

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт управления бизнес-процессами и экономики

Кафедра «Экономика и управление бизнес-процессами»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ И. Р. Руйга

« ____ » _____ 2017 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.02.01.12 «Финансовый менеджмент»

**Совершенствование организации учета расчетов с покупателями и
заказчиками (на примере ООО «Красэнергокомплекс»)**

Руководитель	_____	Г. Ф. Яричина
Выпускник	_____	В. А. Водопьянова
Нормоконтролер	_____	Т. П. Лихачева

Красноярск 2017

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт управления бизнес-процессами и экономики

Кафедра «Экономика и управление бизнес-процессами»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ И. Р. Руйга

« ____ » _____ 2016 г.

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

Студенту Водопьяновой Виктории Андреевны

Группа УБ 13-07

Направление (специальность) 38.03.02.01.12 «Финансовый менеджмент»

Тема выпускной бакалаврской работы: Совершенствование организации учета расчетов с покупателями и заказчиками (на примере ООО «Красэнергокомплекс»)

Утверждена приказом по университету № 1863/с от 14.02.2017 г.

Руководитель ВКР: Г.Ф., Яричина, канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и управление бизнес-процессами»

Исходные данные для ВКР: Бухгалтерская отчетность ООО «Красэнергокомплекс» за 2013-2015 гг., годовые отчеты ООО «Красэнергокомплекс» за 2013-2015 гг., данные Федеральной службы государственной статистики РФ, литература по управлению финансами, обзоры информационных и аналитических порталов.

Перечень разделов ВКР

- 1 Исследование особенностей и основных проблем организации учета расчетов с покупателями и заказчиками на предприятиях электротехнической отрасли.
- 2 Анализ организации учета расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Красэнергокомплекс».
- 3 Совершенствование организации учета расчетов с покупателями и заказчиками.

Перечень иллюстративного материала:

- Титульный лист;
- Объект, предмет и актуальность проблемы;
- Цель и задачи работы;
- Характеристика рынка электротехнического оборудования России и Красноярского края;
- Позиционирование ООО «Красэнергокомплекс» на рынке электротехники;
- Финансово-хозяйственное положение ООО «Красэнергокомплекс»;

- Анализ организации учета расчетов с покупателями и заказчиками ООО «Красэнергокомплекс»;
- Обоснование необходимости совершенствования организации учета расчетов с покупателями и заказчиками ООО «Красэнергокомплекс»;
- Мероприятия по улучшению организации учета расчетов с покупателями и заказчиками ООО «Красэнергокомплекс»;
- Оценка предложений по организации учета расчетов с покупателями и заказчиками ООО «Красэнергокомплекс».

Руководитель ВКР

Г. Ф. Яричина

Задание принял к исполнению

В. А. Водопьянова

«__» _____ 2016 г.

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа по теме «Совершенствование организации учета расчетов с покупателями и заказчиками» (на примере ООО «Красэнергокомплекс») содержит 116 страниц текстового документа, 18 иллюстраций, 23 таблицы, 2 формулы, 3 приложения, 75 использованных источников, 22 листа графического материала. УЧЕТ РАСЧЕТОВ СПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ, ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ, ФИНАНСЫ, УПРАВЛЕНИЕ, БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ.

Объект работы – ООО «Красэнергокомплекс».

Цели работы:

- исследовать рынок электротехнической продукции Красноярского края;
- провести анализ текущего положения ООО «Красэнергокомплекс» на рынке электротехнической продукции;
- дать оценку существующей организации учета расчетов с покупателями и заказчиками ООО «Красэнергокомплекс»;
- разработать мероприятия по улучшению организации учета расчетов с покупателями и заказчиками ООО «Красэнергокомплекс»;
- оценить экономическую эффективность от реализации предложенных мероприятий.

В результате проведения анализа организации учета расчетов с покупателями и заказчиками на рассматриваемом предприятии были выявлены основные проблемы роста дебиторской задолженности компании. В итоге был разработан ряд рекомендаций и предложений, предназначенных для устранения и минимизации негативного влияния выявленных проблем в организации учета расчета с покупателями и заказчиками, что позволит добиться более эффективной работы с дебиторами.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	7
1 Исследование особенностей и основных проблем организации учета расчетов с покупателями и заказчиками на предприятиях электротехнической отрасли.....	9
1.1 Изучение особенностей и основных тенденций развития рынка электротехнической продукции Красноярского края.....	9
1.2 Позиционирование ООО «Красэнергокомплекс» на рынке электротехнической продукции.....	20
1.3 Обзор основных проблем организации учета расчетов с покупателями и заказчиками в отечественной и зарубежной практиках....	30
2 Анализ организации учета расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Красэнергокомплекс».....	40
2.1 Оценка основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «Красэнергокомплекс».....	40
2.2 Анализ существующей организации учета расчетов с покупателями и заказчиками ООО «Красэнергокомплекс».....	54
2.3 Обоснование необходимости совершенствования организации учета расчетов с покупателями и заказчиками ООО «Красэнергокомплекс»	64
3 Совершенствование организации учета расчетов с покупателями и заказчиками.....	74
3.1 Разработка мероприятий по улучшению организации учета расчетов с покупателями и заказчиками.....	74
3.2 Рекомендации по созданию резерва по сомнительным долгам для ООО «Красэнергокомплекс».....	84
3.3 Оценка экономической эффективности от реализации предложенных мероприятий.....	93
Заключение.....	102
Список использованных источников.....	105
Приложение А-В.....	112

ВВЕДЕНИЕ

В постоянно изменяющихся условиях рыночной экономики присутствует риск неоплаты или несвоевременной оплаты покупателями и заказчиками счетов, выставленных им за проданную продукцию, что приводит к появлению дебиторской задолженности.

Рост или спад уровня дебиторской задолженности, в том числе и просроченной, приводит к изменению финансового положения компании. Например, сокращение дебиторской задолженности оценивается положительно, если это происходит за счет сокращения периода ее погашения, но если она сокращается в связи с уменьшением отгрузки продукции, то это свидетельствует о снижении деловой активности компании. Резкое же увеличение дебиторской задолженности может свидетельствовать о неосмотрительной кредитной политике компании по отношению к покупателям, либо о неплатежеспособности и банкротстве части покупателей, а также об увеличении объема продаж. Однако при росте новых дебиторских задолженностей увеличивается и риск неплатежеспособности компании.

Следовательно, появляется необходимость периодического проведения анализа состояния данных расчетов с покупателями и заказчиками с целью определения величины, структуры и динамики дебиторской задолженности, в том числе и просроченную, выявления недобросовестных дебиторов и разработки соответствующих мероприятий по ее взысканию. Поэтому важную роль в компании играет хорошо разработанная организация учета расчетов с покупателями и заказчиками, требующая своевременного и полного отражения хозяйственных операций.

Актуальность бакалаврской работы заключается в том, что рост дебиторской задолженности, в том числе просроченной, основная доля которой составляет обязательства по расчетам с покупателями и заказчиками отрицательно влияет на финансовое состояние компании.

Объектом работы является торгово-производственная компания Общество с ограниченной ответственностью «Красэнергокомплекс» (далее – ООО «Красэнергокомплекс»).

Предметом рассматриваемой работы является совершенствование организации учета расчетов с покупателями и заказчиками компании ООО «Красэнергокомплекс».

Целью бакалаврской работы является совершенствование организации учета расчетов с покупателями и заказчиками (на примере ООО «Красэнергокомплекс»). Для достижения поставленной цели были поставлены следующие задачи:

- исследовать рынок электротехнической продукции Красноярского края;
- провести анализ текущего положения ООО «Красэнергокомплекс» на рынке электротехнической продукции;
- дать оценку существующей организации учета расчетов с покупателями и заказчиками ООО «Красэнергокомплекс»;
- разработать мероприятия по улучшению организации учета расчетов с покупателями и заказчиками ООО «Красэнергокомплекс»;
- оценить экономическую эффективность от реализации предложенных мероприятий.

Методической базой для написания бакалаврской работы послужили методы экономического анализа, методы сопоставления и ранжирования, расчет относительных величин и другие.

1 Исследование особенностей и основных проблем организации учета расчетов с покупателями и заказчиками на предприятиях электротехнической отрасли

1.1 Изучение особенностей и основных тенденций развития рынка электротехнической продукции Красноярского края

Электротехническая отрасль занимает особое место в экономике России. Ее значимость определяется огромным вкладом в развитие материальной базы научно-технического прогресса, поэтому потребность в подобных изделиях постоянно увеличивается во всех сферах, включая промышленность, жилищно-коммунальное хозяйство, сельское хозяйство, транспорт и так далее. Такая тенденция отчетливо прослеживается на примере машиностроения. Если по итогам 2008 года общая доля электротехнического оборудования в этой отрасли составляла около 10%, то в последующие годы она постоянно увеличивалась и уже достигла отметки в 38% [75].

