	текущий налог на прибыль	2411	(527 831)	-
	отложенный налог на прибыль	2412	(267 331)	168 269
	Прочее	2460	107 968	24 797
	Чистая прибыль (убыток)	2400	2 320 252	(1 101 337)

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За январь-декабрь	За январь-декабрь
			2023 года	2022 года
1	2	3	4	5
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода	2530	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	2 320 252	(1 101 337)
СПРАВОЧНО				
11.4	Базовая прибыль (убыток) на акцию (руб.)	2900	0,0123	(0,0058)
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию (руб.)	2910	-	-

Заместитель генерального директора по экономике и финансам

(подпись)

по доверенности №Д/23-288 от 28.07.2023

«15» марта 2024 г.



(Handwritten signature)

М.С. Аджиева

(расшифровка подписи)

Продолжение Приложения Б

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ за январь-декабрь 2022 года

Организация: **ПАО «Россети Волга»**
 Идентификационный номер налогоплательщика: **6450925977/997650001**
 Вид деятельности: **Передача электроэнергии и технологическое присоединение к распределительным электросетям**
 Организационно-правовая форма / форма собственности: **Публичные акционерные общества**
Совместная частная и иностранная собственность
 Единица измерения: **тыс.руб.**

КОДЫ		
Форма по ОКУД	0710002	
Дата (год, месяц, число)	2022	12 31
по ОКПО	96956370	
ИНН	6450925977	
ОКВЭД 2	35.12	
по ОКФС	12247	34
по ОКЕИ	384	

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За январь-декабрь 2022	За январь-декабрь 2021
			года	года
1	2	3	4	5
Доходы и расходы по обычным видам деятельности				
16	Выручка	2110	66 618 532	64 817 078
	<i>в том числе от:</i>			
	услуг по передаче и распределению электрической энергии	2111	65 257 618	63 898 880
	услуг по технологическому присоединению к сети	2112	377 481	248 597
	передачи электроэнергии и мощности	2113	—	—
	предоставления имущества в аренду	2116	47 622	43 158
	прочих товаров, продукции, работ, услуг промышленного характера	2117	934 820	625 808
	прочих товаров, продукции, работ, услуг непромышленного характера	2118	991	635
16	Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	2120	(65 275 004)	(63 279 434)
	<i>в том числе от:</i>			
	услуг по передаче и распределению электрической энергии	2121	(64 327 594)	(62 944 330)
	услуг по технологическому присоединению к сети	2122	(159 489)	(240 016)
	продажи электроэнергии и мощности	2123	—	—
	предоставления имущества в аренду	2126	(15 581)	(13 115)
	прочих товаров, продукции, работ, услуг промышленного характера	2127	(766 203)	(76 635)
	прочих товаров, продукции, работ, услуг непромышленного характера	2128	(6 137)	(5 336)
	Валовая прибыль	2100	1 343 528	1 537 644
	Коммерческие расходы	2210	—	—
16	Управленческие расходы	2220	(1 436 855)	(1 344 674)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	(93 327)	192 970
17	Прочие доходы и расходы			
	Доходы от участия в других организациях	2310	739	156
	Проценты к получению	2320	205 901	213 106
	Проценты к уплате	2330	(1 142 023)	(479 628)
	Прочие доходы	2340	629 968	1 002 053
	Прочие расходы	2350	(895 661)	(681 663)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	(1 294 403)	246 794
18	Налог на прибыль	2410	168 269	(73 652)
	в т.ч.			
18	текущий налог на прибыль	2411	—	—
18	отложенный налог на прибыль	2412	168 269	(73 652)
	Прочее	2460	24 797	(43 733)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	(1 101 337)	129 409

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За январь-декабрь 2022	За январь-декабрь 2021
			года	года
1	2	3	4	5
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода	2530		
	Совокупный финансовый результат периода	2500	(1 101 337)	129 409
СПРАВОЧНО				
11	Базовая прибыль (убыток) на акцию (руб.)	2900	(0,0058)	0,0007
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию (руб.)	2910	—	—

Заместитель генерального директора по экономике и финансам
 (подпись)

по доверенности №Д/22-270 от 05.07.2022

«21» марта 2023 г.



И.Ю. Пучкова

И.Ю. Пучкова
(расшифровка подписи)

Рисунок Б.2 – Отчет о финансовых результатах ПАО «Россети Волга»