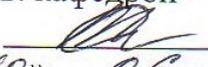


Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
**АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**  
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет экономический  
Кафедра экономической безопасности и экспертизы  
Специальность 38.05.01 - Экономическая безопасность  
Специализация: Экономико-правовое обеспечение экономической  
безопасности

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Зав. кафедрой  
 Е.С. Рычкова  
«20» 06 2019 г.

**ДИПЛОМНАЯ РАБОТА**

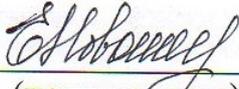
На тему «Анализ дебиторской задолженности и разработка политики  
коммерческого кредитования покупателей в ООО БРМЗ»

Исполнитель  
студент группы 478ос 2

 19.06.2019  
(подпись, дата)

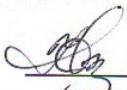
Р.С. Галушко

Руководитель  
Доцент, ктн

 19.06.2019  
(подпись, дата)

Е.С. Новопашина

Нормоконтроль

 19.06.2019  
(подпись, дата)

Н.Б. Калинина

Рецензент

 24.06.2019  
(подпись, дата)

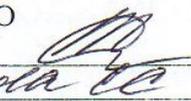
Е.А. Самойлова

Благовещенск 2019

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации**  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
**АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**  
**(ФГБОУ ВО «АмГУ»)**

Факультет экономический

Кафедра экономической безопасности и экспертизы

УТВЕРЖДАЮ  
Зав.кафедрой  
  
« 8 » 09 2018

**З А Д А Н И Е**

К выпускной дипломной работе студента Галушко Руслан Сергеевич

1. Тема выпускной дипломной работы Анализ дебиторской задолженности и разработка политики коммерческого кредитования покупателей в ООО БРМЗ(утверждено приказом от 20.03.2019 № 666-уч)
  2. Срок сдачи студентом законченной работы (проекта) 19 июня 2019 год
  3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе Нормативные материалы ООО «БРМЗ», литературные источники и электронные ресурсы, монографии и статьи по теме дипломной работы, материалы преддипломной практики.
  4. Содержание выпускной дипломной работы (перечень подлежащих разработке вопросов:
    - изучить теоретические аспекты управления дебиторской задолженностью на предприятиях
    - провести анализ организации коммерческого кредитования и его влияние на экономическую безопасность ООО БРМЗ
    - выявить направления совершенствования коммерческого кредитования с целью повышения уровня экономической безопасности ООО БРМЗ.
  5. Перечень материалов приложения (наличие чертежей, таблиц, графиков, схем, программных продуктов, иллюстративного материала и т.п.) 18 таблиц, 16 рисунков, 1 приложение, 51 источник.
  6. Рецензент по выпускной дипломной работе Елена Алексеевна Самойлова, доцент, к.э.н
  7. Дата выдачи задания 05 сентября 2018 год
- Руководитель выпускной дипломной работы Новопашина Елена Сергеевна, доцент, канд.техн.наук.
- Задание принял к исполнению 08 сентября 2018 год 

## РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа содержит 92 с., 16 рисунков, 18 таблиц, 51 источник, 1 приложение.

КОММЕРЧЕСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ, ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ, РЕЗЕРВЫ, КРАТКОСРОЧНАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ, ДОЛГОСРОЧНАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ, ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ, ДЕБИТОР, ЛИМИТИРОВАНИЕ, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ. РИСКИ.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка мероприятий по совершенствованию коммерческого кредитования с целью увеличения уровня экономической безопасности ООО БРМЗ. Предмет исследования – организация коммерческого кредитования в ООО БРМЗ. Объект исследования – коммерческое кредитование.

В первой части работы рассматриваются теоретические аспекты управления дебиторской задолженностью на предприятиях. Выявляется сущность дебиторской задолженности, изучается порядок коммерческого кредитования, рассматривается управление дебиторской задолженностью коммерческого предприятия. Выявляются особенности обеспечения экономической безопасности при коммерческом кредитовании.

Во второй части проводится анализ организации коммерческого кредитования и его влияние на экономическую безопасность ООО БРМЗ. Для этого даётся производственно-экономическая характеристика предприятия, изучается организация системы коммерческого кредитования в нём. Проводится анализ влияния коммерческого кредитования на экономическую безопасность ООО БРМЗ.

Выявляются Проблемы обеспечения экономической безопасности ООО БРМЗ при проведении коммерческого кредитования, формируются необходимые мероприятия и даётся оценка их влияния на экономическую безопасность.

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение	7
1 Теоретические аспекты управления дебиторской задолженностью на предприятиях	10
1.1 Сущность дебиторской задолженности	10
1.2 Порядок коммерческого кредитования	16
1.3 Управление дебиторской задолженностью коммерческого предприятия	21
1.4 Особенности обеспечения экономической безопасности при коммерческом кредитовании	30
2 Анализ организации коммерческого кредитования и его влияние на экономическую безопасность ООО БРМЗ	32
2.1 Производственно-экономическая характеристика ООО БРМЗ	32
2.2 Организация системы коммерческого кредитования в ООО БРМЗ	36
2.3 Анализ влияния коммерческого кредитования на экономическую безопасность ООО БРМЗ	50
3 Направления совершенствования коммерческого кредитования с целью повышения уровня экономической безопасности ООО БРМЗ	63
3.1 Проблемы обеспечения экономической безопасности ООО БРМЗ при проведении коммерческого кредитования	63
3.2 Мероприятия по повышению уровня экономической безопасности при проведении коммерческого кредитования	65
3.3 Оценка влияния предложенных мероприятий на экономическую безопасность ООО БРМЗ	75
Заключение	83
Библиографический список	87
Приложение А Бухгалтерская финансовая отчётность ООО БРМЗ	92

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования дебиторской задолженности и коммерческого кредитования в современных условиях обуславливается, прежде всего, тем, что в условиях устойчивой экономики коммерческое кредитование используется в качестве инструмента увеличения объёмов продаж компании. Коммерческое кредитование представляет собой деятельность, в основе которой лежат обязательства сторон. Со стороны поставщика это обязательство поставить материальные ценности, а со стороны покупателя – обязательство оплатить данные ценности в течение определённого времени после поставки. При этом, в отличие от банковского кредитования, предполагающего отдельный учёт процентов по сделке, в сделке коммерческого кредитования проценты включены в состав передаваемых материальных ценностей (товаров), в результате чего возврат суммы долга автоматически приводит к возврату и процентов также.

Российские предприятия достаточно широко используют коммерческое кредитование, однако, в качестве фактора, снижающего его распространение в нашей стране выступает фактор риска, связанный с надёжностью контрагентов-покупателей. Не секрет, что предприятия-поставщики не имеют каких-либо других способов воздействия на должников, кроме как арбитраж. При этом, предприятия должники при определённых условиях могут избегать возврата средств, которые они обязаны вернуть по договору, в результате чего всегда существует риск утраты данных средств.

Ключевая задача в управлении коммерческим кредитованием в современных условиях – совмещение получения прибыли от данной деятельности и учёта риска от неё. Здесь должно применяться золотое правило бизнеса, состоящее в том, что уровень риска напрямую влияет на уровень прибыли, который фирма должна извлекать из рискованных операций, иначе принимаемый риск будет больше, нежели чем прибыль, результатом чего станет фиксация убытков фирмой.

Формирующаяся в результате коммерческого кредитования со стороны продавца также требует управления. Особенностью данной деятельности является, прежде всего, обеспечение эффективного сбора выручки при минимизации сроков нахождения дебиторской задолженности на балансе. В этом отношении управление дебиторской

задолженностью противоречит целям коммерческого кредитования. Если первое нацелено на формирование дебиторской задолженности, то второе – на её оптимизацию, и, в лучшем случае – ликвидацию. В качестве наиболее важного показателя управления дебиторской задолженностью выступает срок её нахождения на балансе. Как правило, чем больше данный срок, тем меньшие возможности есть у предприятия для его взыскания.

В условиях комплексных требований по управлению коммерческим кредитованием необходимым для предприятия, которое ведёт такую деятельность, является разработка кредитной политики. Она представляет собой документ, в котором определяется цель коммерческого кредитования, объекты, устанавливаются требования к клиентам, выстраивается система приоритетов при кредитовании, а также индикаторы, посредством которых есть возможность судить об эффективности данной деятельности.

Применительно к нашей стране следует указать на то, что в условиях снижения уровня процентной ставки возможно ожидать постепенного увеличения спроса на коммерческий кредит. В этих условиях конкурентное преимущество будет у той организации, которая сможет эффективно управлять обоими процессами – и формированием дебиторской задолженности ввиду предоставления коммерческого кредита, и её инкассацией. Соответственно, также возможно ожидать увеличения количества и масштабов деятельности факторинговых фирм, основное направление деятельности которых – выкуп имеющейся дебиторской задолженности у её владельцев и взыскание с дебиторов. На текущий момент в РФ данная деятельность развита слабо, и концентрируется, преимущественно, на торговых организациях, прежде всего, крупного и очень крупного размера, так как потребность в этих услугах пока невелика.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка мероприятий по совершенствованию коммерческого кредитования с целью увеличения уровня экономической безопасности ООО БРМЗ.

Предмет исследования – организация коммерческого кредитования в ООО БРМЗ.

Объект исследования – коммерческое кредитование.

Задачи работы:

- выявить сущность дебиторской задолженности;
- изучить порядок коммерческого кредитования;
- охарактеризовать порядок управления дебиторской задолженностью коммерческого предприятия;
- исследовать особенности обеспечения экономической безопасности при коммерческом кредитовании;
- дать производственно-экономическую характеристику ООО БРМЗ;
- провести исследование организации системы коммерческого кредитования в ООО БРМЗ;
- проанализировать влияние коммерческого кредитования на экономическую безопасность ООО БРМЗ;
- выявить проблемы обеспечения экономической безопасности ООО БРМЗ при проведении коммерческого кредитования;
- сформировать мероприятия по повышению уровня экономической безопасности при проведении коммерческого кредитования;
- оценить влияние предложенных мероприятий на экономическую безопасность ООО БРМЗ.

Временной период исследования – 2016-2018 гг.

Информационную базу исследования составили публикации в учебной, научной и периодической печати, посвящённые коммерческому кредитованию, а также данные бухгалтерской финансовой отчётности ООО БРМЗ.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

## 1.1 Сущность дебиторской задолженности

Особенностью современной российской экономики является формирование относительно стабильных условий для ведения бизнеса. Это проявляется в увеличении объёмов торговли, снижении уровня инфляции, ростом значимости кредитных отношений. Следствием данных факторов является увеличение значимости в отношениях между предприятиями факторов коммерческого и товарного кредитования, а значит – дебиторской задолженности.

Как считает Ф.Н. Филина, «... дебиторская задолженность – сумма долгов, причитающихся предприятию, от юридических или физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними. Обычно долги образуются от продаж в кредит.»<sup>1</sup>

И.А. Бланком в качестве дебиторской задолженности рассматривается «... задолженность юридических и физических лиц определенных сумм денежных средств и их эквивалентов предприятию, которое возникает в ходе нормального операционного цикла или предусмотрена к погашению в определённый период».<sup>2</sup>

В рамках данного определения дебиторская задолженность рассматривается как аспект взаимоотношений с клиентами предприятия. При этом, совсем не рассматривается учётно-бухгалтерский аспект её формирования. Исходя из этого можно сделать вывод о том, что определение, данное Ф.Н. Филиной является более точным.

Формирование любого актива на предприятии связано с формированием или ожиданием доходов от него. Применительно к дебиторской задолженности экономическая выгода состоит в том, что предприятие, ссужающее средства, надеется на их возврат в полном объёме, либо вместе с процентами. При этом, возможно получение как денег, так и их эквивалентов, например, векселей. Данный аспект говорит о том, что признание актива в виде дебиторской задолженности возможно лишь в том случае, если существует вероятность её погашения должником. В том случае,

---

<sup>1</sup> Филина, Ф.Н. Дебиторская и кредиторская задолженность. М., 2016. С. 8.

<sup>2</sup> Бланк, И.А. Финансовый менеджмент. Киев, 2016. С. 195.

если такая вероятность отсутствует, необходимо списание сумм дебиторской задолженности в заранее установленной сумме. В тех случаях, когда отсутствует возможность определения сумм дебиторской задолженности (например, ввиду уничтожения документов, на основании которых она формировалась, либо ввиду невозможности определения цены на товар), следует отказаться от признания её в качестве актива.

Исходя из данных положений, дебиторская задолженность может быть определена, как оборотный актив предприятия, возникающий в момент сбыта им продукции, товаров, работ или услуг, исходя из отсроченной оплаты, и предполагающий оплату данной задолженности в разумные сроки.

Законом №402-ФЗ «О бухгалтерском учёте» в п. 3 статьи 1 указано, что в качестве основных задач бухгалтерского учёта выступают:

- формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, необходимой внутренним пользователям бухгалтерской отчетности -руководителям, учредителям, участникам и собственникам имущества организации, а также внешним - инвесторам, кредиторам и другим пользователям бухгалтерской отчетности;

- обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности для контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации при осуществлении организацией хозяйственных операций и их целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;

- предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации и выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости.

Решение данных задач предполагает, что организация на постоянной и последовательной основе:

- проводит мероприятия, направленные на выявление должников;
- отражает суммы требований к ним в своей бухгалтерской документации;

– контролирует процесс погашения дебиторской задолженности на основании действующих договоров с должниками.

Учитывая тот факт, что дебиторская задолженность представляет собой фактически отсроченную выручку, правильность управления ею позволяет снизить риски санкций со стороны государственных органов, прежде всего, налоговой службы за нарушение налогового законодательства. Это относится, прежде всего, к таким налогам, как налог на прибыль и налог на добавленную стоимость (НДС).

В условиях рыночной экономики часто возникают ситуации, при которой предприятие не имеет возможности, либо физически не может взыскать дебиторскую задолженность. Как правило, такая ситуация обуславливается низкой платёжеспособностью или вовсе, банкротством контрагентов. В результате этого, суммы дебиторской задолженности остаются в балансе дебитора на длительный срок. Немаловажным фактором здесь выступает добросовестность заёмщика, так как нередки случаи, когда предприятие имеет средства для оплаты дебиторской задолженности, но не делает этого, получая, фактически, беспроцентный кредит.

Состояние расчётов с дебиторами в организации отражается, прежде всего, в составе её бухгалтерской финансовой отчётности в виде дебетового сальдо.<sup>3</sup>

Исходя из экономического смысла дебиторской задолженности, она представляет собой задолженность любых других лиц по отношению к организации по поставленным ценностям, выполненным работам и предоставленным услугам. Её также можно рассматривать и как имущество организации. На основании ст. 128 Гражданского Кодекса РФ (ГК РФ), взыскание сумм с должника является имущественным правом.

Возможно выделение трёх видов содержания у дебиторской задолженности:

- проданной, но не оплаченной продукции, предоставленных услуг или выполненных работ;
- средства погашения требований к организации (привлечённых средств);
- составляющую часть оборотных активов, формируемых за счёт собственного капитала, либо заёмных средств.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Савицкая, Г.В. Экономический анализ. М., 2016. С. 113.

<sup>4</sup> Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / под ред. А.Г. Грязновой и др. – М., 2016. С. 11.

Будучи частью оборотного капитала, дебиторская задолженность имеет своё место в нём, ввиду наличия определённой последовательности формирования данного вида капитала. Данное место отражено на рисунке 1.

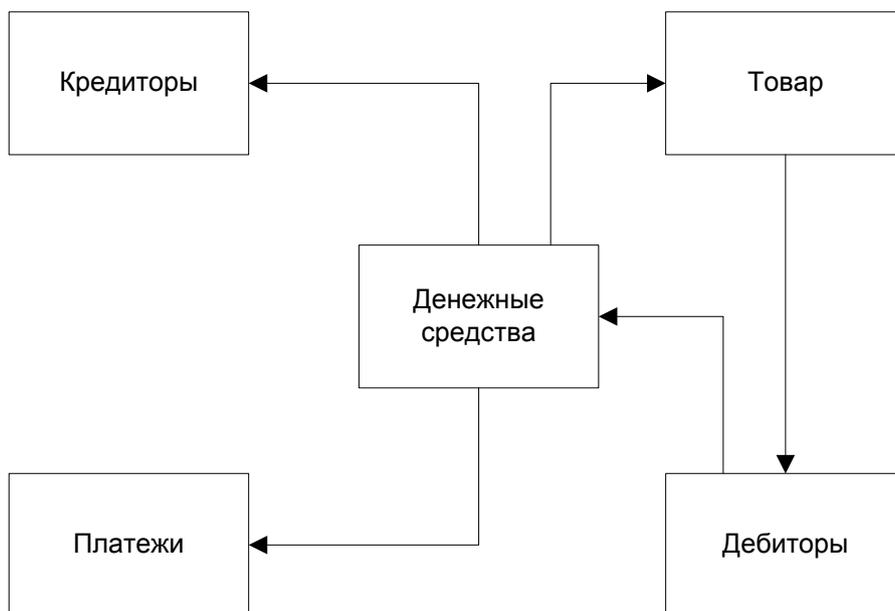


Рисунок 1 – Положение дебиторской задолженности в цикле оборотных активов

Возникновение дебиторской задолженности может обуславливаться различными причинами. К ним могут быть отнесены:

- предоставление коммерческого или товарного кредита;
- переплата налогов;
- переплата платежей по договору;
- выставление пеней;
- выдача подчётных сумм и другие.

И.Н. Кирюшина предлагает рассматривать следующую классификацию типов дебиторской задолженности, исходя их критериев срока, возвратности и длительности планируемого погашения (рисунок 2).

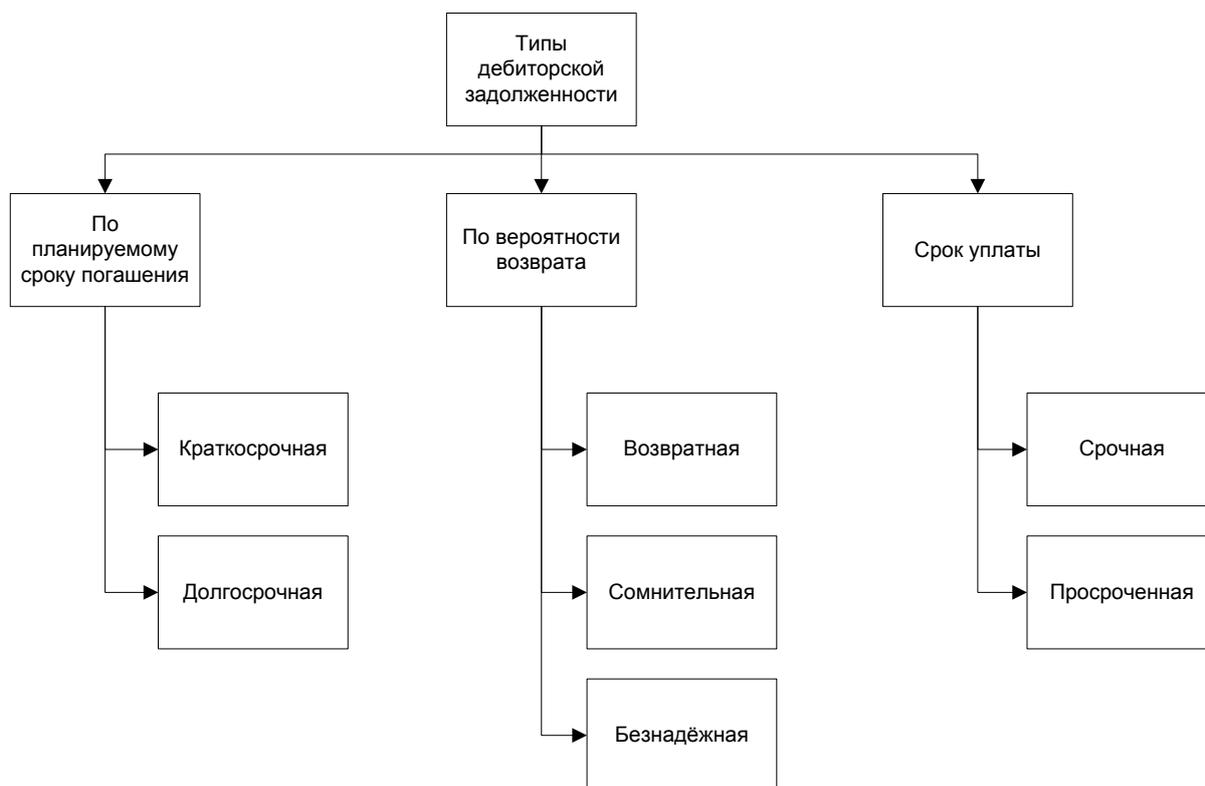


Рисунок 2 – Классификация дебиторской задолженности по типам

Дебиторская задолженность может быть разделена на две больших группы:

- нормальная дебиторская задолженность;
- просроченная дебиторская задолженность.

К нормальной дебиторской задолженности относится задолженность, срок оплаты по которой ещё не наступил. Особенностью данной дебиторской задолженности является максимальная вероятность её оплаты и минимальный уровень риска потерь по ней.

В том случае, если в установленные договором сроки дебиторская задолженность не была оплачена дебитором, она переходит в разряд просроченной дебиторской задолженности.

Исходя из дальнейшей возможности получения средств, просроченная задолженность, в свою очередь, может быть разделена на сомнительную и безнадежную.

К сомнительной дебиторской задолженности относится такая дебиторская задолженность, в отношении которой у предприятия имеются основания полагать, что

её возврат будет неполным, или обусловленным необходимостью тех или иных действий.

Нереальная к взысканию дебиторская задолженность представляет собой задолженность, возврат которой практически невозможен. Она образуется вследствие:

- ликвидации должника;
- банкротства должника;
- истечения срок исковой давности без её подтверждения со стороны должника;
- невозможности взыскания данной задолженности исполнительными органами (судебными приставами) при наличии судебного приказа на её взыскании.<sup>5</sup>

Дебиторская задолженность может быть классифицирована и по срокам предполагаемого гашения. По данному критерию она может быть разделена на такие составляющие, как:

- краткосрочная дебиторская задолженность, предполагающая срок погашения в течение 1 года от времени её образования;
- долгосрочная дебиторская задолженность, предполагающая срок погашения более 1 года от времени её образования.

Исходя из объекта образования дебиторской задолженности она может быть классифицирована следующим образом (рисунок 3).



<sup>5</sup> Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / под ред. А.Г. Грязновой и др. М., 2016. С. 13.

### Рисунок 3 – Классификация видов дебиторской задолженности

Практика деятельности коммерческих предприятий показывает, что в наибольшей степени распространена дебиторская задолженность в виде задолженности покупателей за поставленную продукцию, товары, выполненные работы и предоставленные услуги. Для большинства предприятий доля такой дебиторской задолженности существенно превышает половину. В результате этого, основное направление регулирования и управления дебиторской задолженности на предприятии приходится именно на неё. Оно предполагает формирование необходимого размера такой задолженности, её структуры по срокам гашения и прочим показателям.<sup>6</sup>

Также, как и срочная, просроченная дебиторская задолженность требует управления. В качестве основных инструментов здесь выступают использование договоров цессии, факторинг, отсрочка и рассрочка платежей, залог имущества, бартерные сделки и прочее.