В рамках рынка электротехники развивается несколько важных направлений, в том числе и производство электротехнического оборудования. Электротехника России – это турбо- и гидрогенераторы, силовые полупроводниковые приборы, высоковольтная аппаратура и трансформаторы, низковольтная аппаратура и системы управления, электродвигатели и источники света, аккумуляторы, магистральные электровозы, провода, кабели, товары бытового назначения, и так далее – всего более 35 тысяч наименований продукции [63].

Производственные компании разрабатывают и производят электротехническую продукцию для всех отраслей современной экономики, а также сферы жилищно-коммунального хозяйства. Основными потребителями электротехники являются:

- капитальное строительство, первичная закупка, ремонтные нужды и модернизация;

- комплектация производственных мощностей машиностроительного комплекса;
- личное потребление населения;
- прочие отрасли [40].

На рисунке 1 показана схема распределения потребления электротехнической продукции.

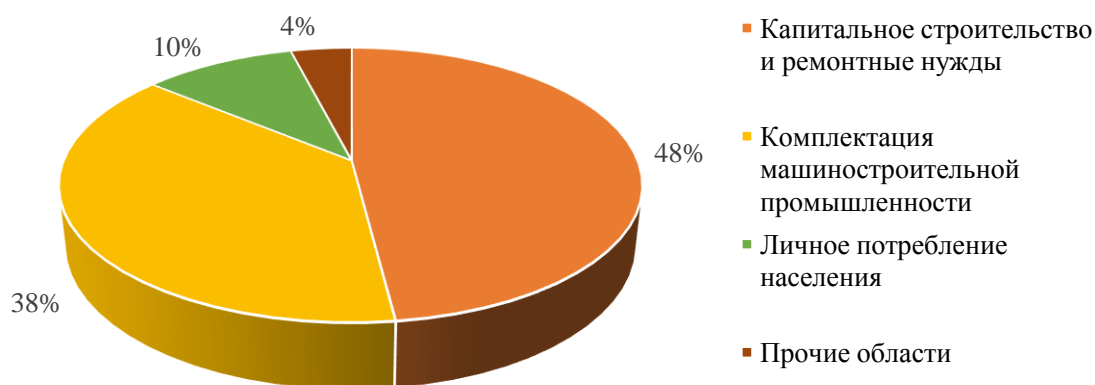


Рисунок 1 – Схема распределения потребления электротехнической продукции в России, 2015 г., %

На капитальное строительство и ремонтные нужды приходится 48%, что составляет почти половину всей электротехнической продукции.

В разрезе отраслей схема распределения электротехнического оборудования на рынке России представлена на рисунке 2.

Наибольший удельный вес поставок приходится на топливно-энергетический и агропромышленный комплексы, а наименьший – на транспортный комплекс.

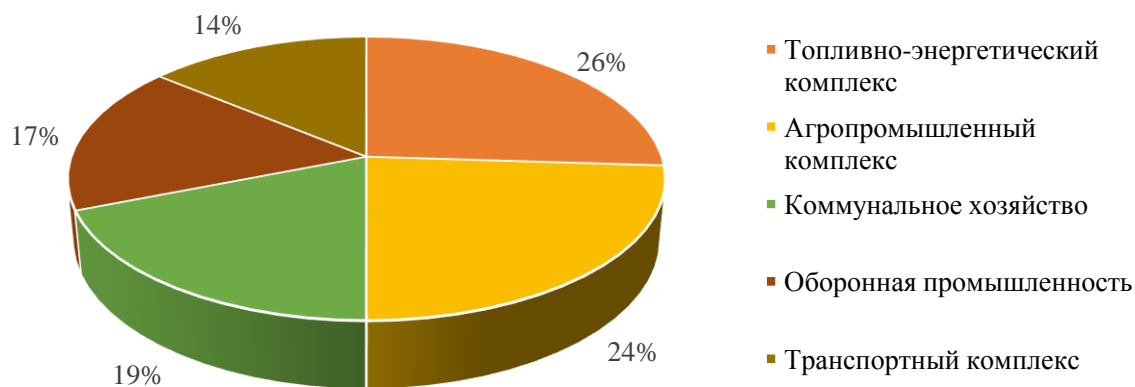


Рисунок 2 – Схема распределения электротехнического оборудования на рынке России, 2015 г., %

В условиях рыночной экономики важно уделять внимание маркетингу. Это позволит оперативно получать информацию о специфике потребительского спроса и создавать продукцию, которая пользуется покупательским спросом. Сотрудничество с другими производственными компаниями в рамках B2B является важным инструментом для повышения прибыльности компаний и становления их деловой репутации [40].

До недавнего времени рынок электротехники делился только на низковольтное (напряжением до 1000 В) и высоковольтное (напряжением выше 1000 В) оборудование. Номенклатуру рынка электротехники как первой, так и второй категорий составляет следующее оборудование:

- трансформаторы;
- коммутационные устройства;
- контрольно-управляющая и защитная аппаратура;
- кабели;
- комплектные распределительные устройства;
- арматура.

Однако несколько лет назад появился новый термин – оборудование среднего напряжения (1–35 кВ). К этой категории были отнесены устройства,

предназначенные для тока среднего напряжения. Речь идет о системах и их элементах, которые служат для перераспределения электроэнергии конечному потребителю.

К числу наиболее известных компаний, осуществляющих свою деятельность на рынке электротехники России относятся: Курский электроаппаратный завод (КЭАЗ), ООО «Мосэлектроцит», ГК ИЕК, ООО «Элком-Урал», а также торговая фирма ООО «ВЭЛСнаб», которая наряду с широким ассортиментом продукции российских производителей также предлагает товары зарубежных компаний [40].

В Красноярском крае в январе 2017 года таких организаций было насчитано 111, что составило 0,1% предприятий и организаций всего края [38].

Численность работающих в электротехнической промышленности России составляет 760,2 тыс. человек по данным за 2015 год. Что касается предприятий и организаций в электротехнической отрасли, то на конец 2015 года их число составило 36 695, что примерно на тысячу больше, чем в 2014 году. Рассмотрим данную тенденцию на рисунке 3.

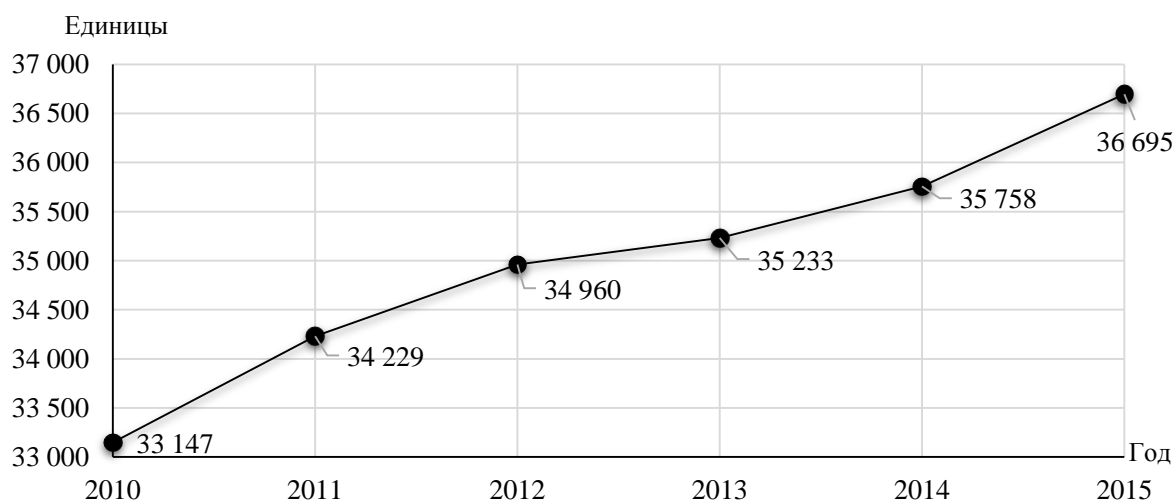


Рисунок 3 – Число предприятий и организаций, занимающихся в электротехнической отрасли России, 2010-2015 гг., ед. [48]

Наблюдается тенденция роста новых предприятий и организаций на рынке электротехнической продукции России. С одной стороны, это начинающие поставщики и дистрибьюторы уже существующих марок, с другой – выделившиеся из более крупных компаний фирмы, специализирующиеся на более узком сегменте. Низкие барьеры выхода на рынок (не нужен большой стартовый капитал), большая разница между оптовыми и розничными ценами, а также между ценами на продукцию, произведенную в Азии и в Европе, сравнительно низкий уровень затрат, который идет на спад (в 2015 году составил 90,8 копеек на 1 рубль), растущая рентабельность товаров (в 2015 году – 10,6%) – все это способствует росту числа компаний, работающих на данном рынке. Таким образом, тенденция к росту конкуренции будет сохраняться за счет увеличения участников рынка, а также расширению крупных торговых сетей.

