

Методы управления дебиторской задолженностью предприятия на примере ПАО «МРСК Северо-Запада»

Семенова Ольга Олеговна

Статья посвящена методам управления дебиторской задолженностью предприятия на примере ПАО «МРСК Северо-Запада». Идея основана на необходимости управления задолженностью потребителей в улучшения финансового состояния предприятия, а так же увеличения оборачиваемости дебиторской задолженности. На основании анализа финансового состояния ПАО «МРСК Северо-Запада» автором предложены меры ускорению оборачиваемости дебиторской задолженности, направленные на ускоренное получение денежных средств от потребителей.

Открытое акционерное общество «Российские сети» (ОАО «Россети») - крупнейшая в России и мире энергетическая компания, обеспечивающая передачу и распределение электроэнергии. Имущественный комплекс Общества включает пакеты 43 дочерних и зависимых обществ, в том числе пакеты акций 16 межрегиональных и региональных сетевых компаний. Контролирующим акционером является государство, владеющее долей в уставном капитале в размере 61,7 %. Одной из дочерних компаний ОАО «Россети» является ПАО «МРСК Северо-Запада», объединяющей в себе 7 филиалов.

Рассматривая финансовые показатели компании стоит отметить, что из года в год ПАО «МРСК Северо-Запада» они характеризовались поступательным ростом, начиная с 2011гг.

В целом за анализируемый период рост выручки компании составил 13 413 млн.рублей или 43,48% при росте себестоимости 12 279 млн.рублей или 44,09%. Прибыль от продаж компании стабильно показывает рост. Расходы в 2014 г. увеличились в 2,7 раза и составили 2 897 млн руб. Рост расходов связан с созданием резерва под обесценение финансовых вложений, который составил 57% величины расходов (1 665 млн руб.). По итогам 2014 г. активы Компании составили 60 905 млн руб. и сохранили стабильную структуру. Совокупный рост активов за 2011–2014 гг. составил 22 635 млн руб., или 59 %: с 38 270 млн руб. до 60 905 млн руб.

В структуре оборотных активов наибольшая часть приходится на дебиторскую задолженность — 81 % всех оборотных активов Компании.

С 2012 по 2014 гг.отмечается рост дебиторской задолженности, который составил 8 958 млн руб. и связан с системным ухудшением платежной дисциплины потребителей, заключающейся в неисполнении договорных обязательств части сроков оплаты фактически оказанных услуг (рисунок 1)

Дебиторская задолженность характеризуется низким ее качеством: 75,8% передано на взыскание в судебном порядке, 11,6% - на конкурсное делопроизводство, 5,3% реструктуризируются и 6,6% передаются на вновь образованную задолженность.

ПАО «МРСК Северо-Запада» реализует целый ряд мероприятий, направленный на снижение дебиторской задолженности и повышения ее качества, которые носят внутрифирменный характер. Однако данные мероприятия, несмотря на их эффективность являются долгосрочным способом возврата дебиторской задолженности, что замедляет скорость обращения оборотных активов организации, в том числе оборачиваемость дебиторской задолженности.

Для ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности автор предлагает использовать дополнительные меры для более эффективного и быстрого возврата денежных средств.

Первым способом выступает использование МРСК «Северо-Запад» факторинговых и форфейтинговых операций.

Вторым методом выступает создание Личного кабинета потребителя, который является удобным и эффективным способом дистанционного управления услугами компании. Суть идеи в том, что пользователи в удобное время и в любой точке доступа в Интернет смогут получать информацию о состоянии лицевого счета, производить он-лайн оплату услуг, оформлять заявки на подключение или отключение. Пока на сайте Компании действует только интернет-приемная «Включаем свет. Горячая линия», где можно подать заявку на подключение.

Третьим методом выступает услуга «SMS-оповещение», которая позволяет напоминать о своевременности оплаты услуг за пользование электроэнергией. Для этого компании необходимо заключать договора в потребителями напрямую (что и пытаются реализовать в данный момент компания), а так же создать систему базы данных пользователей услуг ПАО «МРСК Северо-Запада».

Четвертым методом выступает Бонусная система. Предложение может быть реализовано при наличии системы «Личный кабинет». Компание необходимо разработать различные предложения по стимулированию потребителей к своевременной оплате услуг за поставленную электроэнергию, к авансовым платежам на будущее, на регулярную и своевременную оплату в долгосрочном периоде.

На основе вышепредложенного потребитель может получить систему отслеживания своего лицевого счета, удобство, стимул к своевременной оплате услуг, а так же скидку на услуги компании, МРСК «Северо-Запад» – увеличение оборачиваемости активов и предотвращение роста дебиторской задолженности.

На основе проведенного исследования автор пришел к следующим выводам: финансовое состояние ПАО «МРСК Северо-Запад» характеризуется стабильностью: предприятие показывает поступательный рост таких показателей, как выручка от реализации, валовая прибыль, прибыль от продаж. Прибыль до налогообложения в 2014 г. показала отрицательный результат, что связано с ростом прочих доходов и расходов в связи с вложением свободных денежных средств в ОАО «Банк Таврический». Предприятие показывает рост активной части баланса, однако она характеризуется высоким удельным весом дебиторской задолженности, которая ежегодно увеличивается. С целью ее снижения МРСК «Северо-Запад» прибегает к внутрифирменным методам ее контроля, что, на взгляд автора, является недостаточным. В силу этого автором предложены такие мероприятия по снижению дебиторской задолженности, как факторинговые и форфейтинговые операции, создание личного кабинета, «SMS-оповещения», применением бонусной системы. Предложенные автором мероприятия позволят ускорить оборачиваемость дебиторской задолженности, что, в конечном счете, приведет ее к снижению.