#### **1.2 Порядок коммерческого кредитования**

По мнению Д.В. Алексашкиной, «... Коммерческий кредит представляет собой разновидность кредита (в виде аванса, предварительной оплаты, отсрочки и рассрочки оплаты товаров, работ или услуг), суть которого состоит в передаче одной стороной (предприятием-продавцом (кредитором)) другой стороне (предприятием-покупателем (заемщиком)) денежных сумм или других вещей, определяемых родовыми признаками».<sup>7</sup>

Общий порядок коммерческого кредитования представлен на рисунке 4.

---

<sup>6</sup> Ефимова, О.В. Финансовый анализ. М., 2017. С. 329

<sup>7</sup> Алексашкина Д. В. Почему предприятия предпочитают коммерческий и товарный кредит банковскому // Молодой ученый. 2018. №20. С. 283.

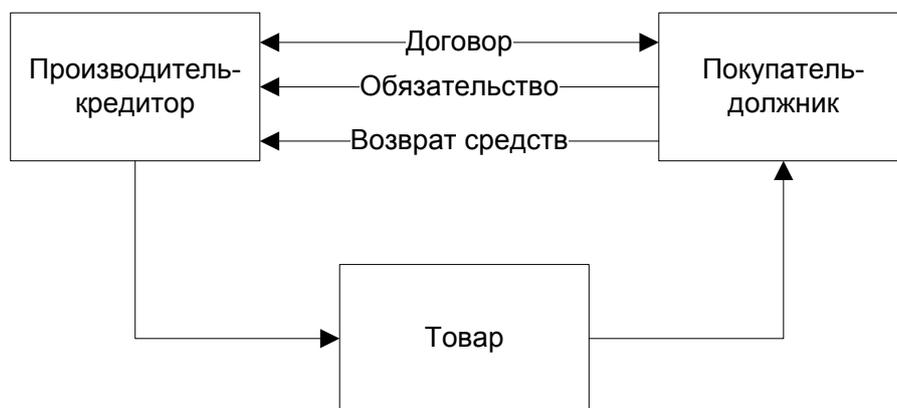


Рисунок 4 – Общий порядок коммерческого кредитования

По сути, коммерческий кредит представляет собой сделку, в которой представлены кредитор, он же – поставщик товара, а также покупатель, он же – дебитор. В отличие от банковских кредитов, предоставляемых в денежной форме, коммерческий кредит предоставляется в товарной форме. При этом, покупатель, как правило, выдаёт вексель, обязуясь уплатить установленную сумму по истечению срока, а также проценты, сумма которых включена в стоимость векселя.

Принципиальной особенностью коммерческого кредита является то, что ссуда покупателю является следствием достижения договорённости по сделке купли-продажи. Фактически, процесс коммерческого кредитования возможно рассматривать, исходя из двуединства данных операций. Оформление кредитной сделки идёт параллельно или сразу после торговой сделки, а их завершение совпадают друг с другом.

Ввиду того, что сфера применения коммерческого кредита ограничена товарами и непосредственно связана с ними, данный вид кредита не получил столь значительного распространения как банковский кредит, выдаваемый в виде денежных средств.

В качестве объекта коммерческого кредита выступает товарный капитал, а субъектами коммерческого кредита являются поставщик-продавец и покупатель.

Хозяйственные отношения между субъектами сделки коммерческого кредитования могут регулироваться двумя разными способами:

- с использованием товарных векселей;
- с использованием кредита по открытому счёту.

В первом случае возможно применение двух видов векселей:

- простого векселя (соло-векселя);
- переводного векселя (тратты).

Простой вексель представляет собой ценную бумагу, которая фиксирует факт безусловного обязательства уплатить предъявившему вексель лицу указанную в векселе сумму, либо лицу, указанному в передаточной надписи (индоссаменте).

Переводной вексель представляет собой ценную бумагу, которой предусматривается выплата средств векселедержателю, либо получателю по векселю, либо по его приказу третьей стороне. Использование переводного векселя предполагает наличие в сделке трёх сторон – векселедателя (трассанта), трассата (плательщика по векселю), а также векселедержателя, который имеет право на получение платежа у трассата.

Согласие на оплату векселя плательщик по векселю подтверждает с помощью акцепта. Акцепт представляет собой письменное обязательство на переводном векселе, в соответствии с которым плательщик принимает вексель к платежу. Второй экземпляр переводного векселя с помощью индоссамента (так же, как и простой вексель) может передаваться от одного векселедержателя другому.

Возможно привлечение в качестве акцептанта банка (банковский акцепт), что позволяет повысить ликвидность такого векселя. В случае неплатежа держатель векселя может предъявить требование любому акцептанту.

Обеспечение платежа по векселю осуществляется с помощью авалья. Аваль даётся либо на полную сумму векселя, либо только на её часть. Аваль представляет собой вексельное поручительство, состоящее в гарантийной надписи на векселе, посредством которой авалистом принимаются на себя обязательства перед владельцем векселя осуществить платёж за вексель за обязанное лицо. Лицо, которое дало вексельное поручительство, называется авалистом.

Достоинством векселя является возможность его длительного оборота на рынке, что позволяет векселедателю на протяжении продолжительного периода использовать полученные средства.

Кредит по открытому счёту представляет собой разновидность оформления коммерческого кредита. Его особенностью является то, что он не оформляется в виде векселей, а его зачисление производится на открытый счёт. Таким образом, необходимым условием здесь является установление лимита на такой счёт, с тем, чтобы не превысить возможности предприятия-кредитора.

Предоставление коммерческого кредита осуществляется отраслями материального производства, а также торговлей. При этом, направленность коммерческого кредита – от производителей к потребителям. Объёмы предоставления коммерческих кредитов зависят от финансовых и производственных возможностей поставляющих отраслей, а также – от уровня кредитоспособности получателей-заёмщиков.

Также, как и в банковском кредитовании, в коммерческом кредитовании возникают риски неплатежа. Основную рисковую нагрузку несёт на себе поставщик продукции, товаров, производитель работ или услуг. Для него коммерческий кредит, по которому не совершено платежа, означает иммобилизацию средств в обороте. Кроме того, поставщик несёт также следующие риски:

- изменения цены на продукцию, товар, работы или услуги;
- несоблюдения покупателем условий договора;
- несоблюдения сроков договора;
- банкротства покупателя.

Срок коммерческого кредита зависит от таких показателей, как:

- вид товара;
- финансовое состояние покупателя и поставщика;
- уровень ставки по кредиту;
- наличие репутации у покупателя;
- уровень конкурентной борьбы на рынке.

В подавляющем большинстве случаев коммерческий кредит является краткосрочным.

Коммерческий кредит нацелен на перераспределение капиталов между отраслями и предприятиями. Он в определённой степени замещает банковский кредит, однако, не

может полностью его заменить, ввиду того, что носит неденежный характер в части поставки товара. При этом, поставщики получают более лёгкий способ доступа к банковским ресурсам посредством операции учёта векселей.

Роль коммерческого кредита состоит в облегчении реализации товара, а также в расширении рынка его сбыта. Следствием этого становится ускорение оборачиваемости капитала. Ухудшение макроэкономических условий функционирования рынка в периоды спадов приводит к сокращению коммерческого кредитования, а улучшение – к его расширению.

Сама операция коммерческого кредитования, реализованная в заключённых контрактах, свидетельствует о наличии общественной полезности у товара, который поставляется в кредит. Результатом этого становится подтверждение товарной обеспеченности денег в государстве.

Таким образом, значение коммерческого кредита состоит в следующем:

- даёт возможность расширить и облегчить реализацию товаров, ускоряя оборот капитала;
- выполняет перераспределительную функцию, в том числе, за счёт замены банковского кредита;
- способствует сбалансированности денежной и товарной массы на рынках;
- повышает уровень оборачиваемости оборотных средств предприятий, которые его используют;
- увеличивает уровень услуг на рынке, связанных с предоставлением кредитов, приводит к расширению спектра услуг, предоставляемых компаниями на нём.

В качестве достоинств коммерческого кредита возможно указать:

- высокая скорость предоставления, ввиду отсутствия необходимости конверсии товаров в денежную форму;
- простота оформления;
- мобилизация свободных товарных ресурсов у поставщика;
- повышение возможностей предприятий, участвующих в сделке, по маневрированию оборотными средствами;

– положительное влияние на финансовое состояние предприятий обеих сторон сделки;

– содействие дальнейшего развития рынков ссудных капиталов.

Несмотря на достоинства, в качестве недостатков коммерческого кредитования выступают:

– наличие у него ограничений по срокам, направлениям предоставления, а также размерам, причиной чего являются финансовые, производственные и организационные особенности предприятия-поставщика;

– наличие рисков у поставщика, которые, однако, могут быть нивелированы с использованием операций страхования;

– конкуренция с банками за право предоставления кредита, что может сделать более привлекательным условия денежного кредита;

– уменьшение скорости оборота денежных средств, ввиду предоставления отсрочки по оплате кредита.

Однако, данные недостатки не перевешивают достоинств коммерческого кредитования, в результате чего оно активно развивается и применяется на рынке.

### **1.3 Управление дебиторской задолженностью коммерческого предприятия**

Дебиторская задолженность, возникающая в процессе коммерческого кредитования, и являясь имуществом предприятия, требует управления, так как, с одной стороны, даёт возможности по расширению бизнеса, а с другой – способствует увеличению рисков предприятия, связанных с утратой части имущества.

Как считает Е.И. Царевская, «... управление дебиторской задолженностью – это процесс реализации управленческих функций, включающий анализ состояния дебиторской задолженности (оценка объёма, оборачиваемости и качества), разработку мероприятий по эффективному её управлению». <sup>8</sup> Этапы управления ею представлены на рисунке 5.

---

<sup>8</sup> Царевская, Е.И. Разработка методов эффективного управления дебиторской задолженностью // Горный информационно-аналитический бюллетень. 2016. С. 101.

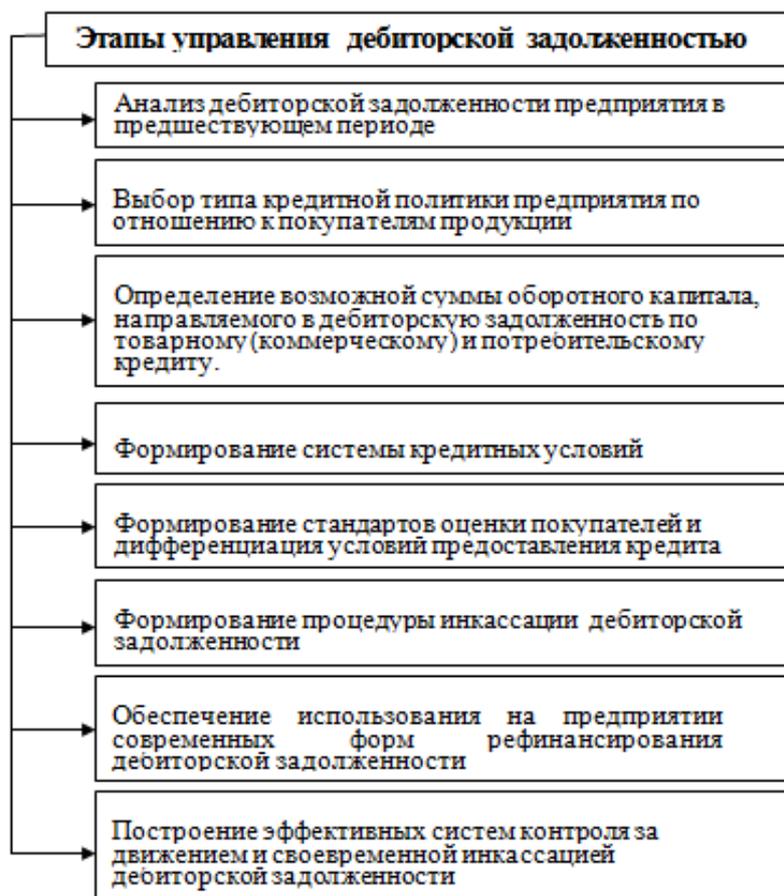


Рисунок 5 – Основные этапы управления дебиторской задолженностью

Основным направлением управления дебиторской задолженности выступает контроль оборачиваемости средств в расчётах. Рост оборачиваемости считается положительным фактором. Напротив, снижение оборачиваемости возможно считать фактором, требующим специального рассмотрения. Повышению оборачиваемости способствует отбор покупателей, что особенно важно в случае оптовых продаж. Кроме того, большое значение имеют условия продажи и оплаты, указываемые в договорах.<sup>9</sup>

Двумя основными операциями при управлении дебиторской задолженности являются:

- оптимизация размеров задолженности;
- инкассация задолженности.

Подходы к реализации данных операций описываются в документе под наименованием «Кредитная политика предприятия». Основными этапами управления дебиторской задолженности являются представленные на рисунке 4.<sup>10</sup>

<sup>9</sup> Жилкина, А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия. М., 2015. С. 198.

<sup>10</sup> Ефимова, О.В. Финансовый анализ. М., 2017. С. 151.

Вопросами управления дебиторской задолженностью выступают:

- установление политики выдачи кредита, а также инкассации платежей по нему, в разрезе видов клиентов и продукции;
- проведение анализа покупателей и установление для них условий оплаты, соответствующих их значимости и возможностям;
- контроль проведения расчетов с дебиторами по отсроченной или просроченной дебиторской задолженности;
- выявление способов, посредством которых возможно повышение оборачиваемости дебиторской задолженности, а также взыскания долга по просроченной или отсроченной задолженности;
- установление таких условий продажи товаров, при которых гарантируется своевременное поступление денежных средств за них;
- планирование и прогнозирование поступления средств от покупателей, а также состояния дебиторской задолженности на конкретную дату.

Величина дебиторской задолженности на предприятии определяется рядом факторов. К наиболее значимым возможно отнести:

- общие объёмы продажи, а также долю в них реализации с отсрочкой платежа. Увеличение объёмов продажи приводит к росту объёмов дебиторской задолженности, что необходимо учитывать при управлении ею;
- условия расчётов с дебиторами. Установление льготных условий, как правило, ведёт к увеличению дебиторской задолженности;
- политика по инкассации дебиторской задолженности. Увеличение активности на данном направлении ведёт к уменьшению сроков оборота дебиторской задолженности и увеличению их оборачиваемости, повышая качество дебиторской задолженности в целом;
- уровень платёжной дисциплины покупателей.<sup>11</sup>

В качестве начального этапа управления дебиторской задолженностью выступает её анализ и оценка. Оценка дебиторской задолженности предполагает, что будет определена её действительная рыночная стоимость, а также определено отклонение от

---

<sup>11</sup> Бланк, И.А. Финансовый менеджмент. Киев, 2016. С. 88.

учётной стоимости. При оценке учитываются сроки её образования, планируемые сроки погашения, наличие тех или иных юридических оснований для её возникновения, наличие обременений задолженности пенями и штрафами.

Необходимость оценки обуславливается, прежде всего, требованиями анализа дебиторской задолженности, а также финансового состояния предприятия. Кроме того, оценка также необходима в случае факторинга дебиторской задолженности, её продажи, а также в случае судебного порядка её урегулирования.<sup>12</sup>

Выбор того или иного подхода к оценке дебиторской задолженности обуславливается текущими условиями, а также действием ряда факторов, которые могут существенно изменять оценку стоимости. К таким факторам могут быть отнесены:

- фактические условия прекращения обязательств;
- порядок расчётов по дебиторской задолженности, особенно в случае расчётов неденежными активами – ценными бумагами, зачётами встречных поставок и прочими;
- предусмотренные договорами сроки расчётов;
- наличие, или, напротив, отсутствие обеспечения по обязательствам дебитора;
- факты претензий со стороны дебитора по поставленным в его сторону материальным ценностям, работам или услугам;
- финансовое состояние поставщика-дебитора;
- организационно-правовая форма поставщика-дебитора.

Как указывает А.И. Непп, «... в качестве основного фактора, который оказывает влияние на дебиторскую задолженность, выступает фактор возможного банкротства контрагента».<sup>13</sup> Исходя из этого, процесс управления дебиторской задолженностью может быть следующим (рисунок 6).

---

<sup>12</sup> Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. М., 2016. С. 308.

<sup>13</sup> Непп, А.Н. Методика управления дебиторской задолженностью предприятия с учетом рисков // Финансовый бизнес. 2017. №7. С.18.

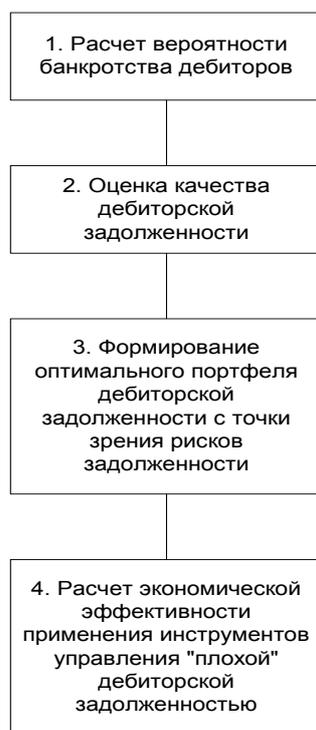


Рисунок 6 – Процесс управления дебиторской задолженностью

Наличие оснований для подозрений в банкротстве контрагента предполагает проведение расчёта вероятности данного исхода.

Второй этап предполагает оценку качества дебиторской задолженности. Для этого применяются следующие методики:

- методика Российского оценочного общества (РОО);<sup>14</sup>
- методика оценки дебиторской задолженности С.П. Юдинцевой;
- оценка дебиторской задолженности методом дисконтированных денежных потоков;<sup>15</sup>
- коэффициентный метод определения стоимости дебиторской задолженности и прочие.

Использование методики дисконтированных денежных потоков является аналогичным методике, используемой в методиках оценки инвестиционных проектов. Основным фактором, влияющим на результаты данной оценки, является коэффициент дисконтирования. Он определяется такими факторами, как ключевая ставка, уровень ликвидности дебиторской задолженности, премия за предоставление отсрочки и

<sup>14</sup> Оценка стоимости предприятия (бизнеса) /под ред. А.Г. Грязновой. М., 2016. С. 207.

<sup>15</sup> Полякова, Л. А. Метод дисконтирования денежных потоков при оценке доходности действующего предприятия // Интернет-портал Технологии корпоративного управления [Электр. источник]. – URL: [http://www.iteam.ru/publications/strategy/section\\_20/article\\_174/](http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_20/article_174/). – 1.06.2019.

прочими.

Особенностью методики Юдинцевой является применение доходного подхода к оценке стоимости дебиторской задолженности. В процессе методики рассматриваются варианты денежных потоков в пользу предприятия-поставщика с учётом выбранного подхода к инкассации.<sup>16</sup>

Методика РОО предполагает для получения рыночной стоимости дебиторской задолженности реализацию следующих этапов:

- инвентаризацию дебиторской задолженности. В ней выделяется отдельно сумма задолженности, нереальная к взысканию, а также задолженности, срок по которой составляет 3 и более месяцев, как сомнительной;

- проведение в отношении получателей-дебиторов анализа финансового состояния. Ключевыми показателям, служащими критериями для принятия решения об оценке дебиторской задолженности, служат коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, а также коэффициент текущей ликвидности;

- расчёт рыночной стоимости, исходя из полученной информации и дисконта по дебиторской задолженности, как платы за её взыскание с дебитора в сложившихся обстоятельствах.

Анализ дебиторской задолженности проводится по её составу и структуре. В структуре дебиторской задолженности выделяются группы по срокам образования. Наиболее часто производится деление на следующие группы:

- до 30 дней;
- от 31 до 45 (60) дней;
- от 46 (61) до 90 дней;
- от 91 до 180 дней;
- свыше 180 дней.

Рассматриваются как суммы дебиторской задолженности по каждой группе, так и формирующие их предприятия. Наибольшее внимание должно уделяться дебиторской задолженности, у которой срок нахождения превышает 90 дней.

---

<sup>16</sup> Салостей, С. Во что обходится компании дебиторская задолженность ее клиентов // Финансовый директор. 2016. №2. С.16.

Полученная информация позволяет выявить общие тенденции развития расчётной дисциплины на предприятии, как в целом, так и в отношении конкретных покупателей-дебиторов. В качестве обобщающего показателя выступает оборачиваемость дебиторской задолженности. Рассчитывается фактическая оборачиваемость дебиторской задолженности, а также фактическое её значение. Расчёт осуществляется по каждой группе.

На третьем этапе данной методики осуществляется оптимизация дебиторской задолженности. Она предполагает формирование необходимой структуры портфеля, а также формирование мероприятий, которые должны привести к данной структуре.

Заключительный этап методики предполагает расчёт эффекта от предложенных мероприятий и новой структуры дебиторской задолженности.<sup>17</sup>

М. Посредниковым предлагается использование метода управления дебиторской задолженностью, исходя из последовательного уточнения факторов, влияющих на неё (рисунок 7).<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup> Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия. М.: ИНФРА-М, 2016. С.198.

<sup>18</sup> Посредников М. Система управления дебиторской задолженностью на предприятии с большим количеством должников // М. Посредников – <http://bankir.ru/tehnologii/s/sistema-upravleniya-debitorskoi-zadoljennostu-na-predpriyatii-c-bolshim-kolichestvom-doljnikov--4132388/>. – 01.06.2019.



Рисунок 7 – Порядок управления дебиторской задолженностью по методике М. Посредникова

Составными частями данной методики являются следующие элементы:

- формирование политики по формированию дебиторской задолженности и её реализация применительно к конкретным условиям той или иной организации;
- учет и контроль расчетов с дебиторами в разрезе основных показателей – по потребителям, по срокам возникновения, формам расчета, финансовым состоянием дебиторов;
- оценка рисков от дебиторской задолженности, с целью чего осуществляется анализ вероятности взыскания дебиторской задолженности, а также её влияния на платежеспособность организации;
- формирование мероприятий по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью на предприятии, в том числе – за счет её продажи на сторону.

Следует отметить, что если в методике А.Н. Неппа основное внимание уделяется

рискам как возможным потерям предприятия от предоставления дебиторской задолженности, то в методике М. Посредникова главным является применение общих принципов управления дебиторской задолженностью. Применение данной методики оправдано для предприятий, имеющих значительное количество дебиторов. В результате этого нивелируется роль частных рисков и повышается значение общих подходов к управлению дебиторской задолженностью. По мнению А.А. Кузнецовой, возможно применение матричного метода управления дебиторской задолженностью. Он состоит в том, что проводится структурирование дебиторов по 4-м группам в зависимости от суммы задолженности – А,В,С или D.

Также, совокупность дебиторов должна быть разделена на группы А, В и С по уровню платёжной дисциплины. Результатом реализации данной методики является формирование соответствующей матрицы. Каждая клетка которой содержит набор действий, которые необходимо предпринять для того, чтобы способствовать развитию предприятия. Разработка содержимого каждой из ячеек матрицы осуществляется предприятием самостоятельно, с учётом имеющегося у неё опыта и возможностей по взысканию, финансовых возможностей и потребностей. Пример составления подобной матрицы представлен в таблице 1.<sup>19</sup>

Таблица 1 – Матричный метод управления дебиторской задолженностью по А.А. Кузнецовой

Вероятность	Сумма			
	А	В	С	Д
А	Надёжные клиенты, приносящие существенные выгоды (VIP)	Достаточно крупные клиенты, которым можно предложить оптовые скидки и особые условия	Как правило, мелкие предприниматели или начинающие сотрудничество. Возможно предложить перевод на оптовые поставки	Незначительная клиентура
В	Выгодные	Выгодные клиен-	Фирмы, к которым	Незначительная

<sup>19</sup> Кузнецова, А.А. Матричный метод управления дебиторской задолженностью предприятия // Финансы: теория и практика. 2018. №5. С. 67.