Большинство компаний, поставляющих свою продукцию на отечественный рынок электротехники, сосредоточено на территории промышленных регионов страны – в европейской части и на Южном Урале. Сложившаяся тенденция объясняется тем, что в областях, расположенных ближе к столице, легче подобрать квалифицированный персонал. Восточнее расположены месторождения цветных металлов, что служат сырьем для производства продукции, которая в дальнейшем широко используется в электротехнической и энергетической отраслях. Такая ситуация подтверждается данными статистики по Красноярскому краю, представленными на рисунке 4.

Согласно представленной диаграмме (рисунок 4) в Красноярском крае доминирует металлургическое производство – 72,3%, а производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования составляет всего 1,1% от общего объема.



Рисунок 4 – Структура объема производства по Красноярскому краю, 2015 г., % [38]

В таблице 1 представлена информация Федеральной службы государственной статистики в области производства электротехнической продукции в России.

Таблица 1 – Объем производства электротехнической продукции в России, 2010-2015 гг. [48]

в млн. руб.

Наименование	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Производство электрических машин и электрооборудования из него:	399 276	488 310	540 859	547 916	564 152	636 798
Производство электродвигателей, генераторов и трансформаторов	85 625	99 399	109 675	110 692	108 412	122 926

Окончание таблицы 1

Наименование	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Производство электрической распределительной и регулирующей аппаратуры	96 977	122 452	137 018	131 301	144 654	159 011
Производство изолированных проводов и кабелей	108 361	140 634	155 341	148 575	147 255	179 808
Производство химических источников тока (аккумуляторов, первичных элементов и батарей из них)	14 925	17 418	19 455	21 451	24 013	31 254
Производство электрических ламп и осветительного оборудования	15 657	20 200	22 847	23 122	24 851	24 324
Производство прочего электрооборудования	77 735	88 207	96523	112 776	114 968	119 476

Объем производства электрических машин и электрооборудования в 2015 году составил 636 798 млн. рублей, что больше по сравнению с 2014 годом. Если рассматривать по отдельным видам производства, то также можно заметить рост производства по всем видам, кроме производства электрических ламп и осветительного оборудования, объем которого в 2015 году незначительно уменьшился по сравнению с предыдущим годом и составил 24 324 млн. рублей.

По Красноярскому краю по последним данным Федеральной службы государственной статистики индекс производства за январь 2017 года по отношению к январю 2016 года вырос на 16,6%, что говорит о положительной

тенденции развития производства электротехнической продукции и повышении спроса на нее [38].

Основными покупателями российской электротехнической продукции в 2015 году являлись такие страны, как Казахстан, Украина и Беларусь (рисунок 5).

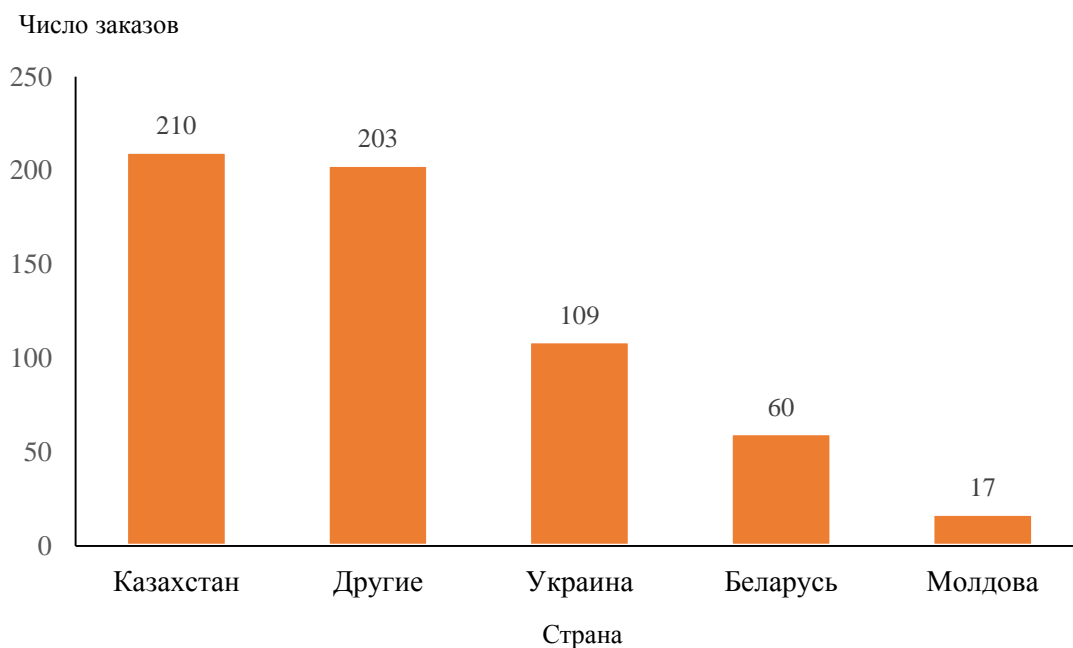


Рисунок 5 – Покупатели российской электротехники, 2015 г., число заказов [28]

На долю Казахстана приходится треть от общего количества экспортных онлайн-заказов в этой категории. Каждую шестую зарубежную заявку на рынке электротехники сделали украинские предприниматели. Белорусские компании составили 10% от общего количества зарубежных заказов. При этом доля других стран-заказчиков составляет около 30%, но делают они, как правило, незначительное количество заявок. Среди этих стран можно отметить Вьетнам, Узбекистан, Туркменистан, Таджикистан, Сирию, Эквадор, Того и Зимбабве [28].

На рисунке 6 представлены наиболее востребованные товары электротехнической направленности согласно исследованию, проводимому Международным центром интернет-торговли «Allbiz» в 2015 году.

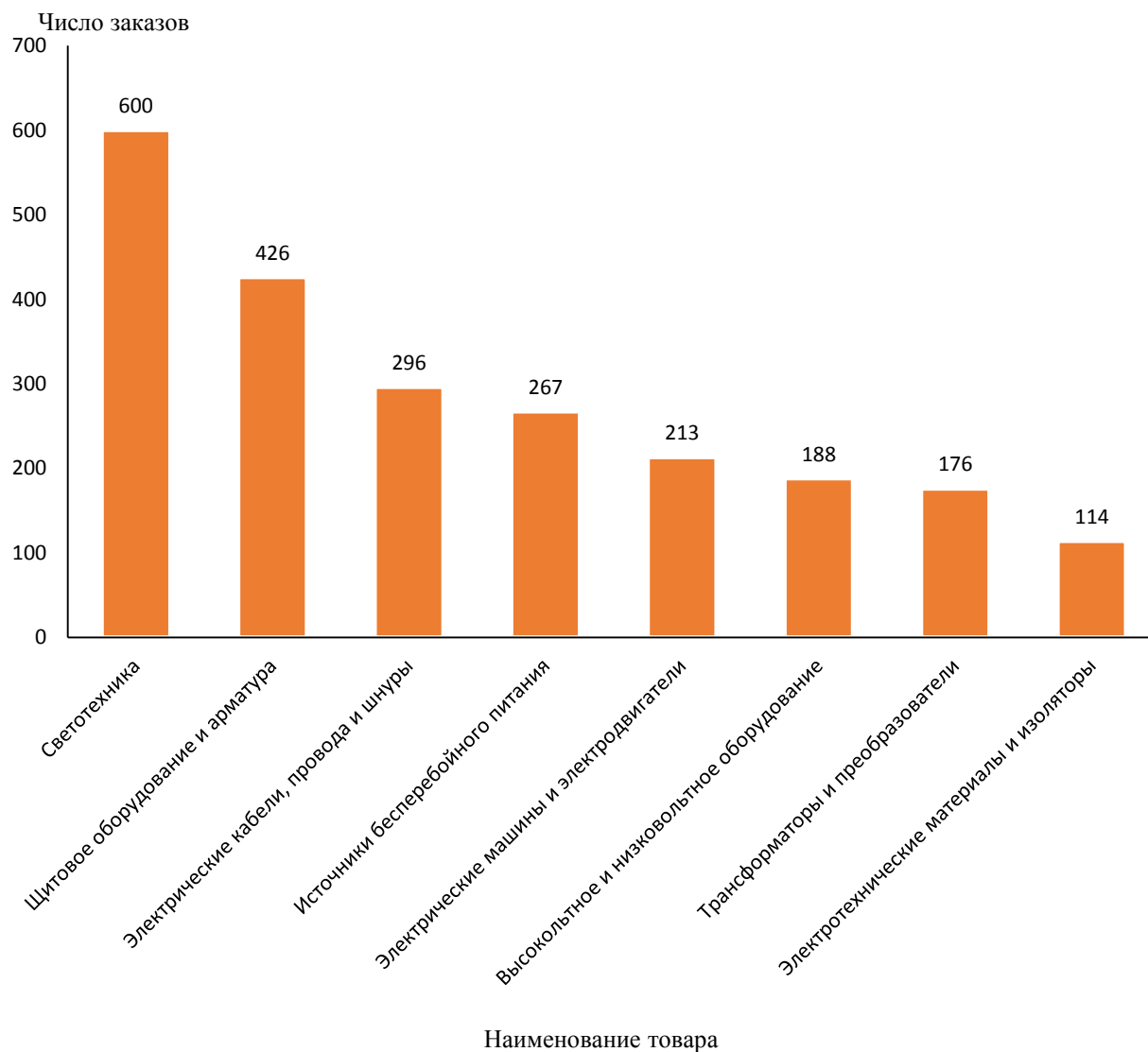


Рисунок 6 – Самые популярные электротехнические товары в интернете на территории России, 2015 г., число заказов [28]