	клиенты	ты с незначительными финансовыми трудностями	можно применить стимулирование продаж	клиентура с финансовыми трудностями
С	Крупные клиенты, возможно имеющие временные финансовые трудности	Крупные перспективные клиенты, которым в будущем можно предложить оптовые скидки	Мелкие клиенты. Возможен перевод на опт либо на предоплату	Высокорискованной сотрудничество

В качестве основных приёмов управления дебиторской задолженностью выступают:

- проведение ABC и XYZ-анализов по отношению к дебиторам;
- учёт заказов, оформление счетов и установление характера дебиторской задолженности;
- проведение анализа задолженности по основным видам продукции, результатом чего является выявление товаров, по которым дебиторская задолженность хотя и присутствует, однако, затраты на неё больше, нежели чем её размеры;
- определение рыночной стоимости сформированной дебиторской задолженности;
- снижение объёмов дебиторской задолженности путём списания безнадёжного долга;
- контроль соотношения дебиторской и кредиторской задолженности;
- обоснование размеров скидок при досрочной оплате дебиторской задолженности;
- оценка продажи (факторинга) дебиторской задолженности с точки зрения эффективности сделки и повышения эффективности деятельности предприятия.<sup>20</sup>

Кроме того, Е.И. Царевской выделяются следующие приёмы управления:

- взаимозачёт;

<sup>20</sup> Филина Ф.Н. Дебиторская и кредиторская задолженность– М: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2016. С.16.

– использование быстроликвидных ценных бумаг от покупателей в счёт оплаты продукции;

– продажа должником недвижимого имущества и погашение за счёт этого дебиторской задолженности у кредитора.<sup>21</sup>

Также, Л.М. Солодовник и Н.А. Черненко указывают на такой способ управления дебиторской задолженностью, как секьюритизация. Она представляет собой «... объединение прибыльных активов в пул с последующей продажей долей в этом пуле в форме ценных бумаг, обеспеченных активами».<sup>22</sup> Данная форма объединения получила в западной литературе наименование ABS (asset-backed securities).

Важным аспектом управления дебиторской задолженностью является организационный аспект. По мнению М.А. Гордеева, возможно предложить следующий подход к взысканию (таблица 2).<sup>23</sup>

Таблица 2 – Регламент досудебного взыскания дебиторской задолженности

Этап управления дебиторской задолженностью	Процедура	Ответственное лицо (подразделение)
Критический срок оплаты не наступил	Заключение договора	Менеджер по продажам
	Контроль отгрузки	Коммерческий директор
	Выставление счёта	Финансовая служба
	Уведомление об отгрузке	Коммерческая служба
	Уведомление о сумме и расчётных сроках погашения дебиторской задолженности	Коммерческая служба
	За 2-3 дня до наступления критического срока оплаты – звонок с напоминанием	Коммерческая служба
Просрочка до 7 дней	При неоплате в срок – звонок с выяснением причин, формированием графика платежей	Менеджер по продажам
	Прекращение поставок (до оплаты)	Коммерческий директор
	Направление предупредительного штрафа о начислении ущерба	Финансовая служба
Просрочка от 7 до 30 дней	Начисление штрафа	Финансовая служба
	Предарбитражное предупреждение	Юридический отдел
	Ежедневные звонки с напоминанием	Менеджер по продажам
	Переговоры с ответственными лицами	Менеджер по продажам

<sup>21</sup> Царевская, Е.И. Разработка методов эффективного управления дебиторской задолженностью // Горный информационно-аналитический бюллетень. 2016. С. 102.

<sup>22</sup> Солодовник, Л.М. Анализ методов управления дебиторской задолженностью // Горный информационно-аналитический бюллетень. 2016. С. 342.

<sup>23</sup> Гордеев, М.А. Модель управления дебиторской задолженностью // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2016. С. 123.

Просрочка от 30 до 90 дней	Командировка ответственного менеджера, рассмотрение вопросов по возможной реструктуризации задолженности с применением факторинговых, вексельных, зачётных схем и любых других удобных для сторон способов.	Коммерческая служба
	Официальная претензия	Юридический отдел
Просрочка более 90 дней	Подача иска в арбитражный суд	Юридический отдел

Использование данного подхода позволяет формализовать процесс взыскания дебиторской задолженности, ускоряет процесс её инкассации, снижает затраты предприятия на привлечение замещающих ресурсов.

#### **1.4 Особенности обеспечения экономической безопасности при коммерческом кредитовании**

По мнению Э.А. Идрисовой, в качестве основных критериев выдачи коммерческого кредита могут выступать наличие у заёмщика-дебитора достаточного объёма денежных средств, возможных залогов, наличия стабильных поступлений денежных средств. При этом, в процессе коммерческого кредитования используются те же принципы, что и при банковском кредитовании:

- возвратность;
- платность;
- обеспеченность.

Целевой характер предоставления коммерческого кредита для предприятий играет подчинённую роль, так как предполагается, что использование товаров, полученных в качестве кредита, на какие-либо другие цели затруднено.

Нарушение любого из вышеприведённых принципов коммерческого кредитования является для кредитора основанием для требования досрочного отзыва предоставленного кредита.

Существуют основные факторы экономической безопасности, обуславливающих выдачу коммерческого кредита.

##### **1.4.1 Неверное оформление документов по сделке**

Данная причина является наиболее значимой для отказа от коммерческого кредитования юридических лиц. Сюда же относится их отсутствие, а также

предоставление недостоверных сведений или поддельных копий в организацию-кредитор, что считается грубым нарушением, и расцениваются, как попытка обмануть или ввести в заблуждение. Кроме того, предприятие-кредитор имеет право внести юридическое лицо в «черный список», что снижает возможности для дальнейшего кредитования.<sup>24</sup>

#### 1.4.2 Качество кредитной истории заемщик

Предприятие-кредитор имеет право отказать в кредитовании по причине отрицательной кредитной истории организации-заемщика. Чаще всего, основанием для возникновения неблагоприятной кредитной истории организации являются:

- просроченные кредиты (погашенные не в срок);
- наличие непоплаченных задолженностей, в том числе и их процентов.

Соответственно, большим плюсом при предоставлении заявки на кредит будет, если у организации в наличии имеется благоприятная кредитная история.

#### 1.4.3 Репутация фирмы–заемщика на рынке и отказ юридического лица в предоставлении запрашиваемых сведений о доходах и расходах, сведений об активах, основных средствах организации

Отказ в предоставлении вышеперечисленных данных не может дать предприятию-кредитору в полной мере оценить деятельность и перспективы развития предприятия.<sup>25</sup>

#### 1.4.4 Наличие непогашенных коммерческих кредитов

Отказ в кредитовании юридического лица может произойти, если предприятие имеет в наличии непогашенные кредиты, то есть организация находится в условиях высокой финансовой нагрузки. Также, если есть факторы, свидетельствующие о финансовом состоянии организации, не отвечающих требованиям компании-кредитора. Например, если у предприятия нет постоянных источников дохода для погашения кредита или фирма имеет деятельность, находящуюся на грани кризиса.

#### 1.4.5 Непостоянный доход

---

<sup>24</sup> Бесаев, М.М. Коммерческий кредит с оформлением векселя. Сущность и учёт в коммерческих организациях // Вестник науки. 2019. №2. С. 96.

<sup>25</sup> Вегнер–Козлова Е. О. Экономико-правовые основы безопасности предприятий. – М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. Екатеринбург, 2015. С. 21.

Предприятие-кредитор анализирует перспективы и динамику развития бизнеса фирмы-заемщика. Поскольку источником для погашения кредита, в первую очередь, является доход за последующие периоды, то изучив эти показатели, кредитор сможет прогнозировать будущее финансовое состояние организации. Регулярность, постоянство, стабильность – это фундамент возвратности, платежеспособности и кредитоспособности фирмы.

#### 1.4.6 Фирма не имеет в наличии ликвидного залогового обеспечения

Менее рискованной для предприятия-кредитора услугой является выдача средств под залог. Если предприятие по какой-либо причине не сможет вернуть долг, то в качестве возвратных средств будет выступать имущество фирмы, которое быстро может быть реализовано. Отказом в кредитовании юридического лица может послужить полное отсутствие или неликвидное залоговое обеспечение.<sup>26</sup>

#### 1.4.7 Некорректная цель получения коммерческого кредита

Предприятие-кредитор вправе потребовать указать – с какой целью необходимо получение кредита. Отказать в коммерческом кредите могут, если цели не соответствуют принципам кредитной политики кредитора или он сочтёт, что они являются неоправданными и бесполезными, и могут ухудшить финансовое состояние организации.

Таким образом, юридическому лицу необходимо проанализировать финансовое положение организации, подготовить экономические расчеты и сформулировать четкие цели, которые будут свидетельствовать об эффективном использовании полученных в коммерческий кредит имущества.<sup>27</sup>

По итогам проведенного в главе 1 исследования сформулируем следующие обобщающие выводы:

– дебиторская задолженность представляет собой задолженность физических и юридических лиц по переданному имуществу на основании хозяйственных отношений между передавшим его кредитором и получившим дебитором. Ключевыми

<sup>26</sup> Гаврикова В.Н., Озерова В.Е. Кредитование юридических лиц: проблемы и пути их устранения. В сб. Информационные технологии, энергетика и экономика (экономика и менеджмент научные исследования в области физической культуры, спорта, общественных наук и лингвистики). Сб. трудов XIII -ой Межд. науч.-техн. конф. студентов и аспирантов. Филиал национального исследовательского университета «МЭИ» в г. Смоленске. 2016. С. 44.

<sup>27</sup> Идрисова, Э.А. Критерии обеспечения экономической безопасности при кредитовании юридических лиц // Теория и практика современной науки. 2017. №3. С. 32.

особенностями дебиторской задолженности являются её срочность и возвратность. Превышение сроков возврата дебиторской задолженности омертвляет оборотный капитал предприятия-кредитора и ведёт к снижению экономической эффективности его деятельности;

– порядок коммерческого кредитования предполагает два параллельно идущих процесса – формирование договора передачи ценностей, а также оформления обязательства, которое может быть выражено либо векселем, либо кредитом по открытому счёту;

– методы управления кредиторской задолженностью основываются на её анализе, выявлении структуры и показателей оборачиваемости, а также, на основании данной информации – формировании необходимых мероприятий. В качестве основных направлений управления дебиторской задолженностью выступают оптимизация сроков оборота, уменьшение объёмов просроченной дебиторской задолженности, формирование необходимой структуры дебиторской задолженности, установление необходимых условий кредитования и инкассации;

– обеспечение экономической безопасности при коммерческом кредитовании предполагает учёт факторов состояния предприятия-дебитора, наличия у него постоянной деятельности и притока доходов, наличие необходимого уровня деловой репутации, отсутствие неоплаченных требований и ряд других. При этом, важную роль играет документальное оформление получения и предоставления такого кредита, что позволяет урегулировать отношения по нему в судебном порядке. В целом, за небольшим исключением, особенности коммерческого кредитования совпадают с особенностями банковского кредитования, в качестве специфики здесь выступает необходимость наличия значительных объёмов знаний о хозяйственном процессе в компании-заёмщике.

## 2 АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ООО БРМЗ

### 2.1 Производственно-экономическая характеристика ООО БРМЗ

Благовещенский ремонтно-механический завод в виде общества с ограниченной ответственностью был создан на основании Закона №14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08 февраля 1998 года. Дата регистрации компании в налоговых органах – 03.06.2010 г.

Благовещенский ремонтно-механический завод имеет давнюю историю. Ещё в начале 1945 года был создан Благовещенский ремонтно-механический завод элеваторного оборудования. Его создание происходило на базе Благовещенской автобазы. Причиной создания явилась потребность в повышении объёмов ремонта техники в регионе. Основной продукцией завода в те годы были запасные части для тракторов и другой сельскохозяйственной техники, поршневые кольца, весовые приборы, используемые в сельском хозяйстве и прочее.

Весомой вехой в развитии завода стал запуск в производство в конце 1940-х гг. ленточного конвейера, на который имелся существенный спрос. Кроме того, на предприятии освоили также выпуск элеваторного оборудования, литья из чугуна, а также роликовых опор. Начался бурный рост масштабов деятельности, в результате чего завод стал одним из крупнейших машиностроительных предприятий на Дальнем Востоке РФ, выпуская мельничное и элеваторное оборудование для всего СССР.

В середине 1986 года завод был переименован в Благовещенский машиностроительный завод «Элеватормельмаш» Министерства хлебопродуктов СССР. Основной продукцией, выпускаемой заводом, стали стационарные транспортёры, ленты для них, роликоопоры, речные задвижки и прочие.

Предприятие активно занималось развитием социальной сферы. За его счёт производилось строительство значительного количества жилых зданий для персонала завода. Кроме того, с целью отдыха работников вблизи от Егорьевских озёр предприятием была построена база отдыха. Также, в одном из переоборудованных цехов завода были открыты собственные тренажёрный и спортивный залы,

используемые для оздоровления сотрудников предприятия.

В период начала рыночных преобразований, пришедшейся на начало 1990-х гг. предприятие практически прекратило выпуск продукции. Практически всё производство осуществлялось на штучной основе или мелкими партиями. Несмотря на это, основной профиль работы предприятия удалось сохранить, а также освоить новые виды деятельности.

Партнёром Благовещенского ремонтно-механического завода в этот период стало АО «Амурэнерго», став впоследствии подразделением данной организации. Следствием этого стала смена специализации компании. Если до этого она специализировалась исключительно на механическом оборудовании, то после – стала проводить ремонты основного технологического сетевого оборудования, передающего электроэнергию. Результатом смены специализации компании стало освоение ею выпуска опор для ЛЭП напряжением от 35 до 500 кВ. Кроме того, компания продолжала выпуск товаров народного потребления и по частным заказам мелкими партиями.

Активизация строительства Бурейской ГЭС в Амурской области привела к тому, что начиная с 2001 года Благовещенский ремонтно-механический завод стал участвовать в поставках металлоконструкций для ГЭС. Кроме того, завод также участвовал в строительстве высоковольтных ЛЭП по всему Дальнему Востоку.

Проведённая реформа электроэнергетики РФ отразилась и на заводе. Ввиду непрофильности для АО «Амурэнерго», завод был выставлен на продажу. Покупкой завода заинтересовалась Группа «Петропавловск», выкупившая его в 2008 году.

На настоящий момент Благовещенский ремонтно-механический завод специализируется на производстве нестандартного оборудования для основного заказчика – Группы «Петропавловск», поставляет запасные части для дорожно-строительной, горнодобывающей и нефтегазодобывающей отрасли.

Юридический адрес завода : 675000, Амурская обл, город Благовещенск, улица Калинина, 137.

В качестве единственного акционера компании, имея долю 100 %, выступает компания Петропавловск (Кипр) лимитед (Petropavlovsk (Cyprus) limited). Она входит в холдинг «Петропавловск». В свою очередь, Благовещенский ремонтно-механический

завод является частью подразделения компании, которое выполняет работы по производству и ремонту сложной механической техники, производству запасных частей и оборудования для автомобилей и строительной техники.

Основным видом деятельности Благовещенского ремонтно-механического завода (ООО БРМЗ) является производство строительных металлических конструкций, изделий и их частей (код ОКВЭД 25.11).

Дополнительными видами деятельности завода выступают:

- литье чугуна (код ОКВЭД 24.51);
- литье стали (код ОКВЭД 24.52);
- производство прочих металлических цистерн, резервуаров и емкостей (код ОКВЭД 25.29);
- обработка металлических изделий механическая (код ОКВЭД 25.62);
- ремонт электрического оборудования (код ОКВЭД 33.14);
- монтаж промышленных машин и оборудования (код ОКВЭД 33.20);
- строительство жилых и нежилых зданий (код ОКВЭД 41.20);
- строительство местных линий электропередачи и связи (код ОКВЭД 42.22.2);
- производство кровельных работ (код ОКВЭД 43.91);
- работы гидроизоляционные (код ОКВЭД 43.99.1);
- работы по монтажу стальных строительных конструкций (код ОКВЭД 43.99.5);
- работы по сборке и монтажу сборных конструкций (код ОКВЭД 43.99.7);
- перевозка грузов неспециализированными автотранспортными средствами (код ОКВЭД 49.41.2);
- аренда и управление собственным или арендованным нежилым недвижимым имуществом (код ОКВЭД 68.20.2);
- испытания и анализ физико-механических свойств материалов и веществ (код ОКВЭД 71.20.3);
- деятельность по предоставлению прочих вспомогательных услуг для бизнеса, не включенная в другие группировки (код ОКВЭД 82.99);
- общая врачебная практика (код ОКВЭД 86.21);
- деятельность физкультурно-оздоровительная (код ОКВЭД 96.04).

Проанализируем основные показатели деятельности ООО БРМЗ, что представлено в таблице 3.

Таблица 3 – Основные показатели деятельности ООО БРМЗ за 2016-2018 гг.

Показатель	Значение показателя по годам			Абсолютные изменения		Темп прироста, процентов	
	2016	2017	2018	2017 к 2016	2018 к 2017	2017 к 2016	2018 к 2017
Выручка, млн. руб.	346,3	561,5	565,3	215,2	3,8	62,1	0,7
Себестоимость продаж, млн. руб.	316,3	504,7	503,7	188,4	-1	59,6	-0,2
Прибыль от продаж, млн. руб.	-12,1	9,8	2,8	21,9	-7	–	-71,4
Чистая прибыль, млн. руб.	-8,3	3,8	0,7	12,1	-3,1	–	-81,6
Средняя величина активов, млн. руб.	537,5	520,9	558,0	-16,6	37,1	-3,1	7,1
Средняя величина основных средств, млн. руб.	281,7	271,8	266,3	-9,9	-5,5	-3,5	-2,0
Средняя величина оборотных активов, млн. руб.	253,7	245,9	291,7	-7,8	45,8	-3,1	18,6
Средняя численность персонала, чел.	256	244	233	-12,0	0	-4,7	0,0
Рентабельность продаж, %	-3,49	1,75	0,50	5,24	-1,25	–	-71,7
Выручка на одного работника, тыс. руб.	1419	2410	2426	991	16	69,8	0,7
Фондоотдача, ед.	1,23	2,07	2,12	0,84	0,05	68,0	2,6
Оборачиваемость оборотных активов, об.	1,36	2,28	1,94	0,92	-0,34	67,6	-14,9

Проведя анализ основных показателей хозяйственной деятельности ООО БРМЗ можно сделать вывод о том, что наблюдается постепенный рост объёмов выручки на предприятии. Так, если в начале анализируемого периода выручка составила 346,3 млн. руб., то в 2017 году она существенно выросла – до 561,5 млн. руб. или более чем на 60 %. Основной причиной данного увеличения стало влияние на предприятие макроэкономических факторов, выразившихся в повышении спроса на продукцию компании. Дальнейшее улучшение общерыночных условий в РФ привело к тому, что объёмы выручки увеличились до 565,3 млн. руб. или на 0,7 % в 2018 год (рост на 3,8 млн. руб. против 215,2 млн. руб. годом ранее).

Динамика себестоимости продаж в компании была сопоставимой с выручкой. Если в начале анализируемого периода данный показатель составлял 316,3 млн. руб., то

по итогам 2017 года, ввиду роста объёмов работ, он составил уже 504,7 млн. руб. или на 59,6 % больше. Стабилизация объёмов реализации, зафиксированная в 2018 году, сказалась и на себестоимости, приведя к её снижению на 0,2 % до 503,7 млн. руб.

Объёмы прибыли от продаж в ООО БРМЗ невелики и нестабильны. Так, по итогам 2016 года по данному показателю фиксируется убыток в размере 12,1 млн. руб., что сопоставимо с совокупной прибылью компании в 2017 и 2018 гг. Соответственно, можно считать, что 2017 год являлся наименее благоприятным годом для ООО БРМЗ.

Размер средней величины активов компании имел неустойчивую динамику. Так, за 2017 год снижение составило 3,1 %, а за 2018 год фиксируется рост на 7,1 %, в результате чего, если на начало периода данный показатель составлял 537,5 млн. руб., то в конце периода – уже 558,0 млн. руб., или более чем на 20 млн. руб. больше.

Также, неустойчивая динамика показателя фиксировалась и по средней величине основных средств. Если на начало периода они составляли 253,7 млн. руб., то на конец – уже 291,7 млн. руб., снизившись на 3,1 % в 2017 году и рост на 18,6 % – в 2018 году.

По оборотным активам, как и в целом по всей совокупности активов, также фиксировалось уменьшение объёмов среднегодовых показателей. Если в начале года они составляли 276,4 млн. руб., то на конец – уже только 245,9 млн. руб., показав снижение на 8,2 % по итогам 2017 года и на 3,1 % – в 2018 году.

Средняя численность персонала ООО БРМЗ в условиях нестабильности деятельности компании имела тенденцию к сокращению. Так, за 2017 год оно составило 12 чел. или 4,7 %, а за 2018 год – ещё на 11 чел. или на 4,5 %. В результате этого, если в начале периода средняя численность персонала составляла 256 чел., то в 2018 году – уже 233 чел. Наблюдается рост уровня выручки на одного работника. Если в начале периода данный показатель составлял 1419 тыс. руб., то по итогам 2017 года – уже 2410 тыс. руб. или на 69,8 % больше (рост на 991 тыс. руб.). В 2018 году рост продолжился, однако, он был очень небольшим – на 0,7 % до 2426 тыс. руб. или на 16 тыс. руб. Уровень показателя рентабельности продаж колебался вместе с объёмом прибыли от продаж ООО БРМЗ. Если в 2017 и 2018 годах вместе с получением прибыли она была положительной в размере 1,75 % и 0,50 % соответственно, то по итогам 2016 года в связи с убытками рентабельность продаж стала отрицательной в размере -3,49 %. Таким

образом, компания не имеет возможности удержания постоянно прибыльной деятельности.

Уровень фондоотдачи ООО БРМЗ имел тенденцию к увеличению. Составляя на начало периода 1,23, по итогам 2017 года данный показатель вырос до 2,07 ед., или на 68 %. По итогам 2018 года фиксировалось увеличение показателя до 2,12 ед. или на 2,6 %. Данный факт свидетельствует об улучшении использования основных средств в компании, что возможно рассматривать как положительный аспект его деятельности в контексте обеспечения экономической безопасности.

Оборачиваемость оборотных активов в компании имела тенденцию к неравномерному изменению. Если в начале периода она составляла 1,36 об., то по итогам 2017 года фиксируется её рост до 2,28 об. или на 67,6 %, после чего данный показатель сократился до 1,94 об. или на 14,9 %.

Важным аспектом анализа деятельности предприятия является то, каким образом оно формирует свою прибыль. Анализ финансовых результатов ООО БРМЗ приведён в таблице 4.

Таблица 4 – Динамика финансовых результатов деятельности ООО БРМЗ за 2016-2018 гг.