Самыми востребованными товарами в этом разделе стали светотехника, электроаппараты, щитовое оборудование и электрические кабели. Общая их доля в общем количестве онлайн-заказов электротехнических товаров превысила 50%. Популярностью также пользовались источники

бесперебойного питания (ИБП), электрические машины и электродвигатели, высоковольтное и низковольтное оборудование, трансформаторы и преобразователи. На их долю пришлось более 30% заказов. Достаточно часто компании интересовались электротехническими материалами, изоляторами, реле и разъемами, а также электротермическим промышленным оборудованием.

В 2015 году спрос на российском рынке электротехнического оборудования значительно упал (рисунок 7).

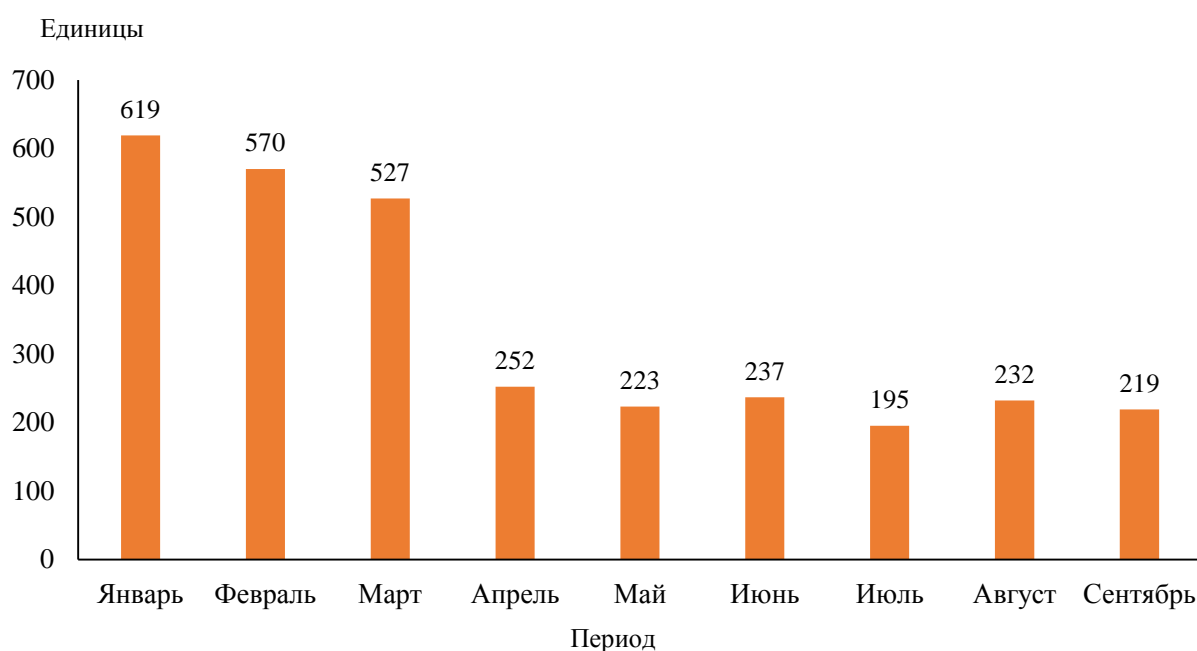


Рисунок 7 – Спрос на электротехнику на рынке России, 2015 г., единицы [28]

Так, в 3 квартале 2015 года он уменьшился на 60% по сравнению с данными 1 квартала 2015 года. Помесячное сравнение с 2014 годом также показывает падение от 15 до 50% в зависимости от месяца. К примеру, в сентябре 2015 года поступило практически в 2 раза меньше заказов на электротехнику, чем в 2014 году.

По прогнозам специалистов, отечественный рынок электротехники в ближайшие годы вырастет из-за того, что потребление электрической энергии

в нашей стране станет ежегодно увеличиваться на 2-3%. Это даёт веские основания для позитивных ожиданий тем компаниям, которые заняты в производстве и продаже электротехнического оборудования [60].

Структура отечественного рынка низковольтной аппаратуры неоднородна как по объемам предложения, так и по составу участников. Некоторые сегменты отличаются большим количеством представленных компаний и, как следствие, высокой конкуренцией, притом, что доля импортного электротехнического оборудования достаточно велика.

Оценки Минпромторга РФ и мнения независимых экспертов показывают, что рынок электротехники России является импортозависимым примерно на 20-23%. Правительство РФ своим постановлением №719 «О критериях отнесения промышленной продукции к промышленной продукции, не имеющей аналогов, произведенных в Российской Федерации» от 2015 года распорядилось постепенно снижать зависимость отечественной промышленности от импортных комплектующих. Так, в отношении электрооборудования действует норматив, согласно которому доля иностранных деталей в электротехнике российского производства к 2022 году не должна превышать 30%.

Что касается структуры импортозамещения на рынке электротехники, то здесь следует отметить, что в части сырья оно не требуется – Россия располагает всеми необходимыми металлами. Замены потребуют лишь некоторые компоненты контрольной и защитной аппаратуры, да и то, в очень ограниченном ассортименте продукции [60].

Одними из самых востребованных на зарубежных и российских рынках являются комплектующие электроавтоматики и электродвигатели. Большой спрос на данные виды товаров можно объяснить модернизацией большого количества электросистем в российской экономике. Ведь без своевременного совершенствования электроавтоматики внедрять какие-либо современные технологии не эффективно и бессмысленно. Кроме того, к этому стоит прибавить и постоянный рост стоимости электроэнергии, который заставляет

потребителей заботиться о переоборудовании инженерных сетей, чтобы внедрить соответствующие энергосберегающих технологий [1].

Исходя из вышесказанного, можно сказать, что на рынке существует серьезная конкуренция, усугубляющаяся насыщенностью рынка. В таких условиях сильно усиливается чувствительность компании к негативным факторам, что делает опасными для финансовой устойчивости даже незначительные негативные явления, свободно решаемые предприятием при стабильной внешней среде в рамках текущего управления.

Одним из таких факторов является возникновение просроченной дебиторской задолженности, что особенно остро может сказаться на предприятии, так как усиление конкуренции неминуемо ведет к снижению спроса для отдельных фирм и трудностям сбыта, что увеличивает вероятность возникновения непогашенных вовремя обязательств.

Таким образом, проблема совершенствования организации учета расчетов с покупателями и заказчиками играет важную роль в управлении дебиторской задолженностью компании и ее имуществом, а также долгосрочном стабильном существовании на рынке.

1.3 Обзор основных проблем организации учета расчетов с покупателями и заказчиками в отечественной и зарубежной практиках

Каждая компания осуществляет финансово-хозяйственную деятельность, в результате которой возникают расчетные отношения, предполагающие возникновение обоюдных обязательств, связанных с продажей товаров, выполнением работ или оказанием услуг.

Покупателями и заказчиками являются те организации или лица, которые приобретают готовую продукцию, различные виды услуг и выполнение некоторых работ.

В процессе осуществления своей деятельности компании формируются хозяйственные связи, на которых основываются расчеты с покупателями и заказчиками. Данные хозяйственные связи обеспечивают бесперебойность снабжения, своевременность отгрузки, а также реализацию продукции, что является важным условием в деятельности компании. Оформление указанных связей происходит при помощи договоров, где одной стороной является предприятие-поставщик, а другой – покупатель-плательщик. В своей деятельности компании осуществляют большое количество коммерческих операций, связанных с контрагентскими расчетами, согласно которым, с одной стороны, компания выступает покупателем сырья и материалов для обеспечения своей деятельности, а с другой – продавцом, реализуя товары и услуги на рынке [12].