Показатель	Значение показателя по годам, тыс. руб.			Абсолютные изменения, тыс. руб.		Темп прироста, процентов	
	2016	2017	2018	2017 к 2016	2018 к 2017	2017 к 2016	2018 к 2017
Выручка	346254	561518	565280	215264	3762	62,2	0,7
Себестоимость продаж	316339	504721	503668	188382	-1053	59,6	-0,2
Валовая прибыль	29915	56797	61612	26882	4815	89,9	8,5
Коммерческие расходы	878	2667	1494	1789	-1173	203,8	-44,0
Управленческие расходы	41177	44352	57300	3175	12948	7,7	29,2
Прибыль от продаж	-12140	9778	2818	21918	-6960	–	-71,2
Проценты к получению	0	0	0	0	0	–	–
Проценты к уплате	0	0	0	0	0	–	–
Прочие доходы	12463	8679	8991	-3784	312	-30,4	3,6
Прочие расходы	10323	13049	10276	2726	-2773	26,4	-21,3
Прибыль до налогообложения	-10000	5408	1533	15408	-3875	–	-71,7
Текущий налог на прибыль и прочие	-1666	1761	822	3427	-939	–	-53,3

платежи							
Чистая прибыль	-8334	3847	711	12181	-3136	–	-81,5

Анализ выручки и себестоимости представлен выше. Объёмы валовой прибыли предприятия во всём периоде были положительными, что свидетельствует о том, что основная деятельность ООО БРМЗ организована рационально, все затраты на неё покрываются выручкой и образуется необходимый объём прибыли. При этом, в 2016 году размеры валовой прибыли минимальны, и составляют 29,9 млн. руб. За пределами данного года, в 2017 и 2018 гг. объём полученной прибыли составляет 56,8 и 61,6 млн. руб. соответственно.

Объём коммерческих расходов компании невелик, и составляет от 0,9 до 2,7 млн. руб. в периоде, причиной чего является отсутствие необходимости значительных затрат, ввиду наличия крупных заказчиков из группы «Петропавловск». Относительная стабильность фиксируется по управленческим расходам. Так, по ним минимальный объём зафиксирован в 2016 году в размере 41,2 млн. руб., а максимальный – в 2018 году в размере 57,3 млн. руб. В результате этого фиксируется колебание прибыли от продаж от убытков в размере 12,1 млн. руб. до прибыли в размере 9,8 млн. руб.

Особенностью деятельности компании является отсутствие у неё процентов к уплате и получению, причиной чего является увязывание её политики финансирования с финансовой политикой группы «Петропавловск». Объёмы прочих доходов и расходов относительно невелики. Так, прочие доходы сократились в периоде с 12,4 до 9,0 млн. руб., а прочие расходы составили от 10,3 до 13,0 млн. руб.

Результатом динамики вышеприведённых статей стало формирование прибыли до налогообложения в 2017 и 2018 гг. в размере 5408 и 1533 тыс. руб. соответственно, а также убытка в размере 10 млн. руб. в 2016 году. При этом, влияние текущего налога на прибыль и прочих платежей на в периоде приводило как к уменьшению чистой прибыли (в 2017 и 2018 гг.), так и к уменьшению убытков (в 2016 году на 1666 тыс. руб.). В результате этого, по итогам 2016 года фиксировался убыток в размере 8334 тыс. руб., против чистой прибыли в размере 3847 тыс. руб. по итогам 2017 года и 711 тыс. руб. по итогам 2018 года. Данный факт позволяет сделать вывод о том, что с точки зрения владельцев данного бизнеса он не может обеспечивать постоянства

генерирования прибыли, что может рассматриваться как отрицательный фактор деятельности ООО БРМЗ.

## 2.2 Организация системы коммерческого кредитования в ООО БРМЗ

Рассмотрим систему коммерческого кредитования ООО БРМЗ. В ней возможно выделение двух следующих направлений:

- коммерческого кредитования предприятий-участников группы «Петропавловск»;
- коммерческого кредитования прочих предприятий.

Для начала рассмотрим коммерческое кредитование предприятий-участников группы «Петропавловск». Для ООО БРМЗ оно является основным направлением деятельности, так как данные заказы ориентированы на крупномасштабные, но разовые работы.

Схема организации коммерческого кредитования ООО БРМЗ в данном случае следующая (рисунок 8).

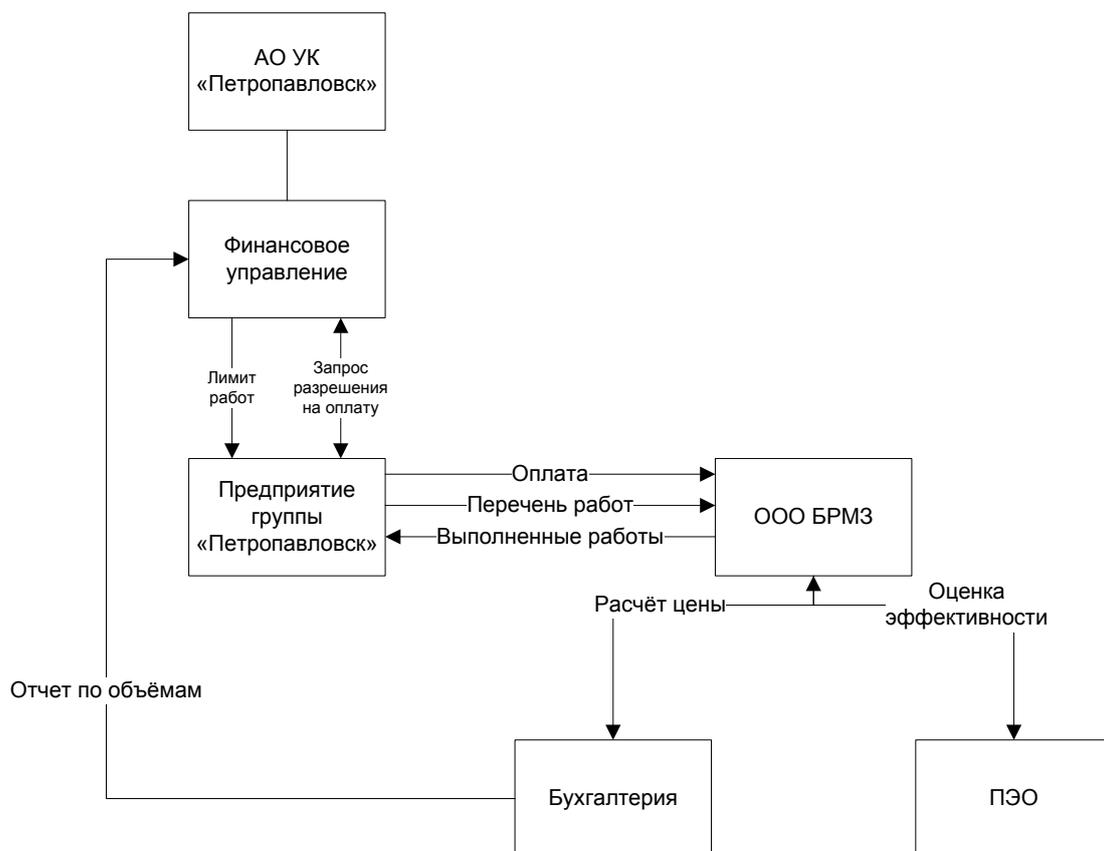


Рисунок 8 – Схема коммерческого кредитования предприятий-участников группы «Петропавловск» со стороны ООО БРМЗ

Основной особенностью организации коммерческого кредитования в ООО БРМЗ при взаимодействии с предприятиями группы «Петропавловск» является наличие централизованного уполномоченного органа – Финансового управления АО УК «Петропавловск». В функции данного органа входит установление лимита предприятиям группы на проведение ремонтных работ в ООО БРМЗ. Основной причиной установления лимита является отграничение проведения ремонтов, которые необходимы для функционирования подразделений группы «Петропавловск» от ремонтных работ, которые не являются необходимыми. Лимиты доводятся до каждого предприятия группы.

В свою очередь, предприятия группы «Петропавловск» совместно с ООО БРМЗ согласуют перечень работ, которые необходимо выполнить, а также обеспечивают приёмку от предприятия данных работ.

Ключевыми подразделениями ООО БРМЗ, осуществляющими деятельность по определению условий выполнения работ, а также их стоимость, являются бухгалтерия предприятия и Планово-экономический отдел (ПЭО).

Бухгалтерия ООО БРМЗ проводит работы, направленные на расчёт цены проводимых работ, а также отражает их в учёте. ПЭО как орган, призванный определять эффективность работы предприятия, осуществляет необходимые расчёты, связанные с определением эффективности, и сообщает об этом руководству предприятия. В случае отсутствия критически значимых факторов, производственные подразделения проводят работу в рамках установленного перечня работ. По итогам работ информация об этом передаётся заказчику – предприятию группы, а также сообщается в Финансовое управление АО УК «Петропавловск». Направление данной информации в Финансовое управление АО УК «Петропавловск» необходимо для организации независимого контроля проводимых работ, в том числе – в части соблюдения установленных лимитов. В том случае, если лимитов на проведение тех или иных работ у предприятия не хватает, оно обращается в Финансовое управление с соответствующей просьбой об увеличении лимита. По итогам проведённых работ, либо по итогам закупок, предприятие-заказчик, входящее в группу «Петропавловск»,

передаёт в Финансовое управление запрос разрешения на оплату услуг ООО БРМЗ. В том случае, если финансовое управление санкционирует оплату, она производится через обслуживающий данное предприятие банк. В том случае, если санкции на оплату нет, оплата не производится.

В отношении предприятий группы «Петропавловск» установлены следующие временные сроки санкционирования оплаты (таблица 5).

Таблица 5 – Временные сроки санкционирования оплаты ООО БРМЗ дебиторской задолженности

Сумма, млн. руб.	Срок, дней
До 5	3
5-30	10
30-100	15
Свыше 100	20

Установление данных сроков обуславливается необходимостью контроля со стороны финансового управления за обоснованностью проведённых работ и производства продукции ООО БРМЗ в адрес получателя. В это время финансовое управление проводит проверку предоставленных документов, на предмет наличия в них злоупотреблений. Отсутствие выявленных злоупотреблений является критерием, позволяющим санкционировать оплату.

Рассмотрим схему организации коммерческого кредитования ООО БРМЗ при работе со сторонними организациями (рисунок 9).

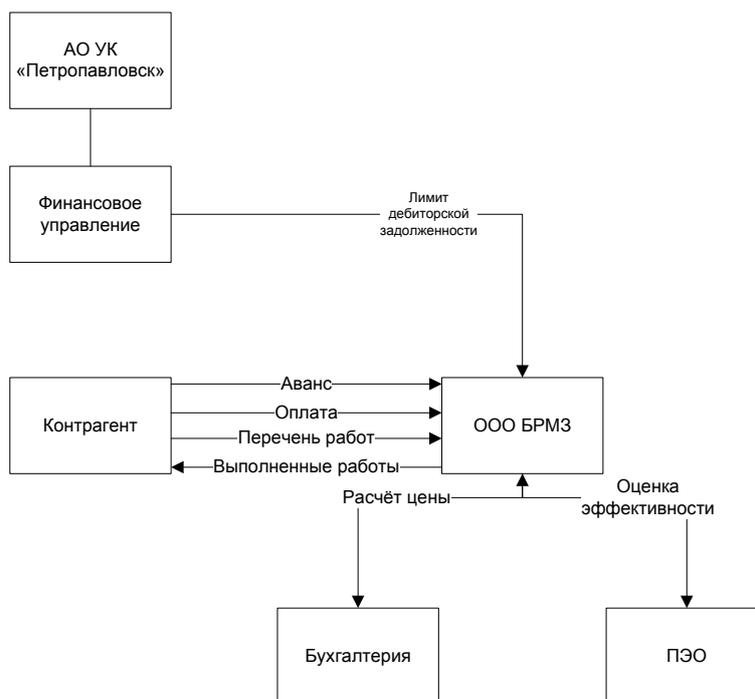


Рисунок 9 – Схема коммерческого кредитования ООО БРМЗ сторонних организаций

Особенностью взаимодействия ООО БРМЗ со сторонними организациями в случае операций коммерческого кредитования является то, что Финансовым управлением АО УК «Петропавловск» ему устанавливаются следующая система лимитов:

- в целом на объём дебиторской задолженности, который может быть у предприятия в рамках взаимодействия со сторонними заказчиками;
- максимальный размер единичной задолженности дебитора по выполненным работам.

При этом, сроки инкассации дебиторской задолженности в данном случае в отношении ООО БРМЗ не устанавливаются, так как предполагается платёжеспособность контрагента, а также следование им политики добросовестности в отношении ООО БРМЗ. Уменьшение рисков неплатежа со стороны контрагента-заказчика в пользу ООО БРМЗ осуществляется с использованием механизм авансирования, что особенно важно в случае производства продукции с длинным циклом, либо в случае её значительной стоимости.

По договорённости с контрагентом в ООО БРМЗ, который не является членом группы «Петропавловск», могут применяться способов кредитования:

- с отсрочкой платежа;
- с рассрочкой платежа.

Использование отсрочки и рассрочки платежа в отношении контрагентов ООО БРМЗ осуществляется на следующих условиях (таблица 6).

Таблица 6 – Основные подходы к отсрочке и рассрочке платежа, используемые в ООО БРМЗ при взаимодействии с контрагентами, не являющимися участниками группы «Петропавловск»

Показатель	Значение
Срок отсрочки, мес.	До 3
Сумма отсрочки, % от стоимости заказа	20-25
Порядок внесения платы за отсрочку	Включается в стоимость товара
Процентная ставка по отсрочке, % годовых	15-20
Порядок уплаты отсроченной суммы	По согласованию: – ежемесячно, равными суммами – по утверждённому графику – шаровым платежом

Особенностью коммерческого кредита, который предоставляет ООО БРМЗ своим контрагентам, не являющимся членами группы «Петропавловск» является то, что применяется увеличение стоимости части платежа, за счёт включения в стоимость товара процентных платежей за пользование отсрочкой. Это даёт возможность компенсации затрат на привлечение финансовых ресурсов, с одной стороны, а с другой – позволяет отказаться от выделения в учёте полученных процентов по таким сделкам. Кроме того, предприятием применяются различные способы гашения сумм отсрочки. Так, она может гаситься ежемесячно равными суммами, по утверждённому графику, либо шаровым платежом. Способ уплаты оставшейся части платежа выбирается сторонами в процессе составления договора.

В том случае, если стороной договора является предприятие-участник группы «Петропавловск», и оно нарушает порядок возврата дебиторской задолженности, реализуется следующая схема (рисунок 10).

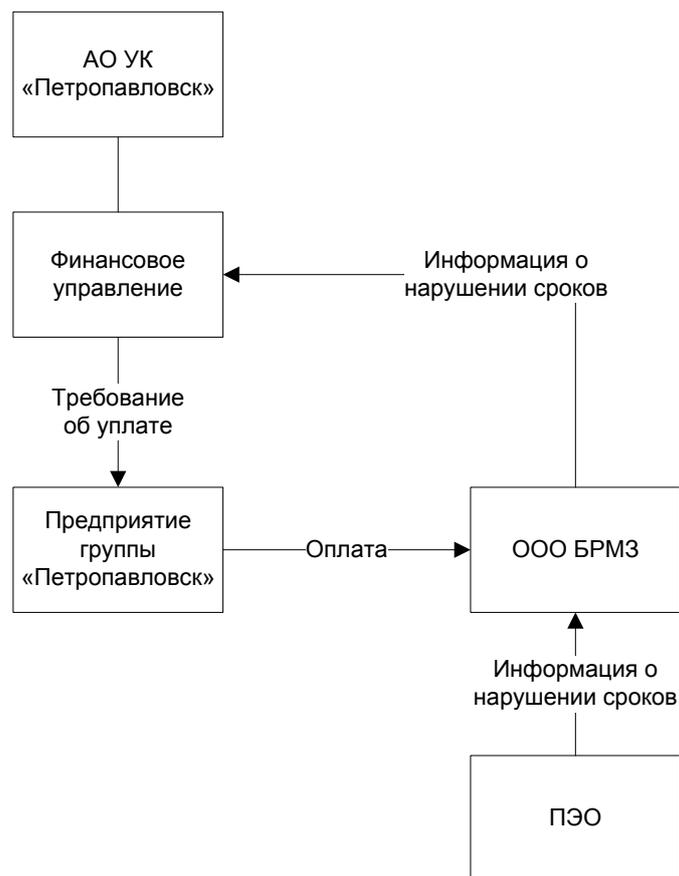


Рисунок 10 – Схема возврата дебиторской задолженности ООО БРМЗ от предприятия-участника группы «Петропавловск»

Органом, регулирующим спорные ситуации, в том числе, в случае пропуска сроков платежа по дебиторской задолженности, является финансовое управление АО УК «Петропавловск». ПЭО ООО БРМЗ в случае пропуска сроков платежей за поставленную продукцию участнику группы «Петропавловск» формирует руководству компании документ «Информация о нарушении сроков платежа», который визируется руководством и направляется в Финансовое управление. Данное подразделение АО УК «Петропавловск» в свою очередь, направляет требование об уплате в адрес контрагента-участника группы, после чего последним должна быть проведена уплата.

В том случае, если формируется нарушение сроков договора с контрагентом, не являющимся участником группы «Петропавловск», схема возврата приобретает следующий вид (рисунок 11).

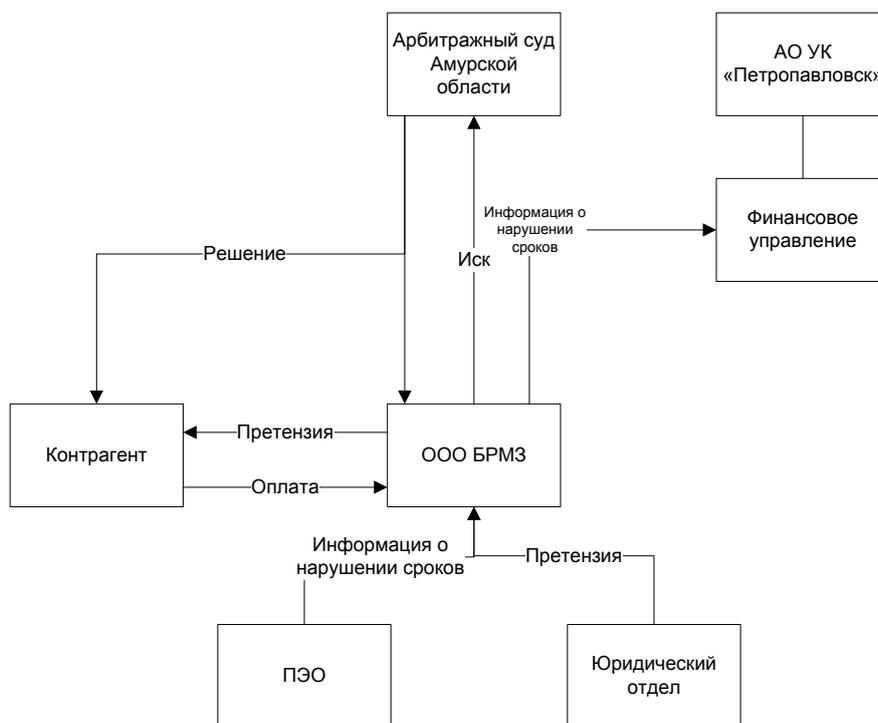


Рисунок 11 – Схема возврата дебиторской задолженности ООО БРМЗ от сторонних предприятий

В отличие от предыдущего случая, в данном случае к решению вопросам с возникновением задолженности в ООО БРМЗ подключается юридический отдел предприятия. Совместно с ПЭО, которым в адрес руководства формируется информация о нарушении сроков договора, юридическим отделом формируется претензия, которая через руководство ООО БРМЗ направляется контрагенту для уплаты платежа по предоставленному коммерческому кредиту.

В случае, если предприятие-контрагент не оплачивает необходимый объем денежных средств после поступившей претензии, ООО БРМЗ направляет следующие документы:

- извещает Финансовый отдел АО УК «Петропавловск» о факте формирования просроченной дебиторской задолженности, в отношении которой есть сомнения о возможности её взыскания;

- передает заявление в Арбитражный суд Амурской области для последующего рассмотрения.

Необходимость подачи информации в Финансовый отдел АО УК «Петропавловск» обуславливается, прежде всего, потребностью учёта отвлечения ресурсов на длительный период, что необходимо для эффективного финансового планирования в целом по группе. По итогам рассмотрения дела в Арбитражном суде Амурской области выносится соответствующее решение, которое направляется и в ООО БРМЗ, и в предприятие-контрагент. Далее, осуществляется оплата задолженности.

Следует отметить ведущую роль в организации коммерческого кредитования в ООО БРМЗ Финансового отдела АО УК «Петропавловск». Он выступает как координирующий орган данной деятельности. При этом, ООО БРМЗ в случае необходимости может подключать организационные ресурсы группы в целом для решения возникающих в процессе коммерческого кредитования вопросов.

### **2.3 Анализ влияния коммерческого кредитования на экономическую безопасность ООО БРМЗ**

Проведём анализ коммерческого кредитования ООО БРМЗ и его влияния на экономическую безопасность предприятия. Для этого, вначале рассмотрим систему лимитов, установленных в компании (таблица 7).

Анализ представленных в таблице данных позволяет сделать вывод о том, что сумма установленных лимитов на предприятия группы «Петропавловск» стабильно превышала 100 млн. руб. При этом, наблюдается рост объёмов лимитов. Так, составляя на начало периода 117 млн. руб., в 2017 году они выросли до 131 млн. руб. или на 12 %, а в 2018 году – до 158 млн. руб. или на 20,6 %.

Таблица 7 – Система лимитов, установленных в ООО БРМЗ в отношении предприятий-участников группы «Петропавловск»

Показатель	Значение показателя по годам, тыс. руб.			Абсолютные изменения		Темп прироста, %	
	2016	2017	2018	2017 к 2016	2018 к 2017	2017к 2016	2018 к 2017
Сумма лимитов, всего, тыс. руб.	117000	131000	158000	14000	27000	12,0	20,6
Распределено лимитов, тыс. руб.	52876	60124	73445	7248	13321	13,7	22,2
Уровень использования лимита, %	45,2	45,9	46,5	0,7	0,6	1,6	1,3
Количество лимитов, ед.	22	24	27	2	3	9,1	12,5
Средняя сумма	5318	5458	5852	140	394	2,6	7,2

установленного лимита, тыс. руб.								
Средняя сумма распределённого лимита, тыс. руб.	2403	2505	2720	102	215	4,2	8,6	

Причиной данного обстоятельства явилось стремление развития группы «Петропавловск» для удержания прибыльности деятельности группы в целом.

Объём распределённых лимитов в компании имел схожую динамику. Если в 2016 году он составил 52,9 млн. руб., то по итогам 2017 года фиксируется рост на 13,7 % – до 60,1 млн. руб. или на 7,2 млн. руб. Рост объёмов распределения свидетельствует о повышении уровня заинтересованности компаний группы в ремонтных работах, а также в продукции ООО БРМЗ. В 2018 году фиксируется дальнейший рост на 22,2 % – до 73,4 млн. руб. или на 13,3 млн. руб.

Расчёт уровня распределения лимитов показал, что в целом за период колебания по данному показателю не превышают 2 %. Максимальные уровни распределения приходятся на 2018 год, составив 46,5 %, а в кризисном 2016 году данный показатель хотя и был ниже, но только на 1,3 %, составив 45,2 %.

Количество лимитов, установленных ООО БРМЗ на операции коммерческого кредитования контрагентов-участников группы «Петропавловск», определяется составом группы, в результате этого количество таких лимитов составляет от 22 до 27 единиц, показав тенденцию к росту. Данный рост обуславливается необходимостью развития группы в связи с увеличением спроса на золото.