Все компании заинтересованы в немедленной оплате своей продукции покупателями, но в связи с высокой конкуренцией они вынуждены предоставлять отсрочку платежей, что подразумевает под собой возникновение дебиторской задолженности.

В соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации «Дебиторская задолженность – это входящие в состав имущества организации имущественные требования к другим лицам, которые являются ее должниками в правоотношениях, возникающих из различных оснований. При

принятии к бухгалтерскому учету дебиторская задолженность и обязательства оцениваются в суммах, установленных договором по соглашению сторон, участвующих в сделке» [19].

Дебиторская задолженность классифицируется по трем признакам:

- экономическому содержанию обязательств;
- продолжительности (сроку образования);
- своевременности оплаты (рисунок 9).

По содержанию обязательств выделяют дебиторскую задолженность, которая связана с реализацией товаров и услуг, и дебиторскую задолженность, которая не связана с ней, а именно:

- задолженность по расчетам с персоналом;
- выданным авансам;
- прочая задолженность.

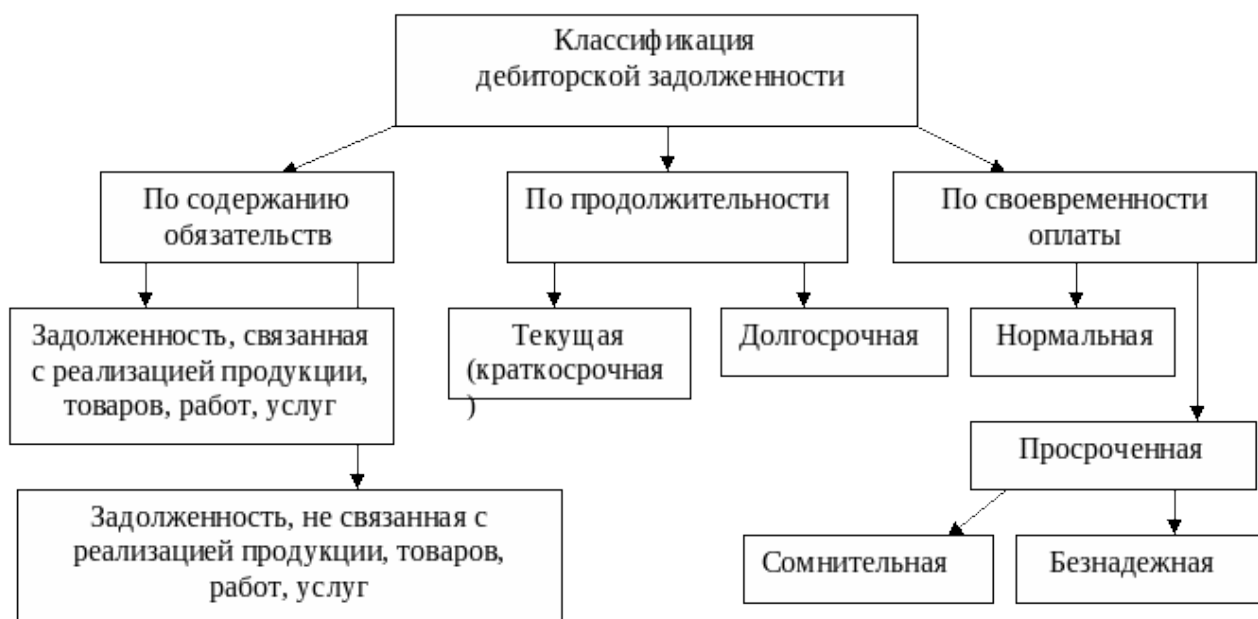


Рисунок 9 – Классификация дебиторской задолженности [16]

По срокам погашения дебиторская задолженность бывает текущей (погашение в течении 12 месяцев) и долгосрочной (погашение в течение более 12 месяцев).

Исходя из своевременности оплаты, дебиторская задолженность подразделяется на нормальную (оплаченную вовремя) и просроченную (не оплаченную в срок, предусмотренным договором), которая в свою очередь бывает сомнительной и безнадежной [9].

Согласно налоговому законодательству Российской Федерации «Сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией», а «Безнадежными долгами (долгами, нереальными ко взысканию) признаются те долги перед налогоплательщиком, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации» [42].

В большинстве случаев возникновение дебиторской задолженности связано с отсрочкой платежа на товары, что часто приводит к необоснованному росту дебиторской задолженности, а в результате и к увеличению расходов и рисков, главным из которых является риск невыполнения обязательств покупателями и заказчиками. Предоставляя покупателям товары с отсрочкой платежа, компания может столкнуться с такими негативными моментами, как потери от инфляции, упущенная выгода, расходы по обслуживанию и взысканию дебиторской задолженности, расходы по привлечению и обслуживанию заёмного капитала ввиду нехватки оборотных средств и другие [15].

На финансовое состояние предприятия негативно влияет как положительная, так и отрицательная динамика объема дебиторской задолженности. В первом случае из оборота отвлекаются средства и, как следствие, возрастает потребность в привлечении дополнительных ресурсов для своевременного погашения своих обязательств, что, однако не приводит к решению проблемы, ведь перебои с платежами от клиентов все равно имеют

место быть. Во втором случае увеличивается поступления денежных средств, однако резкий спад дебиторской задолженности может указывать на снижение объема реализации по причине снижения количества покупателей или объема продаж в кредит, что является негативным сигналом [10].

Необходимо уделять внимание не только динамике дебиторской задолженности, но ее соотношению с кредиторской.

Согласно словарю финансовых терминов «Кредиторская задолженность – денежные средства, временно привлеченные предприятием, фирмой, подлежащие возврату юридическим или физическим лицам, у которых они заимствованы и которым они не выплачены. Кредиторскую задолженность составляют в основном неосуществленные платежи поставщикам за отгруженные товары, неоплаченные налоги, невыплаченная начисленная заработная плата, невнесенные страховые взносы, неоплаченные долги» [62].

Данный вид задолженности является собственным финансовым обязательством организации, которое возникает на протяжении срока оплаты, отведённого согласно договору.

Кредиторская задолженность, как и дебиторская, имеет свою классификацию (рисунок 10).

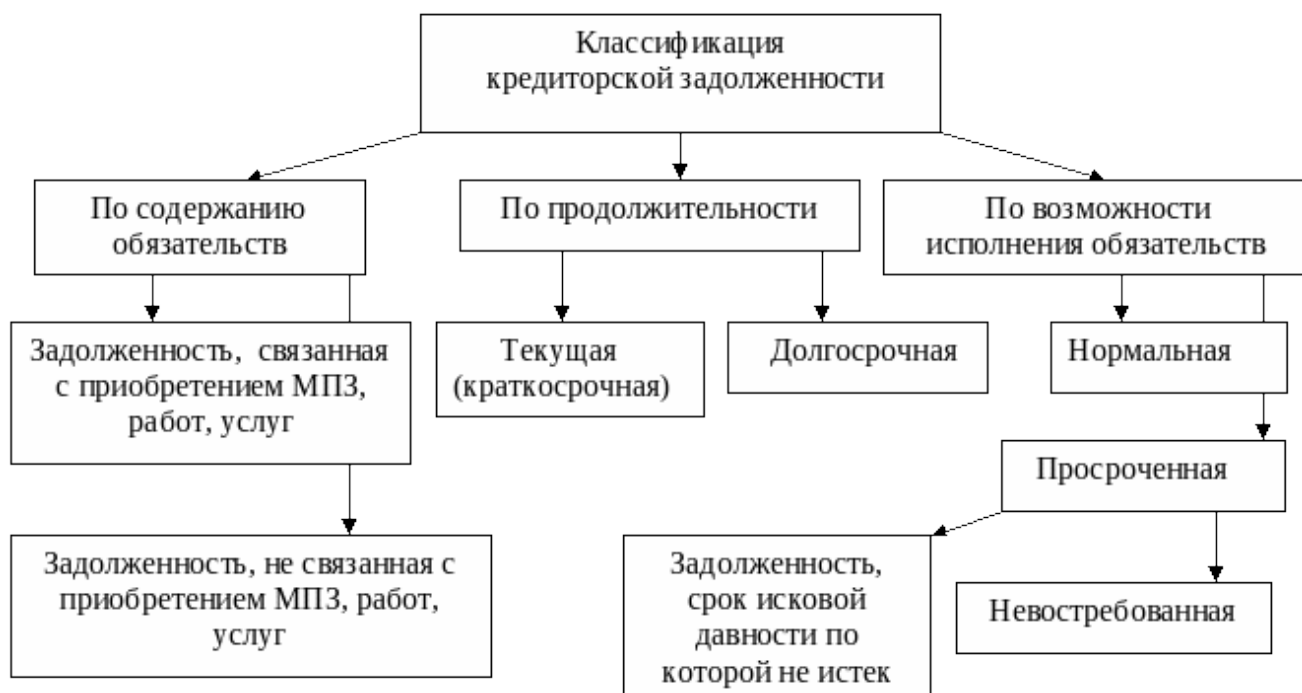


Рисунок 10 – Классификация кредиторской задолженности [17]

Кредиторская задолженность классифицируется по трем признакам:

- экономическому содержанию обязательств;
- продолжительности (сроку образования);
- возможности исполнения обязательств.

По содержанию обязательств кредиторская задолженность может быть связана с приобретением товаров и не связана с ним (задолженность перед бюджетом, внутренние задолженности, прочая задолженность).

По продолжительности кредиторская задолженность может быть:

- текущей – до 90 дней. Такая задолженность является нормальной и может возникать из-за отсрочки платежа, однако резкое увеличение текущей задолженности может служить сигналом кризисной ситуации;

- краткосрочной – до 1 года. В некоторых случаях данная задолженность может считаться нормальной, однако, если подобные условия не предусмотрены договором и не обговорены сторонами, кредитору необходимо принимать активные действия по работе с должниками;

- долгосрочной – от 1 до 3 лет. Данная задолженность считается сомнительным долгом, и требует незамедлительных действий по возвращению хотя бы части долга. Большие суммы долгосрочной кредиторской задолженности у предприятия говорят о нестабильном финансовом состоянии и возможном кризисе;

- кредиторская задолженность к списанию – более 3-х лет. Хотя данную задолженность можно списывать, зачастую, она появляется из-за недосмотров и недочётов, поэтому её можно вернуть [21].

По возможности исполнения обязательств кредиторскую задолженность можно подразделить на нормальную (оплаченную вовремя) и просроченную (не оплаченную в установленный договором срок). При этом в составе просроченной кредиторской задолженности можно выделить два вида

задолженности: задолженность, срок исковой давности по которой не истек, и неостребованную задолженность (с истекшим сроком исковой давности) [31].

Существует мнение, что если кредиторская задолженность превышает дебиторскую, то это говорит о рациональном использовании компанией ее средств: временно привлекается в оборот больше, чем отвлекается из него. Но бухгалтеры считают по-другому: кредиторская задолженность должна погашаться независимо от состояния дебиторской задолженности. Превалирование дебиторской задолженности над кредиторской снижает финансовую устойчивость компании, так как для погашения последней требуется привлечение дополнительных источников финансирования [13].

Определить оптимальное соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей можно с помощью расчета коэффициента, позволяющего вычислить сколько приходится дебиторской задолженности на один рубль кредиторской.

Расчет коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей происходит по формуле:

$$K_{\text{СДК}} = \frac{Дз}{Кз} \quad (1)$$

где $K_{\text{СДК}}$ – коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей, %;

Дз – дебиторская задолженность;

Кз – кредиторская задолженность [25].

Как уже говорилось выше, в практической деятельности встречаются разные мнения по поводу оптимального соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей: некоторые считают, что дебиторская задолженность должна быть больше кредиторской не менее, чем в два раза.

Если же коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей меньше 2, то это свидетельствует о снижении эффективности деятельности компании, то есть ликвидные активы недостаточно быстро обращаются в денежные средства.

Оптимальным следует считать значение коэффициента около 1 (0,9-1), так как в данном случае величина дебиторской задолженности соответствуют величине кредиторской задолженности. Если данное соотношение меньше 1, очевидно, что у компании значительный объем заемных средств, которые она нерационально использует в своей деятельности. Необходимо следить за тем, чтобы данный коэффициент не был слишком высоким, так как это может говорить о нерациональном выборе контрагентов, которые не в состоянии или отказываются выполнять обязательства в срок [55].

Компании следует всегда учитывать в своей деятельности, что коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей постоянно изменяется, отсюда вытекает необходимость периодического мониторинга его значения, что обеспечит своевременное принятие необходимых мер при обнаружении неэффективного использования средств.

Возможны случаи, когда величина коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей может опуститься ниже 1. Такая ситуация требует принятия срочных оптимизационных мероприятий, например, пересмотра источников финансирования в развитие за счет собственных средств. Рекомендуется пересмотреть компании своих контрагентов, когда коэффициент слишком большой [26].

На практике зачастую организации учета расчетов с покупателями и заказчиками уделяется поверхностное внимание. Информация о состоянии задолженности, величине затрат, допустимом уровне дебиторской задолженности в компании не генерируется, что приводит к постоянной нехватке оборотных средств, сложившейся из-за не сбалансированности, задержек и отсутствии платежей от дебиторов [16].

При этом отдел продаж, выполняя поставленную задачу увеличения объема продаж, заключает большое число новых договоров с покупателями и заказчиками. И такой, с одной стороны, правильный подход влечет за собой такие проблемы, как:

- отгрузка товаров до проверки покупателя на надежность и оформления договора;
- отсутствие мониторинга исполнения покупателями своих обязательств;
- отсутствие проверки покупателей перед заключением договора;
- ошибки и недочеты при оформлении договоров [36].

Именно такого рода проблемы могут привести компанию до банкротства, связанного с неконтролируемым ростом объема задолженности.

С проблемой невозврата долгов со стороны недобросовестных покупателей и заказчиков часто сталкиваются большинство компаний. Такие ненадежные покупатели отклоняются от условий договора оплаты товаров, тем самым пользуются неофициальным беспроцентным кредитом за счет продавца, оттягивая срок погашения своих обязательств перед продавцом за приобретенный товар. Отсюда следует, что при создании кредитной политики компания должна учитывать не только положительные стороны предоставления покупателям и заказчикам товаров с отсрочкой платежа, такие как увеличение объема продаж и прибыли, но и отрицательные [15].

Типичные проблемы, с которыми сталкиваются компании при организации учета расчетов с покупателями и заказчиками:

- отсутствие достоверной информации о реальных сроках погашения обязательств;
- отсутствие четко прописанного регламента работы с дебиторской задолженностью;
- отсутствие данных о сумме затрат, причиной которых является рост дебиторской задолженности;
- отсутствие оценки надежности покупателей и заказчиков;
- отсутствие мониторинга эффективности продаж с отсрочкой платежа.

Так, несвоевременное погашение покупателями своих долгов влечет за собой нехватку денежных средств, увеличивающую потребность компании в оборотных активах и ухудшающую ее финансовое состояние. Такие проблемы приводят к необходимости внесения коррективов в расчетные отношения между компанией и покупателями [34].

Как уже было сказано выше, состояние, величина и качество дебиторской задолженности оказывают существенное влияние на финансовое состояние компании. Дебиторская задолженность в среднем составляет примерно 33% всех активов российских компаний.

Уровень дебиторской задолженности определяется:

- видом товаров и степенью насыщенности ими рынка;
- емкостью рынка;
- условиями договора;
- кредитной политикой конкретной компаний;
- платежеспособностью дебиторов [29].

Вышеперечисленные проблемы решаются зачастую методом проб и ошибок компаний с учетом накопленного опыта. При этом, в отечественной теории отсутствует норматив величины дебиторской задолженности, что дает возможность компаниям самостоятельно определять оптимальный лимит дебиторской задолженности, исходя из свойственных ей особенностей. Следовательно, открытым вопросом в практике отечественных компаний является определение оптимального уровня дебиторской задолженности [5].

Очевидно, что проблема неплатежей присутствует и в зарубежных странах, но важно упомянуть, что там существуют проверенные способы управления дебиторской задолженностью, в отличие от России. Следовательно, появляется возможность использования методов решения проблемы неплатежеспособности предприятий-покупателей при помощи исследования опыта развитых стран и его адаптации в российской экономике с учетом особенностей функционирования отечественных компаний [23].

Одним из примеров можно считать законодательство о банкротстве в странах Центральной и Восточной Европы, которое имеет свое яркое отличие, а именно – прогрессивность. В тоже время исследования деятельности компаний в Венгрии, Польше, Чехословакии и Словакии выявили низкую эффективность в недостаточно сформировавшейся рыночной среде. Низкий уровень развития фондового рынка и неотработанная практика обеспечения быстрой смены владельцев собственности послужили тому причиной, так как за период смены собственника часть основных средств устаревает, что снижает их стоимость в значительном размере. Кроме процедур банкротства, в Венгрии существуют финансовые механизмы урегулирования долгов компаний, ликвидность которых может быть восстановлена. Примером этому может служить ликвидационные облигации, выпускаемые инвестиционными компаниями под гарантии Государственного имущественного агентства Венгрии на сумму, которой достаточно для покрытия убытков и совершенствования некоторых перспективных компаний. Так, для крупнейших венгерских промышленных предприятий со значительным объемом задолженности («Икарус», «Раба», и др.) была принята специальная программа финансовой помощи, смысл которой состоит в предоставлении льготных кредитов для урегулирования долгов и совершенствования производства, а также отсрочки в погашении кредитов [46].