Размер средней суммы лимита, установленного на одного контрагента, имеет тенденцию к увеличению. Если в начале анализируемого периода данный показатель составлял 5318 тыс. руб., то в 2017 году он увеличился до 5458 тыс. руб. или на 2,6 % больше. По итогам 2018 года увеличение продолжилось, в результате чего показатель составил 5852 тыс. руб. или ещё на 7,2 % больше. Основной причиной данного увеличения является, прежде всего, инфляция в стране. Производимые работы и продукция ООО БРМЗ осуществляются над объектами, имеющими биржевую цену (металлы и сплавы), в результате чего цена на них определяется с учётом изменения курса доллара к рублю, а также за счёт изменения биржевой цены на металл. В этих

условиях происходит постоянное, хотя и относительно медленное увеличение цены на продукцию, а посредством этого – на лимит.

Средняя сумма распределённого лимита по тем же причинам имела тенденцию к росту. Если в 2016 году показатель составлял 2403 тыс. руб., то в 2017 году он увеличился до 2505 тыс. руб. или на 4,2 %, а в 2018 году фиксируется рост показателя до 2720 тыс. руб. или на 8,6 %. Факторы влияния на данный показатель те же, что и для установленного лимита, рассмотренные выше.

Проведём анализ лимитов, установленных в ООО БРМЗ для прочих контрагентов (таблица 8).

Анализ представленных в таблице данных позволяет сделать вывод о том, что сумма установленных лимитов на прочие предприятия по коммерческим кредитам, составлявшая в 2016 году 65 млн. руб., в 2017 году увеличилась до 70 млн. руб., что является следствием общего улучшения ситуации на рынке для ООО БРМЗ.

Дальнейшее улучшение ситуации в 2018 году привело к тому, что лимит увеличился до 96 млн. руб., или на 37,1 % или на 26 млн. руб. за последний год, что возможно рассматривать в качестве положительного фактора.

Таблица 8 – Система лимитов, установленных в ООО БРМЗ в отношении прочих предприятий

Показатель	Значение показателя по годам, тыс. руб.			Абсолютные изменения		Темп прироста, %	
	2016	2017	2018	2017 к 2016	2018 к 2017	2017 к 2016	2018 к 2017
Сумма лимитов, всего, тыс. руб.	65000	70000	96000	5000	26000	7,7	37,1
Распределено лимитов, тыс. руб.	13226	31174	52632	17948	21458	135,7	68,8
Уровень использования лимита, %	20,3	44,5	54,8	24,2	10,3	118,9	23,1
Количество лимитов, ед.	34	42	49	8	7	23,5	16,7
Средняя сумма установленного лимита, тыс. руб.	1912	1667	1959	-245	292	-12,8	17,5
Средняя сумма распределённого лимита, тыс. руб.	389	742	1074	353	332	90,8	44,7

Объём распределённых лимитов в ООО БРМЗ по рассматриваемой группе контрагентов имел тенденцию к росту. Если в 2016 году он составлял 13,2 млн. руб., то по итогам 2017 года, ввиду значительного роста объёмов заказов у компании, он увеличился до 31,2 млн. руб. Рост 2018 года до 52,6 млн. руб. или на 68,8 %. Уровень использования лимита также активно увеличивался. Если в 2016 году он составлял 20,3 %, что указывает на низкий уровень распределения, то по итогам 2017 года фиксируется рост показателя до 44,5 % или на 24,2 %. В 2018 году уровень распределения увеличился до 54,8 % или на 10,3 %, что хотя и является положительным фактором деятельности ООО БРМЗ, однако, свидетельствует о необходимости наращивания усилий по продвижению услуг и работ компании, а также её продукции на рынке. Показатель средней суммы установленного лимита для рассматриваемой группы контрагентов существенно колебался. Если на начало периода она составляла 1912 тыс. руб., то по итогам 2017 года – уже только 1667 тыс. руб. или на 12,8 % меньше. В 2018 году снижение сменилось ростом, в результате чего данный показатель увеличился до 1959 тыс. руб. или на 17,8 %. Средняя сумма распределённого лимита в ООО БРМЗ по прочим предприятиям имела повышательную динамику. Так, составляя на начало периода 389 тыс. руб., в 2017 году она увеличилась до 742 тыс. руб. или на 90,8 %. Причиной данного роста стало общее увеличение потребностей контрагентов компании в её услугах и работах, продукции в связи с экономическим ростом в стране. Рост 2018 года составил 44,7 % – до 1074 тыс. руб., что более чем в 2 раза больше, нежели чем в 2016 году.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в отношении предприятий, не входящих в группу «Петропавловск» ООО БРМЗ совместно с Финансовым управлением проводит более осторожную политику в коммерческом кредитовании, нежели по отношению к предприятиям группы.

Рассмотрим структуру установленного лимита по видам клиентов, что представлено на рисунке 12.

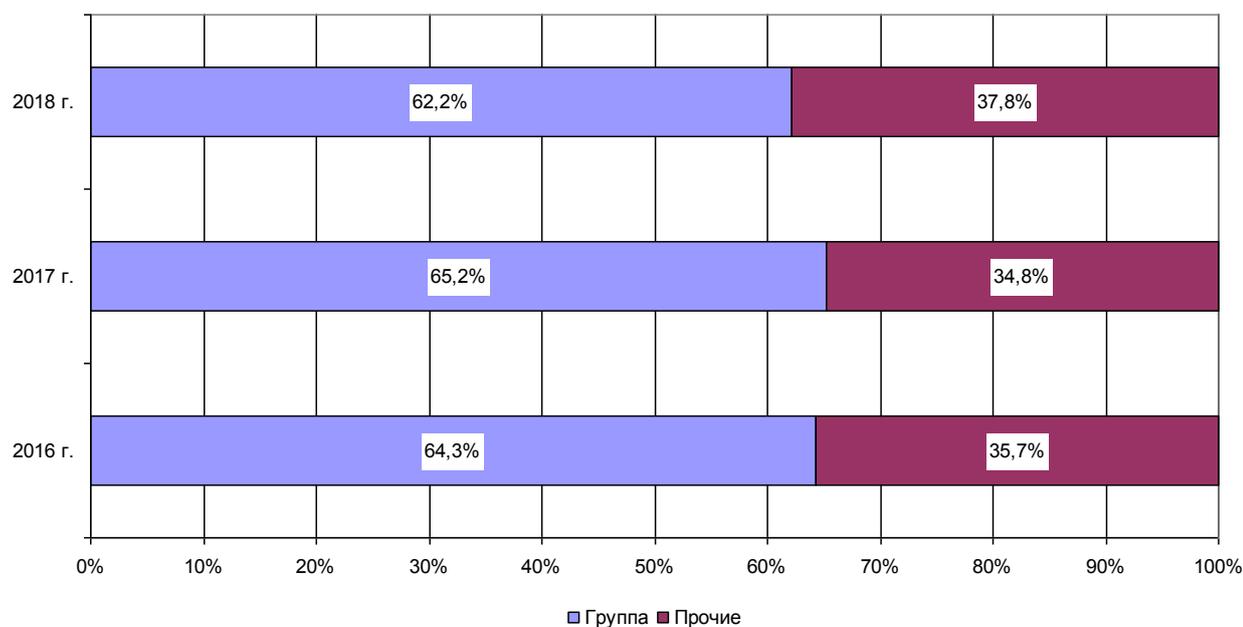


Рисунок 12 – Структура установленного лимита по видам клиентов ООО БРМЗ в 2016-2018 гг.

Анализ представленных на рисунке данных позволяет сделать вывод о том, что в части установления лимитов ООО БРМЗ ориентируется, преимущественно, на группу «Петропавловск», так как доля данной группы составила от 62,2 % до 65,2 %.

При этом, наблюдается стабильность данной доли при стабильности доли прочих клиентов от 34,8 % до 37,8 %. Таким образом, можно сделать вывод о том, что лимитирование дебиторской задолженности компании осуществляется исходя из приоритета потребностей группы.

Структура фактически распределённого лимита ООО БРМЗ представлена на рисунке 13.

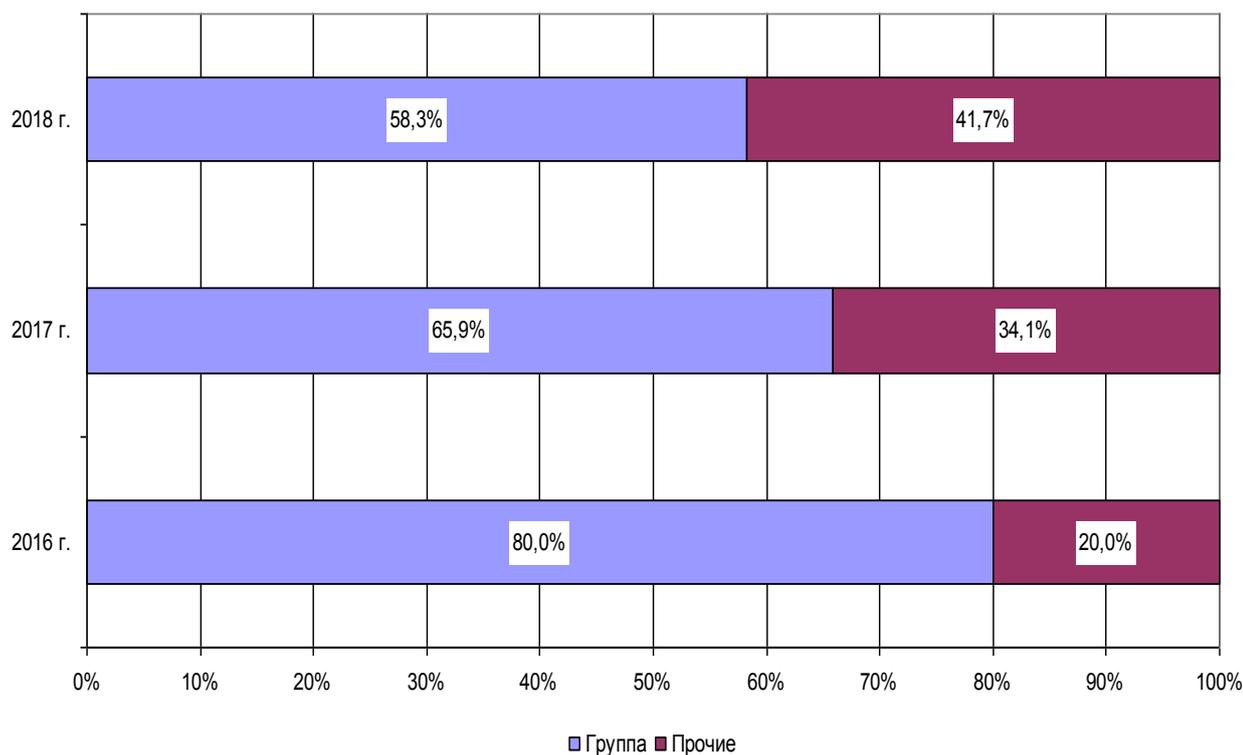


Рисунок 13 – Структура распределённого лимита по видам клиентов ООО БРМЗ в 2016-2018 гг.

В отношении фактически использованного лимита ситуация существенно более сложная. Так, в начале периода в 2016 году на долю группы «Петропавловск» приходилось 80 % распределённого лимита по сравнению с 20 % лимита на прочие предприятия. Начиная с 2017 года ситуация существенно изменилась. Так, доля предприятий группы стала ниже – 65,9 %, в то время, как доля прочих контрагентов составила 34,1 %. По итогам 2018 года доля группы ещё сократилась – до 58,3 %, а прочих предприятий – 41,7 %, оставаясь, таким образом, вспомогательной по сравнению с предприятиями группы.

Следовательно, в условиях рыночной неопределённости приоритет отдаётся предприятиям группы, с одной стороны, а с другой – сокращается привлекательность ООО БРМЗ как предприятия, которое может проводить те или иные работы или услуги, а также производить необходимую продукцию.

Проведём анализ оборачиваемости дебиторской задолженности в ООО БРМЗ, так как от этого зависит влияние её на экономическую безопасность. Длительные сроки

реализации продукции наиболее критично воздействуют на предприятие именно в периоды кризисных ситуаций. Результаты расчётов представлены в таблице 9.

Таблица 9 – Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности по видам в ООО БРМЗ в 2016-2018 гг.

Показатель	Значение показателя по годам			Абсолютные изменения		Темп прироста, %	
	2016	2017	2018	2017 к 2016	2018 к 2017	2017 к 2016	2018 к 2017
Выручка, тыс. руб., в т.ч.	346254	561518	565280	215264	3762	62,2	0,7
– предприятий группы	287767	349446	350117	61679	671	21,4	0,2
– прочих предприятий	58487	212072	215163	153585	3091	262,6	1,5
Среднегодовой размер дебиторской задолженности, тыс. руб., всего. в т.ч.	99840	78700	108688	-21140	29988	-21,2	38,1
– предприятий группы	55099	56500	66785	1401	10285	2,5	18,2
– прочих предприятий	44741	22200	41903	-22541	19703	-50,4	88,8
Оборачиваемость, об., в т.ч.	3,47	7,13	5,20	3,67	-1,9291	105,7	-27,1
– предприятий группы	5,22	6,18	5,24	0,96	-0,94	18,4	-15,2
– прочих предприятий	1,31	9,55	5,13	8,25	-4,42	630,8	-46,2
Срок оборота, дней, в т.ч.	103,8	50,5	69,2	-53,3	18,7	-51,4	37,1
– предприятий группы	68,9	58,2	68,7	-10,7	10,5	-15,6	18,0
– прочих предприятий	275,4	37,7	70,1	-237,7	32,4	-86,3	86,0

Анализ представленных в таблице данных позволяет сделать вывод о том, что уровень оборачиваемости дебиторской задолженности в компании имел существенный уровень колебаний. Так, данный показатель составил 3,47-7,13 об., что позволяет сделать вывод о зависимости уровня оборачиваемости в зависимости от макроэкономических условий. В условиях экономического кризиса 2016 года уровень оборачиваемости составил 3,47 об., что говорит о том, что в это время в ООО БРМЗ оставались только заказы, требующие длительного периода производства, и от которых невозможно отказаться. При этом срок оборота в целом по всей совокупности клиентов составил 103,8 дня, что является максимальным значением. В 2017-2018 гг. длительность составила 50,5-69,2 дней.

Улучшение макроэкономических условий привело к тому, что сроки оборота в 2017 году сократились до 50,5 дня, причём по предприятиям группы показатель

составил 58,2 дня, а по прочим – 37,7 дня. В 2018 году фиксируется примерно одинаковый уровень срока оборота.

Таким образом, можно выделить следующие характерные особенности управления дебиторской задолженностью в ООО БРМЗ:

- ухудшение условий хозяйствования приводит к отказу прочих предприятий от размещения в компании краткосрочных заказов, при этом, заказы длительного (более 180 дней) изготовления остаются без изменений;

- предприятия группы «Петропавловск» незначительно сокращают заказы на производство в ООО БРМЗ в случае ухудшения ситуации в экономике;

- предприятия группы «Петропавловск» ориентированы на заказ более сложной в изготовлении продукции, нежели чем прочие предприятия, что ведёт к удлинению сроков оборота дебиторской задолженности.

Проведём анализ финансирования дебиторской задолженности в компании, что представлено в таблице 10.

Представленные в таблице данные дают возможность сделать вывод о том, что объём собственных оборотных средств компании составляет без учёта необходимости формирования запасов от 186,2 до 202,4 млн. руб. Однако, так как никакая деятельность на производстве не может производиться без того, чтобы формировать запасы, с учётом необходимости их формирования объём собственных оборотных средств снижается до значений от 6,8 до 36,0 млн. руб. В результате этого, в первом случае дебиторская задолженность покрывается собственными оборотными средствами в 1,6-2,8 раза, а во втором, ввиду их недостаточности, уровень покрытия существенно колеблется.

Таблица 10 – Анализ финансирования дебиторской задолженности в ООО БРМЗ в 2016-2018 гг.

Показатель	Значение показателя по годам			Абсолютные изменения		Темп прироста, %	
	2016	2017	2018	2017 к 2016	2018 к 2017	2017к 2016	2018к 2017
Собственный капитал, тыс. руб.	461046	464893	465604	3847	711	0,8	0,2
Внеоборотные активы, тыс. руб.	274823	275184	263181	361	-12003	0,1	-4,4
Собственные оборотные средства без учёта формирования запасов, тыс. руб.	186223	189709	202423	3486	12714	1,9	6,7
Запасы, тыс. руб.	150252	182952	176783	32700	-6169	21,8	-3,4

Собственные оборотные средства с учётом формирования запасов, тыс. руб.	35971	6757	25640	-29214	18883	-81,2	279,5
Объём дебиторской задолженности, тыс. руб.	66102	91298	126077	25196	34779	38,1	38,1
Доля дебиторской задолженности, покрываемой за счёт собственных источников без учёта запасов, %	281,7	207,8	160,6	-73,9	-47,2	-26,2	-22,7
Доля дебиторской задолженности, формируемой за счёт собственных источников, %	54,4	7,4	12,7	-47,0	5,3	-86,4	71,6
Оборачиваемость дебиторской задолженности, об.	5,24	6,15	4,48	0,91	-1,67	17,4	-27,2

В 2016 году уровень покрытия, ввиду сокращения объёмов лимитов на дебиторскую задолженность и её размеров показатель составил 54,4 %, а в 2017 и 2018 гг., когда объёмы дебиторской задолженности существенно больше, коэффициент не превышает 15 %. Так, в 2017 году его значение составило 7,4 %, а в 2018 году – 12,7 %. Исходя из этого можно сделать вывод о том, что значительный объём дебиторской задолженности финансируется за счёт привлечённых финансовых ресурсов. Уровень оборачиваемости дебиторской задолженности также нестабилен, и наблюдается некоторое уменьшение показателя в периоде – с 5,24 об. в начале до 4,48 об. в конце период. При этом, в 2017 году был зафиксирован максимальный уровень показателя в размере 6,15 об., однако, удержать его предприятие не смогло.

Особенностью текущей деятельности ООО БРМЗ на сегодняшний день является то, что управление привлечением ресурсов осуществляется централизованно, в результате чего группа «Петропавловск» имеет возможности по получению финансовых ресурсов по минимальным ставкам. В результате этого, ООО БРМЗ удовлетворяет свои потребности в ресурсах за счёт ресурсов группы, а следовательно, не уплачивает процентов за пользование данными ресурсами. Рассчитаем косвенные затраты группы на обеспечение функционирования имеющейся системы управления дебиторской задолженности, исходя из действующей в настоящее время ключевой ставки Банка России в размере 7,75 % (таблица 11).

Таблица 11 – Косвенные затраты на содержание дебиторской задолженности в ООО БРМЗ в 2016-2018 гг.

Показатель	Значение показателя по годам			Абсолютные изменения		Темп прироста, %	
	2016	2017	2018	2017 к 2016	2018 к 2017	2017к 2016	2018к 2017
Собственные оборотные средства с учётом формирования запасов, тыс. руб.	35971	6757	25640	-29214	18883	-81,2	279,5
Объём дебиторской задолженности, тыс. руб.	66102	91298	126077	25196	34779	38,1	38,1
Привлечение для финансирования дебиторской задолженности, тыс. руб.	30131	84541	100437	54410	15896	180,6	18,8
Косвенные расходы на дебиторскую задолженность по ключевой ставке, тыс. руб.	2335	6552	7784	4217	1232	180,6	18,8
Зона риска	Критический	Допустимый	Допустимый	–	–	–	–

Анализ представленных в таблице данных позволяет сделать вывод о том, что потребность в финансировании дебиторской задолженности составляла от 30,1 до 100,4 млн. руб., в результате чего объёмы потенциальных процентных выплат ООО БРМЗ составляет от 2,3 до 7,8 млн. руб. В результате этого, в 2016 гг. предприятие потенциально находится в зоне критического риска, а в 2017-2018 году – в зоне допустимого риска.

Исходя из проведенного исследования сформируем следующую таблицу, отражающую влияние рассмотренных факторов коммерческого кредитования на деятельность ООО БРМЗ (таблица 12).

Таблица 12 – Оценка факторов коммерческого кредитования на деятельность ООО БРМЗ

Фактор	Направление влияния	Значимость (маж 10 баллов)	Сила влияния	Оценка
Отсутствие чистой прибыли	–	6	0,15	–0,90
Централизованное управление финансами	+	4	0,25	1,00
Использование лимитирования	+	5	0,05	0,25
Увеличение срока оборота в период кризиса	–	2	0,05	–0,10

Финансирование за заёмные средства	–	9	0,10	–0,90
Достижение уровня критического риска при платном финансировании дебиторской задолженности	–	10	0,40	–4,00
Итого	–2	–	1,00	–4,65

Анализ представленных в таблице данных позволяет сделать вывод о том, что ООО БРМЗ находится в существенно стеснённом положении относительно эффективного управления коммерческим кредитованием. В результате этого сформирована угроза экономической безопасности средней силы (4,65 ед. из 10), что указывает на необходимость реализации мероприятий по повышению уровня экономической безопасности данной деятельности.

Выводы по разделу 2:

– ООО БРМЗ является предприятием, основное направление деятельности которого – производство промышленных конструкций и ремонт механического и электросилового оборудования. Особенностью его деятельности является неустойчивость получения прибыли в периоде, снижение объёмов основных и оборотных средств, уменьшение численности персонала. Данные процессы обуславливаются оптимизацией, ведущейся в период макроэкономической нестабильности в экономике РФ;

– ООО БРМЗ в части коммерческого кредитования работает по двум направлениям – с предприятиями группы «Петропавловск», а также с прочими предприятиями, что вызвано существенной разницей в условиях такого кредитования для данных групп клиентов;

– коммерческое кредитование предприятий, входящих в группу «Петропавловск» осуществляется под контролем Финансового управления АО УК «Петропавловск», которое устанавливает лимиты для ООО БРМЗ на задолженность. При этом, это же подразделение выступает и в качестве арбитра в случае возникновения разногласий между ООО БРМЗ и предприятиями-участниками группы. Кроме того, Финансовое управление контролирует затраты и ООО БРМЗ и контрагента-участника группы, с целью недопущения завышения цен заказов;

– коммерческое кредитование предприятий, не входящих в группу «Петропавловск» ведётся с использованием отсрочек и рассрочек платежей. При этом, их установление основывается на включении в стоимость продаж цены на привлекаемые ресурсы в период действия отсрочек и рассрочек. В качестве органа, осуществляющего решение вопросов взаимоотношений, выступает Арбитражный суд;

– ухудшение условий хозяйствования приводит к отказу прочих предприятий от размещения в компании краткосрочных заказов, при этом, заказы длительного (более 180 дней) изготовления остаются без изменений. Предприятия группы «Петропавловск» незначительно сокращают заказы на производство в ООО БРМЗ в случае ухудшения ситуации в экономике. Кроме того, предприятия группы «Петропавловск» ориентированы на заказ более сложной в изготовлении продукции, нежели чем прочие предприятия, что ведёт к удлинению сроков оборота дебиторской задолженности;

– анализ факторов, влияющих на коммерческое кредитование показал, что в целом оно существенно влияет на уровень экономической безопасности ООО БРМЗ, при этом, из 6 выявленных факторов 2 оказывают положительное влияние, а 4 – отрицательное. Ввиду особенностей организации управления финансами в группе «Петропавловск», ООО БРМЗ имеет доступ к ресурсам, имеющим минимальный уровень стоимости. Однако, в случае необходимости уплаты процентов за привлечение ресурсов для финансирования дебиторской задолженности предприятие попадает в 2-х случаях из 3-х в область критического риска. В целом вся совокупность факторов свидетельствует о том, что необходимым условием дальнейшего активного функционирования ООО БРМЗ на рынке является реализация мероприятий, направленных на совершенствование управления коммерческим кредитованием с позиций обеспечения экономической безопасности данной организации.

### 3 НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ООО БРМЗ

#### **3.1 Проблемы обеспечения экономической безопасности ООО БРМЗ при проведении коммерческого кредитования**

В качестве основных проблем, связанных с коммерческим кредитованием в части обеспечения его экономической безопасности, выступают следующие проблемы:

– сложность реализации изготовленной продукции при отказе от неё;

Основной проблемой деятельности ООО БРМЗ в случае коммерческого кредитования на сегодняшний день является невозможность или существенная сложность реализации изготовленной продукции заводом, если её заказчик отказывается от неё по каким-либо причинам. Данная проблема обуславливается тем, что продукция ООО БРМЗ в настоящее время носит штучный характер, для неё не предусматривается большая серийность, в результате чего изготовление идёт по индивидуальному заказу.

В тех случаях, когда заказ размещается участником ГК «Петропавловск», у ООО БРМЗ есть рычаги влияния на такого заказчика, в том числе, через руководство группы. В тех случаях, когда заказчик продукции не входит в ГК «Петропавловск», подобные рычаги влияния у компании отсутствуют, что приводит к необходимости поиска обходных возможностей реализации изготовленной продукции.

Основными причинами подобной ситуации являются следующие обстоятельства:

– продукция ООО БРМЗ является сложной продукцией машиностроения, в результате чего при её изготовлении необходимо соблюдение значительного количества норм и требований. В связи с тем, что данные нормы часто могут приводить к невозможности итоговой сборки или изготовления продукции, компания вынуждена применять компромиссные подходы к решению подобных проблем, следствием чего может стать отказ от заказа со стороны заказчика, с формулировкой о несоответствии техническому заданию или условиям, включенным в договор;

– достаточно значительная длительность изготовления, в результате чего у заказчика может появиться соблазн по смене поставщика или изготовителя, что также может привести в дальнейшем к отказу;

– требование значительного объёма ресурсов для закупки продукции в ООО БРМЗ, обуславливаемое его сложностью.

Следует также указать на тот факт, что в том случае, если заказчик, в том числе, использующий коммерческое кредитование со стороны ООО БРМЗ не выкупил его продукцию, единственной возможностью получения средств со стороны ООО БРМЗ является подача иска в арбитражный суд. Практика функционирования судебной системы в РФ показывает, что длительность подобных разбирательств может составлять от 3 месяцев до нескольких лет, в результате чего всё это время ООО БРМЗ должно сохранять произведённую по заказу продукцию у себя, без возможности её продажи на сторону, либо для использования в качестве материалов для производства другой продукции. В результате этого омертвляется значительный объём финансовых ресурсов, что отрицательно сказывается на дальнейшей деятельности компании.

Даже вынесение в отношении ООО БРМЗ в таких ситуациях судебного решения не гарантирует компании получения своих средств, так как контрагент может заявить о своей несостоятельности, либо уже находиться в процессе банкротства, следствием чего станет лишь включение ООО БРМЗ в перечень кредиторов, которые добиваются удовлетворения своих требований. В результате этого, удовлетворение данных требований может быть осуществлено только пропорционально имеющемуся объёму имущества у контрагента, которое к тому времени, как правило, сильно уменьшается в объёмах.

В связи с этим, наиболее оптимальным вариантом будет являться исключительно своевременная реализация произведённой продукции.

– недостаток собственных оборотных средств и потребность во внешнем финансировании для производства работ для дебиторов;

Как показало проведённое в главе 2 исследование, особенностью сегодняшнего состояния ООО БРМЗ является возможность формировать запасы из имеющегося объёма собственных оборотных средств. Однако, для формирования дебиторской

задолженности имеющихся средств уже не будет хватать, так как остаток данных средств составляет менее 10 млн. руб.

Исходя из данной ситуации можно сделать вывод о том, что в случае достижения договорённости с контрагентом, который не является предприятием ГК «Петропавловск», компания имеет возможность изготовления продукции самостоятельно, однако, расширения деятельности ООО БРМЗ уже не может быть осуществлено, так как это требует дополнительных объёмов оборотных средств. В результате этого компания должна передать произведённую продукцию контрагенту, и ожидать оплаты от него, причём данная оплата является критическим фактором, который не позволит осуществлять крупных действий со стороны ООО БРМЗ.

Данная проблема может быть решена за счёт привлечения внешнего финансирования, однако, ввиду того, что ООО БРМЗ входит в контур финансового управления ГК «Петропавловск», её действия в данном направлении крайне ограничены, что предполагает решение всех вопросов только через управляющую компанию.

Следует отметить, что данной проблемы не существует, если рассматривать ситуацию с позиций предприятия-участника ГК «Петропавловск», так как при необходимости требуемый объём финансовых ресурсов будет предоставлен ООО БРМЗ по требованию, особенно, в случае, если это касается критических участков работы компании, либо её основной деятельности – золотодобычи.

В том случае, если произведённая продукция у ООО БРМЗ не выкупается, тогда она должна быть разобрана и использована как материалы, либо списана в убыток. В последнем случае компания лишается существенной части оборотных средств, прежде всего, собственного оборотного капитала, что будет являться отрицательным фактором в развитии деятельности фирмы.

– проведение коммерческого кредитования, исходя из условий, устанавливаемых ГК «Петропавловск» и слабый учёт потребностей ООО БРМЗ;

На сегодняшний день условия коммерческого кредитования для ООО БРМЗ устанавливает ГК «Петропавловск», она же контролирует реализацию данной деятельности в компании.

Необходимо учитывать, что цели деятельности ГК «Петропавловск» и ООО БРМЗ в общем хотя и совпадают, однако, не совпадают в частности. Так, для ГК «Петропавловск» основной задачей деятельности по отношению к компаниями группы является организация их взаимодействия, при этом у ООО БРМЗ как коммерческой организации целью является такая организация деятельности, которая бы приносила прибыль.

В этих условиях ограничение деятельности ООО БРМЗ, которое осуществляется со стороны управляющей компании, противоречит целям деятельности самой ООО БРМЗ, в результате чего она вынуждена снижать объёмы получаемой прибыли.

– внешнее установление лимитов для предприятий-контрагентов.

Особенностью текущей ситуации с коммерческим кредитованием в ООО БРМЗ является то, что установление лимитов для предприятий-контрагентов осуществляется Управляющей компанией ГК «Петропавловск», которая исходит из собственного понимания того, как должно функционировать ООО БРМЗ. В этих условиях очевидно, что:

– установление большего размера лимитов осуществляется в отношении предприятий группы. С одной стороны, по причине их полного контроля со стороны Управляющей компании, а также по причине того, что они действуют в интересах ГК «Петропавловск»;

– для коммерческих предприятий, не являющихся членами ГК «Петропавловск», установление лимитов осуществляется в существенно меньшем объёме, в результате чего ООО БРМЗ не имеет возможностей по получению прибыли в нормальных, обычных рыночных условиях.

### **3.2 Мероприятия по повышению уровня экономической безопасности при проведении коммерческого кредитования**

С учётом выявленных недостатков, а также исходя из возможностей ООО БРМЗ по организации процесса коммерческого кредитования, рассмотрим возможные направления совершенствования такой деятельности, исходя из необходимости повышения уровня экономической безопасности компании:

– проведение оценки кредитоспособности контрагента с применением моделей прогнозирования банкротства;

Данное мероприятие состоит в том, чтобы внедрить в деятельность ООО БРМЗ оценку контрагентов с помощью методик прогнозирования банкротства. Цель использования данных методик – определение вероятности банкротства контрагента-дебитора в краткосрочной перспективе на основании данных его бухгалтерской финансовой отчетности.

Причины применения данного подхода к обеспечению экономической безопасности ООО БРМЗ при использовании коммерческого кредитования следующие:

– коммерческое кредитование предполагает предоставление отсрочки по оплате того или иного актива, то есть, фактически ожидается сохранение уровня платёжеспособности предприятия-дебитора на том же уровне, что и при передаче активов;

– ввиду того, что рыночная экономика может существенным образом меняться, также может меняться и уровень платёжеспособности предприятия-дебитора. В результате этого, если на момент предоставления коммерческого кредита такое предприятие могло быть устойчивым и кредитоспособным, то на момент платежа – не обязательно, так как в это время предприятие могло лишиться активов, обанкротиться и прочее.

Особенностью проведения оценки кредитоспособности предприятия-контрагента является, прежде всего, возможность прогнозировать его состояние в краткосрочной перспективе, то есть – вплоть до момента погашения коммерческого кредита.

Практика антикризисного управления и применения в нём методик определения банкротства показывает, что если ранее состояние отечественной экономики было таковым, что не позволяло применять для её прогнозирования зарубежных методик, то в настоящее время фиксируется приближение её условий к общепринятым рамкам, что позволяет применять разработанные методики для того, чтобы выявить потенциальные ситуации, при которых коммерческий дебитор может оказаться неплатёжеспособным.

С этой целью предлагается использовать следующие методики:

– 2-факторную модель Альтмана;

- 5-факторную модель Альтмана для неторгуемых на бирже компаний;
- модель Таффлера-Тишоу;
- модель Чессера;
- модель Кадыкова и Сайфуллина.

Следует отметить, что применение одновременно 5 методик прогнозирования банкротства обуславливается тем, что они, будучи независимыми друг от друга, дают более взвешенную картину состояния предприятия с позиций его возможного банкротства. При этом, применение какой-либо одной методики неэффективно по той причине, что она может давать так называемое «ложное срабатывание», на основании которого вполне уважаемому предприятию, которое хотело бы получить коммерческий кредит от ООО БРМЗ может быть отказано в этом.

Наряду с западными методиками, в состав перечня методик включена также модель Кадыкова и Сайфуллина. Необходимость такого включения обуславливается тем, что в ней отражены реалии российских предприятий, чего не учтено в других методиках. По нашему мнению, это позволяет увеличить уровень достоверности прогнозирования банкротства контрагента, получавшего ценности в коммерческий кредит.

Предлагается следующий подход к установлению лимита для коммерческих дебиторов, в зависимости от количества прогнозов о том, что предприятие обладает признаками нахождения в банкротстве (таблица 13).

Таблица 13 – Подход к установлению уровня лимита после получения результатов оценки кредитоспособности контрагента как коммерческого дебитора ООО БРМЗ

Количество случаев оценки как вероятного банкрота	Уровень лимита на коммерческий кредит, в % от максимально установленного
0	100
1	95
2	60
3	40
4-5	0

Предполагается, что в случае, если по всем методикам, представленным выше, у предприятия-потенциального дебитора ООО БРМЗ не будет выявлено ни одного факта

предрасположенности к банкротству, то уровень лимита устанавливается для него в размере 100 % от уровня, который установлен УК «Петропавловск» в отношении него, так как это показывает низкий уровень риска по такому клиенту.

В случае единичного «срабатывания» методики оценки по предприятию-контрагенту, возможно предполагать, что этот факт является следствием недостаточной точности методики, однако, для учёта данного обстоятельства требуется снижение уровня лимита до 95 % относительно максимально установленного уровня.

В случае, если количество срабатываний методики составляет 2 или 3 раза, это позволяет говорить о наличии системных проблем в деятельности компании-контрагента, что требует учёта данного обстоятельства при установлении лимита. В результате этого, поправочный коэффициент к лимиту устанавливается в размере 60 % при двух случаях, и в размере 40 % – в трёх случаях срабатывания методик.

В том случае, если количество «сработавших» методик составляет 4 или 5 единиц, это говорит о том, что предприятие в значительной степени неплатёжеспособно, и в течение короткого промежутка времени может стать банкротом. В результате этого, по отношению к такому предприятию предлагается устанавливать запрет на выдачу ему коммерческого кредита.

В результате этого, модифицированная схема коммерческого кредитования ООО БРМЗ приобретает следующий вид (рисунок 14).

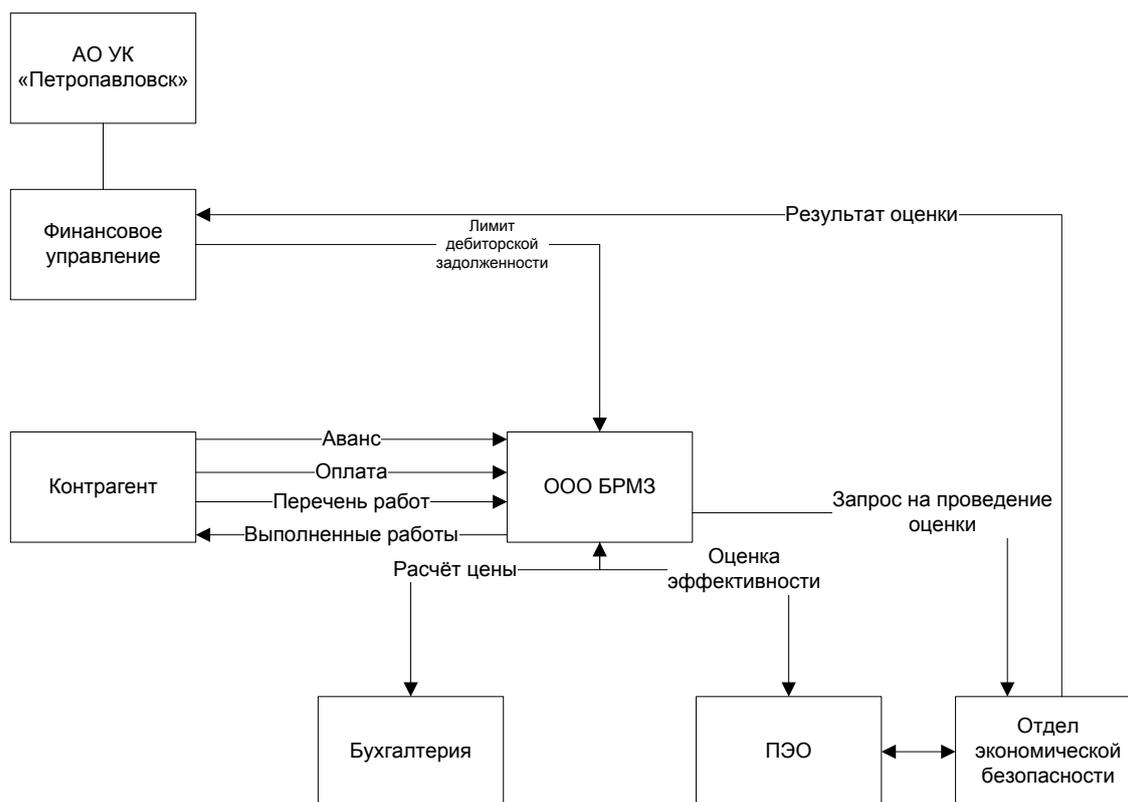


Рисунок 14 – Схема коммерческого кредитования ООО БРМЗ сторонних организаций при использовании методик прогнозирования банкротного состояния контрагентов

Предполагается, что проведение оценки в рамках данного мероприятия будет осуществляться Отделом экономической безопасности. При этом, запрос на проведение такой оценки будет поступать из сбытовых подразделений компании. Отдел экономической безопасности ООО БРМЗ, при взаимодействии с ПЭО будет готовить заключение по клиенту-контрагенту, после чего, с учётом коэффициента применения лимита данному клиенту будет устанавливаться твёрдая сумма дебиторской задолженности по коммерческому кредиту, и в рамках данной суммы будут передаваться материальные ценности для их последующего использования.

Перечень достоинств и недостатков мероприятия представлен в таблице 14.

Таблица 14 – Перечень достоинств и недостатков мероприятия по установлению лимита и прогнозированию вероятности банкротства контрагента-дебитора ООО БРМЗ

Выявленные достоинства	Возможные недостатки
Возможность определения уровня надёжности контрагента	Увеличение длительности процедуры установления лимита

Уменьшение вероятности потерь при коммерческом кредитовании	Необходимость затребования финансовой отчётности от предприятия и требование её верификации
Наличие объективного мнения о состоянии компании-контрагента	Возможность ложного срабатывания методик определения вероятности банкротства
Возможность применения к любому обратившемуся в компанию контрагенту	Отсутствие учёта особенностей деятельности конкретной организации
Достаточно быстрое получение ответа на вопрос о надёжности контрагента, без привлечения третьих лиц	Необходимость периодического обновления информации о состоянии контрагента

Необходимо указать тот факт, что применение данного подхода наиболее оправдано в отношении организаций, которые впервые взаимодействуют с ООО БРМЗ по вопросам коммерческого кредитования, и не имеют высокого уровня значимости для него.

В тех случаях, когда уровень значимости клиента для ООО БРМЗ является высоким, применение данного подхода может оказаться неприемлемым, в результате чего предлагается учитывать данный аспект в деятельности компании. Так, например, АО ДРСК в период 2015-2017 годов имело низкие показатели своей деятельности, в результате чего оно вряд ли было бы способно показать высокий уровень рейтинга в моделях прогнозирования банкротства. Тем не менее, ООО БРМЗ, длительное время работавшее в составе компании «Амурэнерго» имеет компетенции для того, чтобы эффективно производить электро-энергетическое оборудование, а также знает систему работы энергетических предприятий с заказчиками. В этих случаях применение предлагаемой рейтинговой системы должно быть ограничено.

– привлечение факторинговых компаний к оценке контрагентов на возможность коммерческого кредитования.

На сегодняшний день основу коммерческого кредитования составляет вопрос о том, насколько будет эффективной такая деятельность в плане получения прибыли, а также будет ли это приводить к сохранению экономической безопасности.

Как любой актив, коммерческие кредиты после их выдачи обладают определённой стоимостью. В рыночных условиях стоимость того или иного актива определяется двумя факторами:

– готовностью продавца продать товар по той или иной стоимости;

– готовностью покупателя платить за товар установленную стоимость, либо назначить за него свою стоимость.

Предлагаемое мероприятие состоит в том, чтобы привлечь к работе по коммерческому кредитованию факторинговые компании. Факторинг как вид деятельности представляет собой бизнес, состоящий в организации финансирования под уступку права требования.

Наиболее распространён факторинг дебиторской задолженности. Он состоит в том, что предприятие-владелец дебиторской задолженности передаёт факторинговой компании свою дебиторскую задолженность, при этом данная компания уплачивает владельцу дебиторской задолженности её стоимость.

Особенностью факторинговых компаний является то, что они в процессе покупки дебиторской задолженности и приобретения, таким образом, права требования платежа по ней, проводят оценку контрагента, в результате чего имеют объективную информацию о его состоянии. Кроме того, данные компании имеют опыт как во взыскании дебиторской задолженности, так и в операциях, связанных с обеспечением её возвратности, таких, как страхование, получение гарантий и прочих.

Применительно к ООО БРМЗ предлагается следующий подход:

– ООО БРМЗ привлекает факторинговую компанию к сотрудничеству, с целью взаимодействия при коммерческом кредитовании;

– между ООО БРМЗ и факторинговой компанией заключается договор, согласно которого ООО БРМЗ имеет право на передачу факторинговой компании дебиторской задолженности, образовавшейся у неё;

– факторинговая компания при получении от ООО БРМЗ дебиторской задолженности действует в своих интересах.

Схема взаимодействия сторон в рамках данного мероприятия в случае заключения сделки без передачи права на востребование задолженности представлена на рисунке 15.

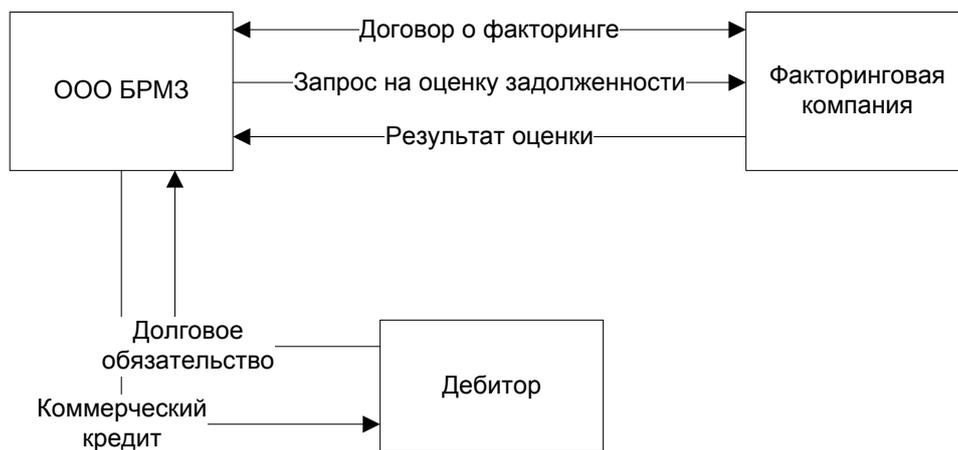


Рисунок 15 – Схема взаимодействия сторон в рамках реализации мероприятия по привлечению факторинговой компании для обеспечения возвратности коммерческих кредитов

Заключение договора с факторинговой компанией преследует цель применения факторинговой операции в случае необходимости её проведения. При этом, ООО БРМЗ не гарантирует того, что именно в отношении каждого конкретного коммерческого кредита будет применяться данная схема, однако, она может быть применена.

В отношении дебитора в рамках предлагаемой схемы взаимодействия может производиться запрос на оценку задолженности. Факторинговая компания по результатам оценки дебиторской задолженности направляет в адрес ООО БРМЗ отчёт о состоянии дебиторской задолженности, а также о возможности её выкупа (переуступки права требования) в отношении факторинговой компании.

Наиболее важным моментом здесь является следующее:

- факторинговая компания, являясь независимым от ООО БРМЗ оценщиком, преследует цели получения прибыли, в результате чего она заинтересована в правильной оценке задолженности;

- в тех случаях, когда дебиторская задолженность не является ликвидной. ООО БРМЗ не сможет получить от факторинговой компании предложения о переуступке ей права требования по данному долгу, либо данный долг будет оценён очень дёшево.

В связи с тем, что в случае привлечения только одной факторинговой компании, она может занижать цены на дебиторскую задолженность, предлагается заключение

договоров с несколькими факторинговыми компаниями. В г. Благовещенске возможно заключение договоров с такими фирмами, как:

- ФК «Содружество»;
- ФК «Открытие»;
- Банк «НФК»;
- Национальная факторинговая компания;
- ФТК Фактор.

Привлечение нескольких компаний позволяет повысить уровень объективности цены на актив, при этом, факторинговые компании не будут приобретать дебиторскую задолженность в сумме, большей чем она действительно стоит.

Соответственно, обратившись в факторинговую компанию до заключения сделки по коммерческому кредитованию ООО БРМЗ может выявить случаи, когда выданный коммерческий кредит не сможет быть передан в факторинговую фирму, в результате чего можно сделать вывод о низком уровне такой дебиторской задолженности, а также о низком уровне заёмщика по данному договору.

В том случае, когда ООО БРМЗ решит, что стоимость дебиторской задолженности его устраивает, а также в случае необходимости потребности в денежных средствах, оно передаёт факторинговой компании право требования по коммерческому кредиту денежных средств (рисунок 16).