Корректировка экономической политики стран Центральной и Восточной Европы была направлена на создание антикризисной политики, а не на устранении предприятий, склонных в ближайшем будущем к банкротству. Данная антикризисная политика связана с повышением роли государства как координатора в проведении политики банкротств. Следовательно, появилось осознание того, что предприятие-должник не всегда является обреченным на ликвидацию при отсутствии возможностей сбыта своей продукции за рубежом и сохранения ценовых несоответствий [67].

Мировой опыт показывает, что чаще всего основными покупателями неплатежеспособных предприятий являются стратегические инвесторы с устойчивым финансовым состоянием, то есть компании, которые как выпускают подобные товары, так и функционируют в других отраслях. В первом случае приобретаемые предприятия полностью подстраиваются под компанию-покупателя. Во втором случае происходит диверсификация деятельности фирмы покупателя, за счет собственных средств которой восстанавливается платежеспособность приобретаемых предприятий. Все это обеспечивает структурную перестройку экономики рыночными методами [66].

Таким образом, в зарубежной практике широкое распространение получило регулирование, заключающееся в управлении деятельностью неплатежеспособных предприятий посредством взвешенной государственной антикризисной политики, основанной на повышающейся роли государства в проведении политики банкротств.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной бакалаврской работе была рассмотрена организация учета расчетов с покупателями и заказчиками ООО «Красэнергокомплекс».

Целью анализа организации учета расчетов с покупателями и заказчиками заключается в выявлении мероприятий по его совершенствованию, направленных на оптимизацию величины дебиторской задолженности, снижение риска неплатежей или недопустимого увеличения или непогашения задолженности, сокращение просроченной дебиторской задолженности, а также повышение платежеспособности и финансовой устойчивости компании.

Для разработки мероприятий и рекомендаций по решению данных проблем были выполнены ранее поставленные задачи.

В первой главе был исследован рынок электротехнической продукции России и Красноярского края, а также место ООО «Красэнергокомплекс» на нем. Кроме того были описаны теоретические вопросы, которые позволили составить представление о составляющих элементах организации учета расчетов с покупателями и заказчиками, раскрыты сущность дебиторской задолженности и процесс ее формирования, рассмотрены зарубежный опыт и методы организации учета расчетов с покупателями и заказчиками.

Во второй главе оценка основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «Красэнергокомплекс» позволила сделать следующие выводы:

- неустойчивое финансовое состояние на протяжении двух последних лет;
- низкий уровень рентабельности, который имеет тенденцию снижения;
- низкая уровень показателей оборачиваемости, что снижает величину прибыли;
- низкий уровень финансовой устойчивости из-за высокой доли заемных средств по сравнению с собственными, что снижает рентабельность и прибыль;

- низкие показатели ликвидности, что говорит о не состоянии компании стабильно оплачивать текущие счета.

Далее были проведены анализ существующей организации учета расчетов с покупателями и заказчиками, оценка ее недостатков, а также обоснование необходимости проведения ее совершенствования. Кроме того, была исследована динамика, состав и структура дебиторской задолженности. В организации учета расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Красэнергокомплекс» выявлены следующие проблемы:

- отсутствие резерва по сомнительным долгам;
- проведение инвентаризации расчетов не более одного раза в год;
- процесс управления дебиторской задолженностью недостаточно регламентирован;
- неиспользование финансового анализа.

В третьей главе, в соответствии с целью работы были разработаны необходимые мероприятия и рекомендации по совершенствованию организации учета расчетов с покупателями и заказчиками ООО «Красэнергокомплекс» и дана оценка экономической эффективности от реализации предложенных мер, а именно:

- постоянный контроль за состоянием расчетов с покупателями и заказчиками;
- отслеживание соотношения дебиторской и кредиторской задолженности;
- применение системы скидок с договорной цены при досрочной оплате и формы досрочного погашения дебиторской задолженности;
- ранжирование покупателей по категориям риска;
- применение системы штрафных санкций;
- разработка процедур взыскания дебиторской задолженности;
- создание резерва по сомнительным долгам.

При реализации предложенных мероприятий по совершенствованию организации учета расчетов с покупателями и заказчиками по мимо изменения

величины дебиторской задолженности и периода ее оборачиваемости, происходит изменения и показателя среднедневной и среднегодовой валовой прибыли. Среднедневная валовая прибыль увеличится на 25 тыс. руб., а среднегодовая валовая прибыль – на 9 025 тыс. руб. Эти изменения и представляют собой экономическую эффективность от реализации предложенных мероприятий.

Таким образом, разработанные выше мероприятия позволят ООО «Красэнергокомплекс» сократить величину дебиторской задолженности, включая просроченную, исключить недобросовестных и неплатежеспособных покупателей и заказчиков, что позволит улучшить финансовое состояние компании, а также ее рентабельность, которая в свою очередь является одной из главных целей финансового менеджмента.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. «АВОК» – Некоммерческое Партнерство Инженеров [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.abok.ru/for_spec/articles.php?nid=2017
2. Алексеева Г. И. Роль резервов по сомнительным долгам в современных условиях функционирования предприятий // Бухгалтер и закон, № 4, 2013.
3. Алехин, А. В. Анализ финансовой отчетности / А. В. Алехин // «Справочник экономиста». №2. 2013. – 8 с.
4. Аникин Б. А. Логистика: Учеб. пособие / Под ред. Б.А. Аникина. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 327 с.
5. Астахова Е. А. Зарубежный опыт управления дебиторской задолженностью // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. – 2014. – №4(43).
6. База данных «Контрагент»: Отчетность компаний [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.k-agent.ru/catalog/2466226631-1102468002471>
7. Барсукова, И. В. Расчеты с разными дебиторами и кредиторами / И. В. Барсукова // Налоговый вестник, 2014. – № 6.
8. Безруких П. С., Бакаев А.С., Врублевский Н.Д. и др. Бухгалтерский учет / под ред. П. С. Безруких. – 4-е изд.; перераб. и доп.- М.: Бухгалтерский учет, 2012. – 719 с.
9. Берзон, Н. И. Финансовый менеджмент: учебник / Н.И. Берзон, Т. В. Теплова. — М.: КНОРУС, 2014. — 654 с.
10. Брусов, П. Н. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование (для бакалавров) [Электронный ресурс]: учебное пособие / П.Н. Брусов, Т. В. Филатова. — Электрон. дан. – М.: КноРус, 2014. – 227 с.
11. Бурмистрова, Л. М. Финансы организаций: Учеб. пособие / Л.М. Бурмистрова. — М.: Изд-во «ИНФРА-М», 2013. — 240 с.
12. Вахрин, П. И. Финансы: учебник для вузов / П. И. Вахрин, А. С. Нешиной. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Дашков и К, 2013. – 532 с.

13. Вехорева А. А. Анализ финансовой отчетности: учебно-методическое пособие / А. А. Вехорева, Я.Н. Бабенко, ФГБУ ВПО Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации, – 2-е изд. – Архангельск: КИРА, 2014. – 144 с.
14. Володина, А. А. Управление финансами. Финансы предприятий: Учебник. – 2-е изд. / Под ред. А. А. Володина. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 510 с.
15. Галяутдинова, А. Р. Проблемы управления дебиторской задолженностью на предприятии и пути их решения // Российское предпринимательство. – 2015. – №16(20)
16. Гладковская, Е. Н. Финансы: Учебное пособие / Е. Н. Гладковская. – СПб.: Питер, 2013. – 320 с.
17. Говорина О. В. Финансовый менеджмент. Учебное пособие [Электронный ресурс]: для студентов экономических специальностей / сост. О. В. Говорина – Электрон. дан. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2012.
18. Голикова О. С. Ежедневный контроль за движением дебиторской задолженности – залог финансовой устойчивости предприятия [Текст] // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2013 г.). — СПб.: Реноме, 2013. — с. 168-172.
19. Гражданский кодекс Российской Федерации: в 4 ч.: по состоянию на 1 февр. 2014 г. – Москва: Кнорус, 2014. – 540 с.
20. Гущина, И. Э. Инвентаризация расчетов: порядок проведения и учета результатов / И. Э. Гущина // Бухгалтерский учет, 2013. – №4.
21. Джалаев, Т. К. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности предприятия / Т. К. Джалаев // Экономический анализ: теория и практика. - 2014. – № 7.
22. Дудин А. Дебиторская задолженность. Методы возврата, которые работают / А. Дудин. – СПб.: Питер, 2013. – 130 с.
23. Дурнева Е. В. Учет и аудит расчетов с покупателями и заказчиками на примере ООО «Новокуйбышевская сантехническая компания» // Молодой ученый. — 2015. — №24. — с. 430-433.