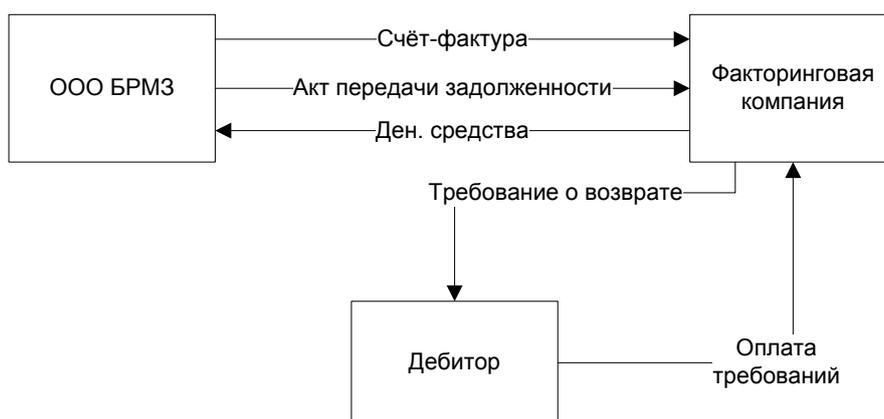


Рисунок 16 – Действия сторон в случае передачи коммерческого кредита на взыскание факторинговой фирме

Следует отметить, что в отличие от классической факторинговой сделки, предлагаемый порядок подразумевает выступление факторинговой компании в качестве эксперта, который выносит решение о последующей возможности выкупа дебиторской задолженности, причём данное решение осуществляется не после или во время сделки, а до неё. Это позволяет ООО БРМЗ отказаться от сделок, которые могут иметь слишком большой риск для компании.

Достоинства и недостатки предложенного мероприятия представлены в таблице 15.

Таблица 15 – Достоинства и недостатки мероприятия по привлечению факторинговой компании в качестве эксперта при коммерческом кредитовании

Выявленные достоинства	Возможные недостатки
1	2
Возможность отказа в кредитовании клиентам, в отношении которых отсутствует уверенность в качестве образовавшейся дебиторской задолженности	Необходимо уплачивать факторинговой компании процент от стоимости дебиторской задолженности, относимый на расходы

1	2
Возможно получение денежных средств ранее, чем окончится договор коммерческого кредитования	Возможен отказ от кредитования надёжных клиентов, которые, однако, не имеют истории взаимоотношений с факторинговой компанией
Возможность независимой оценки как коммерческого кредитного договора, так и образовавшейся дебиторской задолженности	Необходимость оплаты консультационных услуг факторинговой компании за оценку дебиторской задолженности
Низкая стоимость оценки дебиторской задолженности относительно её размеров	–

Исходя из представленных в таблице данных возможно сделать вывод о том, что при реализации данного мероприятия критичным будет согласование последующей стоимости дебиторской задолженности, которая будет выкупаться факторинговой компанией. Недостижение данной договорённости приведёт к тому, что все риски, связанные с необходимостью возврата данной задолженности лягут исключительно на ООО БРМЗ.

### **3.3 Оценка влияния предложенных мероприятий на экономическую безопасность ООО БРМЗ**

Оценим эффективность влияния предложенных мероприятий на деятельность ООО БРМЗ. Для этого, проведём оценку данных мероприятий по отдельности:

- проведение оценки кредитоспособности контрагента с применением моделей прогнозирования банкротства;

Оценим мероприятие, принимая во внимание то, что это позволит снизить потери от неуплаты долга по дебиторской задолженности. Как известно, особенностью дебиторской задолженности является то, что при увеличении её срока существенно сокращается возможность по её получению кредитором.

Примем нормальный срок инкассации кредиторской задолженности в размере 45 дней. При этом, практика функционирования компаний показывает, что в эти сроки инкассируется большая часть задолженности. Примем для расчётов коэффициент 1 : 5, посредством которого распределим дебиторскую задолженность по группам, каждая из которых характеризуется длительностью и сроком возврата. Показатели структуры и риска по каждой группе определены экспертно (таблица 16).

Таблица 16 – Показатели риска по группам дебиторской задолженности ООО БРМЗ

Срок дебиторской задолженности, дней	Доля %	Сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	Уровень риска, %	Сумма риска, тыс. руб.
До 45	80,0	91680	0,0	0,0
45-90	16,0	18336	20,0	3667,2
90-135	3,2	3667	50,0	1833,5
135 и более	0,8	917	100,0	917,0
Итого	100,0	114600	–	6417,7

Как видно из данной таблицы, принимаемый в настоящее время на себя риск ООО БРМЗ составляет 6,4 млн. руб. При этом, ввиду того, что мероприятия по прогнозированию риска банкротства и несостоятельности не проводятся компанией, она может потерять данную сумму, так как предупредительных или профилактических мероприятий по данному направлению не проводится.

Кроме того, наиболее вероятны потери компании в группе со сроком дебиторской задолженности 135 дней и более, которые оценены в 917 тыс. руб.

Следует отметить, что действенным инструментом, посредством которого было бы возможным компенсировать отрицательное влияние неуплаты средств, предоставленных в коммерческий кредит, является создание резервов. Создание резервов осуществляется за счёт отнесения сумм резервов на затраты, что приводит к уменьшению налогооблагаемой прибыли.

Исходя из полученных данных о размере риска, при принятии решения о создании резервов, сумма уменьшения платежа по налогу на прибыль составит:

$$\Delta \text{НП} = 6417,7 \times 20 \% = 1283,5 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, уменьшение объёмов платежа налога на прибыль в ООО БРМЗ при реализации данного мероприятия составило бы 1,3 млн. руб.

– привлечение факторинговых компаний к оценке контрагентов на возможность коммерческого кредитования.

Оценим данное мероприятие, исходя из того, что за счёт этого будет уменьшен объём низкокачественных коммерческих кредитов, так как факторинговые компании

будут выступать в качестве экспертов, дающих оценку качества коммерческому кредиту и его получателю.

Будем исходить из того, что ООО БРМЗ должно иметь достаточно качественный портфель коммерческих кредитов, так как в противном случае невозврат коммерческих кредитов будет вымывать у него оборотные средства, лишая прибыли и ликвидности.

Экспертно оценим уровень возвратности дебиторской задолженности, возникающей в процессе коммерческого кредитования в размере 95 %, то есть 5 % не гарантируются спросом со стороны факторинговых компаний. Тогда, с учётом размеров выручки за 2018 год в сумме 565280 тыс. руб. получим, что сумма средств, которые не могут быть поставлены факторинговым компаниям, составит:

$$\text{Снп} = 565280 \times 5 \% = 28264 \text{ тыс. руб.}$$

Оценим общий уровень риска по дебиторской задолженности, который был дан в первом мероприятии относительно её размеров:

$$УР = \frac{6417,7}{114600} \times 100\% = 5,60 \%$$

Таким образом, средний по компании уровень риска невозврата дебиторской задолженности оценён в 5,60 %.

Исходя из этого, оценим объём риска, приходящийся на ту сумму, которая не будет рассматриваться факторинговыми компаниям как привлекательная с точки зрения выкупа, а коммерческие заёмщики по ней – как надёжные. Данный объём риска составит:

$$\text{ОР} = 28264 \times 5,60 \% = 1583 \text{ тыс. руб.}$$

Отказавшись от данных коммерческих кредитов, потенциально ООО БРМЗ имеет возможность уменьшить объём рискованной и неликвидной дебиторской задолженности в размере 28,3 млн. руб., а прямые затраты на снижение риска по ней составят 1583 тыс. руб.

Таким образом, можно ожидать положительного влияния данных мероприятий на функционирование ООО БРМЗ в части коммерческого кредитования своих клиентов.

Дадим оценку влияния предложенных мероприятий на экономическую безопасность компании. Для этого, сформируем следующую таблицу, в которой отразим влияние мероприятий на основные факторы ООО БРМЗ (таблица 17).

Таблица 17 – Оценка факторов влияния на экономическую безопасность ООО БРМЗ предлагаемых мероприятий по совершенствованию коммерческого кредитования

Фактор	Направление влияния	Значимость (маж 10 баллов)	Сила влияния	Оценка
Проведение оценки кредитоспособности контрагента с применением моделей прогнозирования банкротства				
Чистая прибыль в период реализации	+	3	0,15	0,45
Централизованное управление финансами	=	–	0,25	0,00
Механизм лимитирования	+	5	0,05	0,25
Срок оборота	+	2	0,05	0,10
Финансирование	=	–	0,10	0,00
Влияние на дебиторскую задолженность	=	–	0,40	0,00
Итого	+3	–	1,00	0,80
Привлечение факторинговых компаний к оценке контрагентов на возможность коммерческого кредитования				
Чистая прибыль в период реализации	+	2	0,15	0,30
Централизованное управление финансами	=	–	0,25	0,00
Механизм лимитирования	=	–	0,05	0,00
Срок оборота	+	2	0,05	0,10
Финансирование	=	–	0,10	0,00
Влияние на дебиторскую задолженность	+	5	0,40	2,00
Итого	+3	–	1,00	2,40
Всего				3,20

Примечание: «+» – положение улучшится, «=», положение не изменится, «–» – положение ухудшится

Анализ представленных в таблице 17 данных позволяет сделать вывод о том, что в целом по первому мероприятию наблюдается в целом положительное влияние мероприятия на все значимые аспекты деятельности ООО БРМЗ. При этом, максимальная оценка влияния по первому мероприятию наблюдается по чистой прибыли (+ 0,45 балла), по остальным направлениям деятельности компании оценки существенно ниже. Так, по механизму лимитирования уровень оценки составляет + 0,25 балла, а по сроку оборота дебиторской задолженности – + 0,10 балла. Совокупная оценка составляет +0,80 балла по 10-балльной шкале, что говорит о том, что

предложенное мероприятие хотя и будет оказывать влияние на экономическую безопасность ООО БРМЗ, однако, сила влияния данного мероприятия будет слабой.

По второму мероприятию также наблюдается улучшение состояния по трём факторам – чистой прибыли, сроку оборота, а также по влиянию на дебиторскую задолженность. При этом, максимальная оценка приходится на влияние на дебиторскую задолженность в размере +2,00 балла, причиной чего является возможность ограничения образования объёмов задолженности на 28,3 млн. руб. При этом, влияние на остальные аспекты экономической безопасности существенно меньше. Так, в отношении чистой прибыли влияние составляет всего +0,30 балла, причиной чего является как относительно небольшое уменьшение платежей по налогу на прибыль, а также тот факт, что данное уменьшение будет нивелировано необходимостью уплаты факторинговым компаниям комиссионных за консультативную деятельность, а также за оценку дебиторской задолженности.

Кроме того, ввиду ограничения объёмов дебиторской задолженности выявлено положительное влияние мероприятия на срок оборота в размере +0,10 балла. В целом, положительное влияние второго мероприятия в 3 раза более значимое, чем первое, что требует реализации второго мероприятия в первоочередном порядке.

Полученное совокупное увеличение уровня оценки экономической безопасности в размере +3,20 балла позволяет сделать вывод о том, что предлагаемые мероприятия не приведут к выводу ООО БРМЗ в положительную зону в части состояния экономической безопасности, однако, будут способствовать данному движению. Данный вывод обуславливается тем, что данная в главе 2 оценка, составившая -4,65 балла, не перекрывается оценкой по предлагаемым мероприятиям, однако, существенно уменьшает значимость отрицательных факторов, что говорит о высокой важности реализации предлагаемых мероприятий на практике.

По итогам проведённых исследований сформируем следующую таблицу 18.

Таблица 18 – Результаты оценки влияния предлагаемых мероприятий на уровень экономической безопасности ООО БРМЗ

Проблема	Мероприятие	Влияние на:
----------	-------------	-------------

		Финансовое состояние	Уровень экономической безопасности (по 10-балльной шкале)
Сложность реализации изготовленной продукции при отказе от неё	Проведение оценки кредитоспособности и контрагента с применением моделей прогнозирования банкротства	– формирование резервов на сумму 6417,7 тыс. руб. – уменьшение платежей по налогу на прибыль 1283,5 тыс. руб.	+0,80
Проведение коммерческого кредитования, исходя из условий, устанавливаемых ГК «Петропавловск» и слабый учёт потребностей ООО БРМЗ	Привлечение факторинговых компаний к оценке контрагентов на возможность коммерческого кредитования	– уменьшение объёмов неликвидной дебиторской задолженности на 28264 тыс. руб. – создание резервов на 1583 тыс. руб.	+2,40
Итого	–	–	+3,20

По итогам проведённого в разделе 3 исследования сделаем следующие обобщающие выводы:

– по итогам проведённого исследования выделены такие проблемы текущего функционирования ООО БРМЗ, связанные с коммерческим кредитованием, которые отрицательно влияют на экономическую безопасность, как сложность реализации изготовленной продукции при отказе от неё, недостаток собственных оборотных средств и потребность во внешнем финансировании для производства работ для дебиторов, проведение коммерческого кредитования, исходя из условий, устанавливаемых ГК «Петропавловск» и слабый учёт потребностей ООО БРМЗ, а также внешнее установление лимитов для предприятий-контрагентов;

– с целью преодоления данных недостатков предложен комплекс из двух мероприятий. Первым мероприятием является проведение оценки кредитоспособности контрагента с применением моделей прогнозирования банкротства. Оно направлено, прежде всего, на то, чтобы уменьшить вероятность выдачи коммерческого кредита предприятиям, которые не имеют достаточно устойчивого финансового положения, а также подверженные банкротству. Для объективизации оценки предложено использование одновременно 5 методик оценки, одна из которых является российской.

В случае, если не более чем одна методика свидетельствует о наличии признаков банкротства, лимит устанавливается в размере 95-100 % от максимального значения. Увеличение количества срабатываний методик оценки приводит к заметному уменьшению объёмов доступного лимита. Проведённые расчёты показали, что реализация данного мероприятия приведёт к формированию резервов на сумму 6417,7 тыс. руб., а также к уменьшению платежей по налогу на прибыль 1283,5 тыс. руб. При этом, данное мероприятие окажет положительное влияние на уровень экономической безопасности ООО БРМЗ в размере 0,80 балла по 10-балльной шкале, что говорит о том, что данное мероприятие хотя и будет повышать уровень экономической безопасности, однако, данное влияние будет небольшим;

– вторым мероприятием комплекса является мероприятие по привлечению факторинговых компаний к оценке контрагентов на возможность коммерческого кредитования. Роль данных компаний в коммерческом кредитовании ООО БРМЗ будет состоять в том, что с их помощью будет возможным предварительная оценка, причём как дебитора по коммерческому кредиту и его возможности рассчитаться по нему, так и собственно качество сформированного коммерческого кредита. При этом, факторинговые компании здесь выступают в качестве консультативных органов, решение о продаже права требования остаётся за ООО БРМЗ. Однако, за счёт того, что факторинговые компании имеют значительный опыт работы с дебиторами, они могут предупредить выдачу кредита компаниям, в работе с которыми в дальнейшем могут возникнуть существенные проблемы. По результатам проведённых расчётов показано, что результатом данного мероприятия будет уменьшение объёмов неликвидной дебиторской задолженности на 28264 тыс. руб., а также создание резервов на 1583 тыс. руб. При этом, по 10-балльной шкале увеличение уровня экономической безопасности составит + 2,40 балла, что позволяет отнести данное мероприятие к мероприятиям средней силы;

– в целом, при реализации предложенных мероприятий в комплексе возможно ожидать того, что до 70 % силы влияния отрицательных факторов экономической безопасности в сфере коммерческого кредитования ООО БРМЗ будут элиминированы,

однако, не исключены полностью, что делает необходимым проведение дополнительных мероприятий экономической безопасности на данном направлении.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Дебиторская задолженность представляет собой задолженность физических и юридических лиц по переданному имуществу на основании хозяйственных отношений между передавшим его кредитором и получившим дебитором. Ключевыми особенностями дебиторской задолженности являются её срочность и возвратность. Превышение сроков возврата дебиторской задолженности омертвляет оборотный капитал предприятия-кредитора и ведёт к снижению экономической эффективности его деятельности.

Порядок коммерческого кредитования предполагает два параллельно идущих процесса – формирование договора передачи ценностей, а также оформления обязательства, которое может быть выражено либо векселем, либо кредитом по открытому счёту.

Методы управления кредиторской задолженностью основываются на её анализе, выявлении структуры и показателей оборачиваемости, а также, на основании данной информации – формировании необходимых мероприятий. В качестве основных направлений управления дебиторской задолженностью выступают оптимизация сроков оборота, уменьшение объёмов просроченной дебиторской задолженности, формирование необходимой структуры дебиторской задолженности, установление необходимых условий кредитования и инкассации.

Обеспечение экономической безопасности при коммерческом кредитовании предполагает учёт факторов состояния предприятия-дебитора, наличия у него постоянной деятельности и притока доходов, наличие необходимого уровня деловой репутации, отсутствие неоплаченных требований и ряд других. При этом, важную роль играет документальное оформление получения и предоставления такого кредита, что позволяет урегулировать отношения по нему в судебном порядке. В целом, за небольшим исключением, особенности коммерческого кредитования совпадают с особенностями банковского кредитования, в качестве специфики здесь выступает необходимость наличия значительных объёмов знаний о хозяйственном процессе в компании-заёмщике.

ООО БРМЗ является предприятием, основное направление деятельности которого – производство промышленных конструкций и ремонт механического и электросилового оборудования. Особенностью его деятельности является неустойчивость получения прибыли в периоде, снижение объёмов основных и оборотных средств, уменьшение численности персонала. Данные процессы обуславливаются оптимизацией, ведущейся в период макроэкономической нестабильности в экономике РФ.

ООО БРМЗ в части коммерческого кредитования работает по двум направлениям – с предприятиями группы «Петропавловск», а также с прочими предприятиями, что вызвано существенной разницей в условиях такого кредитования для данных групп клиентов.

Коммерческое кредитование предприятий, входящих в группу «Петропавловск» осуществляется под контролем Финансового управления АО УК «Петропавловск», которое устанавливает лимиты для ООО БРМЗ на задолженность. При этом, это же подразделение выступает и в качестве арбитра в случае возникновения разногласий между ООО БРМЗ и предприятиями-участниками группы. Кроме того, Финансовое управление контролирует затраты и ООО БРМЗ и контрагента-участника группы, с целью недопущения завышения цен заказов.

Коммерческое кредитование предприятий, не входящих в группу «Петропавловск» ведётся с использованием отсрочек и рассрочек платежей. При этом, их установление основывается на включении в стоимость продаж цены на привлекаемые ресурсы в период действия отсрочек и рассрочек. В качестве органа, осуществляющего решение вопросов взаимоотношений, выступает Арбитражный суд.

Ухудшение условий хозяйствования приводит к отказу прочих предприятий от размещения в компании краткосрочных заказов, при этом, заказы длительного (более 180 дней) изготовления остаются без изменений. Предприятия группы «Петропавловск» незначительно сокращают заказы на производство в ООО БРМЗ в случае ухудшения ситуации в экономике. Кроме того, предприятия группы «Петропавловск» ориентированы на заказ более сложной в изготовлении продукции, нежели чем прочие предприятия, что ведёт к удлинению сроков оборота дебиторской задолженности.

Анализ факторов, влияющих на коммерческое кредитование показал, что в целом оно существенно влияет на уровень экономической безопасности ООО БРМЗ, при этом, из 6 выявленных факторов 2 оказывают положительное влияние, а 4 – отрицательное. Ввиду особенностей организации управления финансами в группе «Петропавловск», ООО БРМЗ имеет доступ к ресурсам, имеющим минимальный уровень стоимости. Однако, в случае необходимости уплаты процентов за привлечение ресурсов для финансирования дебиторской задолженности предприятие попадает в 2-х случаях из 3-х в область критического риска. В целом вся совокупность факторов свидетельствует о том, что необходимым условием дальнейшего активного функционирования ООО БРМЗ на рынке является реализация мероприятий, направленных на совершенствование управления коммерческим кредитованием с позиций обеспечения экономической безопасности данной организации.

По итогам проведённого исследования выделены такие проблемы текущего функционирования ООО БРМЗ, связанные с коммерческим кредитованием, которые отрицательно влияют на экономическую безопасность, как сложность реализации изготовленной продукции при отказе от неё, недостаток собственных оборотных средств и потребность во внешнем финансировании для производства работ для дебиторов, проведение коммерческого кредитования, исходя из условий, устанавливаемых ГК «Петропавловск» и слабый учёт потребностей ООО БРМЗ, а также внешнее установление лимитов для предприятий-контрагентов.

С целью преодоления данных недостатков предложен комплекс из двух мероприятий. Первым мероприятием является проведение оценки кредитоспособности контрагента с применением моделей прогнозирования банкротства. Оно направлено, прежде всего, на то, чтобы уменьшить вероятность выдачи коммерческого кредита предприятиям, которые не имеют достаточно устойчивого финансового положения, а также подверженные банкротству. Для объективизации оценки предложено использование одновременно 5 методик оценки, одна из которых является российской. В случае, если не более чем одна методика свидетельствует о наличии признаков банкротства, лимит устанавливается в размере 95-100 % от максимального значения. Увеличение количества срабатываний методик оценки приводит к заметному

уменьшению объёмов доступного лимита. Проведённые расчёты показали, что реализация данного мероприятия приведёт к формированию резервов на сумму 6417,7 тыс. руб., а также к уменьшению платежей по налогу на прибыль 1283,5 тыс. руб. При этом, данное мероприятие окажет положительное влияние на уровень экономической безопасности ООО БРМЗ в размере 0,80 балла по 10-балльной шкале, что говорит о том, что данное мероприятие хотя и будет повышать уровень экономической безопасности, однако, данное влияние будет небольшим.

Вторым мероприятием комплекса является мероприятие по привлечению факторинговых компаний к оценке контрагентов на возможность коммерческого кредитования. Роль данных компаний в коммерческом кредитовании ООО БРМЗ будет состоять в том, что с их помощью будет возможным предварительная оценка, причём как дебитора по коммерческому кредиту и его возможности рассчитаться по нему, так и собственно качество сформированного коммерческого кредита. При этом, факторинговые компании здесь выступают в качестве консультативных органов, решение о продаже права требования остаётся за ООО БРМЗ. Однако, за счёт того, что факторинговые компании имеют значительный опыт работы с дебиторами, они могут предупредить выдачу кредита компаниям, в работе с которыми в дальнейшем могут возникнуть существенные проблемы. По результатам проведённых расчётов показано, что результатом данного мероприятия будет уменьшение объёмов неликвидной дебиторской задолженности на 28264 тыс. руб., а также создание резервов на 1583 тыс. руб. При этом, по 10-балльной шкале увеличение уровня экономической безопасности составит + 2,40 балла, что позволяет отнести данное мероприятие к мероприятиям средней силы.