24. Дыбов, А. И. Что делать, если квартал "безнадежности" долга пропущен / А. И. Дыбов // Главная книга. – 2015. – № 8
25. Ивашкевич В. Б. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности / В.Б. Ивашкевич, И.М. Семенова. – М.:Бухучет, 2012. – 192 с.
26. Имакаева Ю. В. Проблемы оптимизации и оценки дебиторской задолженности на предприятии // Молодой ученый. — 2013. — №5. — с. 306-309.
27. Интернет ресурс для бухгалтеров [Электронный ресурс]: Дебиторская задолженность – Режим доступа: <http://buh.ru>
28. Исследование спроса на электротехническую продукцию в онлайн // Ruaut – центр промышленной автоматизации. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ruaut.ru/content/novosti/proizvoditelej/issledovanie-sprosa-na-elektrotekhnicheskuyu-produktsiyu-v-onlayne.html>
29. Казачков Д., Соколов Д. Управление дебиторской задолженностью. //Управляем предприятием. - №2(13). - 2013.
30. Карасева, И. М. Финансовый менеджмент / И. М. Карасева, М. А. Ревякина. — М.: Изд-во «Омега-Л», 2013. — 335 с.
31. Каримова Р. А. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности // Молодой ученый. — 2015. — №10. — С. 690-692.
32. Касьянова, Г. Ю. Инвентаризация. Бухгалтерская и налоговая. Практические рекомендации для бухгалтера и руководителя: книга / Г. Ю. Касьянова. – 9-е изд. – М.: АБАК, 2015. – 271 с.
33. Кириченко, Т. В. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс]: учебник. — Электрон. дан. — М.: Дашков и К, 2014. — 484 с.
34. Ковалев, В. В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью [Электронный ресурс]:. — Электрон. дан. — М.: Проспект, 2015. — 333 с.
35. Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент. Теория и практика [Электронный ресурс]: учебное пособие. — Электрон. дан. — М.: Проспект, 2014. — 1094 с.

36. Кравчук Д. И. Проблемы и пути решения управления дебиторской задолженностью на предприятии / Д. И. Кравчук, В. И. Кравчук // Молодой ученый. – 2015. – №2. – С. 272-274.
37. Красноперова, О. А. Инвентаризация имущества и обязательств: книга / О.А. Красноперова. – М.: ГроссМедиа, 2014. – 344 с.
38. Красноярскстат, Доклад, № 1.37.1, Социально-экономическое положение Красноярского края в январе 2017 года. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://krasstat.ru/doklad/12/dok.htm>
39. Малкин, О. И. Управление задолженностью: стратегии взыскания долгов и защиты от кредиторов / О. И. Малкин. – М.: Изд-во «Вершина», 2012. – 208 с.
40. Метельников А. Рынок электротехники России: обзор, анализ и перспективы [Электронный ресурс] // Рынок электротехники. – 2017. – №1(45) – Режим доступа: http://marketelectro.ru/sites/default/files/re45_web.pdf
41. Михайлова, Д. Н. Сомнительные и безнадежные долги: как избежать убытков / Д. Н. Михайлова // Бухгалтерский учет, 2014. – №6.
42. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) (ред. от 15.02.2016) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/
43. Николаева Е. А. Регулирование дебиторской задолженности как один из элементов управления финансовым риском // Молодой ученый. — 2014. — №21.2. — С. 89-92.
44. Официальный сайт ООО «Красэнергокомплекс» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kraskompleks.ru/>
45. Пашкина, И. Н. Работа с дебиторской задолженностью: практ. пособие / И. Н. Пашкина, О. И. Соснаускене, О. В. Фадеева. — М.: Изд-во «Омега-Л», 2014. — 301 с.
46. Покудов, А. В. Как управлять дебиторской задолженностью / А. В. Покудов. — М.: «Эксмо», 2013. — 312 с.

47. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации [Электронный ресурс]: приказ М–ва финансов Рос. Федерации от 29.07.1998 № 34н ред. от 24.12.2010 № 186н. – Режим доступа: Консультант Плюс.

48. Промышленное производство в России. 2016: Стат.сб. / Росстат. - М., 2016. – 347 с.

49. Путьятина, Я. М. Экономика и финансы предприятия: Учебное пособие / Я.М. Путьятина, В.Б. Родинов. — М.: «Экономика и финансы», 2013 — 608 с.

50. Региональный бизнес-справочник «7m: Красноярск и Красноярский край» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://krasnoyarsk7m.ru/company/krasenergokompleks-2prs>

51. Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов. 2015: Стат. сб. / Росстат. – М., 2014. – 433 с.

52. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2016: Стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – 671 с.

53. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2014: Стат. сб. / Росстат. – М., 2014. – 652 с.

54. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014: Стат. сб. Росстат. – М., 2015. – 900 с.

55. Рогова, Е.М. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Е. М. Рогова, Е. А. Ткаченко. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство «Юрайт», 2015. — 540 с.

56. Родионова М.А. Начисляем резерв по сомнительным долгам//Учет. Налоги. Право, №11, 2013.

57. Романовский, М. В. Корпоративные финансы: Учебник для вузов / М. В. Романовский, А. И. Вострокнутова. — СПб.: Питер, 2014. — 592 с.

58. Российская Федерация. Законы. Гражданский Кодекс РФ. Часть вторая // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/

59. Российская Федерация. Законы. Налоговый Кодекс Российской Федерации: в 2 ч. - М.: «ГД Элит – 2000», 2014. – 320 с.;
60. Рынок электротехники России – анализ и перспективы // Новостной портал «Деловые новости». [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://delonovosti.ru/business/3762-rynok-elektrotehniki-rossii.html>
61. Саблин, М. Т. Взыскание долгов: от профилактики до принуждения / М.Т. Саблин. — М.: «Волтерс Клувер», 2013 — 400 с.
62. Словарь финансово-экономических терминов [Электронный ресурс] / А.В. Шаркова, А.А. Килячков, Е.В. Маркина и др.; под общ. ред. д. э. н., проф. М.А. Эскиндарова - М.: Дашков и К, 2016. — <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394025549.html>
63. Сорокин Н. Т. О перспективах развития электротехнической промышленности в условиях формирования рынка машиностроительной продукции / Н. Т. Сорокин // Энергосбережение. – 2013. – №2. – С. 31-34.
64. Стоянова, Е. С. Финансовый менеджмент: теория и практика / Е. С. Стоянова. — 6-е изд., испр. и доп. — М.: Изд-во «Перспектива», 2012. — 656 с.
65. Сысоева, И. А. Дебиторская и кредиторская задолженность / И.А. Сысоева // Бухгалтерский учет, 2014. – № 1.
66. Тедеева З. Б. Теоретические аспекты финансового планирования на предприятии // Экономика и предпринимательство. 2015. № 10-2 (63-2). С. 519.
67. Туаев, Д. В. Зарубежный и отечественный опыт управления дебиторской задолженностью [Электронный ресурс] / Д. В. Туаев // Электронный научный журнал «Международный студенческий научный вестник». – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2016/2095/25355>
68. Федосова, Т. В. Бухгалтерский учет: конспект лекций / Т. В. Федосова. – ТТИ ЮФУ, 2014.
69. Филина Ф. Н. Дебиторская и кредиторская задолженность. Острые вопросы налогообложения / Ф. Н. Филина. – М.: «ГроссМедиа», 2012. — 152 с.

70. Хромов М. Ю. Дебиторка: возврат, управление, факторинг / М. Ю. Хромов. — СПб.: Питер, 2014. — 152 с.

71. Чадин, С. Эффективное управление дебиторской задолженностью [Электронный ресурс] / С. Чадин // «Финансовый директор». – 2013. – №46. – Режим доступа: <http://fd.ru/articles/52113-sqk-15-m9-effektivnoe-upravleniedebitorskoj-zadoljennostyu>

72. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – М.: ИНФРА, 2014. – 432 с.

73. Щербаков, В. А. Краткосрочная финансовая политика: учебное пособие / В. А. Щербаков, Е. А. Приходько. — 3-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2014. — 272 с.

74. Яковлев П. В. Резерв по сомнительным долгам. Как не допустить ошибку//Бухгалтерский учет в торговле, № 6, 2015.

75. Якубовская М. И. Перспективные направления развития электротехники в машиностроительной отрасли в России [Электронный ресурс] / М. И. Якубовская // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – Режим доступа: <https://www.scienceforum.ru/2016/pdf/20808.pdf>