В целом, при реализации предложенных мероприятий в комплексе возможно ожидать того, что до 70 % силы влияния отрицательных факторов экономической безопасности в сфере коммерческого кредитования ООО БРМЗ будут элиминированы, однако, не исключены полностью, что делает необходимым проведение дополнительных мероприятий экономической безопасности на данном направлении.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Алексашкина, Д. В. Почему предприятия предпочитают коммерческий и товарный кредит банковскому / Д.В. Алексашкина // Молодой ученый. – 2018. – №20. – С. 280-285.
- 2 Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации. : принят Госдумой 14 июня 2002: по состоянию на 1 янв. 2019 г. – М. : Эксмо, 2019. – 128 с.
- 3 Байков, А. Списываем безнадежную «дебиторку» / А.Байков // Практическая бухгалтерия. 2014. - № 5. – с. 21 - 25.
- 4 Бесаев, М.М. Коммерческий кредит с оформлением векселя. Сущность и учёт в коммерческих организациях / М.М. Бесаев // Вестник науки. – 2019. – №2. – С. 95-100.
- 5 Бланк, И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2016. – 656 с.
- 6 Богомолов, А.Н. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью как элемент системы внутреннего контроля в организации / А.Н. Богомолов // Современный бухучет, 2017. - № 5. - с. 8 - 13.
- 7 Бочаров, В.В. Управление оборотом предприятий и корпораций / В.В. Бочаров – М.: Финансы и статистика, 2017. – 144 с.
- 8 Булаев, С.В. Дебиторская задолженность: правовые и налоговые аспекты / С.В. Булаев // Услуги связи: бухгалтерский учет и налогообложении, 2017. – № 1. – с. 18 -22.
- 9 Вегнер-Козлова, Е. О. Экономико-правовые основы безопасности предприятий / Е.О. Вегнер-Козлова. – М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2015. – С. 18-22.
- 10 Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности / Л.В.Донцова, Н.А.Никифорова. – М.: Дело-сервис, 2018. – 336 с.
- 11 Вагапова, А. Списание безнадежной задолженности: бухгалтерский и налоговый учет / А. Вагапова // Финансовая газета. Региональный выпуск. 2010. - № 22. – с. 6 - 7.
- 12 Гаврикова, В.Н. Кредитование юридических лиц: проблемы и пути их устранения / В.Н. Гаврикова, В.Е. Озерова // В сб. Информационные технологии,

энергетика и экономика (экономика и менеджмент научные исследования в области физической культуры, спорта, общественных наук и лингвистики). Сб. трудов XIII -ой Межд. науч.-техн. конф. студентов и аспирантов. Филиал национального исследовательского университета «МЭИ» в г. Смоленске. – 2016. – С. 40-45.

13 Гордеев, М.А. Модель управления дебиторской задолженностью / М.А. Гордеев // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2016. – С. 120-125.

14 Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч.1 : принят Гос. думой 24 октября 1994 : по состоянию на 1 янв. 2017 г. – М. : Эксмо, 2012. – 456 с.

15 Григоренко, Д.Ю. Резерв по сомнительным долгам: создание и использование / Д.Ю. Григоренко // Российский налоговый курьер. 2011. - № 1 - 2.

16 Ефимова, О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. – М.: Издательство «Бухгалтерский учет», 2017. – 528 с.

17 Жилкина, А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия / А.Н. Жилкина. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 332 с.

18 Зиборова, О. Списать просроченную "дебиторку" можно после окончания срока исковой давности [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.klerk.ru/cons/ziborova/203500/> (дата обращения 1.06.2019).

19 Ивашкевич, В.Б., Семенова И.М. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности / В.Б. Ивашкевич. – М.: Бухгалтерский учет, 2014. – 192 с.

20 Идрисова, Э.А. Критерии обеспечения экономической безопасности при кредитовании юридических лиц / Э.А. Идрисова // Теория и практика современной науки. – 2017. – №3. – С. 30-34.

21 Карасева, И.М. Финансовый менеджмент / И.М. Карасева, М.А. Ревякина; Под ред. Ю.П. Анискина. – М.: Омега-Л, 2014. – 335 с.

22 Кирюшина, И.Н. Дебиторская задолженность: понятие, виды и общие правила списания / И.Н. Кирюшкина // Приложение к газете «Экономика и жизнь», 2011. - № 4. – с. 11 – 14.

23 Кияшко, В.А. Списание долга / В.А. Кияшко // Право и экономика, 2014. – № 10. – С. 20 - 22.

- 24 Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. – М.: ТК Велби, Проспект, 2017. – 1024 с.
- 25 Ковалев, В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия Учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2010. – 424с.
- 26 Козачко, А.Н. Списание не востребовавшихся задолженностей / А.Н. Козачко // Упрощенка. 2011. - № 5. – С. 9 - 12.
- 27 Костин, А.А. Списание дебиторской задолженности: что следует обязательно знать / А.А. Костин, Е.С. Шатилова // Ваш налоговый адвокат. 2017. - № 4 – с.17-19.
- 28 Круглов, М.В. Методы оценки стоимости дебиторской задолженности / М.В. Круглов // Вопросы оценки, 2012. – №4. – С.32-36.
- 29 Кузнецова, А.А. Матричный метод управления дебиторской задолженностью предприятия / А.А. Кузнецова // Финансы: теория и практика. – 2018. – №5. – С. 67.
- 30 Локтева, Ю.А. Оцениваем безнадежность «дебиторки» / Ю.А. Локтева // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. 2007. - № 20. – с. 8 - 10.
- 31 Любушин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2010. – 471 с.
- 32 Макарьева, В.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации для бухгалтера и руководителя / В.И. Макарьева. – М.: Изд-во «Налоговый вестник», 2017. – 365 с.
- 33 Михайлова, Д.Н. Учет обеспечительных мер по уплате дебиторской задолженности / Д.Н. Михайлова // Бухгалтерский учет. 2017. – № 1. – с. 14 - 15.
- 34 Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч.2 : принят Гос. думой 19 июля 2000 г. : по состоянию на 1 янв. 2019 г. – М. : Эксмо, 2019. – 320 с.
- 35 Непп, А.Н. Методика управления дебиторской задолженностью предприятия с учетом рисков / А.Н. Непп, Е.Г. Бусыгин, С.Г. Привалова // Финансовый бизнес. – 2017. – №7. – С.18.
- 36 Николаев, И. Нужно ли бороться с дебиторской задолженностью / И. Николаев // Консультант, 2017. – № 21. – С. 8-11.
- 37 Оценка стоимости предприятия (бизнеса) /А.Г. Грязнова, М.А. Федотова, М.А. Эскиндаров, Т.В. Тазихина, Е.Н. Иванова, О.Н. Щербакова. – М.:

ИНТЕРРЕКЛАМА, 2016. – 432 с.

38 Пантелеева, И.А. Создание резерва по сомнительным долгам: спорные моменты / И.А. Пантелеева // Финансовый директор. – 2017. – №2. – С. 19-23.

39 Пирогова, Г.В. Списание дебиторской задолженности / Г.В. Пирогова // Налоговый вестник. 2017. – № 11 – С. 12-15.

40 Полякова, Л. А. Метод дисконтирования денежных потоков при оценке доходности действующего предприятия // Интернет-портал Технологии корпоративного управления. Режим доступа: [http://www.iteam.ru/publications/strategy/section\\_20/article\\_174/](http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_20/article_174/) (дата обращения: 1.06.2019).

41 Посредников, М. Система управления дебиторской задолженностью на предприятии с большим количеством должников // М. Посредников – <http://bankir.ru/tehnologii/s/sistema-upravleniya-debitorskoi-zadoljennostu-na-predpriyatii-s-bolshim-kolichestvom-doljnikov--4132388/> (дата обращения: 1.06.2019)

42 Прудников. В.И. Оценка стоимости дебиторской задолженности / В.И. Прудников, В.М. Аксенов, Г.П. Левада – Челябинск: Изд-во ЧГТУ, 2016. – 210 с.

43 Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учеб. / Г.В. Савицкая. – М.: «Новое знание», 2016. – 679 с.

44 Салостей, С. Во что обходится компании дебиторская задолженность ее клиентов / С. Салостей // Финансовый директор. – 2016. – №2. – С.16-20.

45 Суханов, Д. Взыскать задолженность возможно только до завершения процедуры банкротства ИП [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.klerk.ru/cons/suhanov/202982/> (дата обращения 01.06.2019).

46 Тарасова, Е.Ю. Механизм образования и ликвидации дебиторской задолженности / Е.Ю. Тарасова // Аудиторские ведомости. 2018. – № 7. – С. 18-21.

47 Тимофеева, А.П. Порядок списания просроченной дебиторской задолженности / А.П. Тимофеева // Финансовая газета, 2016. – № 14. – С. 4-5.

48 Царевская, Е.И. Разработка методов эффективного управления дебиторской задолженностью / Е.И. Царевская // Горный информационно-аналитический бюллетень. 2016. – С. 100-104.

49 Филина, Ф.Н. Дебиторская и кредиторская задолженность / Ф.Н. Филина. – М: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2016. – 152 с.

50 Яковлева, Е.В. «Реорганизуем» резерв по сомнительным долгам / Е.В. Яковлева // Российский налоговый курьер. 2017. – № 10. – С. 16-19.

51 Яковлева, И.Н. Дебиторская задолженность и кредитная политика компании / И.Н. Яковлева // Справочник экономиста, 2018. – №10. – С.17-19.

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерская финансовая отчётность ООО БРМЗ

**Бухгалтерский баланс**  
на 31 декабря 2017 г.

		<b>Коды</b>		
		<b>0710001</b>		
		31	12	2017
Организация	<b>Общество с ограниченной ответственностью "Благовещенский Ремонтно-Механический Завод"</b>	<b>70687530</b>		
Идентификационный номер налогоплательщика		<b>2801151728</b>		
Вид экономической деятельности	<b>Производство строительных металлических конструкций, изделий и их частей</b>	<b>25.11</b>		
Организационно-правовая форма / форма собственности	<b>/</b>	65	23	
Единица измерения:	в тыс. рублей	<b>384</b>		
Местонахождение (адрес)	<b>675000, Амурская обл, Благовещенск г, Калинина ул, Дом № 137</b>			

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.
	<b>АКТИВ</b>				
	<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
	Нематериальные активы	1110	180	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	272 287	271 553	291 772
	в том числе:				
1	Основные средства в организации	11501	271 392	269 354	289 217
1	Вложения во внеоборотные активы	11502	895	2 199	2 555
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	2 717	3 254	1 114
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	16	85
	<b>Итого по разделу I</b>	<b>1100</b>	<b>275 184</b>	<b>274 823</b>	<b>292 971</b>
	<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
	Запасы	1210	182 952	150 252	156 263
	в том числе:				
2	Сырье и материалы	12101	159 596	112 567	127 126
2	Затраты в незавершенном производстве	12102	17 519	19 233	21 802
2	Готовая продукция	12103	5 758	18 171	7 096
2	Расходы будущих периодов	12104	79	281	239
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
	Дебиторская задолженность	1230	91 298	66 102	133 578
	в том числе:				
3	Расчеты с покупателями и заказчиками	12301	71 472	43 533	120 979
3	Расчеты с поставщиками и подрядчиками	12302	8 643	14 342	1 187
3	Расчеты по налогам и сборам	12303	868	23	6 093
3	Расчеты с внебюджетными фондами	12304	-	83	194
3	Расчеты с подотчетными лицами	12305	44	-	9
3	Расчеты с персоналом по прочим операциям	12306	-	181	-
3	Расчеты с прочими дебиторами	12307	10 271	7 940	5 116
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-

Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	286	902	203
Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
Итого по разделу II	1200	274 536	217 256	290 044
<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>549 720</b>	<b>492 079</b>	<b>583 015</b>

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.
	<b>ПАССИВ</b>				
	<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	163 482	163 482	163 482
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	328 494	328 494	328 494
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	(27 083)	(30 930)	(21 266)
	Итого по разделу III	1300	464 893	461 046	470 710
	<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	4 825	4 448	3 979
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	4 825	4 448	3 979
	<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
	Заемные средства	1510	-	-	-
	Кредиторская задолженность	1520	69 600	18 885	99 789
	в том числе:				
4	Расчеты с поставщиками и подрядчиками	15201	54 042	3 080	87 122
4	Расчеты с покупателями и заказчиками	15202	109	100	157
4	Расчеты по налогам и сборам	15203	9 047	9 440	5 374
4	Расчеты с внебюджетными фондами	15204	2 631	2 327	2 449
4	Расчеты с персоналом по оплате труда	15205	3 481	3 673	4 370
4	Расчеты с прочими кредиторами	15206	290	265	317
	Доходы будущих периодов	1530	723	884	1 044
	Оценочные обязательства	1540	9 679	6 816	7 493
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	80 002	26 585	108 326
	<b>БАЛАНС</b>	1700	549 720	492 079	583 015

Руководитель

(подпись)


Ефремов Евгений  
Петрович

(расшифровка подписи)

19 января 2018 г.

**Отчет о финансовых результатах  
за Январь - Декабрь 2017 г.**

		Дата (число, месяц, год)	<b>Коды</b>		
		Форма по ОКУД	<b>0710002</b>		
		по ОКПО	<b>31</b>	<b>12</b>	<b>2017</b>
Организация	<b>Общество с ограниченной ответственностью "Благовещенский Ремонтно-Механический Завод"</b>		<b>70687530</b>		
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	<b>2801151728</b>		
Вид экономической деятельности	<b>Производство строительных металлических конструкций, изделий и их частей</b>	по ОКВЭД	<b>25.11</b>		
Организационно-правовая форма / форма собственности	<b>/</b>	по ОКОПФ / ОКФС	<b>65</b>	<b>23</b>	
Единица измерения: в тыс. рублей		по ОКЕИ	<b>384</b>		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2017 г.	За Январь - Декабрь 2016 г.
1	Выручка	2110	561 518	346 254
	в том числе:			
1	Продукция производственно-технического значения	21101	233 191	202 750
1	Производство рукавов высокого давления	21102	23 147	9 655
1	Работы и услуги производственного характера	21103	289 818	118 763
1	Прочие услуги	21104	15 362	15 086
2	Себестоимость продаж	2120	(504 721)	(316 339)
	в том числе:			
2	Продукция производственно-технического значения	21201	(182 379)	(167 784)
2	Производство рукавов высокого давления	21202	(21 436)	(8 052)
2	Работы и услуги производственного характера	21203	(286 216)	(126 065)
2	Прочие услуги	21204	(14 690)	(14 438)
3	Валовая прибыль (убыток)	2100	56 797	29 915
	в том числе:			
3	Продукция производственно-технического значения	21001	50 812	34 966
3	Производство рукавов высокого давления	21002	1 711	1 603
3	Работы и услуги производственного характера	21003	3 602	(7 302)
3	Прочие услуги	21004	672	648
	Коммерческие расходы	2210	(2 667)	(878)
	Управленческие расходы	2220	(44 352)	(41 177)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	9 778	(12 140)
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	-	-
4	Прочие доходы	2340	8 679	12 463
	в том числе:			
4	Доходы от реализации основных средств	23401	34	7 399
4	Доходы от реализации прочих активов	23402	6 651	2 696
4	Государственная помощь	23403	383	451
4	Курсовые разницы	23404	364	656
4	Доходы от списания материальных ценностей	23405	586	363
4	Прочие доходы	23406	661	898
5	Прочие расходы	2350	(13 049)	(10 323)
	в том числе:			
5	Расходы, связанные с реализацией основных средств	23501	(23)	(4 916)
5	Расходы, связанные с реализацией прочих активов	23502	(5 786)	(2 163)
5	Расходы в виде образования оценочных резервов	23503	(389)	(674)
5	Курсовая разница	23504	(1 110)	(481)

5	Расходы на услуги банка	23505	(157)	(147)
5	Расходы социального характера	23506	(894)	(1 006)
5	Расходы от списания материальных ценностей	23507	(3 692)	(480)
5	Прочие расходы	23508	(998)	(456)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	5 408	(10 000)
	Текущий налог на прибыль	2410	(632)	-
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(464)	(329)
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(377)	(469)
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	(537)	2 140
	Прочее	2460	(15)	(5)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	3 847	(8 334)

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2017 г.	За Январь - Декабрь 2016 г.
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	3 847	(8 334)
	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель


**Ефремов Евгений  
Петрович**

(подпись)

(расшифровка подписи)

19 января 2018 г.

## Бухгалтерский баланс

на 31 декабря 2018 г.

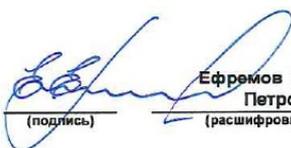
		Форма по ОКУД	Коды		
		Дата (число, месяц, год)	0710001		
		по ОКПО	31	12	2018
Организация	Общество с ограниченной ответственностью "Благовещенский Ремонтно-Механический Завод"	ИНН	70687530		
Идентификационный номер налогоплательщика		по ОКВЭД	2801151728		
Вид экономической деятельности	Производство строительных металлических конструкций, изделий и их частей	по ОКФС	25.11		
Организационно-правовая форма / форма собственности	/	по ОКЕИ	65	23	
Единица измерения: в тыс. рублей			384		
Местонахождение (адрес) 675000, Амурская обл, Благовещенск г, Калинина ул, д. № 137					

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.
	<b>АКТИВ</b>				
	<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
	Нематериальные активы	1110	141	180	-
	в том числе:				
	Нематериальные активы в организации	11101	141	180	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	260 415	272 287	271 553
	в том числе:				
	Основные средства в организации	11501	259 492	271 392	269 354
	Строительство объектов основных средств	11502	923	711	2 199
	Приобретение объектов основных средств	11503	-	184	-
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	2 625	2 717	3 254
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	16
	Итого по разделу I	1100	263 181	275 184	274 823
	<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
	Запасы	1210	176 783	182 952	150 252
	в том числе:				
	Материалы	12101	152 436	159 596	112 567
	Готовая продукция	12102	6 476	5 758	18 171
	Основное производство	12103	17 743	17 520	19 233
	Расходы будущих периодов	12104	128	79	281
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
	Дебиторская задолженность	1230	126 077	91 298	66 102
	в том числе:				
	Расчеты с поставщиками и подрядчиками	12301	6 863	8 643	14 342
	Расчеты с покупателями и заказчиками	12302	114 600	71 472	43 533
	Расчеты по налогам и сборам	12303	408	868	23
	Расчеты по социальному страхованию и обеспечению	12304	-	-	83
	Расчеты с подотчетными лицами	12305	46	44	-

	Расчеты с персоналом по прочим операциям	12306	-	-	181
	Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	12307	4 160	10 271	7 940
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	264	286	902
	в том числе:				
	Касса организации	12501	19	20	14
	Расчетные счета	12502	245	267	888
	Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
	Итого по разделу II	1200	303 124	274 536	217 256
	<b>БАЛАНС</b>	1600	566 305	549 720	492 079

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.
	<b>ПАССИВ</b>				
	<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	163 482	163 482	163 482
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	328 494	328 494	328 494
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	(26 372)	(27 083)	(30 930)
	Итого по разделу III	1300	465 604	464 893	461 046
	<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	5 014	4 825	4 448
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	5 014	4 825	4 448
	<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
	Заемные средства	1510	-	-	-
	Кредиторская задолженность	1520	85 333	69 600	18 885
	в том числе:				
	Расчеты с поставщиками и подрядчиками	15201	64 719	54 042	3 080
	Расчеты с покупателями и заказчиками	15202	196	109	100
	Расчеты по налогам и сборам	15203	13 291	9 047	9 440
	Расчеты по социальному страхованию и обеспечению	15204	2 915	2 631	2 327
	Расчеты с персоналом по оплате труда	15205	3 883	3 481	3 673
	Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	15206	329	290	265
	Доходы будущих периодов	1530	562	723	884
	Оценочные обязательства	1540	9 792	9 679	6 816
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	95 687	80 002	26 585
	<b>БАЛАНС</b>	1700	566 305	549 720	492 079

Руководитель



Ефремов Евгений  
Петрович  
(расшифровка подписи)

22 января 2019 г.

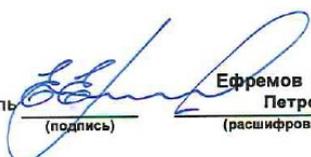
**Отчет о финансовых результатах**  
за Январь - Декабрь 2018 г.

		Дата (число, месяц, год)	<b>Коды</b>		
		Форма по ОКУД	0710002		
		по ОКПО	31	12	2018
Организация	<b>Общество с ограниченной ответственностью "Благовещенский Ремонтно-Механический Завод"</b>		70687530		
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	2801151728		
Вид экономической деятельности	<b>Производство строительных металлических конструкций, изделий и их частей</b>	по ОКВЭД	25.11		
Организационно-правовая форма / форма собственности	<b>/</b>	по ОКОПФ / ОКФС	65	23	
Единица измерения:	в тыс. рублей	по ОКЕИ	384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2018 г.	За Январь - Декабрь 2017 г.
1	Выручка	2110	565 280	561 518
	в том числе:			
1	Продукция производственно-технического значения		225 818	233 191
1	Производство рукавов высокого давления		11 429	23 147
1	Работы и услуги производственного характера		308 658	289 818
1	Прочие услуги		19 375	15 362
2	Себестоимость продаж	2120	(503 668)	(504 721)
	в том числе:			
2	Продукция производственно-технического значения		(184 294)	(182 379)
2	Производство рукавов высокого давления		(10 156)	(21 436)
2	Работы и услуги производственного характера		(290 798)	(286 216)
2	Прочие услуги		(18 420)	(14 690)
3	Валовая прибыль (убыток)	2100	61 612	56 797
	в том числе:			
3	Продукция производственно-технического значения		41 524	50 812
3	Производство рукавов высокого давления		1 273	1 711
3	Работы и услуги производственного характера		17 860	3 602
3	Прочие услуги		955	672
	Коммерческие расходы	2210	(1 494)	(2 667)
	в том числе:		-	-
	Управленческие расходы	2220	(57 300)	(44 352)
	в том числе:		-	-
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	2 818	9 778
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	-	-
	Прочие доходы	2340	8 991	8 679
	в том числе:			
	Доходы, связанные с реализацией основных средств	23401	2 854	34
	Доходы, связанные с ликвидацией основных средств	23402	8	519
	Доходы, связанные с реализацией прочего имущества	23403	5 141	6 651
	Штрафы, пени, неустойки к получению	23404	6	50
	Прибыль прошлых лет	23405	41	-
	Курсовые разницы по расчетам в у.е.	23406	164	364
	Доходы в виде списанной кредиторской задолженности	23407	167	281

	Прочие внереализационные доходы	23408	164	330
	Государственная помощь		433	383
	Доходы от списания материальных ценностей		13	67
	Прочие расходы	2350	(10 276)	(13 049)
	в том числе:			
	Расходы, связанные с реализацией основных средств	23501	(2 681)	(23)
	Расходы, связанные с ликвидацией основных средств	23502	-	(2 335)
	Расходы, связанные с реализацией прочего имущества	23503	(4 863)	(5 786)
	Расходы в виде образованных оценочных резервов	23504	(36)	(389)
	Расходы на услуги банков	23505	(290)	(157)
	Штрафы, пени, неустойки к уплате	23506	(17)	-
	Убытки прошлых лет	23507	(647)	(573)
	Курсовые разницы по расчетам в у.е.	23508	(300)	(1 110)
	Расходы в виде списанной дебиторской задолженности	23509	-	(180)
	Прочие внереализационные расходы	23510	(11)	(245)
	Расходы социального характера		(1 379)	(894)
	Расходы от списания материальных ценностей		(52)	(1 357)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	1 533	5 408
	Текущий налог на прибыль	2410	(445)	(632)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(617)	(464)
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(189)	(377)
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	(289)	(537)
	Прочее	2460	101	(15)
	в том числе:			
	Штрафные санкции и пени за нарушение налогового и иного законодательства	24601	(124)	(15)
	Пересчет отложенных налоговых активов и обязательств	24602	225	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	711	3 847

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2018 г.	За Январь - Декабрь 2017 г.
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	711	3 847
	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель  **Ефремов Евгений  
Петрович**  
(подпись) (расшифровка подписи)

22 января 2019 г.